



ISSN 2072-0297

# Молодой учёный

Ежемесячный научный журнал

№ 10 (69) / 2014

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

**Главный редактор:** Ахметова Галия Дуфаровна, *доктор филологических наук*

**Члены редакционной коллегии:**

Ахметова Мария Николаевна, *доктор педагогических наук*

Иванова Юлия Валентиновна, *доктор философских наук*

Лактионов Константин Станиславович, *доктор биологических наук*

Сараева Надежда Михайловна, *доктор психологических наук*

Авдеюк Оксана Алексеевна, *кандидат технических наук*

Алиева Тарана Ибрагим кызы, *кандидат химических наук*

Ахметова Валерия Валерьевна, *кандидат медицинских наук*

Брезгин Вячеслав Сергеевич, *кандидат экономических наук*

Данилов Олег Евгеньевич, *кандидат педагогических наук*

Дёмин Александр Викторович, *кандидат биологических наук*

Дядюн Кристина Владимировна, *кандидат юридических наук*

Желнова Кристина Владимировна, *кандидат экономических наук*

Жуйкова Тамара Павловна, *кандидат педагогических наук*

Игнатова Мария Александровна, *кандидат искусствоведения*

Коварда Владимир Васильевич, *кандидат физико-математических наук*

Комогорцев Максим Геннадьевич, *кандидат технических наук*

Котляров Алексей Васильевич, *кандидат геолого-минералогических наук*

Кучерявенко Светлана Алексеевна, *кандидат экономических наук*

Лескова Екатерина Викторовна, *кандидат физико-математических наук*

Макеева Ирина Александровна, *кандидат педагогических наук*

Мусаева Ума Алиевна, *кандидат технических наук*

Насимов Мурат Орленбаевич, *кандидат политических наук*

Прончев Геннадий Борисович, *кандидат физико-математических наук*

Семахин Андрей Михайлович, *кандидат технических наук*

Сенюшкин Николай Сергеевич, *кандидат технических наук*

Ткаченко Ирина Георгиевна, *кандидат филологических наук*

Яхина Асия Сергеевна, *кандидат технических наук*

*На обложке изображен Иоганн Бернулли (1667–1748) — швейцарский математик и механик, один из первых разработчиков математического анализа.*

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются. За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы. Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов материалов. При перепечатке ссылка на журнал обязательна. Материалы публикуются в авторской редакции.

**АДРЕС РЕДАКЦИИ:**

420126, г. Казань, ул. Амирхана, 10а, а/я 231. E-mail: [info@moluch.ru](mailto:info@moluch.ru); <http://www.moluch.ru/>.

**Учредитель и издатель:** ООО «Издательство Молодой ученый»

Тираж 1000 экз.

Отпечатано в типографии «Конверс», г. Казань, ул. Сары Садыковой, д. 61

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций.

**Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС77-38059 от 11 ноября 2009 г.**

Журнал входит в систему РИНЦ (Российский индекс научного цитирования) на платформе elibrary.ru.

Журнал включен в международный каталог периодических изданий «Ulrich's Periodicals Directory».

**Ответственные редакторы:**

Кайнова Галина Анатольевна

Осянина Екатерина Игоревна

**Международный редакционный совет:**

Айрян Заруи Геворковна, *кандидат филологических наук, доцент (Армения)*

Арошидзе Паата Леонидович, *доктор экономических наук, ассоциированный профессор (Грузия)*

Атаев Загир Вагитович, *кандидат географических наук, профессор (Россия)*

Борисов Вячеслав Викторович, *доктор педагогических наук, профессор (Украина)*

Велковска Гена Цветкова, *доктор экономических наук, доцент (Болгария)*

Гайич Тамара, *доктор экономических наук (Сербия)*

Данатаров Агахан, *кандидат технических наук (Туркменистан)*

Данилов Александр Максимович, *доктор технических наук, профессор (Россия)*

Досманбетова Зейнегуль Рамазановна, *доктор философии (PhD) по филологическим наукам (Казахстан)*

Ешиев Абдыракман Молдоалиевич, *доктор медицинских наук, доцент, зав. отделением (Кыргызстан)*

Игисинов Нурбек Сагинбекович, *доктор медицинских наук, профессор (Казахстан)*

Кадыров Кутлуг-Бек Бекмуратович, *кандидат педагогических наук, заместитель директора (Узбекистан)*

Козырева Ольга Анатольевна, *кандидат педагогических наук, доцент (Россия)*

Лю Цзюань, *доктор филологических наук, профессор (Китай)*

Малес Людмила Владимировна, *доктор социологических наук, доцент (Украина)*

Нагервадзе Марина Алиевна, *доктор биологических наук, профессор (Грузия)*

Нурмамедли Фазиль Алигусейн оглы, *кандидат геолого-минералогических наук (Азербайджан)*

Прокопьев Николай Яковлевич, *доктор медицинских наук, профессор (Россия)*

Прокофьева Марина Анатольевна, *кандидат педагогических наук, доцент (Казахстан)*

Ребезов Максим Борисович, *доктор сельскохозяйственных наук, профессор (Россия)*

Сорока Юлия Георгиевна, *доктор социологических наук, доцент (Украина)*

Узаков Гулом Норбоевич, *кандидат технических наук, доцент (Узбекистан)*

Хоналиев Назарали Хоналиевич, *доктор экономических наук, старший научный сотрудник (Таджикистан)*

Хоссейни Амир, *доктор филологических наук (Иран)*

Шарипов Аскар Калиевич, *доктор экономических наук, доцент (Казахстан)*

**Художник:** Евгений Шишков

**Верстка:** Павел Бурьянов

## СОДЕРЖАНИЕ

### ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

#### **Галимова А. Ш., Изосимова И. Ю.**

Применение стимулирующих форм оплаты труда в медицине..... 225

#### **Голубев А. А.**

Роль эколого-экономической экспертизы инвестиционных автотранспортных проектов в оценке их эффективности..... 227

#### **Гузеева А. В.**

К вопросу определения сущности финансово-экономического потенциала организации ..... 229

#### **Дрок Т. Е.**

О подходах к формированию и реализации инновационной стратегии развития предприятия..... 232

#### **Еремян В. С.**

Определение места и роли современного предпринимательства в новой инновационно-информационной экономике ..... 236

#### **Замбжицкая Е. С., Логачёва А. В., Логачёва М. В.**

Сущность определения производственной мощности ..... 238

#### **Замбжицкая Е. С., Логачёва А. В., Логачёва М. В.**

Система внутреннего контроля как элемент аудита ..... 242

#### **Карманова Т. И.**

Проблемы кросс-культурных различий в международном маркетинге ..... 245

#### **Кошко А. А.**

Пример расчета экономического эффекта земель промышленности и иного специального назначения, занятых техногенными месторождениями ..... 249

#### **Кучер В. А., Россинская Г. М.**

Стратегический анализ предприятия: FOT-анализ ..... 251

#### **Лукашенко С. Ю.**

Управление ресурсами социальной сферы муниципального образования..... 253

#### **Макарова А. Д.**

Бюджетный дефицит Республики Саха (Якутии) и его влияние на экономику ..... 256

#### **Подопригора Ю. В.**

Негородские агломерации как фактор развития территории Томской области: внешнеэкономический аспект..... 259

#### **Рышкевич В. М.**

Анализ доходов и расходов белорусов по данным статистики..... 262

#### **Трошин В. А.**

Проблематика оценки финансовой устойчивости коммерческого банка..... 263

#### **Усенко М. А.**

Аппарат управления операционными банковскими рисками..... 266

#### **Фадина Н. В., Байкова О. А.**

Проблемы и перспективы развития туристско-рекреационного потенциала Самарской области ..... 269

#### **Федоров В. А.**

Почему необходимо отказаться от кондукторного метода сбора проездной платы и как организовать контроль оплаты проезда в переходный период ..... 271

#### **Федоров В. А.**

О возможностях оперативного управления наземным пассажирским транспортом в мегаполисах..... 276

**Федоров В. А.**  
Привлечение инвестиций в развитие предприятий городского пассажирского транспорта крупного города (на примере Санкт-Петербурга)..... 279

**Федоров В. А.**  
Информационные сервисы для пассажиров общественного транспорта крупного города и оценка их социально-экономической эффективности ..... 281

**Федоров В. А.**  
Ретроспективный анализ первого проекта государственно-частного партнерства для привлечения частных инвестиций в городской пассажирский транспорт Санкт-Петербурга..... 284

**Хафизова П. А.**  
Концептуальные основы ценообразования банковских услуг (продукт) ..... 290

**Чуракова А. А.**  
Управление доходностью гостиничного предприятия..... 293

## ГОСУДАРСТВО И ПРАВО

**Баженов К. М.**  
Основные проблемы взаимодействия России и ОБСЕ ..... 296

**Баженов К. М.**  
Средний класс как основа стабильности в России ..... 299

**Байчоров С. И.**  
Уголовная ответственность и ее основания.... 302

**Бекматова Д. Ш.**  
Особенности правового статуса прокурора в качестве субъекта уголовного преследования ..... 304

**Векслер В. А., Рейдель Л. Б.**  
Правовая сторона маркетинговой политики... 307

**Грецкая А. С.**  
Развитие «культуры питания» в России как один из методов административного регулирования оборота алкогольной продукции ..... 309

**Евлампиева Е. В.**  
Общественный контроль как эффективный метод регулирования государственных закупок ..... 312

**Жадан В. Н.**  
Актуальные вопросы уголовно-правовой характеристики мошенничества ..... 313

**Зверев П. Г.**  
О лицах, захваченных во время миротворческих или миростроительных операций, и ответственности командиров за обращение с ними ..... 320

**Маркова Е. Г.**  
Банковские риски правового характера при обслуживании частных клиентов..... 322

**Молдаванов К. В., Чебыкина К. Л.**  
Сравнение моделей ювенальной юстиции и систем пробаций для молодых правонарушителей на примере некоторых стран Европейского Союза ..... 325

**Сахаддинов С. М.**  
Производство по отдельным категориям уголовных дел в уголовном процессе: история, современное состояние и перспективы развития (опыт Республики Узбекистан)..... 327

**Склярченко С. А., Вьюнов В. Н., Бузлов А. А., Пискарев А. Е.**  
Некоторые проблемы преподавания дисциплин уголовного и уголовно-процессуального права в высших учебных заведениях России..... 330

**Склярченко С. А., Нечаев Б. П., Тимошина А. В., Перегудова Е. П., Моргунова Т. Д.**  
Роль таможенных органов в системе государственного надзора и контроля в области обеспечения качества и безопасности ввозимой пищевой продукции ..... 332

**Яшкина К. Ю.**  
Правовые последствия изменения и расторжения договора ..... 333



## ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

### Применение стимулирующих форм оплаты труда в медицине

Галимова Айгуль Шарифовна, кандидат экономических наук, доцент;

Изосимова Ирина Юрьевна, студент

Башкирский государственный университет (г. Уфа)

*Данная статья посвящена проблеме стимулирующих выплат медицинских работников. Основной проблемой является мотивация работников. Мотивация сотрудников к эффективной деятельности будет способствовать развитию и функционированию организации. В ходе исследования были выявлены пути решения существующих проблем.*

**Ключевые слова:** эффективная трудовая деятельность, мотивация, стимулирующие выплаты, стимулирование труда, медицинские работники, эффективный контракт

Для повышения эффективности работы сотрудников используются различные способы управления и воздействия на них — от принуждения до мотивирующего самоуправления. Именно эффективная схема оплаты труда является главным стимулирующим фактором успешной работы сотрудников, направленной на получение прибыли и выполнения главных задач предприятия. Денежная мотивация занимает важное место в жизни организации. Важным фактором мотивации работника является вознаграждение за его труд [4, с. 136–138]. Очевидно, что маленький размер заработной платы не будет стимулировать работника к трудовой деятельности.

Стимулирующая часть заработной платы имеет принципиальное отличие от постоянной части зарплаты. Стимулирующие выплаты не гарантированы всем работникам, так как на получение стимулирующих выплат имеют право только те работники, которые достигли в своей трудовой деятельности определённых показателей и результатов. Когда устанавливаются стимулирующие выплаты нужно иметь в виду, что это самый эффективный и действенный метод управления работой коллектива.

Существуют следующие виды стимулирующих выплат: постоянные (полугодовые, годовые и квартальные) — они устанавливаются приказом заведующего Учреждения на основании протокола Совета учреждения; разовые выплаты — устанавливаются приказом заведующего на основании заключения Совета учреждения исходя из критериев определённых Учреждением, в соответствующем порядке.

Все выплаты стимулирующего характера осуществляются в пределах выделенных бюджетных финансовых

средств, направляемых финансовыми органами на стимулирующий фонд оплаты труда.

Стимулирующие выплаты выплачиваются в виде дополнительного денежного вознаграждения от определённых результатов труда и профессиональных достижений сотрудника и если его выполненная работа отличается высоким качеством. Также выплачивается за стаж работы и в виде премии. Все эти выплаты служат стимулом для эффективной работы всего коллектива. Стимулирующие выплаты всегда были и будут одной из самых влиятельных и сильных мотиваций к улучшению трудоспособности работника.

В Трудовом Кодексе Российской Федерации стимулирующим выплатам уделена отдельная статья (ст. 144 «Стимулирующие выплаты»), но при этом не указано точное понятие «стимулирование труда», ни «стимулирующие выплаты» [1, с. 77]. В ряде медицинских учреждений регионов Российской Федерации есть случаи выплаты сотрудникам заработной платы, уровень которой намного ниже уровня 2012 года. В течение 2013 года Федеральный фонд обязательного медицинского страхования выделил регионам финансирование в размере 986 миллиардов рублей. Эта сумма покрыла потребность во всех стимулирующих надбавках, выплачиваемых медицинским работникам в рамках национального проекта «Здоровье» и региональных программ модернизации здравоохранения. В общей сложности в 2013 году на выплату надбавок направили 115 миллиардов рублей.

Медицина — одна из самых важных отраслей деятельности государства. Для того, чтобы эффективность работы всё больше повышалась в этой сфере, нужно создавать благоприятные условия. К примеру, усилить

мотивацию, чтобы привлечь высококвалифицированных медицинских рабочих, тем самым повышая качество услуг, делая медицину более доступной и, в конечном счете, повышая показатели здоровья населения в целом.

Для того что бы соотношение уровня оплаты труда медицинских работников и качество оказываемых медицинских услуг являлись действенным механизмом, необходим переход медицинских работников на эффективный контракт. Эффективный контракт отличается от трудового договора тем, что в эффективном контракте является включение в него условий осуществления выплат стимулирующего характера (наименование выплаты, условия получения выплаты, показатели и критерии оценки эффективности деятельности, периодичность, размер выплаты) [3, с. 256].

Отличительной чертой перевода на эффективный контракт является использование в тексте трудового договора термина «показатели и критерии оценки эффективности деятельности», поэтому введение эффективного контракта представляет собой изменение условий, которые определены сторонами трудового договора, и должны быть осуществлены в строгом соответствии с трудовым законодательством РФ.

Стимулирующие выплаты, по нашему мнению, должны выплачиваться медицинским работникам, которые задействованы в оказании дополнительной медицинской помощи, а именно, медицинским сёстрам, семейным врачам, педиатрам и участковым. Также на стимулирующие надбавки могут рассчитывать медики, участвовавшие во внедрении новых методов медицинской помощи в рамках модернизации и в повышении улучшения обслуживания амбулаторной медицинской помощи; сотрудники фельдшерско-акушерских пунктов и скорой помощи.

Нужно отметить, что с 1 января 2013 года в России введены новшества относительно системы оплаты труда медработников: теперь деньги поступают за пациентов, то есть тем больше людей будет лечиться в больнице — тем больше она будет получать денежных средств из фонда. В связи с этим нововведением, как говорит Министерство здравоохранения, средняя заработная плата медработников по Российской Федерации увеличилась на 16%, если в первом квартале 2012 года эта величина составляла 30 тысяч рублей, то в соответствующем периоде 2013 года — 35 тысяч рублей.

За 2011–2012 гг. в Республике Башкортостан дополнительные выплаты получили 4890 специалистов участкового звена и 4462 медработника ФАП и скорой медицинской помощи. Средний размер стимулирующих выплат составил у врачей 10000 рублей, у среднего медицинского персонала — 5000 рублей. В 2013 году дополнительные выплаты остались на этом же уровне. [2, с. 213].

Размеры стимулирующих выплат зависят от объема оказанных медицинских услуг. Таким образом, чтобы

росла сумма стимулирующих надбавок нужно качественнее и добросовестнее исполнять свои должностные обязанности в соответствующем периоде; проявлять инициативу и применять в работе современные формы и методы; участвовать в течение месяца в выполнении особо важных работ и мероприятий. А для того, чтобы качественнее работать медицинским учреждениям нужно приобретать, разрабатывать и осваивать новое современное медицинское оборудование, работникам повышать свою квалификацию, изучать новые эффективные методы лечения. Стимулирующие надбавки дают за ненормированные рабочие часы или расширение объема работы.

Также размер стимулирующих выплат может быть снижен либо полностью лишён. Это может произойти в случае за нарушение Устава Учреждения, за нарушение правил внутреннего трудового распорядка, за нарушение должностных инструкций.

В здравоохранении проводится ряд мероприятий. Одно из таких мероприятий — «Дорожной карты». 30 апреля 2013 года распоряжением Правительства Республики Башкортостан №515-р был утвержден план мероприятий «Изменения в отраслях социальной сферы, направленные на повышение эффективности здравоохранения». Целью этого плана является достижение основных показателей структурных преобразований системы медицинской помощи, повышение качества медицинской помощи на основе роста эффективности деятельности медицинских организаций и их работников, а также состояния здоровья населения. В соответствии с распоряжением все учреждения здравоохранения приняли «Дорожные карты».

Известно, что внедрение «дорожной карты» установит механизм зависимости уровня оплаты труда работников медицинских организаций от качества и количества, предоставляемых населению бесплатных медицинских услуг.

Чтобы качества предоставляемых населению бесплатных медицинских услуг улучшились, нужно как больше иметь специалистов с высокой квалификацией. При этом одним из основных показателей реформирования отраслей бюджетной сферы является оплата за труд, которая рассматривается на сегодняшний день, как эффективный инструмент управления персоналом в целях повышения качества оказываемых населению социальных услуг.

Использование различных методов и форм стимулирования позволит руководству сформировать и мотивировать сотрудников к эффективной деятельности, что и будет способствовать развитию и функционированию организации. Таким образом, стимулирование работников для обеспечения высоких результатов их труда является одной из самых важных задач как применяемых руководством организации методов мотивации, так и всей действующей системы управления персоналом.



Литература:

1. Трудовой кодекс Российской Федерации. 30.12.2001 г. №197-ФЗ // Собрание законодательства РФ. — 2002. — №1 (ч. 1). — Ст. 3.
2. Постановление Правительства Республики Башкортостан «О долгосрочной комплексной Программе развития здравоохранения Республики Башкортостан на 2009–2020 годы».
3. Галимова, А. Ш., Залилова Р. Р. «Дорожные карты» как одна из мер решения основных проблем в сфере здравоохранения Республики Башкортостан // Гуманитарные научные исследования. — Май 2014. — №5
4. Н. Б. Кузнецова, А. Ш. Галимова. Оценка трудового вклада и эффективности труда работников // Молодой ученый. — 2013. — №1.
5. Ломов, А. И. Эффективный контракт // Журнал для руководителей учебных заведений и органов образования. — 2014. №2 с. 17

## Роль эколого-экономической экспертизы инвестиционных автотранспортных проектов в оценке их эффективности

Голубев Алексей Александрович, студент  
Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова (г. Москва)

*В статье предлагается авторская интерпретация термина эколого-экономической экспертизы инвестиционных проектов и обоснована ее роль в оценке эффективности объектов автотранспортной сферы. На примере инвестиционного проекта строительства высокоскоростной магистрали «Москва — Нижний Новгород — Казань» автор акцентирует внимание на том, что для объективной и полной оценки проекта, кроме как анализа его финансовой состоятельности, необходима экологическая экспертиза. В комплексе, анализ экономичности и экологичности инвестиционного проекта автор предлагает рассматривать в рамках эколого-экономической экспертизы.*

**Ключевые слова:** эколого-экономическая экспертиза, высокоскоростная магистраль, транспортная система, эффективность проекта, инвестиции.

## The role of ecological and economic assessment of investment motor transport projects in the assessment of their efficiency

*In article author's interpreting of the term of ekologo-economic examination of investment projects is offered and its role in an assessment of efficiency of objects of the motor transportation sphere is proved. On the example of the investment construction project of the high-speed highway «Moscow — Nizhny Novgorod — Kazan» the author focuses attention that for an objective and full assessment of the project, except as the analysis of its financial solvency, environmental assessment is necessary. In a complex, the analysis of profitability and environmental friendliness of the investment project the author suggests to survey it in a complex, within ekologo-economic examination.*

**Key words:** ecological and economic expertise, high-speed highway, transport system efficiency project investments

**В** жизни любого государства транспортные системы всегда играют особую роль. Они были и остаются главной артерией, связывающей воедино города. С развитием научно-технического прогресса и новых технологий, появилась возможность усовершенствования транспортных систем, адаптации их к современным условиям. Какая бы ни была ситуация в экономике России, ее географические размеры привели к тому, что проблема быстрого перемещения грузов, пассажиров и почтовой корреспонденции стала одной из первоочередных задач,

с которыми должно справиться российское правительство.

Наличие эффективной, действенной транспортной системы имеет большое значение для национальной безопасности России, и российские политические лидеры уже заявили о ряде приоритетных задач в этой области. Понятие «национальная безопасность» как сложнейшее социально-политическое явление объективно носит конкретно-исторический характер и тесно связано со всеми формами и направлениями взаимодействия в системе «природа —

человек — общество». Поэтому, формирование и совершенствование хозяйственного механизма природопользования невозможно без оценки сложившейся ситуации во взаимодействии экономики и окружающей природной среды на разных уровнях, а также без представления возможных сценариев эколого-экономического развития в будущем. Так, крупные автомагистрали и проходящий по ней транспорт, являются одним из основных источников загрязнения атмосферного воздуха, почв, поверхностных и грунтовых вод, а также разрушения природного ландшафта на прилегающей к ней территории. Интенсивное развитие транспортных путей сообщения во всем мире, вызывают усиление загрязнения окружающей среды, выдвигая на первый план решение проблем экологической безопасности и снижения воздействия транспортных средств на среду обитания человека. В связи с этим, встает необходимость поиска новых подходов к оценке инвестиционных проектов в развитии автотранспорта.

Как известно, одним из крупных инвестиционных проектов в России является строительство высокоскоростной магистрали «Москва — Нижний Новгород — Казань», об эффективности которого имеются различные мнения. По данному поводу президент РФ отмечает, что развитие высокоскоростного сообщения должно сопровождаться серьезными инвестициями в безопасность перевозок: с точки зрения технологий и антитеррористической защищенности. Планировалось, что магистраль будет запущена в преддверии Чемпионата мира по футболу-2018. Высокоскоростная магистраль должна пройти через пять регионов. Поезда будут делать остановки во Владимире, Нижнем Новгороде и Чебоксарах. Строительство обойдется в 928 млрд. рублей, проект дороги оценивается в 16 млрд. рублей, из них 650 миллиардов рублей — государственный грант. Проезд в таком поезде будет стоить от 1 до 10 рублей за 1 км в зависимости от класса вагона [2].

Вместе с вышеперечисленными позитивными моментами, вопросы об эффективности рассматриваемого инновационно-инвестиционного проекта высокоскоростной магистрали «Москва — Нижний Новгород — Казань» получили бурные дискуссии в кругах деловой общественности.

Так, некоторые эксперты, в частности, директор исследовательского агентства InfraNews Алексей Безборов, эксперт-аналитик Института проблем естественных монополий Евгений Алексеев высказывали сомнения, что данный проект когда-либо окупится, поскольку обеспеченные пассажиры всё равно будут предпочитать самолёт из-за скорости, а малообеспеченные — выберут традиционные поезда из-за более низкой стоимости билета [3].

В сентябре 2013 года на Международном инвестиционном форуме в Сочи ряд государственных деятелей и экспертов также скептически отнеслись к эффективности проекта ВСМ Москва — Нижний Новгород — Казань».

Глава Министерства экономического развития Алексей Улюкаев считает проект рискованным по причине неточной оценки будущего пассажиропотока и преувеличенных ожиданий в спросе на билеты [5].

Министр финансов РФ Антон Силуанов удивлён, что проект ВСМ, ещё не начав осуществляться, уже подорожал на 140 млрд. рублей [4].

Глава Сбербанка РФ Герман Греф находит инвестиционные риски очень высокими и не понимает, откуда возьмётся 2 млн. пассажиров в год на участке между Владимиром и Казанью. Греф также напомнил опыт эксплуатации Евротоннеля под проливом Ла-Манш, который при произведённых затратах 10 млрд. фунтов стерлингов и прибылью, достигающей не более 2 млн. евро в год, окупится не ранее, чем через 1000 лет [6].

В итоге, 6 ноября 2013 года на совещании у Путина было решено отложить проект до весны 2014 года из-за неготовности финансовой модели ВСМ и отсутствия гарантий возвратности инвестированных средств.

Как видно, мнения экспертов и специалистов сосредоточены на финансовой состоятельности проекта ВСМ «Москва — Нижний Новгород — Казань». Мы в свою очередь поддерживаем их точки зрения. Однако, нельзя упускать из виду, что проекты такого рода должны включать и экологическую оценку, где методом такого анализа, по мнению автора данной статьи, должна стать эколого-экономическая экспертиза. Нельзя не отметить, что железнодорожный транспорт является наиболее экологичным, доступным и безопасным видом транспорта. Вместе с этим, строительство любой транспортной магистрали не обходится без вредного воздействия на окружающую среду и здоровье населения. Поэтому, чтобы вредное влияние свести к минимуму необходимо, прежде всего, качественно провести инженерно-экологические изыскания территории, учитывать шум и вибрацию, исходящей от высокоскоростной магистрали, что в свою очередь является значимой проблемой для современного мегаполиса. Кроме того, необходимо изучить степень заболоченности территории, прохождение по ней подземных вод, а также, следует учесть наличие широких лесных массивов: если они есть, то, конечно, лучше скорректировать маршрут во избежание массовой рубки деревьев. Также надо уточнить, не проходит ли трасса через особо охраняемые природные территории. В итоге, заключительным этапом инвестиционного решения должно стать заключение экспертов об экологичности и экономичности проекта.

Несмотря на то, что термин эколого-экономической экспертизы не закреплен на законодательном уровне, данная процедура на взгляд автора, является важнейшим условием эффективного управления проектами, где ее результаты должны стать основой для принятия управленческих решений в области социально-экономического развития регионов России.

Поэтому, данное понятие должно найти закрепление на законодательном уровне, и стать обязательной процедурой в оценке инвестиционного проекта, в том числе проектов транспортной сферы. В Российской Федерации акцент на данной процедуре обусловлен, прежде всего, признанием приоритетного значения общечеловеческих

ценностей. Среди них выделяется конституционное право человека на благоприятную экологическую среду (на экологическую безопасность) [1].

Поэтому, особенности эколого-экономической экспертизы должны состоять в анализе интеграционных процессов экономики и природы, а также состояния окружающей природной среды региона во взаимосвязи с его социально-экономическим развитием, где задачами эколого-экономической экспертизы должны быть следующие:

— оценка затрат на природоохранную деятельность и определение ее результатов;

— определение ущерба от нерационального природопользования;

— поиск резервов увеличения эколого-экономического потенциала региона и т. д.

Исходя из этого, эколого-экономическая экспертиза должна быть процедурой комплексной, и в ее осуществлении должны участвовать специалисты разных отраслей, в том числе и экономисты. Эколого-экономическая экспертиза должна определять характер и степень потенциального воздействия планируемой деятельности на состояние окружающей природной среды, а также ожидаемые экологические и связанные с ними социальные и экономические последствия. Только такой подход в оценке инвестиционного проекта строительства высокоскоростных магистралей сможет дать объективную и более точную оценку его эффективности.

#### Литература:

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993, с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ) [Текст] / Российская газета, N 7, 21.01.2009, Ст. 42
2. Литвинова, А. От Нижнего Новгорода до Москвы можно будет добраться за час (заметка) [Электронный ресурс] / А. Литвинова // Электронная газета «ПРАВДА пфо» — URL: <http://pravdapfo.ru/> (Дата обращения: 10.06.2014)
3. Антонов, С. Поездам переключают скорость (статья) [Электронный ресурс] / С. Антонов, Д. Астахов // Электронная газета «Коммерсант. Ru». — URL: <http://www.kommersant.ru/doc/1517262> (Дата обращения: 10.06.2014)
4. ВСМ до Казани вряд ли достроят к 2018 г, можно довести ее до Нижнего Новгорода (статья) [Электронный ресурс] — URL: <http://1prime.ru/transport/20130927/767097003.html> (Дата обращения: 10.06.2014)
5. Улюкаев усомнился в проекте ВСМ Москва-Казань (заметка) [Электронный ресурс] / Информационный портал «Вести. Ru» — URL: <http://www.vestifinance.ru/articles/33202> (Дата обращения: 09.06.2014)
6. Чуприна, А. На инвестиционном форуме в Сочи обсудили риски проекта строительства ВСМ Москва — Казань [Электронный ресурс] / А. Чуприна // Портал «Деловой квартал» — Режим доступа: <http://kazan.dkvartal.ru> (Дата обращения: 09.06.2014)

## К вопросу определения сущности финансово-экономического потенциала организации

Гузеева Анна Владимировна, аспирант

Северо-Кавказский гуманитарно-технический институт (г. Ставрополь)

*В статье рассматриваются теоретические подходы к определению сущности финансово-экономического потенциала с целью обобщения имеющихся взглядов ученых-экономистов на указанное понятие, выявления наиболее значимых его черт.*

**Ключевые слова:** финансовый и экономический потенциал организации, теоретический базис, определение.

*The article discusses the theoretical approaches to defining the essence of the economic-financial capacity in order to consolidate the current views of scientists on this concept, revealing the most important features.*

**Keywords:** financial and economic potential of the organization, theoretical basis, definition.

Коммерческий сектор выступает одним из неотъемлемых элементов финансовой системы государства и перед ним стоит ряд конкретных задач.

Доминирующее положение в части реализации финансовой стратегии компании отводится использованию разнообразных инструментов, представляющих собой

совокупность имеющихся в распоряжении ресурсов и возможностей, направленных на достижение главной цели деятельности, обеспечение роста и развития. Возможный эффект от данного использования и отражает величину финансово-экономического потенциала организации.

Научный интерес к проблеме оценки потенциала хозяйствующего субъекта заставляет обратиться к анализу накопленного теоретического базиса данного понятия. Следует отметить, что до сих пор нет развитой и обоснованной нормативной правовой базы анализа финансово-экономического потенциала организаций.

В этимологическом значении термин «потенциал» происходит от латинского *potentia* — как сила, мощь [7, с. 783]. Слово «потенциальный» заимствовано в XIX веке из французского языка; так, *potentiel* происходит от латинского *potentialis*, в свою очередь, производного от *potens* — «могущий быть» [2]. В Большой Советской Энциклопедии приводится следующее определение термина «потенциал»: «источники, возможности, средства, запасы, которые могут быть использованы для решения какой-либо задачи, достижения определенной цели; возможности отдельного лица, общества, государства в определенной области» [3]. Таким образом, в понятии «потенциал» изначально содержится одна из основополагающих его черт — возможность наступления того или иного результата в зависимости от влияния разнообразных факторов.

Работы ученых — экономистов, которые делали акцент, зачастую, на изучении потенциала с точки зрения производственно-хозяйственной деятельности, появились относительно недавно. В 1980-х гг. вышло несколько публикаций, отражающих различные аспекты категории «потенциал». В соответствии с особенностями и спецификой хозяйственной жизни тех лет, в трудах ученых рассматривались вопросы экономического потенциала социалистического общества, а также вопросы демографического потенциала, трудовых ресурсов регионов. При этом проработки и анализа потенциала на уровне отдельной отрасли или определенной организации, зачастую, не проводилось.

По мнению И.Н. Богатой, потенциал организации в бухгалтерской интерпретации «представляет собой активы и источники образования активов (ресурсный потенциал) и их способность в ходе осуществления инвестиционно-финансовой деятельности (действующий потенциал) приносить определенные финансовые результаты» [8].

Необходимо выделить следующие основные черты термина «потенциал», которые отмечает научное сообщество в целом:

— это временная характеристика, которая находится в зависимости от ряда факторов и может изменяться под их влиянием на протяжении всего жизненного цикла хозяйствующего субъекта;

— это определенный набор ресурсов, использование которых непосредственно увязано с наличием соответствующих условий;

— результатом использования потенциала выступает движение компании в направлении заданной цели;

— цель повышения потенциала представляет собой поиск путей устойчивого развития организации с сохранением «векторного» движения роста и приращения ресурсной базы.

В научной литературе выделяют различные виды потенциала: рыночный; управленческий; производственный; трудовой; экологический; инвестиционный; инновационный; информационный; финансовый. Стоит отметить, что подходы к трактовке, формулирование основных черт понятия «потенциал» достаточно многообразны, его разграничение по видам не является устоявшимся и в зависимости от характера и целей исследования учеными-экономистами выделяются различные основания для классификации и объединения в группы по тем или иным признакам.

Большая часть работ по теории потенциалов посвящена экономическому потенциалу компании. Принято выделять несколько подходов к пониманию сущности экономического потенциала:

1) ресурсный (С.Б. Барнгольц, В.В. Ковалев, Б.П. Плышевский, И.В. Грошев и другие авторы). При этом подходе экономический потенциал отождествляется с совокупностью ресурсов, которыми располагает коммерческая организация. При этом оценка потенциала сводится только к определению стоимости активов компании;

2) результативный (Л.И. Самоукина, Г.В. Савицкая, Е.В. Лапин, Г.С. Мерзликина и другие авторы). Данный подход рассматривает экономический потенциал как совокупность возможностей, которая определяет результат производственных и экономических отношений между субъектами хозяйственной деятельности. Оценка потенциала заключается в определении результирующей величины, наиболее значимой, исходя из целей создания организаций коммерческого сектора, из которых видится прибыль (однако некоторые ученые предлагают использовать в качестве результата также величину выручки, объем производства);

3) стратегический (целевой). К числу ученых-экономистов, применяющих указанный подход, можно отнести Л.С. Сосненко, Р.А. Белоусова, И.А. Гунина и других исследователей. При этом подходе под экономическим потенциалом компании понимается совокупность ресурсов и резервов, способность компании обеспечивать свое долговременное функционирование и достижение целей на основе использования системы ресурсов (с учетом особенностей строения системы, количества и качества ресурсов).

Стоит отметить, что большинство ученых разграничивают понятия «финансовый» и «экономический потенциал», при этом финансовый потенциал они рассматривают как некую составную часть экономического.

По мнению И.В. Паньшина, финансовый субпотенциал находится в зависимости от общеэкономических, региональных, внутренних (финансовая устойчивость и платежеспособность компании, разработка и реали-

зация инвестиционных программ) факторов. Определение факторов финансового развития, влияние которых на функционирование хозяйствующего субъекта будет выражаться в улучшении или ухудшении будущего финансово-экономического положения, является важнейшей составляющей совокупного экономического потенциала организации [4].

Как отмечают А.А. Хомякова и А.Г. Кайгородов, из всех видов потенциалов только финансовый непосредственно связан с величиной результирующих показателей, так как увеличение степени использования любого из упомянутых ранее потенциалов организации влечет за собой повышение уровня использования финансового потенциала [6].

Как отмечает Сорокина Н.А., большинство авторов, исследующих финансовый потенциал на уровне компаний (коммерческого сектора), рассматривают его как комплексное явление, имеющее своей основной характеристикой определенную систему показателей. При этом финансовый потенциал хозяйствующих субъектов чаще оценивается через характеристики финансового состояния: обеспеченность финансовыми средствами, получение прибыли и уровень финансовой устойчивости [9, 10].

И.В. Барсегова также считает финансовый потенциал важнейшей составляющей экономического потенциала, являющейся ресурсом, который может обеспечить развитие компании, гарантируя сохранение и упрочение ее рыночных позиций. При этом в рассматриваемой категории — финансовом потенциале — предусматривается выделение двух составляющих: объективной и субъективной.

При этом к объективному потенциалу относятся ресурсы, которые как уже задействованы в процессе производства, так и те, что могут реально принять в нем участие в последующих периодах. Таким образом, эта категория фактически измерима. Финансовый потенциал организации отождествляется с достижением максимально возможной эффективности от использования имеющихся ресурсов.

К субъективному потенциалу как определенной внутренней составляющей относятся способность рядовых работников эффективно использовать имеющиеся ресурсы, а менеджмента — выполнять свою работу с ориентацией на максимальную отдачу от принимаемых управленческих решений и оптимально распределять существующие средства [2].

По мнению А.И. Алексеевой, финансовый потенциал организации — это отношения, возникающие в организации по поводу достижения максимально возможного финансового результата при условии:

- наличия собственного капитала, достаточного для выполнения условий ликвидности и финансовой устойчивости;
- возможности привлечения капитала в объеме, необходимом для реализации эффективных инвестиционных проектов;

- рентабельности вложенного капитала;
- наличия эффективной системы управления финансами, обеспечивающей прозрачность текущего и будущего финансового состояния [1].

Ю.С. Валеева и ряд других авторов считают, что финансовый потенциал организации является комплексным понятием и характеризуется системой показателей, отражающих наличие и размещение средств, реальные и потенциальные финансовые возможности [4].

Финансовый менеджмент использует методологию финансового анализа для эффективного управления финансовым потенциалом компании. Однако в современных реалиях необходимо выработать комплексный подход к оценке финансово-экономического потенциала организации, который позволит определить «текущие» возможности и вероятность приращения их в будущем.

Анализ теоретического базиса позволяет говорить об отсутствии единого подхода к толкованию и формулировке экономического и финансового потенциала компании. Кроме того, лишь некоторые ученые рассматривают финансово-экономический потенциал организации как совокупность, соответственно, финансового и экономического потенциалов с учетом их взаимосвязи и направленности на выполнение стоящих перед компанией задач.

Понятие «финансово-экономический потенциал организации» представляет собой сложившуюся на определенный момент времени и в конкретных условиях хозяйствования комплексную характеристику, которая отражает как наличие, так и возможность привлечения ресурсов и имеет в своем базисе ориентацию на достижение конкретной цели организации. Таким образом, в основании сущности данной категории находится ресурсная база в широком понимании. При этом и знания, и навыки управленческого звена выступают в качестве ресурсов. Однако необходимо обратить внимание, что потенциал начинает «работать» на достижение целей фирмы лишь с момента реализации на практике возможности как таковой.

Разграничение понятий финансово-экономического и финансового потенциала представляется наиболее актуальным в современных условиях. Так, финансово-экономический потенциал представляет собой характеристику, включающую ресурсную (в том числе и финансовые ресурсы) и производственную составляющие. Финансовый потенциал, на наш взгляд, призван отразить положение организации больше с точки зрения эффективного использования (движения) мобильной части активов и привлечения ресурсов, и тесно увязан с инвестиционной составляющей стратегии компании.

Все вышеуказанное предопределяет необходимость комплексного изучения и применения соответствующего времени и условиям инструментария для финансового и экономического регулирования деятельности организации, обеспечивающей непрерывный прирост потенциала хозяйствующего субъекта или хотя бы пред-

отвратить его снижение. Следует заметить, что существующие методы оценки финансово-экономического потенциала, заключающиеся в непосредственном анализе ресурсов компании как основной его составляющей, ну-

ждаются в усовершенствовании и более глубокой проработке с целью их адаптации к современным условиям хозяйствования.

#### Литература:

1. Алексеева, А.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие [Текст]/А.И. Алексеева, Ю.В. Васильев, А.В. Малеева, Л.И. Ушвицкий. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: КНОРУС, 2009. — 688 с.
2. Барсегова, И.В. Финансовый потенциал для коммерческого сектора [Электронный ресурс]/И.В. Барсегова // Режим доступа: [http://economicarggu.ru/2011\\_4/index.shtml](http://economicarggu.ru/2011_4/index.shtml)
3. Большая Советская Энциклопедия (БСЭ) [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://bse.slovaronline.com/31941-POTENTIAL>
4. Валеева, Ю.С. Диагностика производственно-финансового потенциала промышленного предприятия/Ю.С. Валеева, Н.С. Исаева // Экономический анализ: теория и практика. 2007. №1 (82). с. 38–43.
5. Ерыгин, Ю.В. Потенциал: содержание и структура/Ю.В. Ерыгин, Т.Р. Улицкая // Режим доступа: [http://sciencebsea.bgita.ru/2008/ekonom\\_2008/erygin\\_potencial.htm](http://sciencebsea.bgita.ru/2008/ekonom_2008/erygin_potencial.htm)
6. Кайгородов, А.Г. Финансовый потенциал как критерий целесообразности финансового оздоровления предприятия/А.Г. Кайгородов, А.А. Хомякова // Аудит и финансовый анализ. 2007. №4. с. 226–233.
7. Новый латинско-русский и русско-латинский словарь. 100000 слов и словосочетаний [Текст]/сост. Л.А. Асланова. — М.: ООО «Дом Славянской книги», 2011. — 928 с.
8. Письменная, Н. Инвестиционно-финансовый потенциал организации: Монография [Текст]/Н. Письменная, К. Лебедева, Н. Чемеркина, И. Погода, Е. Михайлова. — Ставрополь: Альфа принт, 2010. — 350 с.
9. Сорокина, Н.А. Финансовый потенциал коммерческих организаций: модели и факторы [Электронный ресурс]/Н.А. Сорокина // Электронный научный журнал Байкальского государственного университета экономики и права «Известия Иркутской государственной экономической академии». 2011. №6. Режим доступа: <http://eizvestia.isea.ru/reader/article.aspx?id=10544>
10. Сорокина, Н.А. Финансовый потенциал организации как элемент стратегического управления [Электронный ресурс]/Н.А. Сорокина // Электронный научный журнал Байкальского государственного университета экономики и права «Известия Иркутской государственной экономической академии». 2011. №5. Режим доступа: <http://eizvestia.isea.ru>
11. Тимофеев, Р.А. Анализ тенденций развития и основные понятия, характеризующие ресурсный потенциал промышленного предприятия/Р.А. Тимофеев, С.М. Кулиш // Проблемы современной экономики. 2009. №2 (30). с. 138–140.

## О подходах к формированию и реализации инновационной стратегии развития предприятия

Дрок Татьяна Емельяновна, кандидат экономических наук, доцент  
Балтийский Федеральный университет имени И. Канта (г. Калининград)

Для всех предприятий не существует единой по содержанию стратегии, каждый хозяйствующий субъект выступает уникальной открытой системой со своими индивидуальными характеристиками. В настоящее время существует множество подходов, позволяющих разработать инновационную стратегию развития предприятия. Остановимся на наиболее известных подходах к ее формированию и реализации, которые для удобства сведем в таблицу 1.

Рассмотренные выше подходы к формированию и реализации инновационной стратегии развития предприятия

позволяют составить ее примерный вид, при этом инновационная стратегия развития может быть представлена в виде документа, таблицы или схемы в зависимости от предпочтений руководства, уровня ее сложности и специфики предприятия.

Обобщая вышесказанное, можно констатировать тот факт, что инновационная стратегия развития предприятия должна содержать следующие структурные элементы:

1) Миссия предприятия (предназначение предприятия, причина его существования; определение ори-

Таблица 1. Некоторые из существующих подходов к формированию и реализации инновационной стратегии развития предприятия

Авторы	Этапы и шаги формирования и реализации инновационной стратегии развития предприятия
Ансофф И. Н. [1, с. 66]	внутренняя оценка фирмы, оценка внешних возможностей, формулировка целей и выбор задач, решение о портфельной стратегии, конкурентная стратегия, создание альтернативных проектов, отбор и реализация проектов
Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. [2, с. 284]	выработка миссии предприятия, выработка целей предприятия, оценка и анализ внешней среды, управленческое обследование сильных и слабых сторон предприятия, анализ стратегических альтернатив, выбор стратегических альтернатив, реализация стратегии и оценка стратегии
Вутон С., Хорне Т. [3]	стратегический анализ (анализ внешней среды, анализ внутренней среды, итоговая совокупная оценка среды), выбор стратегического направления (прогнозирование, определение миссии и целей, нахождение стратегических «расхождений» между целями и прогнозами), реализация стратегии (рассмотрение альтернативных вариантов стратегии, анализ вариантов (как повлияет на конкурентоспособность, какова совместимость, выполнимость, какой уровень риска и пр.), план выполнения стратегии)
Томпсон А. А., Стрикланд А. Д. [4, с. 14]	определение сферы деятельности и формулирование стратегических установок, постановка стратегических целей и задач для их выполнения, формулирование стратегии для достижения поставленных целей, реализация стратегического плана, оценка результатов деятельности и при необходимости изменение плана и (или) методов его реализации
Маркова В. Д., Кузнецова С. А. [5]	определение цели, оценка внешней и внутренней среды с выявлением и анализом проблем предприятия, формирование стратегии, реализация стратегии с использованием построенных планов и бюджетов
Виханский О. С. [6]	анализ среды, определение миссии и целей, выбор стратегии и её выполнение, оценка и контроль реализации
Трифилова А. А. [7, с. 39]	анализ (анализ внешней и внутренней среды, определение миссии и формулировка целей), планирование (планирование стратегии и постановка задач), реализация (разработка планов, проведение структурных изменений, формирование бюджетов), контроль (оперативное управление, оценка и контроль)

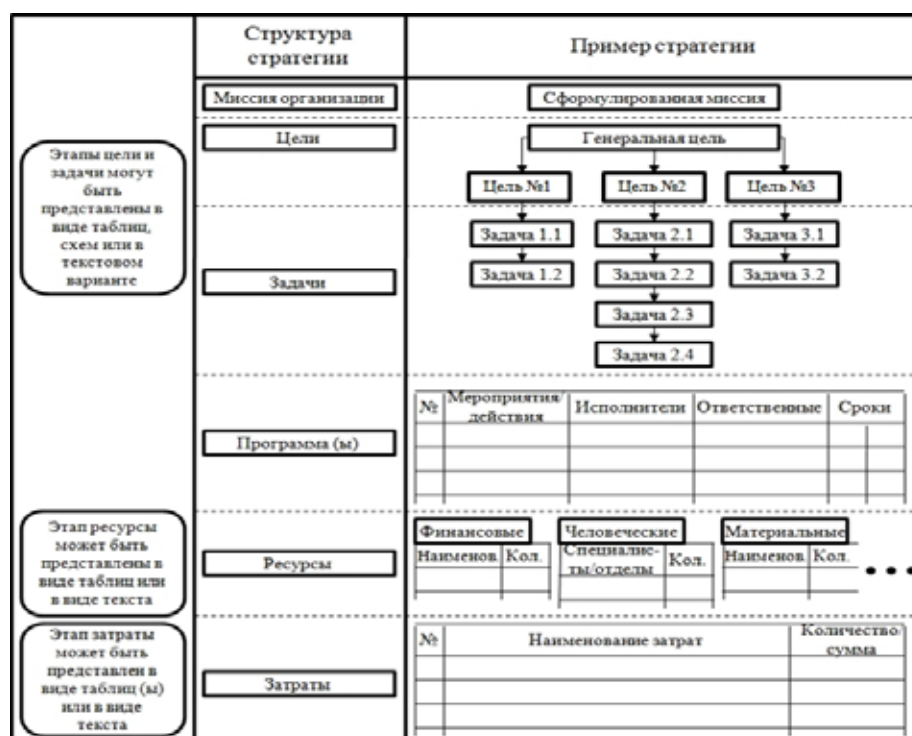


Рис. 1. Примерный вид инновационной стратегии развития предприятия

ентиров для выбора цели и задач на различных организационных уровнях).

2) Цель инновационной деятельности (определение желаемого конечного результата инновационной деятельности при этом цель не должна противоречить миссии и общим целям развития предприятия, должна учитывать потенциал предприятия).

3) Задачи инновационной деятельности (шаги по достижению целей инновационной деятельности, конкретизация поставленных целей).

4) Программа инновационной деятельности (комплекс действий и мероприятий, направленный на достижение поставленной цели, согласованный по срокам, результатам и исполнителям).

5) Ресурсы (человеческие, финансовые, информационные, материально-технические и др.).

6) Затраты для реализации целей (зарплата, приобретение материалов, сырья, комплектующих, оплата кредита, аренда помещений, оборудования и т. д.).

Для более наглядного представления представим пример формирования и реализации инновационной стратегии развития услуг одной из проектных организаций Калининградской области, оформленной в виде текстового документа и содержащей следующие разделы:

*I. Общие положения.* Стратегия инновационного развития проектной организации разработана на основе поставленной генеральной цели организации — «Увеличение доли регионального рынка и клиентской базы». Она призвана приблизить организацию к реализации поставленной генеральной цели. Стратегия опирается на результаты оценки финансовой устойчивости и инновационного потенциала организации.

*II. Существующие проблемы развития проектной организации.* В ходе анализа внешнего окружения выявлен ряд проблем:

а) высокое давление существующих на рынке конкурентов, а также высокое давление потребителей, которые стремятся получить наиболее выгодные предложения;

б) недостаточное по сравнению с лидерами рынка (соперниками, попадающими в одну стратегическую группу) число оказания услуг и количество клиентов;

в) недостаточный по сравнению с лидерами рынка уровень маркетинга, компетентность персонала по обслуживанию;

г) среднее (неустойчивое) финансовое положение организации.

*III. Цель и задачи инновационной стратегии развития проектной организации.*

Цель инновационной стратегии развития проектной организации — оказание инновационной услуги организацией, которая способствует достижению генеральной цели — «Увеличение доли регионального рынка и клиентской базы». Для достижения инновационной цели «Развитие инновационной услуги» необходимо разработать онлайн-конструктор зданий.

Основными задачами инновационной стратегии развития проектной организации являются:

- а) разработка программного кода конструктора;
- б) создание заготовок (модели и текстуры заготовок);
- в) разработка дизайна конструктора.

Решение поставленных задач подразумевает реализацию следующих мероприятий:

- а) разработка функций конструктора (концепции конструктора);
- б) разработка дизайна конструктора (несколько вариантов);
- в) написание программного кода;
- г) создание итогового оформления;
- д) разработка заготовок и их текстурирование (используемые в конструкторе);
- е) интеграция конструктора на сайт проектной организации.

*IV. Программа реализации поставленной цели* представлена в таблице 2.

Последовательность и продолжительность выполнения мероприятий, по решению поставленных задач, представлены на графике Ганта (Рис. 2).

Таблица 2. Программа реализации поставленной цели

Мероприятия	Исполнители	Сроки (дни)
Разработка функций конструктора (концепция)	Технический директор	10
Разработка дизайна конструктора (несколько вариантов)	Архитектор	5
Утверждение	Технический директор	1–2
Написание программного кода	Программист	20
Создание итогового оформления	Программист	3–4
Утверждение	Технический директор	1
Разработка заготовок и их текстурирование (используемые в конструкторе)	Специалисты: архитектор, отопления и вентиляции, водопровода и канализации	30
Утверждение	Технический директор	1–2
Интеграция конструктора на сайт организации	Программист	1



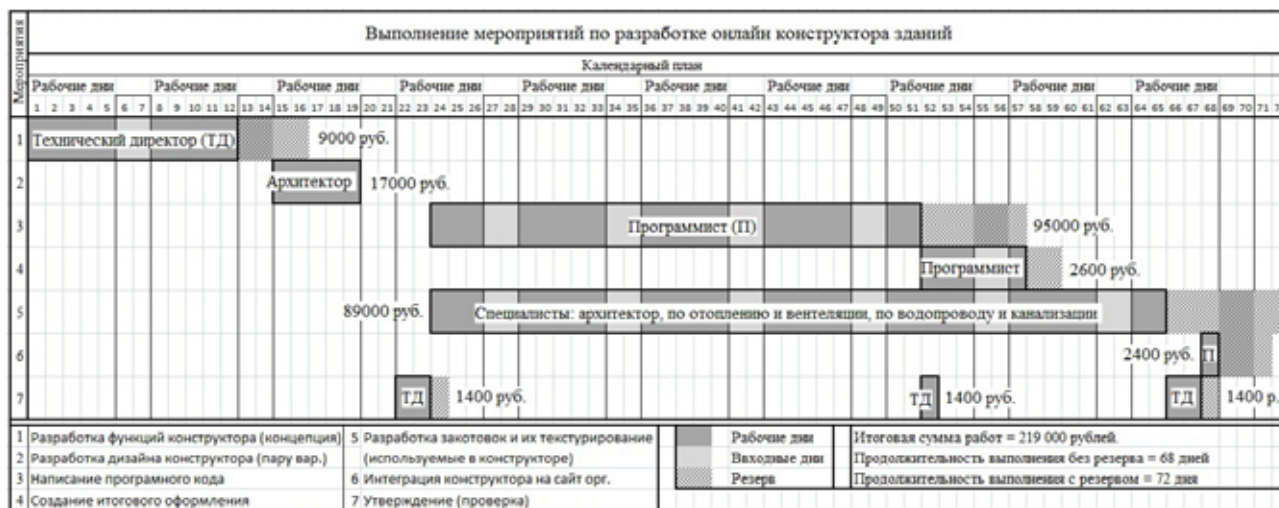


Рис. 2. График последовательности и продолжительности выполнения мероприятий по разработке онлайн-конструктора зданий

V. Участники реализации инновационной стратегии развития проектной организации. В процессе реализации инновационной стратегии проектной организации принимают участие следующие специалисты:

- а) технический директор — разрабатывает концепцию онлайн-конструктора зданий и осуществляет контроль и управление реализацией стратегии;
- б) архитектор — разрабатывает дизайн конструктора, участвует в создании заготовок и их текстурировании;
- в) программист — занимается написанием программного кода и созданием итогового оформления конструктора;
- г) специалист по отоплению и вентиляции — участвует в создании заготовок и их текстурировании;
- д) специалист по водопроводу и канализации — участвует в создании заготовок и их текстурировании.

VI. Затраты связанные с реализацией инновационной стратегии развития проектной организации. Расходы, связанные с разработкой онлайн-конструктора

зданий, состоят из затрат на оплату труда и учитывают сложность выполняемых работ и количество затрачиваемого времени. Оплата услуг стороннего программиста составляет 100 тысяч рублей (от 80 до 150 тыс. руб.). Сумма затрат на оплату труда остальных участников, сформированной группы, которые являются сотрудниками данной организации, составляет 119,2 тысяч рублей. Таким образом, расходы на разработку онлайн-конструктора зданий будут состоять из оплаты услуг сформированной группы, то есть 219,2 тысяч рублей.

Представленный обзор подходов и практический пример процесса формирования и реализации инновационной стратегии развития предприятия свидетельствуют о том, что этот процесс должен состоять из трех ключевых этапов — комплексный анализ информации, формирование инновационной стратегии, реализация инновационной стратегии. Реализация инновационной стратегии позволит предприятиям осуществлять инновационную деятельность, носящую не эпизодический, а системный характер.

Литература:

1. Ансофф, И. Новая корпоративная стратегия. — С-Пб: Изд-во Питер Ком, 1999. — 416 с.
2. Мескон, М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. — М.: Изд-во Дело, 1998. — 704 с.
3. Wootton, S., Home T., Strategic Planning: The Nine Step Programme. Kogan Page, 1997.
4. Томпсон, А. А., Скрикленд А. Д. Стратегический менеджмент. — М.: ЮНИТИ, 1998. — 576 с.
5. Маркова, В. Д., Кузнецова С. А. Стратегический менеджмент. — М.: ИНФРА-М, 1999. — 288 с.
6. Виханский, О. С. Стратегическое управление. — М.: Изд-во Гардарики, 2002. — 296 с.
7. Трифилова, А. А. Оценка эффективности инновационного развития предприятия. — М.: Изд-во Финансы и статистика, 2010. — 304 с.

## Определение места и роли современного предпринимательства в новой инновационно-информационной экономике

Еремян Варсине Сасуновна, аспирант  
Северо-Кавказский федеральный университет (г. Пятигорск)

*В статье раскрывается значение предпринимательства в условиях модернизации российской экономики, ее трансформации в инновационно-информационный тип. Представлены и проанализированы ее важнейшие элементы, необходимые для эффективного ведения бизнеса. Определено влияние предпринимательского сектора на происходящие процессы преобразования экономики.*

**Ключевые слова:** современное предпринимательство, инновационно-информационная экономика, инновации, информационные ресурсы.

Развитие современного российского предпринимательства происходит на фоне интеграции мировой экономики и, как следствие, усиления международной конкуренции. Протекающие на данном этапе глобальные процессы преобразования экономик различных стран ученые связывают либо с информационными технологиями, либо с инновационным производством. В связи с этим, в мировой научной литературе представлены различные определения сложившейся экономической системы: «постиндустриальная экономика» (Д. Бэлл, В. Иноземцев), «информационная экономика» (М. Порат, О. Тоффлер), «мегаэкономика» (В. Кувалдин), «экономика информатики и связи» (И. Ниинилуто), «техноэкономика» (Б. Гейтс), «экономика знаний» (Д. Тапскотт) [4, с. 115], «инновационная экономика» (Н. Кондратьев, М. Портер, К. Фриман, Ф. Фукуяма, Дж. Нейсбитт, Б. Лундвалл, Р. Нельсон) [5, с. 29].

На наш взгляд, текущий этап модернизации российской экономики связан с одновременным протеканием и инновационных, и информационных процессов. Это обусловлено тем, что глобализация мирового хозяйства, катализация процессов, протекающих в экономической и социальной сферах, а также усиление политической нестабильности в мире требуют проведения таких мероприятий и преобразований, которые обеспечат стране экономическое превосходство, и, одновременно, будут направлены на достижение и поддержание высокой конкурентоспособности отечественных предпринимателей на мировом рынке. Вследствие этого, основным направлением современного предпринимательства выступает создание и эффективное внедрение инноваций, путем использования научных знаний и открытий, а также применения динамично обновляемой информации. Таким образом, можно выделить две ключевые составляющие инновационно-информационной экономики — инновации и информацию.

В настоящее время существует большое количество различных определений и описаний термина «инновация», но во всех трактовках можно выделить общие характеристики, заключающиеся в создании чего-то нового, либо изменении существующего. Итак, инновация — это новшества, основанные на использовании научно-тех-

нических идей, достижений и открытий, и направленные на изменение либо замещение товаров (услуг), технологий производства и способов реализации продукции, а также организации труда и управления.

Вне зависимости от того, было изготовлено другое изделие, либо улучшены потребительские свойства уже имеющихся товаров, использовались новые либо усовершенствованные машины, материалы, сырье, комплектующие, конечным результатом инновационной деятельности является инновационная продукция — товар, услуга или технология. Данный процесс преобразования научного знания в реальные продукты дает возможность современным предпринимателям создавать принципиально новые товары, способные удовлетворить потребности не только настоящих, но и будущих потребителей [1].

Следует также сказать, что инновационное предпринимательство является, на сегодняшний день, одним из важных условий экономического роста субъектов хозяйствования, достижения ими стратегического господства на отечественном и мировом рынках, повышения уровня конкурентоспособности. Именно непрерывный инновационный процесс, направленный на постоянное улучшение достигнутых результатов, становится ключевым фактором успеха предпринимателей в конкурентной борьбе, а предпринимательство (производственное или непроизводственное), основанное на интенсивном использовании и внедрении инноваций — основным фактором повышения эффективности хозяйствования, улучшения качества и постоянного обновления представленных на рынке товаров и услуг [2, с. 5].

Кроме того, необходимо отметить то существенное значение, которое имеет инновационная деятельность для экономики страны. Во-первых, нововведения становятся причиной коренных изменений в отраслевой структуре народного хозяйства. Это связано с тем, что инновации, способствуя росту эффективности использования ресурсов, дают возможность перераспределения оставшихся свободными средств в другие сектора экономики. К тому же они выступают непосредственной причиной постоянного обновления сфер хозяйственной деятельности за счет отмирания некоторых отраслей и их замещения новыми.

Во-вторых, инновационная деятельность воздействует на экономическое устройство общества, так как содействует появлению новых общественных институтов и хозяйственных организаций, требующих совершенно иных взаимосвязей как между ними, так и с государством.

В-третьих, за счет внедрения инноваций и, как следствие, увеличения объемов производства и потребления товаров и услуг, достигается экономический рост государства, определяются возможности страны в конкурентной борьбе на мировых рынках [1].

Подытоживая сказанное, заметим, что стремительные изменения, происходящие в экономической и социальной жизни общества в XXI в., сделали инновации необходимым условием успешной предпринимательской деятельности как крупных, так средних и малых предприятий, независимо от отрасли хозяйствования. Инновационное предпринимательство направлено на нарушение сложившегося равновесия экономической системы путем поиска новых идей и возможностей, использования принципиально новых ресурсов, создания и внедрения инноваций. Инновационная — это наиболее рискованная, требующая больших инвестиций деятельность, которая напрямую зависит от научно-технических открытий. В то же время, именно инновационное предпринимательство доводит до конечных потребителей научно-техническую продукцию.

Кроме того, предпринимательство XXI в. — века информационно-коммуникационных технологий, опирается на активное использование информации, которая, выдвигаясь в самостоятельный производственный ресурс, рассматривается как основной фактор современного производства, а также, как объективное условие модернизации российской экономики.

Благодаря установившейся на современном этапе развития предпринимательства взаимосвязи научных знаний и достижений с техническими разработками, появлению наукоемких и информационных технологий, происходят глубокие изменения в производственной сфере — увеличиваются объемы производства, расширяется и усложняется ассортимент выпускаемой продукции, улучшаются качества товаров и услуг, совершенствуются методы хозяйствования, более рационально используются производственные ресурсы, включая информационные [3, с. 30–31].

Вместе с тем, стремительный рост динамики производства, увеличение объема информационных потоков, широкое внедрение новых технологий во все сферы и отрасли хозяйства, способствуют серьезной перестройке общественных отношений, формированию новых производственных связей, характерных для информационной экономики.

Информационную экономику от экономики, основанной на товарном производстве, отличает особый, новый вид хозяйствования, в которой информация одновременно рассматривается как основной производственный фактор и как конечный продукт этой деятельности. Таким образом, происходит сокращение использования в производстве

традиционных для предыдущих этапов развития предпринимательства энергетических, материальных, сырьевых и других ресурсов, что влечет за собой их рациональное использование и перераспределение в другие отрасли народного хозяйства. К тому же, расширение информационной деятельности способствует развитию сферы услуг, что, в конечном итоге, приводит к существенному изменению удельного веса отраслей экономики в формировании валового внутреннего продукта.

Иначе говоря, информационной можно считать экономику, в которой большую часть произведенных в стране товаров составляют информационные продукты, созданные с использованием информационных ресурсов и технологий. Этот, совершенно новый вид товара, существенно отличается от материальной продукции. Во-первых, процесс купли-продажи информации символический, так как даже после передачи ее покупателю, она остается и у продавца. Во-вторых, по мере ее использования и потребления, информация не исчезает, а напротив, увеличивается, а ее качество улучшается. В-третьих, процесс возникновения информации представляет собой непрерывный цикл создания человеком своих и потребления чужих информационных продуктов.

Процесс создания информационного продукта связан с определенными операциями над информацией, а именно со сбором, обработкой, преобразованием, накоплением, систематизацией, хранением и передачей [4, с. 116]. При этом достижение успеха хозяйствующими субъектами возможно при условии, что они не только производят новые идеи и знания, но и непрерывно внедряют их в свою деятельность.

Основной движущей силой, фундаментом информационной экономики выступает качественная деловая информация, свободный доступ к которой становится необходимым условием для принятия предпринимателями правильных и обоснованных решений. Информационное обеспечение функционирования всех субъектов рыночного хозяйства становится важным условием экономического развития предпринимателей, расширяет возможности их деятельности, обеспечивает им лидирующие позиции на отечественном и мировом рынках, в условиях глобализации и повышенного риска выступает конкурентным преимуществом.

Использование и распространение деловой информации для успешного ведения бизнеса современными предпринимателями становится возможным благодаря новейшим компьютерным и информационным технологиям, которые обеспечивают свободный доступ к мировым электронным базам данных, справочникам и энциклопедиям, законодательным и нормативным актам, аналитическим обзорам, научным статьям и т.д. Со своей стороны, возникновение и развитие глобальной сети Интернет значительно облегчило и ускорило проведение предпринимателями различных операций, открыло для них новые горизонты и возможности деятельности. Кроме того, компьютеры и вычислительная техника широко применяются

в проектно-конструкторской деятельности, в исследовательских работах, практически на всех этапах производства товаров и услуг, и во всех отраслях экономики [3, с. 30–31].

Между тем, информация, научные знания, открытия и достижения создают благоприятные условия, формируют базу для инновационного развития. Как уже отмечалось выше, процесс создания новшеств связан с появлением перспективных идей, их распространением и превращением в совершенно новый для потребителя товар или услугу. При этом значение информации велико на всех этапах инновационного процесса. Это связано с тем, что именно информационная среда содержит в себе сведения о новых идеях и возможностях, реализованных и нереализованных инновациях, потребительских предпочтениях и возможностях конкурентов, состоянии рынка и т.д. К тому же, именно в этой среде происходит рождение новых бизнес-идей и их окончательная реализация в виде свершившейся инновации [6, с. 229].

#### Литература:

1. Драчик, Н. В. Сущность инновационной деятельности и ее значение для развития современной экономики // Проблемы современной экономики. — 2013. — №2 (46). — Электронный ресурс. — [Режим доступа]: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=4525>
2. Иванова, Е. А. Инновации как фактор повышения конкурентоспособности предприятий // Вестник ТИУиЭ. — 2010. — №1. — с. 5–11.
3. Олевский, Г. Информационно-коммуникационная составляющая современного предпринимательства // Мировая экономика и международные отношения. — 2012. — №10. — с. 30–39.
4. Пидоймо, Л. П., Бутурлакина Е. В. Сущность категорий «информационное общество», «информационная экономика» // Современная экономика: проблемы и решения. — 2010. — №4 (4). — с. 112–118.
5. Смирнова, Т. Л. Влияние инновационно-технологических институтов на развитие рынка рабочей силы в России // Современная экономика: проблемы и решения. — 2014. — №1 (49). — с. 29–38.
6. Яголковский, С. Р. Психология инноваций: подходы, модели, процессы. — М.: ГУ ВШЭ, 2011. — 272 с.

## Сущность определения производственной мощности

Замбрицкая Евгения Сергеевна, кандидат экономических наук, доцент;

Логачёва Анна Владимировна, студент;

Логачёва Марина Владимировна, студент

Магнитогорский государственный технический университет имени Г. И. Носова

Использование и наращивание производственных мощностей — многоплановая проблема, требующая решения определенного перечня теоретических и методологических вопросов.

Для решения существующей проблемы, в первую очередь, необходимо определить, какой же смысл заключён в понятии «производственная мощность», т.к. перечень факторов, оказывающих влияние на уровень ее использования, характеризуется различным набором, и, впоследствии, раскрывается данное понятие не всегда однозначно. Проблеме использования действующих производственных мощностей промышленного предприятия

Таким образом, говоря о предпринимательстве на современном этапе развития, можно выделить следующие характеристики, отражающие его природу — инновационный характер; зависимость в систематическом получении необходимой и своевременной информации; масштабность; постоянный поиск новых возможностей; стремление к риску; способность принимать решения в условиях неопределенности; важность стратегического предвидения; предпринимательский талант и творческий подход в принятии решений.

Все сказанное позволяет нам сделать вывод о том, что одновременно протекающие в российской экономике инновационные и информационные процессы взаимосвязаны и взаимозависимы. Именно поэтому и инновации, и информация следует рассматривать как новые условия экономического развития страны, необходимые и достаточные для осуществления на ее территории эффективной предпринимательской деятельности.

в отечественной литературе посвящено огромное количество учебных пособий и научных работ.

В трудах, о которых говорилось ранее, раскрывается значение и роль производственных мощностей, а так же даётся оценка уровню их использования и влияния на эффективность производства.

Но на данный момент в официальных документах и специальной экономической литературе можно увидеть разнообразные определения производственной мощности. Разночтения существуют в определении назначения, содержания, роли и использования. Так в таблице 1 приведены формулировки определения «произ-

Таблица 1. Определения «производственной мощности»

Автор	Источник	Определение понятия «производственная мощность»
Т. А. Фролова	Экономика предприятия: конспект лекций Таганрог: ТТИ ЮФУ, 2009.	максимально возможный годовой (суточный, сменный) выпуск продукции (или объем переработки сырья) в номенклатуре и ассортименте при условии наиболее полного использования оборудования и производственных площадей, применения прогрессивной технологии и организации производства.
Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева	Современный экономический словарь. — 2-е изд., испр. М.: ИНФРА-М. 479 с. 1999.	максимально возможный объем выпуска продукции за определенный период (обычно за год, месяц) при полном использовании оборудования и производственных площадей на данном предприятии.
А. М. Прохоров	Большая советская энциклопедия. — М.: Советская энциклопедия. 1969–1978.	отрасли промышленности, предприятия, его подразделения, максимально возможный выпуск продукции высокого качества или объём переработки сырья в единицу времени (обычно в течение года).
С. А. Кузнецов	Большой Энциклопедический словарь. 2000	расчетный, максимально возможный объем выпуска продукции в единицу времени при наиболее полном использовании производственного оборудования и площадей по прогрессивным нормам, передовой технологии и организации производства.
Е. А. Козловский	Горная энциклопедия. — М.: Советская энциклопедия 1984–1991.	расчётный, максимально возможный годовой (суточный) выпуск продукции или объём переработки сырья в номенклатуре и ассортименте, предусматриваемых на плановый период при полном использовании производств. оборудования и площадей с учётом применения передовой технологии, организации произ-ва и труда применительно к отрасли пром-сти, предприятию, его подразделению.
Л. И. Лопатников	Экономико-математический словарь: Словарь современной экономической науки. — М.: «Дело» 2003.	отрасли, предприятия, его подразделения — расчетный, максимально возможный объем выпуска продукции в единицу времени при наиболее полном использовании существующего оборудования и площадей, рабочей силы, при данном уровне технологии и организации производства.
С. М. Баринов, А. Б. Борковский	Большой энциклопедический политехнический словарь. 2004.	предприятия, его подразделения — расчётный максимально возможный объём выпуска продукции в ед. времени при наиболее полном использовании производств. оборудования и площадей по прогрессивным нормам, передовой технологии и организации производства.
Ю. П. Солнцев	Металлы и сплавы. Справочник. НПО «Профессионал», НПО «Мир и семья»; Санкт-Петербург, 2003 г.	отрасли, предприятия, его подразделения, расчетный, максимально возможный объем выпуска продукции в единицу времени при наиболее полном использовании производственного оборудования и площадей по прогрессивным нормам, передовой технологии и организации производства.
Н. Л. Зайцев	Производственная мощность предприятия. — М.: «Эк-замен», 2006 — 413 с.	максимально возможный годовой (квартальный, месячный, суточный, сменный и т. п.) выпуск продукции или объем добычи и переработки сырья и в номенклатуре и ассортименте, при полном использовании оборудования и производственных площадей с учётом осуществленных в отчетном периоде организационно-технических мероприятий по внедрению нового оборудования, технологии и прогрессивной организации труда.
	Большая Энциклопедия Нефти Газа	максимально возможный выпуск продукции, предусмотренный на соответствующий период (декаду, месяц, квартал, год) в заданной номенклатуре и ассортименте с учетом оптимального использования наличного оборудования и производственных площадей, прогрессивной технологии, передовой организации производства и труда.

водственная мощность», отражённые в отечественной литературе.

Научный подход к повышению эффективности использования и наращиванию производственных мощностей требует разрешения комплекса теоретических вопросов, а так же реализации практических мероприятий, включающих в себя:

- мобилизация внутривыпускных резервов;
- усовершенствование качественного состояния парка оборудования;
- налаживание сопряженности в парке технологического оборудования.

Из таблицы 1 видно, что как экономическая категория производственная мощность теснейшим образом связана с условиями производства и предусматривает наиболее полное использование предметов и орудий труда, включая трудовые ресурсы. Производственная мощность так же увязана со всеми существующими элементами промышленного производства. Она теоретически отражает потенциальные возможности результатов труда.

Иногда в процессе определения производственной мощности обращают внимание не на потенциальные, а на выявленные в процессе анализа производственные возможности. В процессе раскрытия понятия «производственная мощность», при учёте, что такого рода отклонения имеют место быть, причём довольно часто, необходимо брать во внимание не только основные, но и специфические особенности промышленного производства, которые характерны для отдельных производственных объединений и подотраслей промышленности.

Проанализировав различные трактовки понятия «производственная мощность», можно сделать вывод, что они не всегда вносят существенные изменения или дополнения, а лишь уточняют отдельные составные элементы данного понятия.

Динамизм является одним из ключевых составляющих производственной мощности, из этого следует необходимость того, чтобы в этом понятии нашли своё отражение производственные изменения, происходящие под влиянием научно-технического прогресса. Производственная мощность должна быть рассчитана с использованием информации о новой технике, технологии, организации производства и научно обоснованных норм.

Но не всегда предприятия располагают возможностью выбора необходимой техники, и, соответственно, расчёт производственной мощности ведётся исходя из располагаемого оборудования. Неоправданность такого подхода в том, что расчёт производственной мощности осуществляется на две даты: начало и конец года. Исходя из этого, наиболее полную оценку производственной мощности позволяет получить наличие временной характеристики, в рамках которой промышленное предприятие использует информацию об изменениях в составе парка основного технологического оборудования.

Различные точки зрения, описанные в отечественной экономической литературе, существуют и относительно

парка оборудования, учитываемого в расчётах производственной мощности. Именно установленное оборудование советуют брать в расчёт большинство экономистов.

Группировка парка основного технологического оборудования при определении производственной мощности осуществляется по структурным подразделениям, а внутри по принципу взаимозаменяемости, т.е. выполнению аналогичных технологических операций.

На поточных линиях, где за определенным видом оборудования закреплены соответствующие технологические операции, оно группируется в порядке последовательности технологических операций. Самостоятельные группы формирует уникальное оборудование.

Расчёт производственной мощности промышленного предприятия ведётся исходя из мощности ведущих цехов и групп взаимозаменяемого оборудования, а так же отдельных агрегатов и уникальных единиц оборудования, которые участвуют в технологическом процессе изготовления продукции с учетом ликвидации возможной кооперации и «узких мест».

Большое внимание при расчёте производственной мощности стоит уделить выбору «ведущего» звена, т.е. оборудования, с помощью которого осуществляются центральные технологические операции, занимающие наибольшую долю в структуре станкоёмкости детали.

Для выбора «ведущего» звена рекомендуется использовать следующие характеристики:

- выполнение технологических операций, с применением уникального и специального автоматического оборудования;
- наибольший удельный вес затраты времени, приходящегося на выполнение определенной технологической операции в структуре совокупных затрат изготовления детали (изделия).

Определение производственной мощности в практике машиностроительного производства иногда осуществляется исходя из производственного звена, лимитирующего выпуск продукции. Данный подход приводит, как правило, к усилению диспропорции, т.к. возникают сверхплановые запасы оборудования. Несопряжённость в парке установленного оборудования может быть устранена путём подбора состава и количества оборудования, которое обеспечило бы запланированный объём производства продукции в нормативные промежутки времени. Наличие как «узких», так и «широких» мест является признаком несопряжённости.

Расчёт производственной мощности осуществляется исходя из всей номенклатуры продукции, включенной в план производства. В том случае, если утвержденная номенклатура представлена большим количеством наименований и модификаций, в ход идёт метод приведения всей номенклатуры продукции к изделиям-представителям, группировка которых осуществляется по следующим признакам:

- назначение;
- наименование;

- трудоемкость или станкоёмкость изделия;
- конструктивные особенности;
- последовательность технологических операций и т. п.

Объединение изделий, отвечающих перечню признаков общности, ведётся по каждой группе. Затем из каждой группы классификации выбираются изделия, наиболее сходные по признакам общности. Именно они в дальнейшем будут использоваться как изделия-представители.

Производственная мощность рассчитывается по всем производственным подразделениям промышленного предприятия, включая все производственные звенья, к ним относятся станки, группы взаимозаменяемого оборудования, участки, цеха основного производства и предприятие в целом. Простой оборудования и недоиспользованные производственные площади не берутся в расчёт при определении производственной мощности, что может явиться следствием дефицита рабочей силы и материальных запасов, отклонений в организации производства.

Производственная мощность динамична и подвержена влиянию различных производственных факторов. Ее расчет осуществляется на определенную календарную дату. Входная производственная мощность рассчитывается на начало года (планового периода), а выходная — на конец года (планового периода) или начало следующего года (планового периода) с учетом ввода и выбытия мощностей в течение планового периода.

При ликвидации «узких мест» и несопряженности мощностей между цехами и группами оборудования определение входной производственной мощности ведется с учетом:

- внедрения прогрессивных технологических процессов;
- внедрения организационно-технических мероприятий, которые осуществляются в течение 1-го квартала текущего года без привлечения дополнительных капитальных вложений;
- замены физически изношенного оборудования за счет оборудования со склада или увеличения количества установленного;
- повышения производительности оборудования в результате модернизации;
- перераспределения работ между отдельными видами, группами оборудования и основными цехами предприятия;
- увеличения смежности работы оборудования, лимитирующего выпуск продукции. Это мощность на конец года.

Выходная производственная мощность рассчитывается с учетом:

- ввода производственных мощностей в результате реконструкции и технического перевооружения предприятия;
- ввода в действие производственных мощностей в новых цехах предприятия;
- осуществления прочих организационно-технических мероприятий.

Проблему использования производственных мощностей в иностранной литературе относят к одному из основных направлений экономического развития промышленных предприятий. В зарубежной практике находят применение технологическая или инженерная концепция понятия производственной мощности. Данная концепция при действующих средствах производства отражающая максимальный выпуск продукции.

В пределах этого толкования различают:

- номинальную;
- практическую;
- теоретическую производственную мощность.

При исчислении фактической и теоретической производственной мощности номинальная производственная мощность является базовой и соответствует применяемому в отечественной экономической литературе понятию или термину «паспортная производственная мощность» (или производительность) машины, агрегата и т. п. Она основывается на данных завода-изготовителя оборудования, исходит из установленного для предприятия режима работы (сменность), но не учитывает простои по причине ремонта оборудования. В свою очередь практическая производственная мощность отражает рабочее время работы оборудования за минусом времени на обслуживание и ремонт. Теоретическая производственная мощность (отличается от номинальной количеством нерабочих дней (целосменных простоев, принимаемых в расчет) определяется как произведение числа рабочих дней на количество часов исходя из режима работы предприятия.

Использование нормальной или средней мощности характерно для большинства компаний. Она исчисляется как среднегодовой уровень объема производства, необходимый для удовлетворения спроса на определенный период времени.

Ожидаемая годовая и полная мощность используется в бухгалтерской и управленческой отчетности. Ожидаемая мощность отражает предполагаемый объем выпуска продукции на краткосрочный период. Полная мощность — это разновидность практической мощности.

Производственная мощность в переводной экономической литературе раскрывается как производственная возможность предприятия по выпуску продукции за определенный период времени при условии полной загрузки оборудования.

Из всего выше сказанного можно сделать вывод о том, что производственная мощность — это максимально возможный объем выпуска продукции на единицу времени в номенклатуре и ассортименте, предусматривающий наиболее полное использование орудий, предметов труда и парка оборудования, который рассчитывается с учетом ввода новой техники, технологии, организации производства и научно обоснованных норм, а так же с учётом специфических особенностей промышленного производства при условии передовой технологии и организации труда.

Экономика России на сегодняшний день всевозможными путями стремится к росту эффективности использования и наращиванию производственных мощностей. Для того, чтобы достигнуть желаемой цели необходимо четко представлять сущность понятия «производственная

мощность» и подходить к нему комплексно. В данной работе представлено сводное определение, являющееся наиболее полным, которое учитывает точки зрения отечественных учёных и нивелирует разночтения.

#### Литература:

1. Н.Л. Зайцев «Производственная мощность предприятия». — М.: «Экзамен», 2006 — 413 с.
2. С.М. Баринов, А.Б. Борковский «Большой энциклопедический политехнический словарь». 2004
3. Л.И. Лопатников «Экономико-математический словарь: Словарь современной экономической науки». — М.: «Дело» 2003.
4. Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева «Современный экономический словарь». — 2-е изд., испр. М.: ИНФРА-М. 479 с.. 1999.

## Система внутреннего контроля как элемент аудита

Замбрицкая Евгения Сергеевна, кандидат экономических наук, доцент;

Логачёва Анна Владимировна, студент;

Логачёва Марина Владимировна, студент

Магнитогорский государственный технический университет имени Г. И. Носова

Система высшего профессионального образования — одна из наиболее динамично развивающихся отраслей, объединяющих более 1110 учреждений, обеспечивающая работой более 9% занятого населения и предоставляющая услуги более 6 млн студентам. За последние 10 лет бюджетное финансирование вузов выросло практически в 10 раз, кроме того, бюджет является далеко не единственным источником доходов: доля внебюджетных средств, привлекаемых вузами приближается к 50%. Таким образом, сфера высшего образования аккумулирует значительные финансовые ресурсы, эффективное управление которыми невозможно без адекватной системы учета и внутреннего контроля.

В российских вузах сконцентрирован научный и инновационный потенциал, но развитие высшей школы осуществлялось, в основном экстенсивно. Проводимая в настоящее время реформа государственных (муниципальных) учреждений, целью которой является создание условий и предпосылок для повышения эффективности предоставления государственных услуг, касается и учреждений высшего образования.

Происходящие изменения влекут за собой необходимость реформирования системы учета и контроля в образовательных учреждениях высшего профессионального образования. Проблема их дальнейшего развития стала как никогда актуальной.

Новая стадия развития учета и контроля в вузах предполагает проведение оценки состояния существующих систем учета и контроля и, на этой основе, поиск и выбор новых моделей их организации — более гибких и способных уже сейчас интегрироваться в систему учета об-

разовательных учреждений. Проблема развития учета и контроля стала носить общегосударственный характер, что обуславливает необходимость научного подхода к ее решению.

Система внутреннего контроля представляет собой процесс, организованный и осуществляемый представителями собственника, руководством, а также другими сотрудниками, для того чтобы обеспечить достаточную уверенность в достижении целей с точки зрения надежности финансовой (бухгалтерской) отчетности, эффективности и результативности хозяйственных операций, а также соответствия деятельности действующим нормативным правовым актам [5].

Система внутреннего контроля деятельности вуза должна иметь организованную структуру, его структура полностью отвечает задачам управления хозяйственными процессами и информационными потребностями эффективного функционирования составляющих элементов хозяйственного экономического механизма. При этом должны соблюдаться правовые нормы действующего законодательства, положения документов внутренней регламентации, регулирующих среду контроля. Так, с 1 января 2013 г. согласно ст. 19 Федерального закона от 6.12.11 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (далее — Закон № 402-ФЗ) все экономические субъекты должны осуществлять внутренний контроль совершаемых фактов хозяйственной жизни, а те, которые подлежат обязательному аудиту, — также и внутренний контроль ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской отчетности (за исключением случаев, когда руководитель принял обязанность ведения





Рис. 1. Цели функционирования системы внутреннего контроля

бухгалтерского учета на себя). Решение о введении бухгалтерского учета им самим может принять руководитель субъекта малого и среднего предпринимательства, соответственно в такой организации необходимо осуществлять только внутренний контроль совершаемых фактов хозяйственной жизни [1].

Согласно методическим рекомендациям по организации и осуществлению внутреннего контроля МР-4/2013-КпТ [3] задачами функционирования системы внутреннего контроля является обеспечение достижения организацией целей по следующим категориям, представленным на рисунке 1 [2].

Главная задача внутреннего контроля — обеспечение удовлетворения потребностей органов управления в части предоставления контрольной информации по интересующим проблемам.

Необходимо отметить, что вся первоначальная правоустанавливающая документация по СВК несла в себе принципы тотального контроля. Сама по себе идея полного регулирования всех аспектов деятельности не несет негативного характера и во многих случаях оправдана. Более того, канонически контроль и представляет собой процесс управления, состоящий из трех элементов:

- определение стандартов деятельности системы;
- сравнение достигнутых ею результатов с установленными стандартами;
- и, в случае расхождений, корректировка процессов управления.

В рамках понимания СВК необходимо рассмотреть известную в профессиональном мире концепцию контроля COSO, ориентированную на риск.

Комитет организаций-спонсоров Комиссии Тредвея (англ. The Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission, COSO) — является добровольной частной, организацией, созданной в США и предназначенной для выработки соответствующих рекомендаций для корпоративного руководства по важнейшим аспектам организационного управления, деловой этики, финансовой отчетности, внутреннего контроля, управления рисками компаний и противодействия мошенничеству.

COSO разработал общую модель внутреннего контроля, в сравнении с которой компании и организации могут оценить собственные системы управления.

В структуре внутреннего контроля COSO выделяет 5 взаимосвязанных компонентов которые могут применяться во всех компаниях и организациях:

- 1) мониторинг;
- 2) информация и коммуникация;
- 3) контрольные процедуры;
- 4) оценка рисков;
- 5) среда контроля.

В соответствии с Федеральным правилом (стандартом) №8 «Понимание деятельности аудируемого лица, среды, в которой она осуществляется, и оценка рисков существенного искажения аудируемой финансовой (бухгалтерской) отчетности» [4] система внутреннего контроля включает элементы, представленные на рисунке 2.

Однако способы внедрения зависят от специфики организации. Рассмотрим возможность применения и содержание этих компонентов относительно государственного образовательного учреждения. В этом случае компоненты СВК будут следующими:

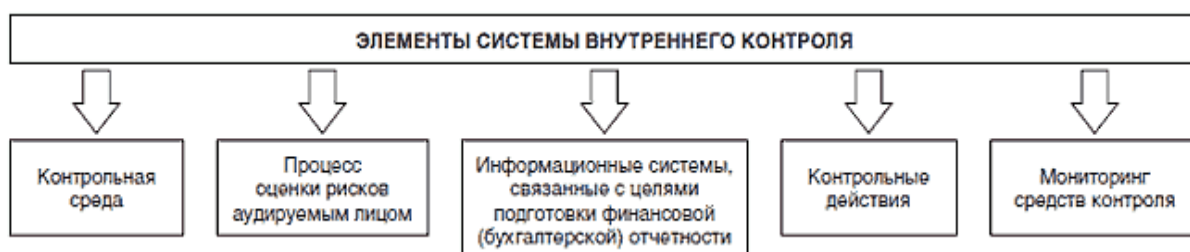


Рис. 2. Элементы системы внутреннего контроля в соответствии с Федеральным правилом (стандартом) №8

- 1) среда контроля;
- 2) оценка рисков;
- 3) контрольные процедуры;
- 4) информация и коммуникация;
- 5) мониторинг.

Соблюдение приведенной организационной процедуры позволит в разумные сроки создать внутреннюю нормативную базу функционирования внутреннего контроля в государственном образовательном учреждении. Необходимо учитывать, что правильно организованный внутренний контроль будет эффективно работать только при наличии внутренних стандартов и методик, разработанных с учетом современного отечественного и международного опыта.

Внедрение внутреннего контроля в систему управления деятельностью государственного образовательного учреждения обеспечит:

- четкое позиционирование в образовательном пространстве, видение перспектив развития вуза;
- повышение эффективности управления деятельностью вуза на основе технологий стратегического планирования;
- мобилизация внутренних интеллектуальных, материально-технических ресурсов развития вуза;
- создание механизмов привлечения внешних финансовых и гуманитарных ресурсов для развития системы высшего образования посредством формирования привлекательного имиджа вуза и благоприятного инвестиционного климата для бизнес-структур.

Одним из ключевых элементов системы внутреннего контроля является оценка рисков и контрольные процедуры, т.к. для наиболее эффективного достижения своих целей организация должна идентифицировать

и анализировать риски, связанные с ее деятельностью, а также гарантировать, что распоряжения руководства выполняются и необходимые шаги для предотвращения рискованных ситуаций предприняты.

Для оценки эффективности работы ВУЗов в качестве контрольных действий можно предложить хронометраж рабочего времени, дополненные интервью. В некоторых случаях хронометраж может быть заменен или дополнен фотографией рабочего времени.

Хронометраж — это способ изучения временных затрат путем замеров и фиксации продолжительности действий, подлежащих выполнению. Он позволяет провести «инвентаризацию» и «аудит» времени [6].

Также с сотрудником проводят интервью, чтобы впоследствии можно было провести сравнение полученных данных в ходе хронометража и в результате анкетирования.

Рассмотрим воздействие применения хронометража и анкетирования на систему управления персоналом, при этом примем за базу расчёта затраты на ФОТ и начисления. Для примера возьмём данные, полученные в результате проведения исследования на кафедре физической химии и химической технологии в конкретном образовательном учреждении. По этим данным можно сделать вывод о структуре рабочего времени, элементы которого наглядно представлена на диаграмме: потери рабочего времени значительны, что означает необходимость проведения сокращения и/или реорганизации вспомогательных подразделений (рисунок 3). Важнейшая задача при этом для СВК состоит в том, чтобы отследить соблюдение правила максимального сокращения при минимальном ущербе для основной деятельности. Контроль оптимизации штата, качества управления, эффективности управленческого аппарата.

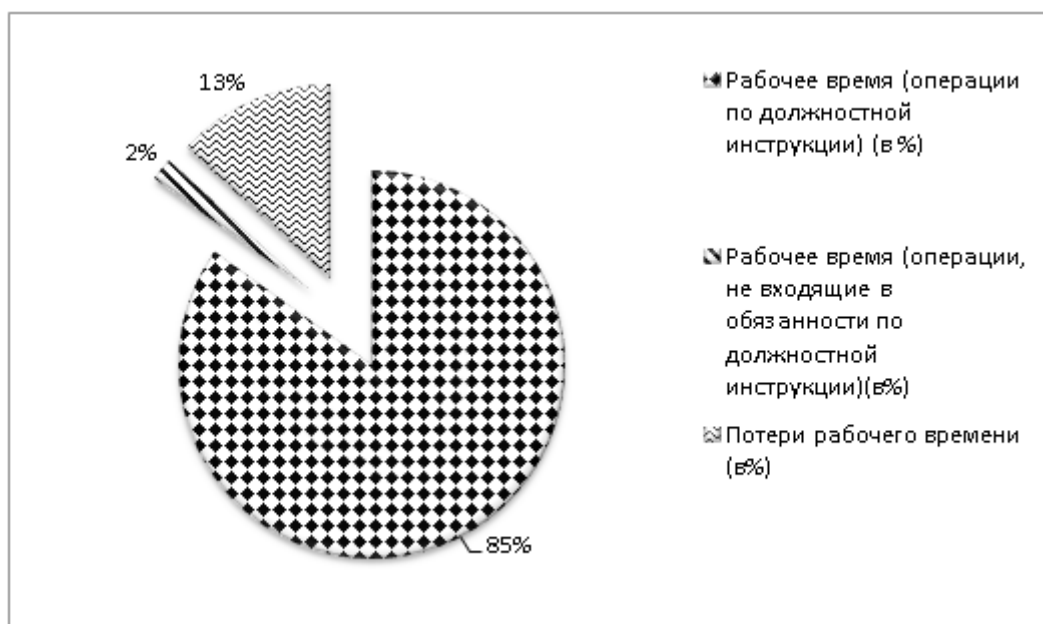


Рис. 3. Структура рабочего времени

Роль СВК в проведении мероприятий по экономии фонда оплаты труда — обеспечить минимальный ущерб для учреждения при максимальной оптимизации численности работников.

В результате осуществления контрольных действий была проведена оптимизация штата (сокращены 6 работ-

ников), сокращены затраты на ФОТ и начисления. Следовательно, цель хронометража была достигнута. Т. о. данное исследование показывает актуальность и эффективность применения системы внутреннего контроля в образовательных учреждениях.

#### Литература:

1. Федеральный закон от 06.12.2011 №402-ФЗ «О бухгалтерском учете»;
2. Особенности организации СВК в страховых компаниях. Замбрицкая Е. С., Кошелева А. Ю., Харченко А. А. // Молодой ученый. — 2014. — №3. — с. 408–411;
3. Методические рекомендации по организации и осуществлению внутреннего контроля МР-4/2013-КпТ;
4. Правило (стандарт) №8 (в ред. постановлений Правительства РФ от 19.11.08 №863, от 27.01.11 №30) [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www1.minfin.ru/ru/accounting/audit/standarts/standarts\\_audit/](http://www1.minfin.ru/ru/accounting/audit/standarts/standarts_audit/)
5. Глоссарий терминов стандартов аудиторской деятельности (одобрен Советом по аудиторской деятельности при Минфине России 29 мая 2008 г., протокол №66) [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www1.minfin.ru/common/img/uploaded/library/2008/07/glossary.doc>
6. Энциклопедия производственного менеджера [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.up-pro.ru/encyclopedia/khronometrazh-rabocheho-vremeni.html>

## Проблемы кросс-культурных различий в международном маркетинге

Карманова Татьяна Игоревна, студент  
Тюменский государственный университет

*Статья раскрывает понятие международного маркетинга, а также систему международного маркетинга. Выявляет кросс — культурные факторы, влияющие на международный маркетинг. Также приведены примеры неудач в международном маркетинге транснациональных корпораций.*

**Ключевые слова:** *международный маркетинг, система международного маркетинга, кросс-культурные факторы.*

Фирмы вовлекаются во внешнеэкономическую деятельность двумя путями: либо кто-то обращается с просьбой организовать продажу за рубежом, например другой отечественный экспортер, иностранный импортер, иностранное правительство, либо фирма сама начинает думать о выходе за границу. Это обусловлено тем, что ее производственные мощности превышают потребности отечественного рынка или за рубежом более благоприятные маркетинговые возможности.

До выхода за границу фирма должна четко определить задачи и стратегические установки своего международного маркетинга.

Во-первых, ей необходимо решить, какой процент продаж она будет стремиться осуществить на внешних рынках. Большинство выходящих за границу фирм начинают с малого. Некоторые придерживаются этого принципа и в дальнейшем, рассматривая зарубежные операции как незначительную часть своей деятельности. Другие фирмы рассматривают зарубежные рынки как равнозначные отечественным или превосходящие их по значению.

Во-вторых, фирма должна решить, будет ли она работать всего в нескольких или сразу во многих странах. При этом следует иметь в виду опасность распыления сил.

В-третьих, фирма должна решить, в странах какого типа она хочет работать. Привлекательность страны будет зависеть от предлагаемого товара, географических факторов, уровня доходов, состава и численности населения, политического климата и прочих особенностей [3].

Само же понятие международный маркетинг означает маркетинг товаров и услуг за пределами страны, где находится предприятие.

Фирма, выступающая на одном или нескольких зарубежных рынках, должна решить, будет ли она приспосабливать свой комплекс маркетинга к местным условиям, а если будет, то в какой мере. С одной стороны, есть фирмы, повсеместно использующие стандартизованный комплекс маркетинга. Благодаря стандартизации товара, рекламы, каналов распределения и прочих элементов комплекса маркетинга уменьшаются издержки, поскольку в эти элементы не вносят никаких крупных изменений. Данный принцип использует и фирма «Ко-

ка-кола», утверждая, что ее напиток должен иметь один и тот же вкус в любом уголке мира, и фирма «Форд», которая создает «автомобиль для мира» — автомобиль, который отвечал бы запросам большинства потребителей в большинстве стран мира.

С другой стороны, существует принцип индивидуализированного комплекса маркетинга, когда производитель специально приспособливает элементы комплекса к специфике каждого отдельного целевого рынка, неся дополнительные издержки, в надежде завоевать более высокую долю рынка и получить более высокую прибыль. Например, фирма «Нестле» в разных странах варьирует и свой товарный ассортимент, и свою рекламу.

Структура комплекса маркетинга за рубежом включает [3]:

1) Товар. Можно выделить три стратегии адаптации товара к зарубежному рынку:

— распространение в неизменном виде означает, что при выпуске товара на зарубежные рынки в него не вносят никаких изменений. Руководство дает в этом случае следующее указание: «Берите товар такой, какой он есть, и ищите на него заказчиков». Однако, прежде всего, необходимо выяснить, пользуются ли зарубежные заказчики этим товаром вообще. Например, мужчин, которые пользуются дезодорантами, в США 80%, а на Филиппинах — всего 8%. Многие испанцы совсем не потребляют таких привычных для россиян продуктов, как сливочное масло, сыр, и не любят выдержанное белое вино.

Распространение в неизменном виде оказывается успешным в одних случаях и пагубным — в других. Распространение в неизменном виде привлекательно потому, что не требует дополнительных затрат на НИОКР, переоснащения производства или внесения изменений в практику стимулирования.

— приспособление товара предполагает внесение в этот товар изменений в соответствии с местными условиями или предпочтениями. АО «АвтоВАЗ» дорабатывает и оснащает свои автомобили в стране реализации.

Фирмы готовят разные кофейные смеси для англичан, которые пьют кофе с молоком, и для французов, которые пьют черный кофе.

— изобретение новинки заключается в создании чего-либо совсем нового. Различают регрессивное и прогрессивное изобретение. Регрессивное изобретение — это возобновление выпуска товара в его ранее существовавших формах, хорошо приспособленных для удовлетворения нужд той или иной страны. Так, одна американская фирма возобновила производство кассовых аппаратов с приводной ручкой, которые можно было продавать в 2 раза дешевле современных аппаратов, и стала реализовывать их в развивающихся странах.

Прогрессивное изобретение — это создание совершенно нового товара для удовлетворения нужды, существующей в другой стране. Так, наименее развитые страны испытывают огромную нужду в дешевых продуктах питания с высоким содержанием белка. Многие

фирмы изучают пищевые потребности этих стран, разрабатывают новые продукты питания и проводят рекламные кампании, призванные обеспечить пробное использование и восприятие новинок.

2) Стимулирование. Фирма может либо повсеместно пользоваться стратегией стимулирования, применяемой ею на отечественном рынке, либо каждый раз менять эту стратегию в расчете на местный рынок.

Многие транснациональные компании пользуются стандартной единой темой рекламы во всех странах мира. Например, фирма «Эксон» повсеместно использовала тему: «Запустите тигра в бак» и добилась ее всемирной узнаваемости.

Рекламу варьируют в мелочах, меняют цвет, чтобы не нарушать существующих в других странах табу. Например, в большинстве стран Латинской Америки пурпурный цвет ассоциируется со смертью; в Японии белый цвет — это цвет траура; в Малайзии зеленый цвет ассоциируется с тропической лихорадкой. Приходится менять и названия.

Средства рекламы также требуют адаптации в международном масштабе, поскольку в разных странах их доступность различна. В ФРГ на коммерческую рекламу по телевидению отводят всего один час за вечер и рекламодатели должны закупать время за многие месяцы вперед. В Швеции на телевидении вообще не выделяют времени под коммерческую рекламу. В Скандинавских странах не существует радиорекламы. Журналы — основное средство рекламы в Италии, но в Австрии они играют незначительную роль.

3) Цена. Нередко производители запрашивают на зарубежных рынках более низкую цену за свои товары. Прибыль, вероятно, окажется низкой, но невысокая цена нужна для организации сбыта товара. Производитель может назначить низкую цену, чтобы отвоевать определенную долю рынка. А возможно, он хочет сбыть по бросовым ценам товары, для которых нет рынка в собственной стране. Практика, при которой за границей производитель берет за товар меньше, чем на отечественном рынке, называется демпингом. Таможенные власти могут в этом случае обложить товар антидемпинговой пошлиной.

4) Каналы распределения. Фирма, выступающая на международном рынке, должна комплексно рассматривать проблемы доведения своих товаров до конечных потребителей. Три основных звена связывают продавца с конечным покупателем. Первое звено — штаб-квартира организации продавца, которая контролирует работу каналов распределения и в то же время является частью этих каналов. Второе звено — межгосударственные каналы — обеспечивает доставку товаров до границ зарубежных стран. Третье звено — внутригосударственные каналы — обеспечивает доставку товаров из пунктов пересечения границы иностранного государства до конечных потребителей. Слишком многие производители считают свою миссию законченной, как только выпускают товар из своих рук. Однако следует более внимательно следить

за тем, что происходит с этим товаром при его движении внутри иностранного государства.

На международный маркетинг влияет большое количество факторов, в том числе экономические, политические, социальные, но также выделяются национальные факторы.

Каждая культура имеет свои ценности, религию, язык. Все это нужно учитывать и постоянно отслеживать, чтобы не было конфузов при продвижении товара.

1. Языковые различия могут оказать влияние на продвижение товара [4].

Так, фирма UNILEVER активно использовала телевизионную рекламу во многих странах для маркетинга, но не смогла это сделать во Франции.

Рекламный лозунг ESSO «Пустите тигра в ваш бак» не производил, в силу национального восприятия, такого эффекта в романоязычных странах Европы и претерпел некоторое изменение: «Пустите тигра в ваш двигатель».

Здесь же уместно упомянуть те сюрпризы языкового сечения, которые иногда преподносит транслитерация торговой марки.

Например, «Жигули» пошли на экспорт под иной маркой «Лада» в связи с тем, что на французском это может быть услышано как «девка», «альфонс» или «ляжка».

Равным образом фирма General Motors была вынуждена изменить название своей модели «Нова» при экспорте в испаноязычные страны, так как на испанском это эквивалентно «не работает, не идет».

Также можно привести следующие примеры неудачного маркетинга на почве того, что компании не вникли в языковые особенности стран:

— KFC. Когда американский гигант фаст-фуда компания Kentucky Fried Chicken открыла свой первый ресторан в Пекине в 1987 году, китайцы случайно пере-

вели знаменитый лозунг KFC «Так вкусно, что пальчики оближешь!», как «Мы будем откусывать ваши пальцы!» на китайском языке.

— Coors. Один из лидеров пивоварения США компания Coors, видимо, полагали, что их лозунг «Расслабься!» будет прекрасно переведен на испанский. К сожалению, его перевели как «Страдай от диареи!».

— Pepsi. Лозунг Pepsi «Мы предлагаем вам вернуться к жизни» вызвал основательную панику в Китае, где они перевели его как «Мы вернем ваших предков из могилы».

— Бумажные носовые платки компании «Puffs» довольно популярны в США, но им тоже пришлось столкнуться с проблемами в связи с их названием. В Германии это слово означает разговорный термин для публичного дома. В Англии — это оскорбительное название мужчин нетрадиционной ориентации.

— В 1977 году авиакомпания Braniff Airlines провела рекламу кожаных кресел, которые они установили в салонах первого класса, используя слоган «Fly in leather» (дословно — «Лети в коже»), который был переведен на испанский как «Vuela en cuero», что означает «Лети голым».

— Название Coca-Cola в Китае впервые было прочитано как «Ке-коу-ке-ла», что означает «Укуси головастика» или «восковая лошадь» в зависимости от диалекта. Компания потом с трудом подобрала фонетический эквивалент «ко-коу-ко-ле», который переводится как «счастье во рту».

2. Другие категории знаковых движений, такие как «символы», замещающие слова, и знаки, иллюстрирующие и регулирующие вербальное общение, обычно специфичны для культуры и нуждаются в индивидуальном изучении [4].

Символы, или знаки, настолько значимы в менеджменте и маркетинге, что существует специальная сфера

Таблица 1. Значения чисел, цветов и других символов для представителей разных культур

Цвета, символы	Значение
Белый	Символ скорби или смерти на Востоке; счастья, чистоты — в США
Лиловый	Ассоциируется со смертью во многих латиноамериканских странах
Голубой	Оттенок женственности в Голландии, мужественности в Швеции, США
Красный	Нежелателен или негативен в Чаде, Нигерии, Германии, позитивен в Дании, Румынии, Аргентине. Невесты носят красное в Китае, но это цвет мужественности в Великобритании и Франции, где мужчины носят пиджаки красных оттенков
Желтые цветы	Знак смерти в Мексике; неверность — во Франции
Белые лилии	Намек на смерть в Англии
Число 7	Неблагоприятно в Гане, Кении, Сингапуре, благоприятно в Европе, США, Латинской Америке, Марокко, Индии, Чехии, Никарагуа, Среднем Востоке
Число 13	Негативно в Европе, Латинской Америке, Среднем Востоке
Число 666	Дьявольские цифры для чилийцев и верующих некоторых стран
Олень	Скорость, грация — в США; гомосексуальность в Бразилии
Треугольник	Негативен в Гонконге, Корее, Тайване; позитивен в Колумбии
Сова	Мудрость — в США, несчастье — в Индии

Источник: [5]

знаний — символичный менеджмент. Различные культуры имеют различные символы для коммуникации значений. Ошибки в распознавании значений, приписываемых цвету или другим символам, могут вызвать серьезные проблемы.

Существует немало примеров неудачного маркетинга при использовании символов в той или иной стране, которые несут на себе информацию, понятную только для представителей данной культуры. Можно привести следующие примеры:

— производитель продуктов для развлечений в воде понес потери в Малайзии, потому что доминирующий цвет компании — зеленый — ассоциировался с джунглями и болезнью;

— ведущий американский производитель мячей для гольфа был сначала разочарован в своей попытке проникнуть на японский рынок. Его ошибкой была упаковка его мячей для гольфа в пачки по четыре. Четыре — это символ смерти в Японии;

— большинство китайских деловых путешественников были шокированы во время инаугурации консьержских услуг United Airlines для пассажиров первого класса на тихоокеанские маршруты. Чтобы отметить событие, каждый консьерж гордо носил белые гвоздики — восточный символ смерти.

1. В том числе расовые и национальные различия — плохой источник для вдохновения [5].

Неполиткорректная кампания умудрилась вызвать недовольство сразу двух рас. Технологическая корпорация решила поменять цвет своей знаменитой игровой приставки Sony PSP. Оригинальным цветом приставки был черный, но дизайнеры фирмы решили, что требуется выпустить модель еще и в белом цвете.

Креативные рекламщики не придумали ничего лучше, чем изобразить конкуренцию между двумя цветовыми вариациями в виде серии поединков представителей европеоидной и негроидной рас. Возможно, это и выглядело порой вдохновляющее. Но потребитель идею не оценил. Злые языки поговаривали, что идея рекламы родилась в головном офисе компании, в Японии, где процент белых

и черных ничтожен, и их тонкие чувства жителю Страны восходящего солнца глубоко непонятны.

2. Религия — плохая тема для рекламы.

Скандальность может принести рекламе мгновенную известность, и именно на это часто рассчитывают авторы роликов и билбордов. Однако скандал может похоронить рекламу так же быстро, как и сделать ее известной.

В этом убедился британский производитель Antonio Federici Ice Cream. Накануне визита в Великобританию папы римского, который имел место в 2010 году, компания выпустила плакат с беременной монахиней, лакомящейся мороженым, и слоганом: «Непорочное зачатие. Наша религия — мороженое». Англия — не католическая страна, однако даже членов англиканской церкви оскорбил такой намек на одну из важных догм христианства. Кампания даже подверглась официальному запрету по решению комитета, следящего за рекламой [4].

3. Учитывать исторические события.

Британский производитель шоколадных конфет решил проложить прямой путь к сердцам индийцев и запустил на родине Махатмы Ганди масштабную кампанию «Слишком хороши, чтобы делиться ими». Речь шла о конфетах — и не только о них: на рекламном плакате была изображена карта штатов Джамму и Кашмир.

Дело в том, что эти штаты являются спорными территориями — свои права на них давно предъявляет соседний Пакистан. Однако показное сочувствие национальным чувствам индийцев не вызвало у последних понимания: кампания, запущенная в День независимости страны, тут же подверглась яростной критике.

Проблема спорных штатов в Индии и Пакистане воспринимается очень остро, и никаких шуток на эту тему оба народа не приемлют [3].

Таким образом, из приведенных примеров можно сделать вывод, что перед тем, как выходить на рынок той или иной страны нужно досконально изучить ее культуру, языковые особенности, ценности, язык символов. Иначе компания обречена на провал. Даже мировые гиганты допускают оплошности и ошибки. Главное — вовремя от них избавиться.

#### Литература:

1. Алешина, И. В. Открытые инновации: кросс-культурные факторы в условиях глобализации // И. В. Алешина // Инновации № 7 (141). — 2010
2. Каверзин, С. А. Сущность международного маркетинга и его роль в развитии предпринимательства // Вестник Северо-Кавказского технического университета. № 1 (22). — 2010. с. 135–138
3. Басовский, Л. Е. Тенденции и среда международного маркетинга // Л. Е. Басовский // Маркетинг. URL: <http://www.be5.biz/ekonomika/mble/16.htm> (дата обращения: 22.05.2014)
4. Кросс-культурные факторы в международном бизнесе URL: [http://gertold-reton.sitcity.ru/stext\\_2201144250.phtml](http://gertold-reton.sitcity.ru/stext_2201144250.phtml) (дата обращения: 20.05.2014)
5. Персикова, Т. Н. Межкультурная коммуникация и корпоративная культура // Т. Н. Персикова // Межкультурная коммуникация и корпоративная культура. URL: [http://fictionbook.ru/author/tamara\\_nikolaevna\\_persikova/mejkulturnaya\\_kommunikaciya\\_i\\_korporativ/read\\_online.html?page=3](http://fictionbook.ru/author/tamara_nikolaevna_persikova/mejkulturnaya_kommunikaciya_i_korporativ/read_online.html?page=3) (дата обращения: 21.05.2014)

## Пример расчета экономического эффекта земель промышленности и иного специального назначения, занятых техногенными месторождениями

Кошко Артем Александрович, студент  
Тульский государственный университет

*Рассмотрены задачи по разработке технологии извлечения, обработки и дальнейшего промышленного использования техногенных месторождений рек и водоемов, а так же вопрос об определении, учете и использовании земель, которые относятся к современным техногенным месторождениям.*

**Ключевые слова:** *Металлургия, повторное использование ресурсов, техногенные месторождения.*

В настоящее время промышленное производство занимает очень важную роль в жизни общества. С каждым годом появляются новые предприятия, происходит перераспределение спроса и предложения на различные виды продукции. В то же самое время предприятия оказывают огромное влияние на окружающую среду. Происходит выработка природных ресурсов, образование, складирование или утилизация производственных отходов. Сегодня в мире все больше внимания уделяют вопросам рационального природопользования.

Данное направление имеет ряд острых проблем. Во-первых, необходимо внедрять новые технологии при добыче производственного сырья. Во-вторых, следует реально оценивать уровень воздействия предприятий на биосферу. В-третьих, существует проблема по разработке и способам внедрения новых технологий в производство, которые могут сократить негативное влияние на окружающую среду.

Развитие повторного использования материалов в значительной степени сокращает расходы предприятий на приобретение сырья. Для отрасли металлургии, в связи с огромными объемами производства, вопрос о повторной переработке отходов особенно актуален. Например, накопления загрязненных илов в донных отложениях в настоящее время представляет собой техногенные месторождения.

Особое внимание необходимо уделить вопросу разработки извлечения и промышленного использования донных отложений рек и водоемов, участвующих в процессе функционирования металлургических предприятий. Водная среда создает особые условия при отложении отходов, а именно:

- значительная аккумуляция отложений;
- относительно небольшой размер частиц отходов;
- особые условия при увеличении глубины залегания;
- неравномерность распределения илистых отложений в продольном и поперечном профиле поверхностных водотоков.

Вопрос о промышленном использовании донных отложений промышленных водоемов актуален по ряду причин:

- большое количество загрязненных территорий;
- рационализация использования ресурсов земель промышленности и иного специального назначения;

— степень выгоды для предприятий при разработке методов извлечения сырья из донных отложений;

— улучшение экологического состояния окружающей среды;

— повышение рекреационного потенциала водоемов.

Задача по разработке технологии извлечения, обработки и дальнейшего промышленного использования техногенных месторождений рек и водоемов является актуальной как для Тульской области, так и для России в целом, и является перспективой рационального использования земельных ресурсов земель промышленности и иного специального назначения.

Возникает вопрос об определении, учете и использовании земель, которые относятся к современным техногенным месторождениям.

Статья 87 п. 3 ЗК РФ дает определение особым зонам, входящим в состав земель промышленности и иного специального использования:

В состав земель промышленности и иного специального назначения в целях обеспечения безопасности населения и создания необходимых условий для эксплуатации объектов промышленности, энергетики, особо радиационно опасных и ядерно-опасных объектов, пунктов хранения ядерных материалов и радиоактивных веществ, транспортных и иных объектов могут включаться охранные, санитарно-защитные и иные зоны с особыми условиями использования земель. [1]

Земельные участки, которые включены в состав таких зон, у собственников земельных участков, землепользователей, землевладельцев и арендаторов земельных участков не изымаются, но в их границах может быть введен особый режим их использования, ограничивающий или запрещающий те виды деятельности, которые несовместимы с целями установления зон. [1]

Определение зон с особым режимом использования описано так же и в статье 89 п. 1 — п. 2 ЗК РФ:

1. Землями промышленности признаются земли, которые используются или предназначены для обеспечения деятельности организаций и (или) эксплуатации объектов промышленности и права на которые возникли у участников земельных отношений по основаниям, предусмотренным настоящим Кодексом, федеральными законами и законами субъектов Российской Федерации. [1]

Таблица 1. Массовое содержание основных металлов в донных отложениях р. Упы на участках влияния ОАО «Тулачермет»

Участок	Масса ила, т.	Цинк, кг.	Медь, кг.	Никель, кг.	Марганец, кг.	Железо, кг.	Ванадий, кг.
1	17582	15284	1407	1231	17582	527460	5275
2	27636	41454	1658	1658	55272	2763600	22109
3	124646	249292	4985	2493	249292	2492920	124646
4	29241	43862	1754	1169	14205	2924100	23393
5	50194	95369	4016	3011	50194	4015520	20078
6	54257	103088	4340	3255	54257	4340560	21703
7	31284	46926	2502	1877	31284	1564200	9385
8	44900	40410	3592	3143	44900	1347000	13470

2. В целях обеспечения деятельности организаций и (или) эксплуатации объектов промышленности могут предоставляться земельные участки для размещения производственных и административных зданий, строений, сооружений и обслуживающих их объектов, а также устанавливаться санитарно-защитные и иные зоны с особыми условиями использования. [1]

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что существует необходимость:

— определить среди земель промышленности и иного специального назначения земли, занятые техногенными месторождениями;

— обеспечить учет земель, занятых техногенными месторождениями;

— произвести комплексную экономическую оценку земель, занятых техногенными месторождениями с учетом ресурсного потенциала техногенного месторождения.

В качестве примера, определяющего актуальность вышесказанного, рассчитаем приблизительный экономический эффект использования такого техногенного месторождения на основании данных, полученных после исследования донных отложений реки Упы с её притоками в пределах АК «Тулачермет», выполненного в период с 1990 по 1993 годы

В целом в результате выполненных детальных исследований русла реки на большом протяжении (почти 15 км) получена обширная и, можно сказать, уникальная информация о характере современного осадконакопления в условиях интенсивного техногенного влияния. [1, 369]

Содержание меди в илах верхнего слоя колеблется от 0,001 до 0,008 %, никеля — от 0,002 до 0,007 %,

цинка — в среднем 0,1 %, ванадия — 0,03–0,04 %, марганца — 0,6 %, свинца — 0,007–0,016 % (максимальное равно 0,02 %), хрома — не более 0,02 % (среднее 0,006–0,008 %). [1, 376–382]

Как видно из данных таблицы 1, в илах содержится достаточно большое количество железа, цинка, что ставит задачу разработки технологии не только извлечения, но и промышленного использования илов.

В качестве примера рассчитаем общую массу полезного сырья, извлекаемого из донных отложений реки Упы в зоне промышленного влияния ОАО «Тулачермет».

Общая масса полезных металлов, содержащихся в донном осадке, составляет 21410,18 тонн по состоянию на 1993 год. Общая масса железа, содержащегося в донном осадке, равняется 19975,36 тонн.

Стоимость одной метрической тонны железной руды по состоянию на 24.09.2013 составляет 94,0 \$. При использовании технологии извлечения металлов из донных отложений стоимость доставки значительно ниже, чем стоимость поставки руды.

В качестве примера рассчитаем стоимость поставки массы железа, равной количеству железа в донных отложениях по состоянию на 1993 год:

$$E = 94,0 \cdot 19975,36 = 1887683,84 \$$$

При интенсивном развитии проекта долгосрочный эффект заключается во внедрении данной технологии для очистки выбросов непосредственно в структуру предприятия и её использовании.

В перспективе, развитие проекта должно затронуть большую часть предприятий тяжелой промышленности России.

#### Литература:

1. Земельный кодекс РФ (ЗК РФ) от 25.10.2001 N 136-ФЗ
2. «Социально-экономические и экологические проблемы горной промышленности, строительства и энергетики» — 6-я Международная конференция по проблемам горной промышленности, строительства и энергетики. Материалы конференции: ТулГУ, Тула, 2010, Т2, стр. 366–382.
3. «Социально-экономические и экологические проблемы горной промышленности, строительства и энергетики» — 8-я Международная конференция по проблемам горной промышленности, строительства и энергетики. Материалы конференции: ТулГУ, Тула, 2012, Т2, стр. 404–414.



## Стратегический анализ предприятия: FOT-анализ

Кучер Виталий Александрович, магистрант  
Уфимский государственный авиационный технический университет

Россинская Галина Михайловна, доктор экономических наук, профессор  
Башкирская академия государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан (г. Уфа)

Для чего нужна стратегия развития предприятия? Известно множество определений термина «стратегия», например, следующее: «Стратегия — наука о войне, в частности, наука полководца, общий, не детализированный план военной деятельности, охватывающий длительный период времени, способ достижения сложной цели, позднее — вообще какой-либо деятельности человека» [3].

Таким образом, стратегия — это план действий, который должен помочь в достижении сложной цели. Некоторые руководители считают, что нет необходимости что-то планировать на долгосрочную перспективу. Как правило, такое руководство приводит компанию к банкротству. Стратегия развития позволяет: определить направления инвестирования, которые дадут наибольшую отдачу; передать управление на более низкие уровни, оставляя больше свободного времени руководителю; сделать компанию более привлекательной на рынке и т. д.

Стратегический анализ — это комплексное исследование положительных и отрицательных факторов, которые могут повлиять на экономическое положение предприятия в перспективе, а также путей достижения стратегических целей предприятия [4].

Для достижения долгосрочных стратегических целей компания, принимая управленческие решения, должна понимать ситуацию на рынке, реагировать на изменения внешней среды, выработать защиту от конкурентов и т. д. Чтобы разработать стратегию развития предприятия, сначала нужно провести стратегический анализ. Оптимальным вариантом стратегического анализа является совмещение качественного и количественного методов.

Одним из таких вариантов является FOT-анализ компании (аббревиатура начальных букв английских слов:

financial stability — финансовая устойчивость; opportunities — возможности; threats — угрозы). Данная методика объединяет «экспертные оценки» факторов, влияющих на компанию, с реальными цифрами, характеризующими финансовую устойчивость. Рассматриваются финансовое состояние компании, индикатором которого является то, насколько собственные оборотные средства превышают запасы и затраты (финансовая устойчивость), а также внешние условия, в которых находится компания, а именно — существующие и возможные угрозы. Кроме того, учитываются возможности для развития.

Рассмотрим этапы FOT — анализа. На **первом этапе** определяется тип финансовой устойчивости (financial stability).

Существуют четыре типа финансового состояния предприятия с точки зрения его финансовой устойчивости:

1. Абсолютная устойчивость, при которой запасы и затраты покрываются собственными оборотными средствами, и предприятие не зависит от внешних источников.
2. Нормальная устойчивость, при которой сумма запасов и затрат превышает сумму собственных оборотных средств, но меньше суммы собственных оборотных и долгосрочных заемных источников. Для покрытия запасов и затрат используются собственные и привлеченные средства долгосрочного характера.
3. Неустойчивое финансовое состояние, при котором для покрытия запасов и затрат используются собственные и привлеченные средства долгосрочного и краткосрочного характера
4. Кризисное финансовое состояние, которое характеризуется ситуацией, когда сумма запасов и затрат превышает общую сумму нормальных (обоснованных) источников финансирования. Данная ситуация озна-

Таблица 1. Определение типа финансовой устойчивости

№	Показатель	код	г.	г.	г.
1	Собственный капитал				
2	Внеоборотные активы				
3	СОС	п1-п2			
4	Долгосрочные обязательства				
5	КК и З				
6	Запасы и НДС.				
7	Излишек или недостаток СОС.	п3-п6			
8	Излишек или недостаток СОС + ДО	п3+п4-п6			
9	Излишек или недостаток СОС + ДО + КК и З.	(п3+п4+п5) — п6			
10	Тип устойчивости		Абсолют.	Нормал.	Неуст.

чает, что предприятие не может вовремя расплатиться со своими кредиторами и может быть объявлено банкротом.

На **втором этапе** определяются внешние возможности и угрозы для компании (opportunities and threats), которые заносятся в таблицу 2.

На **третьем этапе** определяется степень влияния угроз и возможностей на компанию в зависимости от типа финансовой устойчивости. Все угрозы вносятся в таблицу 3.

Для восстановления финансовой устойчивости рекомендуется предпринять следующие шаги:

1. Остановка нерентабельных производств
2. Выведение из состава предприятия затратных объектов
3. Уменьшение текущей финансовой потребности

4. Выкуп долговых обязательств с дисконтом
5. Конвертация долгов в уставный капитал
6. Форвардные контракты на поставку продукции
7. Совершенствование организации труда и оптимизация численности занятых на предприятии.

При нахождении угрозы в зеленой зоне она не окажет сильного влияния на финансовое состояние компании. Угрозы, которые находятся в желтой зоне, могут ухудшить финансовое положение. Находясь в красной зоне, угрозы, могут оказать катастрофическое воздействие на финансовое положение и вызвать необходимость введения антикризисного управления.

Все последствия вносятся в таблицу 4.

При нахождении возможности в зеленой зоне создаются максимально благоприятные условия для улучшения

Таблица 2. Таблица существующих возможностей и угроз

<b>Угрозы</b>	Подробное описание
<b>Возможности</b>	Подробное описание

Таблица 3. Степень влияния угроз на компанию

Тип финансовой устойчивости	Влияние угроз		
	Слабое	Среднее	Сильное
Абсолютная устойчивость			
Нормальная устойчивость			
Неустойчивое состояние			
Кризисное состояние			

Таблица 4. Степень влияния возможностей на компанию

Тип финансовой устойчивости	Влияние возможностей		
	Сильное	Среднее	Слабое
Абсолютная устойчивость			
Нормальная устойчивость			
Неустойчивое состояние			
Кризисное состояние			

Таблица 5. Комплексная оценка возможностей и угроз, влияющих на компанию

Влияние возможностей		
Влияние угроз		

финансового положения. Возможности, находящиеся в желтой зоне, будут слабо влиять на положение компании. Находящиеся в красной зоне возможности практически не влияют на компанию.

На четвертом (заключительном) этапе производится комплексная оценка положительных и отрицательных факторов, влияющих на компанию, а также даются рекомендации по достижению стратегических целей компании.

#### Литература:

1. Бланк, И. А. Управление финансовой безопасностью предприятия: Учебник. — К.: Эльга, 2009. — 776 с.
2. Сухарев, П. Н., Григоренко А. С. Метод SWOT-анализа: его преимущества и недостатки// Экономические науки/6. Маркетинг и менеджмент.
3. <http://ru.wikipedia.org/> — веб-сайт Википедия — свободная энциклопедия.
4. <http://uchebnikonline.ru/> — веб-сайт Библиотека русских учебников.

При разной финансовой устойчивости одни и те же угрозы будут представлять различную степень опасности для компании. Одни и те же возможности также будут в разной степени влиять на компанию.

В итоге рассматривается наилучшее и наихудшее состояние компании (при абсолютной и кризисной финансовой устойчивости соответственно) и разрабатывается план действий для различного финансового состояния компании.

## Управление ресурсами социальной сферы муниципального образования

Лукашенко Светлана Юрьевна, магистрант  
Тюменский государственный университет

Социальные институты являются важнейшим средством общественных отношений и деятельности, структурирующим различные образования социума. [5] Несмотря на то, что приоритетами проведения социальной политики обладает государство, роль местного самоуправления в обеспечении жизненных потребностей общества неоспорима. Местное самоуправление решает задачи преимущественно обслуживающего характера: усилиями муниципалитетов эффективно преодолевается значительное количество социальных проблем. [3] Например, в РФ за счёт поместных бюджетов практически на 100% финансируется среднее образование, система здравоохранения — на 85%, и детские дошкольные учреждения — на 60%, не считая ЖКХ.

Под понятием «социальная сфера» понимается определённая сфера деятельности (к примеру, отношений), либо граница распространения влияния, интересов. Управление ресурсами социальной сферы обладает особой спецификой. [5] Ведь именно по причине своей первостепенной значимости для повышения качества жизни общества и успешного решения социальных задач, требуют рассмотрения и значительного усовершенствования вопросы ресурсообеспечения полномочий и эффективной организации институтов местного самоуправления. Без глубокого понимания роли социальной организации — невозможно обеспечение качественной жизни населения. [9]

В связи с неуклонно растущей значимостью муниципального самоуправления, актуальным является уточнение понятий и терминологии, касающейся сектора со-

временного муниципального управления, детальный разбор того, что представляет собой местное самоуправление (в качестве системы управления локальной территорией) не только в плане обеспечения своевременного решения муниципальных вопросов о предоставлении жизненно важных услуг населению, но в том числе вопросов управления политическим, социальным и экономическим процессом локального социума. [10] Цель статьи — обозначить проблемы управления ресурсами муниципальной сферы и предложить пути их решения для максимального удовлетворения населения территориальных единиц организацией услуг, предоставляемых муниципалитетом.

Можно выделить такие потребности оптимизации социальной сферы:

— Необходимость выявлять источники ресурсного потенциала муниципальных образований и классифицировать их согласно видам и функциональности, степени мобильности, роли в процессе производства ресурсов; нуждаются в чётком определении функциональные и содержательные грани муниципальной социальной политики, которые позволяли бы показывать этапы её реализации на муниципальном и государственном уровне, а также приоритетные направления развития социальной сферы.

— Необходимость разработки системы обеспечения устойчивого развития социальной сферы муниципальных образований, в основу чего должно быть положено формирование производственно-социальных объединений, в которые для обеспечения мобилизации ресурсов по решению социальных задач будут включены институты социальной сферы и финансово-кредитные институты.

— Потребность в обосновании рационализации (и направлений рационализации) ресурсообеспечения для расширения социальной сферы муниципальных образований, на основании организации механизма наблюдения и оценки ресурсообеспечения социальных программ и утверждения систем стратегического планирования.

Для максимальной эффективности работы органам местного самоуправления при процессе разработки определённых финансово-экономических и организационных решений по ресурсообеспечению отраслей социальной сферы нужно использовать современные научные исследования, в частности, в качестве примера пользоваться выявленными и систематизированными позитивными тенденциями развития муниципальных систем за рубежом. Это позволяет разработать обоснованные собственные подходы к поиску эффективно действующих моделей местного самоуправления. [1]

Имеющиеся модели местного самоуправления говорят про отсутствие стандартной схемы их территориальной организации. Разработка и использование модели наблюдаемого самоуправления или модели автономного местного самоуправления используется для определения наиболее эффективной организационной структуры местной власти и рамок экономической самостоятельности муниципалитетов. Сегодня мы можем наблюдать, как стираются различия между различными моделями местного самоуправления, образуются комбинированные формы ресурсообеспечения социально-экономического развития муниципальных образований.

Особенная роль органов местного самоуправления включает в себя реализацию социальной политики с помощью конкретизации способов, механизмов и методов достижения целей, определяющихся федеральными, региональными уровнями власти. С позиций целевого критерия, именно местный уровень позволяет максимально учитывать специфику потенциала ресурсов для успешного социального развития территориальной единицы.

Изучение подходов к определению термина социальной политики позволяют вывести его обобщённую трактовку. Социальную политику предлагается понимать как ориентированную на развитие социальной сферы общества деятельность социальных и политических институтов государства, предполагающую улучшение качества и условий жизни населения. Поскольку в современных условиях основную деятельность местные органы власти направляют на создание и поддержание качественного уровня жизни, т.е., проводят активную социальную политику, муниципалитет считается институтом социального обслуживания граждан, а рост позитивных социальных показателей в результате его работы следует рассматривать в качестве основной цели развития любой муниципальной экономики. Социальная сфера жизни граждан выступает совокупным предметом социальной политики. Согласно мнениям экспертов, изначально связывать социальную сферу с конкретными отраслями экономики не следует. Более целесообразно рассматривать её во взаимодействии с теми

социально-производственными отношениями, которые формируются непосредственно в катагенезе удовлетворения социальных потребностей.

Поскольку главным образом социальная сфера служит для обеспечения общества разнообразными услугами и благами, её развитие, во-первых, повышает социальные качества человеческого фактора страны, во-вторых — обеспечивает социальную стабильность населения, необходимую, в свою очередь, для благополучного протекания и дальнейшего развития экономических процессов. [4]

Концепция «качества жизни» отличается от понятия «уровень жизни» изначальной ориентацией на множество понятий, близких к экзистенциальным, и тесно связана с характеристиками благополучного капиталистического общества, так сказать — концептуализированное благополучие. Критерием качества жизни выступает устойчивая повседневность. [15] В развитых и экономически благополучных странах Западной Европы реализация основных долей социальных расходов страны давно приходится именно на местное самоуправление. Основным предметом для реформ в местном самоуправлении зарубежных стран стало увеличение количества муниципалитетов, а вследствие роста числа общественных задач, соответственно, возрастала необходимость их выполнения. В то же время, параллельно происходила ликвидация слабых в ресурсообеспечении муниципалитетов сельских поселений и малых городов. Региональное самоуправление рассматривается в западных странах одним из основных средств для укрепления социальной и экономической сплоченности. Для усиления она постоянно реформируется и в настоящее время имеет чётко определенные объекты, субъекты, цели, а также развитую систему инструментов, которые используются для решения региональных проблем страны. Любопытна система принципов, лежащих в основе региональной европейской политики, а именно принципов программирования, концентрации, дополнительности, партнерства и субсидиарности. Они могут использоваться практически в полном объёме в странах рыночной экономики, и в модифицированном виде — в переходных экономиках. [8]

В отличие от западных, острой проблемой российских муниципалитетов выступает несоответствие объёма полномочий с имеющимися в распоряжении финансовыми ресурсами. Недостаточность обеспечения ресурсами — серьёзный вопрос и один из главных факторов, препятствующих муниципальным органам полноценно выполнять свои социальные функции. Кроме этого, муниципальные образования зависят от разных факторов, нарушающих ресурсную систему: дефицит, плохое состояние отдельных ресурсов, государственное регулирование или изменение в макроэкономической ситуации. [10] Система приоритетов, механизмы разумного использования ресурсов, которые выделяются на социальные цели, должны быть правильно выстроены и подвержены строгому контролю, как перспективные направления работы социальной сферы муниципальных образований. [11]

В наше время происходит нескончаемый поиск всё новых путей ресурсообеспечения реализации полномочий муниципалитетов. Для этих целей к помощи в решении социальных проблем муниципальных ассоциаций активно привлекается частный бизнес, кроме того, расширяются шансы органов местного самоуправления касательно участия в предпринимательской деятельности.

Единой модели местного налогообложения в области ресурсообеспечения деятельности муниципалитетов нет. Тем не менее, для него имеется общее требование: облагаемая база обуславливается предоставляемыми местному сообществу услугами или затратами сообщества. [6]

Методика комплексного управления ресурсами, которые состоят на балансе муниципальных образований, предусматривает достижение поставленных экономических и социальных задач при формировании систем территориальных балансов, управлении муниципальными проектами, использовании инструментов бюджетирования. Как результат применения вышеперечисленных инновационных методов управления ресурсами, возникает вероятность создания системы многовариантного ресурсного обеспечения деятельности социальной сферы сельских и городских поселений.

Автор считает, что разрабатывая актуальные направления модернизации управления ресурсами современной социальной сферы муниципальных образований, в первую очередь надо отметить необходимость применения потенциала саморазвития территории. Рекомендуемое территориальное социально-производственное объединение позволяет создавать условия, позволяющие мобилизовать местную ресурсную базу, основанную на организации партнёрской и взаимовыгодной экономической связей между учреждениями социальной сферы и муниципалитетом, финансово-кредитными учреждениями и промышленными предприятиями. [13]

По мнению автора, с особым вниманием следует отнестись к внедрению методики стратегического планирования в традиционную практику муниципального образования. [9] Стратегическое планирование представляет

собой эффективный инструмент по достижению приоритетных целей относительно социального развития территориальной единицы. Рациональная разработка стратегических планов разрешает устранить разрозненность между программами социально-экономического развития, которые принимает муниципалитет, сбалансировать количество ресурсов, необходимых для реализации целей, с тем объёмом, который имеется в распоряжении.

Необходимость детальной разработки ресурсообеспечения решения социальных задач и систем мониторинга социального процесса имеет целью повысить обоснованность управленческих решений, которые предполагают достижение результативности работы объектов социальной сферы, их обеспечения в положенные сроки необходимыми для функционирования ресурсами.

Например, гарантировать достижение целей и урегулировать большинство проблем стратегического управления позволит создание базы данных со всеми имеющимися типами ресурсов развития муниципального образования.

И, в качестве контролирующего фактора, необходимо массово вводить организацию постоянного мониторинга ресурсного обеспечения соцразвития, который, будучи несколько затратным мероприятием, тем не менее, успешно помогает формированию адекватного представления городской администрации про реальные потребности населения, степень его удовлетворения получаемыми социальными услугами, про общее развитие социальных тенденций. [2]

Рациональное управление ресурсами социальной сферы муниципального образования и модернизация этой сферы послужит совершенствованию государственного регулирования регионального развития, улучшит действующую систему местного управления и самоуправления в России, позволит ускорить дальнейшую демократизацию российского общества, повысит эффективность функционирования его социально-политической и экономической систем, усилит положение России на европейских рынках, в международных структурах и организациях.

#### Литература:

1. Аверин, А. Н. Муниципальная и социальная политика и подготовка муниципальных служащих. Учебное пособие. М.: Флинта. 2005. — 96 с.
2. Бараненко, С. П., Дудин М. Н., Лясников Н. В. Инновационный менеджмент. М.: Центрполиграф. 2010. — 287 с.
3. Бабосов, Е. М. Социальное управление: Учебное пособие для вузов. М.: ТетраСистемс. 2008. — 432 с.
4. Дуброва, Т. А. Прогнозирование социально-экономических процессов. М.: Маркет ДС Корпорейшн. 2010. — 192 с.
5. Иванов, А. Н., Методология системного исследования правового социума, «Вестник НГТУ им. Р. Е. Алексеева», серия «Управление в социальных системах. Коммуникативные технологии», № 4, 2013 г.
6. Иванова, В. Н. Социальный менеджмент. М.: Гардарики. 2009. — 296 с.
7. Кудрина, Е. Л., Рудич Л. И., Утин Е. В. Система планирования в учреждениях социально-культурной сферы: Учебное пособие. 3-е изд., М.: ФАИР, 2007. — 224 с.
8. Луков, В. А. Социальное проектирование: Учебное пособие М.: Флинта. 2007 — 240 с.
9. Недосека, Е. В., Исследование социокультурной организации досугового пространства города в сфере культуры и искусства. ВАК «Проблемы развития территории» № 2, 2014 г., с. 70

10. Прохорова, О.К., Оценка и регулирование интеграционных процессов муниципальных образований. ВАК «Управление экономическими системами» (УЭКС) 11/2013 г.
11. Райзберг, Б.А. Государственное управление и администрирование в экономике и социальной сфере. — М.: Экономистъ, 2007. — 210 с.
12. Романов, П., Ярская-Смирнова Е. Социальная политика в современной России: реформы и повседневность. Монография. М., Вариант, 2008.
13. Смирнов, С.Н., Сидорина Т.Ю.. Социальная политика. М.:Изд. дом ГУ ВШЭ, 2004.
14. Формы занятости населения в инновационной экономике/Под ред. Р.П. Колосовой, Т.О. Разумовой, М.В. Луданик. — М.: МАКС-Пресс, 2008. — 15 п. л.
15. Щекотин, Е.В., Качество жизни в турбулентном социуме с точки зрения социологии повседневности. «Вестник Томского государственного университета» №380, 2014 г., с. 62–66.

## Бюджетный дефицит Республики Саха (Якутии) и его влияние на экономику

Макарова Алина Дмитриевна, студент

Северо-Восточный федеральный университет имени М.К. Аммосова (г. Якутск)

Бюджетный дефицит является одной из наиболее серьезных проблем финансовой системы. Существует множество причин бюджетного дефицита, среди которых можно выделить следующие: спад общественного производства, завышенные расходы на реализацию принятых социальных программ, увеличение затрат на оборону, массовый выпуск ничем не подкрепленных денег, рост теневого сектора экономики. Одной из наиболее актуальных задач экономической политики страны и ее регионов является сокращение бюджетных дефицитов. Анализ показателей бюджетного дефицита служит основным фактором, характеризующим финансовое положение регионов России на современном этапе развития и является необходимым условием для проведения грамотной экономической политики в регионах РФ.

В последние года бюджет Российской федерации формируется с профицитом, однако проблема дефицита бюджета все еще существует на региональном уровне. В Республике Саха (Якутия) с 2012 года расходы государственного бюджета превышают его доходы. (см. таблицу 1)

Увеличение расходов бюджета связано с крупными государственными вложениями в развитие экономики и не является отражением кризисных проявлений экономических процессов. (см. таблицу 2)

Исходя из таблицы, можно сделать вывод о том, что объем расходов государственного бюджета в 2012 году значительно превышает объем расходов 2011 года. Отчисления на обслуживание транспорта увеличились вдвое, также увеличились расходы на жилищно-коммунальное хозяйство, Больше средств было выделено на реализацию программ по увеличению общего коэффициента рождаемости и программ по снижению общего коэффициента смертности. В связи с чрезвычайными ситуациями в лесных массивах в 2011 году, в 2012 усилено обеспечение противопожарной безопасности. В области здравоохранения утверждена программа государственного регулирования цен на лекарственные препараты ГУП «Сахамедпром» Республики Саха (Якутия). Целью данной программы было снижение цен на лекарственные препараты путем бюджетного субсидирования производства. Для увеличения доли сельского хозяйства в ВРП Республики Саха (Якутия) реализовано государственная программа «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2012–2016 годы». В рамках данной программы были сделаны отчисления из бюджета на поддержку малых форм хозяйствования и повышение качества жизни сельского населения.

Бюджетные ассигнования бюджета республики были направлены также на развитие креативной эконо-

Таблица 1. Динамика бюджетного дефицита в РС (Я) (млн. руб)

Год	Расходы	Доходы	Дефицит/профицит
2009	90679	92687	2009
2010	101223	104485	3762
2011	121584	126138	4554
2012	143783	140187	-3596
2013	131429	124878	-6550
2014	143962	133586	-10375

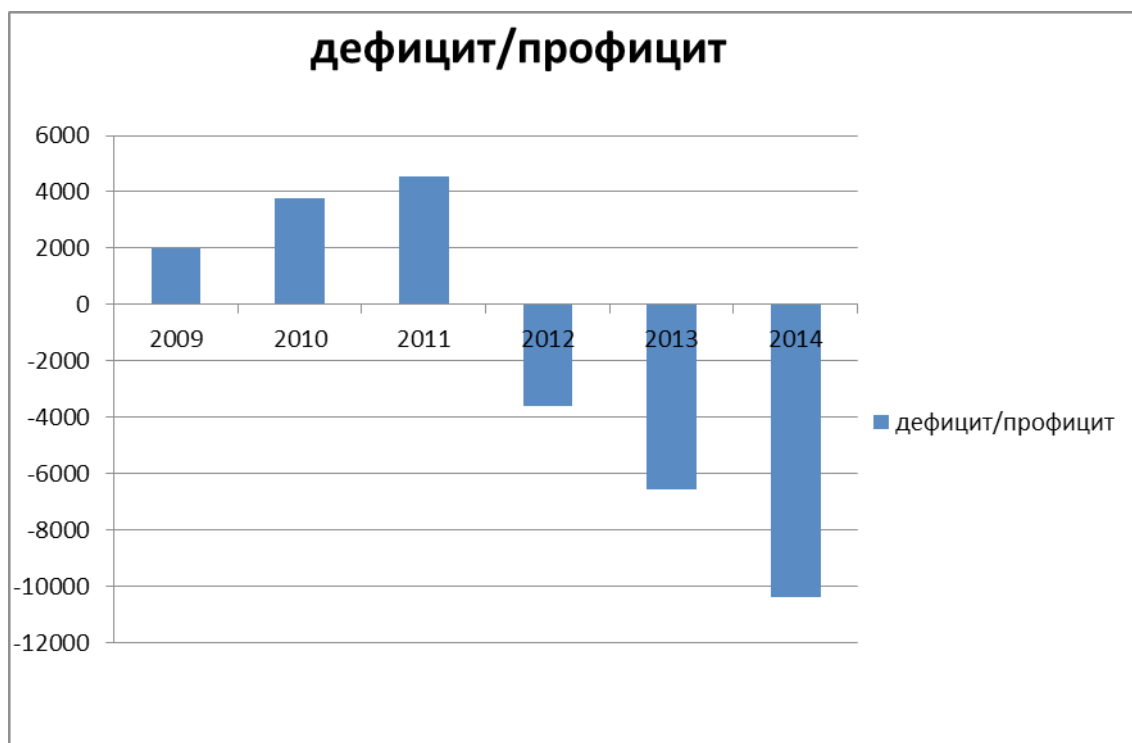


Рис. 1

Таблица 2. Сравнительный анализ расходов гос. бюджета 2011 и 2012 гг.

	2011	2012
Расходы (млн. руб)	121584,4	143783,0
<i>в том числе на:</i>		
общегосударственные вопросы	9485,0	11916,3
из них на обслуживание государственного и муниципального долга	724,1	783,5
национальная безопасность и правоохранительная деятельность	4705,4	3192,9
защита населения и территории от последствий чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера, гражданская оборона	536,7	1104,2
обеспечение противопожарной безопасности	1431,9	1752,9
национальная экономика	17604,0	21994,8
<i>из нее на:</i>		
сельское хозяйство и рыболовство	6832,3	8295,1
лесное хозяйство	1013,0	962,6
транспорт	1019,1	2529,0
связь и информатика	380,2	707,2
другие вопросы в области национальной экономики	1819,9	1498,0
жилищно-коммунальное хозяйство	16448,1	19353,4
охрана окружающей среды	653,2	752,5
социально-культурные мероприятия	71906,1	85690,5
образование	32878,1	40347,0
культура, кинематография и средства массовой информации	5221,6	6336,8
здравоохранение, физическая культура и спорт	18528,7	21553,5
социальная политика	15277,7	17453,2

Таблица 3. Информация о состоянии государственного долга Республики Саха (Якутия) на 1 января 2013 года

Вид обязательства	Остаток на 1 января 2013 года
Ценные бумаги	8200000
Кредиты	
Государственные гарантии	5528707
Прочие долговые обязательства	
<b>ВСЕГО</b>	<b>13728707</b>
Задолженность вышестоящему бюджету, в том числе:	
Бюджетный кредит для строительства, реконструкции, капитального ремонта, ремонта и содержания автомобильных дорог общего пользования (за исключением автомобильных дорог федерального значения)	262389
Бюджетный кредит для частичного покрытия дефицита бюджета	600000
Бюджетный кредит на реализацию комплексных программ поддержки развития дошкольных образовательных учреждений РС (Я)	274150
<b>ВСЕГО</b>	<b>1136539</b>
<b>ИТОГО</b>	<b>14865246</b>

мики, путем государственной поддержки издания кинопродукции, а также издания ГУП НККИ «Бичик» социально значимой, научно-популярной, образовательной, детской литературы. Были выделены средства на реализацию мероприятий, направленных на поддержку предпринимательства, туризма и занятости населения. Республикой была оказана финансовая поддержка творческих проектов по созданию, сохранению и распространению ее культурных ценностей. Правительством РС (Я), в сфере образования, выделены деньги на обеспечение государственных гарантий прав граждан на получение общедоступного и бесплатного дошкольного, начального общего, основного общего, среднего (полного) общего образования, а также дополнительного образования негосударственными общеобразовательными учреждениями. Часть бюджета пошла на реализацию мероприятий, направленных на решение социальных задач инвалидов и ветеранов, обеспечение безопасности незащищенных слоев населения. В план государственного бюджета также вошли затраты

на подготовку к V Международным спортивным играм «Дети Азии».

Смена бюджетного профицита бюджетным дефицитом в 2012 году привела к росту государственного долга РС (Я). Наибольшую долю долга составили ценные бумаги и государственные гарантии — 13728707 тыс. рублей. Задолженность вышестоящему бюджету составила 1136539 тыс. рублей.

Такой бюджетный дефицит и вызванный им государственный долг скорее становятся следствием стремления государства обеспечить прогрессивные сдвиги в экономике РС (Я), а также и в социальной сфере. Исходя из всего вышенаписанного, можно сделать вывод о том, что в Республике Саха (Якутия) ведется грамотная бюджетная политика в отношении регулирования дефицита бюджета. Политика финансирования бюджетного дефицита должна основываться на использовании внутренних источников, что предполагает сокращение кредитования дефицита республиканского бюджета Национальным Банком и совершенствование механизма управления внутренним долгом.



## Негородские агломерации как фактор развития территории Томской области: внешнеэкономический аспект

Подопригора Юлия Валериевна, кандидат экономических наук, доцент  
Томский государственный архитектурно-строительный университет

*В статье изучаются составляющие экспортного потенциала сельских территорий Томской области. Рассматриваются возможности создания негородских агломераций, как новой модели развития территории.*

**Ключевые слова:** экспортный потенциал сельских территорий, негородские агломерации.

Вступление России во Всемирную торговую организацию, подписание договора о Евразийском экономическом союзе существенно расширяет возможности интеграции в систему мирохозяйственных связей. Для Российской Федерации важным направлением экономического роста является участие в международных организациях и интеграционных образованиях [1, с. 3]. Каждый регион разрабатывает свою концепцию развития внешнеэкономических связей, определяемую его экономическими интересами, а также спецификой обусловленной природными ресурсами и ресурсной базой.

Внешнеэкономическая деятельность может осуществляться в различных видах и формах [2, с. 7]. Развитие рыночных отношений приводит к динамичному развитию внешней торговли (таблица 1) [3]. Всего во внешнеэкономической деятельности участвуют 275 томских компаний. На долю стран дальнего зарубежья приходится 82% всего внешнеторгового оборота, 18% — на государства СНГ.

В настоящее время для развития территорий, обособления развития производства особенно важным становится решение проблем всесторонней оценки на местах имеющихся ресурсов и стартовых условий развития территории [4, с. 76]. Сельские территории целесообразно рассматривать как некоторую территориальную подсистему, выполняющую ряд важнейших народнохозяй-

ственных функций, а потенциал сельских территорий — как важнейшее конкурентное преимущество субъекта РФ [5, с. 43].

Возникает необходимость оценки экспортного потенциала локальных территориальных образований, учитывающих все многообразие местных условий и оказывающих влияние на формирование муниципальной политики, так как ее внешнеэкономическая составляющая призвана способствовать развитию экономики муниципалитета [6, с. 19].

Важными составляющими экспортного потенциала сельских территорий является продукция топливно-энергетического, лесопромышленного, агропромышленного комплексов, сельский туризм. Томская область имеет значительный потенциал использования таких возобновляемых природных ресурсов, как лес, дикоросы, охотничьи и рыбные ресурсы. По объему экспорта кедровых орехов Томская область входит в тройку лидеров.

Товарная структура экспорта Томской области по наиболее значимым позициям в рамках данного исследования приведена в таблице 2 [7].

**ЛПК.** За рассматриваемый период происходит увеличение доли экспорта древесины в общем объеме экспорта из Томской области с 10% до 16%. Продукция лесопромышленного комплекса области экспортируется более

Таблица 1. Внешнеторговый оборот Томской области, млн. долл.

Показатель	Год			
	2000	2005	2010	2012
Внешнеторговый оборот	484,0	973,3	785,2	1070,4
Экспорт	427,6	915,8	612,7	851,4
Импорт	56,4	57,5	172,5	219,0

Таблица 2. Товарная структура экспорта Томской области

Наименование товарной группы	2012		2013	
	Стоимость, тыс. долл.	Уд. вес, %	Стоимость, тыс. долл.	Уд. вес, %
Всего, в том числе	821782,4	100,0	582479,2	100,0
древесина и целлюлозно-бумажные изделия	82267,9	10,0	93182,1	16,0
продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье	21475,0	2,6	2814,3	0,5

чем в 20 стран ближнего и дальнего зарубежья. Но основную долю рынка занимают Китай, Казахстан и Узбекистан. В настоящий момент в Томской области идет реализация крупных инвестиционных проектов по созданию новых предприятий деревообрабатывающей промышленности. В задачи этих проектов входит не только выпуск высококачественной продукции глубокой переработки древесины и объединение с лесозаготовительными предприятиями региона с целью укрепления социальной инфраструктуры, но и разработка новых рыночных сегментов ЛПК.

**АПК.** Томские производители пищевой продукции работают в основном на сегменты рынка с реализацией продукции ежедневного потребления с ограниченным сроком. Конкурентная борьба на данных сегментах рынка ведется в основном с местными производителями. В связи с этим в структуре экспорта продукция АПК играет незначительную роль. В валовом региональном продукте доля сельскохозяйственной отрасли составляет всего 5%. Однако статистические данные не отражают всей значимости агропромышленного комплекса для занятости сельского населения, для обеспечения продовольственной безопасности региона и развития межрегиональных экономических связей.

На современном этапе импортозамещение выступает важнейшим фактором достижения утраченной продовольственной безопасности России. Развитие агропродовольственного сектора Томской области характеризуется ростом импортных поставок продовольствия. Если в 2003 г. в структуре импорта позиция «продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье» составляла 1,9% в общем объеме импорта, то в 2012 г. это значение возросло до 18,7%.

В повышении конкурентоспособности сельскохозяйственных товаропроизводителей Томской области важную роль играют кластерные инициативы в области агропромышленного производства. Необходимо создание благоприятного имиджа бизнес-идей агропромышленного кластера на территории Томской области посредством реализации PR-проектов [8, с. 68].

**Сельский туризм.** В современных условиях одним из возможных направлений развития внешнеэкономической деятельности муниципальных образований можно рассматривать развитие туристической сферы деятельности.

Богатый опыт развития сельского туризма в европейских странах показывает его высокую социальную эффективность, и в целом развитие сельского туризма рассматривается как социальная программа для поддержки фермерских и крестьянских хозяйств в свободное от сельскохозяйственных работ время. Во многих муниципальных образованиях имеются привлекательные туристские объекты, использование потенциала которых может дать толчок развитию услуг транспорта, торговли, производства сувенирной продукции, общественного питания, сельского хозяйства, строительства, а также выступить

катализатором социально-экономического развития муниципальных образований [9, с. 88].

Анализ современного состояния внутреннего и въездного туризма на территории Томской области указывает на недостаточный уровень его развития, как по качественным, так и по количественным характеристикам.

Таким образом, экспортный потенциал регионов в значительной мере обусловлен экспортным потенциалом локальных территориальных образований, зависит от отраслевой специализации региональных хозяйств и конкурентоспособности экономики региона [6, с. 3].

Можно выделить следующие основные проблемы, существующие в межрегиональной деятельности Томской области:

1. Слабая инфраструктура межрегиональных связей.
2. Высокая конкуренция на региональных рынках со стороны как местных, так и ввозимых продукции и услуг.
3. Высокая конкуренция среди самих регионов за бюджетные, человеческие, инвестиционные ресурсы.
4. Низкий уровень развитости транспортной инфраструктуры, удаленность основных транспортных узлов и потенциальных рынков сбыта. Из-за своего неблагоприятного географического положения Томская область проигрывает соседним регионам [10]. Между тем транзитный потенциал, связанный со строительством Северной широтной дороги — это огромный нереализованный ресурс Томской области.

В условиях недостаточной доходной базы местных и региональных бюджетов реализация крупных проектов возможна только с привлечением федеральных и внебюджетных источников. В связи с этим для участия в них целесообразно объединять усилия нескольких муниципалитетов. Лучше всего такая координация может быть обеспечена в формате негородских агломераций [11, с. 311]. При этом негородские агломерации могут выступать в качестве экономического обоснования возможности межмуниципального сотрудничества между определенными муниципальными образованияами, что представляет собой качественно иной подход в развитии сельских территорий.

Автор в целях настоящего исследования вводит следующее определение. Негородские агломерации представляют собой группу сельских поселений, имеющих схожие социально-экономические закономерности, тенденции и перспективы развития (земельные угодья, сельскохозяйственное производство, ресурсы, специализацию, кооперацию, быт, культуру, обычаи). Такая форма организации территориальной экономической системы сельских поселений подразумевает наличие интенсивных взаимодействий внутри нее.

Решая проблемы социально-экономического развития сельских территорий, следует учитывать, что структура сельских территорий Томской области неоднородна. Если в южных районах Томской области сельское хозяйство в отраслевой структуре занимает лидирующее значение, то в северных районах — менее 5% [12, с. 51]. На осно-

Таблица 3. Негородские агломерации Томской области

Название	Специализация
Александровско-Каргасокско-Парабельская	Топливо-энергетический комплекс. В перспективе формирование транзитной экономики
Бакчарско-Колпашевско-Чаинская	Агропромышленный комплекс. В перспективе развитие металлургического комплекса и формирование транзитной экономики
Зырянско-Тегульдетская	Агропромышленный, лесопромышленный комплексы
Молчановско-Кривошеинская	Агропромышленный, лесопромышленный комплексы
Асиновско-Верхнекетско-Первомайская	Лесопромышленный комплекс
Кожевниковско-Томско-Шегарская	Агропромышленный комплекс

вании проведенных исследований с учетом особенностей, факторов и процессов социально-экономического развития территории автором были выделены следующие потенциальные негородские агломерации Томской области (таблица 3).

Хозяйство отдельного района имеет тесные экономические связи с хозяйствами других районов и регионов. Производственный потенциал определенного района в некоторой степени утрачивает свою автономность и интегрируется с потенциалами других территорий. Среди факторов, воздействующих на социально-экономическое развитие территории, особое влияние оказывает уровень специализации и комплексности развития территории.

Перейти к качественно новому состоянию социально-экономических систем, посредством интеграции ресурсов, можно на основании программно-целевого подхода [13,

с. 121; 14, с. 225], а также стратегий развития межтерриториальных объединений, схем территориального планирования.

Развитие территорий муниципальных образований в составе агломерации является наиболее эффективной формой организации производства и сбалансированного социально-экономического развития, основанного на ресурсном потенциале территории. Основным агломерационным эффектом является создание конкурентоспособной экономики, повышение привлекательности сельской территории как для внутренних, так и внешних экономических субъектов в условиях межрегиональной конкуренции. Развитие межтерриториальных, международных связей, интеграционные процессы на муниципальном уровне являются важным фактором развития территории.

Литература:

1. Лобова, С.В. Развитие внешнеэкономических связей Алтайского края со странами Евразийского экономического сообщества как фактор устойчивого развития сельских территорий/С.В. Лобова, О.В. Борисова, М.С. Денисов // Региональная экономика: теория и практика. — 2011. — № 14 (197) — с. 2–6.
2. Подопригора, Ю.В. Основы внешней экономической деятельности предприятий: учеб. пособие/Ю.В. Подопригора, М.Н. Данилова, Ю.А. Колыхаева. — Томск: Изд-во Том. гос. архит. — строит. ун-та, 2011. — 96 с.
3. Внешнеторговый оборот Томской области. <http://tmsk.gks.ru>.
4. Волчкова, И.В. Подходы к оценке стартовых условий развития различных типов экономических территорий/И.В. Волчкова, Н.Н. Минаев // Научно-технические ведомости СПбГПУ. — 2007. — №4. — с. 72–77.
5. Елисеев, А.М. Проблемы межотраслевых взаимодействий в контексте экономического развития территорий (на примере Сибирского федерального округа)/А.М. Елисеев, И.В. Волчкова, Ю.В. Подопригора // Научно-технические ведомости СПбГПУ. — 2009. Т. 6–2. — №90. — с. 40–44.
6. Васютченко, И.Н. Инерционная диверсификация экспорта АПК регионов юга России: институциональный аспект: автореф. дис...к. э. н. — Ростов-на-Дону, — 2012.—27 с.
7. Товарная структура экспорта Томской области. <http://stu.customs.ru/>
8. Данилова, М.Н. Создание благоприятного имиджа бизнес-идеи агропромышленного кластера на территории Томской области/М.Н. Данилова // Вестник Новосибирского государственного аграрного университета. — 2010. — № 13. — с. 68–70.
9. Медведева, Л.Л. Туристический продукт как фактор социально-экономического развития внешнеэкономической деятельности муниципальных образований/Л.Л. Медведева // Journal of Economic Regulation (Вопросы регулирования экономики). — 2011. — №3. — с. 88–93.
10. Ведомственная целевая программа «Формирование благоприятного имиджа и продвижение конкурентных преимуществ Томской области на международном рынке»: Постановление Администрации Томской области от 15.01.2014 №3а.

11. Подопригора, Ю. В. Негородские агломерации как фактор интенсивного развития экономики/Ю. В. Подопригора // Экономика и предпринимательство. — 2014. — №4–2. — с. 309–312.
12. Елисеев, А. М. Комплексное развитие экономики сельских территорий как фактор повышения эффективности производства/А. М. Елисеев, И. В. Волчкова, Ю. В. Подопригора // Вестник инжэкона. — 2009. — №7. — с. 47–53.
13. Данилова, М. Н. Программно-целевой метод обеспечения расширенного воспроизводства в сельском хозяйстве Томской области/А. М. Данилова // Вестник Новосибирского государственного аграрного университета. — 2008. — №7. — с. 118–121.
14. Волчкова, И. В. Программно-целевой подход в управлении социально-экономическим развитием городских агломераций/И. В. Волчкова // Научные труды Вольного экономического общества России. — 2013. — Т. 170. — с. 224–233.

## Анализ доходов и расходов белорусов по данным статистики

Рышкевич Владимир Михайлович, старший преподаватель

Институт повышения квалификации и переподготовки кадров (филиал) Гродненского государственного университета имени Янки Купалы (Республика Беларусь)

Данные официальной статистики констатируют, что жизнь в Беларуси становится лучше. «В целом удельный вес белорусов, которые находятся за чертой бедности, постепенно сокращается. Сегодня этот показатель находится практически на уровне додевальвационного 2009 года. Тогда малообеспеченных было 5,4% населения страны, сейчас — 5,5%, хотя еще в 2011 году бедными считались 7,3% белорусов», — отметила начальник управления статистики уровня жизни населения и обследования домашних хозяйств Национального статистического комитета Инна Коношенок, представляя накануне доклад «Об изменении уровня жизни населения Республики Беларусь в 2013 году». [1]

Уровень жизни можно определить как экономическую категорию и социальный стандарт, характеризующий степень удовлетворения физических и социальных потребностей людей. Основным содержанием стандарта уровня жизни является: здоровье, питание и доходы населения, жилищные условия, домашнее имущество, платные услуги, культурный уровень населения, условия труда и отдыха, а так же социальные гарантии и социальная защита наиболее уязвимых граждан. Остановимся на категориях доход, расход, на наш взгляд, наиболее важных и влияющих на благосостояние членов общества.

По данным Белстата реальные доходы по республике за 2013 год выросли на 16%. Если сравнить статистику по регионам, то зафиксирован рост на 17% в Минске; в Могилёвской и Витебской по 13%. Указанный диапазон является максимальным и минимальным показателем по стране.

По-прежнему основным источником доходов жителей страны является заработная плата. Среднестатистическая заработная плата по итогам 2013 года составила 5млн. 139 тыс. бел. руб. или 579 долларов США. Среди стран

бывшего СССР Беларусь на 3-м месте, после России (941 доллар США) и Казахстана (714 долларов США). [3]

Интересен тот факт, что самая высокая заработная плата у авиаторов — 10,3 млн. бел. руб., в финансовой сфере (в основном сотрудники коммерческих банков) 8,3 млн. бел. руб., в строительстве-6,7 млн. бел. руб., в промышленности — 5,7 млн. бел. руб., в сельском хозяйстве — 3,8 млн. бел. руб. Устоявшаяся тенденция, которая повторяется из года в год — самые низкие заработные платы в образовании, здравоохранении, культуре, оказании социальных услуг (диапазон от 2,983 млн. бел. руб. до 3,847 млн. бел. руб.). [3] Надо отметить, что такая ситуация сохраняется несмотря на попытки Главы Государства, Правительства поддержать эти профессиональные группы (ближайшее незначительное увеличение будет медикам в сентябре 2014 года)

Вторая часть доходов представлена в виде пенсий, пособий, стипендий. Пятую часть доходов бюджета 2013 года была направлена на поддержку этой группы. (90 трлн. 167 млн. 100 млн. бел. руб. или около 10,2 млрд. долл. США). Что касается пенсий, то их увеличение происходит незначительно четыре раза в год. [2]

Как отмечают, статистические органы в Беларуси сохраняется не критическая дифференциация доходов. В 2013 году доходы 10% наиболее обеспеченных белорусов в среднем в шесть раз превышали доходы 10% наименее обеспеченных. В России и Армении, к примеру, доходы у богатых примерно в 16 раз больше, чем у бедных, а в Молдове — в 15 раз, тогда как по международным стандартам критическим считается разрыв в 10–12 раз. [4]

Рассмотрим структуру расходов. Как видно из статистической информации, в 2013 году структура расходов среднестатистической белорусской семьи составила 4 млн. 733 тыс. 700 рублей в месяц, или 533 доллара

США в эквиваленте. Это на 105 долларов США больше, чем годом ранее.

Судя по информации Белстата, структура расходов изменилась незначительно. В среднем белорусы тратили на еду 40% расходов, почти такая же цифра и по непродовольственным товарам, 17% тратили на оплату услуг. [3]

В то же время малообеспеченные семьи, где доход на каждого ниже бюджета прожиточного минимума, «проедали» фактически половину расходов, а пятую часть направляли на оплату услуг. Непродовольственные товары отнимали почти 44% расходов семей, которые воспитывают двоих и больше детей, а на алкоголь чуть более щедро, чем среднестатистическая семья, тратили деньги бездетные белорусы — 3,1% расходов.

В денежном выражении на основную статью расходов — продукты питания — белорусы тратили ежемесячно около 1 млн 785 тыс. рублей. Треть этой суммы уходила на покупку мяса и мясных изделий, еще почти 20% — на молоко и молочные продукты, 15% — на хлеб, а на картофель — менее одного процента. [2]

Вторую по значимости статью расходов белорусов в 2013 году, как и годом ранее, составили услуги транспорта и связи — около 14% ежемесячных трат. На предметы гардероба жители Беларуси в среднем выделяли 11% потребительских расходов, на мебель и бытовую тех-

нику — еще 8%. Но, кажется, бум на покупку предметов длительного пользования в Беларуси остался в прошлом. Если в 2012 году на 100 белорусских семей приходилось по 154 телевизора, 134 холодильника и 60 СВЧ-печей, то в 2013 году — по 152, 135 и 62 прибора соответственно. Заметно увеличилось только количество компьютеров: в прошлом году насчитывалось 70 ПК на 100 семей, а в позапрошлом — 59. [1]

Цифры статистики складываются в относительно благополучную картину. Однако сами белорусы более сдержаны в оценках собственного уровня жизни. Положительную разницу в ситуации 2013 года по сравнению с 2012 годом заметили только 20,5% семей Беларуси, причём, что ухудшение материального положения ощутили почти 18% семей. Большая часть, или 62% семей вовсе не заметили никаких изменений в течение года.

Примерно столько же, или 65% белорусов, полагают, что и в будущем материальное положение не изменится. При этом сбережения делают только в каждой второй белорусской семье. Цель, которую преследует большинство, — подстраховаться семейный бюджет на случай непредвиденных расходов. Это неудивительно: в каждой десятой белорусской семье смотрят в будущее с пессимизмом. И все же белорусов-оптимистов почти вдвое больше, и в каждой четвертой семье уверены, что в 2014 году жить станет еще лучше.

#### Литература:

1. Об изменении уровня жизни населения Республики Беларусь в 2013 году. [Электронный ресурс]/Национальный статистический комитет Республики Беларусь — Минск, 2014. — Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by> — Дата доступа: 22.06.2014.
2. Уровень жизни [Электронный ресурс]/Национальный статистический комитет Республики Беларусь — Минск, 2014. — Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by> — Дата доступа: 22.06.2014.
3. Заработная плата [Электронный ресурс]/Национальный статистический комитет Республики Беларусь — Минск, 2014. — Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by> — Дата доступа: 22.06.2014.
4. Беларусь и страны СНГ [Электронный ресурс]/Национальный статистический комитет Республики Беларусь — Минск, 2014. — Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by> — Дата доступа: 22.06.2014.

## Проблематика оценки финансовой устойчивости коммерческого банка

Трошин Валерий Андреевич, аспирант

Поволжский государственный технологический университет (г. Йошкар-Ола)

Процессы, происходящие в настоящее время в банковской сфере в целом и отдельных ее элементах — обуславливают необходимость совершенствования системы оценки деятельности банков и их финансовой устойчивости. Система мониторинга деятельности банков позволит выявить среди них наиболее проблемные как можно раньше.

Быстрое развитие финансовой системы оказывает влияние на то, что имеющиеся подходы и методы оценки

финансовой устойчивости быстро устаревают. Поэтому в современный период актуальным является формирование новых подходов к определению финансовой устойчивости как в целом в банковской системе, так и в коммерческих банках в частности.

Обобщенно можно сказать, что понятие «финансовая устойчивость» имеет множество определений. Однако принципиальным является отсутствие применительно к коммерческим банкам четкого определения «финан-

совая устойчивость». Проанализируем, что представляет финансовая устойчивость банка. Обратимся к определениям, представленным в различных источниках:

— финансовая устойчивость банка — оценка качества активов, достаточности капитала и эффективность деятельности [6];

— финансовая устойчивость банка — наличие собственных средств; [1]

— финансовая устойчивость банка — наличие устойчивого капитала, ликвидный баланс, платежеспособность; [2]

— финансовая устойчивость банка — способность противостоять деструктивным колебаниям, выполняя при этом операции по привлечению во вклады денежных средств физических и юридических лиц, открытию и ведению банковских счетов, а также размещению привлеченных средств от своего имени и за свой счет на условиях платности, срочности и возвратности. [7]

— финансовая устойчивость банка — стабильность финансового положения — сбалансированность финансов, ликвидность активов, достаточность резервов. [8]

Обобщенно, можно сделать вывод, что финансовая устойчивость коммерческого банка это, прежде всего, устойчивость его финансового положения в долгосрочной перспективе, а именно состояние финансовых ресурсов, при котором коммерческий банк способен путем эффективного использования денежных средств обеспечить непрерывный процесс осуществления своей экономической деятельности.

Важно отметить, что многие экономисты выделяют несколько типов устойчивости коммерческого банка (см. таблица 1).

Таким образом, устойчивость коммерческого банка — это более широкое комплексное понятие, включающее организационные и технические вопросы, чем просто определение финансовая устойчивость.

Объектом анализа выступает финансовое состояние коммерческого банка, его способность противостоять

возможным негативным факторам внутренней и внешней среды.

Рассмотрим основные подходы к оценке деятельности коммерческих банков (рис. 1).

Показатели оценки финансовой устойчивости могут быть сгруппированы по следующим признакам:

1. Достаточность капитала;
2. Ликвидность;
3. Качество пассивов;
4. Качество активов;
5. Прибыльность [3; 5].

Для оценки приведенных выше показателей обычно используется множество коэффициентов, при этом особо актуальной становится задача выбора наиболее значимых для оценки финансовой устойчивости коэффициентов.

Поэтому рассмотрим наиболее часто встречающиеся коэффициенты согласно представленным выше критериям (табл. 2).

В целом, оценка финансовой устойчивости достаточно сложный процесс, предусматривающий значительный объем расчетов.

На основе проведенного анализа выделим основные проблемы, возникающие при оценке финансовой устойчивости коммерческого банка:

- сложность обоснования и выбора наиболее значимых показателей;
- вероятность искажения оценки финансовой устойчивости банка в связи с недоучетом отличительных особенностей деятельности конкретного банка;
- необходимость длительного наблюдения и глубокого анализа всех параметров и факторов, оказывающих влияние на финансовую устойчивость;
- необходимость комплексного анализа и планирования финансовой устойчивости с помощью вариационных сетей;
- недостаточность информации;

Таблица 1. Типы устойчивости коммерческого банка [8]

Финансовая устойчивость	1. Интегральные финансово-экономические показатели состояния деятельности банка, которые синтезируют характеристики других экономических составляющих финансовой устойчивости банка (объем и структура собственных средств, уровень доходов и прибыли, норма прибыли на собственный капитал, достаточность ликвидности). 2. Обеспечение информационно-аналитической и технологической поддержки управления финансовыми операциями банка.
Организационно-структурная устойчивость	Организационно-технологическая дифференциация отдельных видов деятельности на основе функционально-технологической документации.
Функциональная устойчивость	1. Специализация банка. 2. Универсализация банка
Коммерческая устойчивость	Мера встроенности банка в инфраструктуру рыночных отношений (степень связей с государством, участие в межбанковских отношениях, качество отношений с кредиторами, клиентами и вкладчиками, социальная значимость банка).
Капитальная устойчивость	Определяется размерами собственного капитала банка.

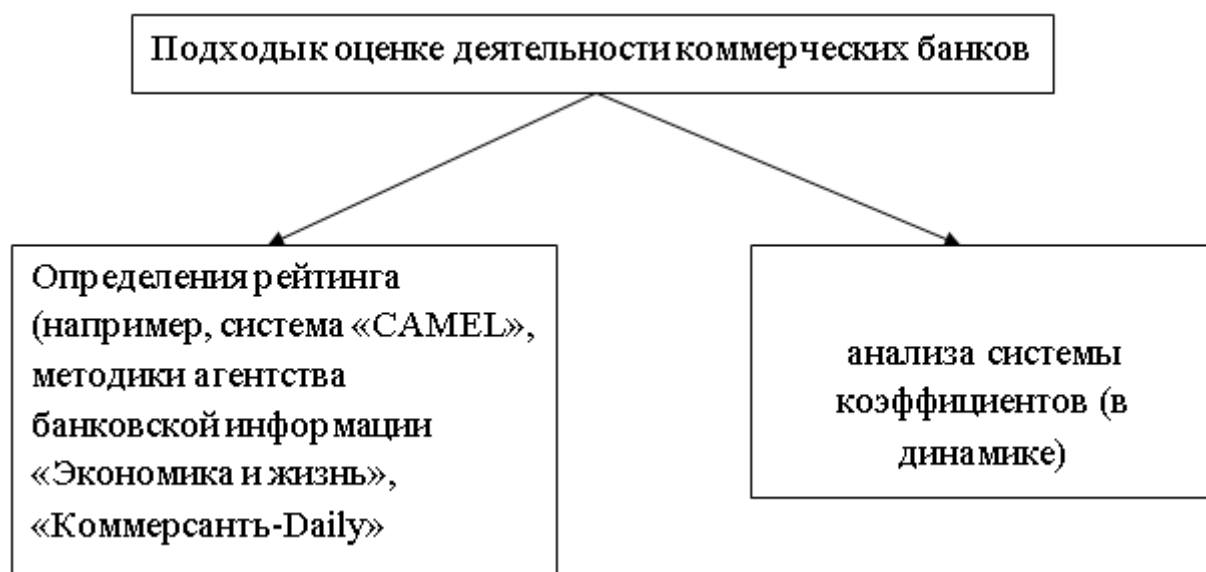


Рис. 1. Основные подходы к оценке деятельности коммерческих банков

Таблица 2. Коэффициенты оценки финансовой устойчивости коммерческого банка [3;4;5]

Название	Формула	Сущность
Коэффициент достаточности капитала	(Капитал/Активы, взвешенные с учетом риска) * 100%	показывает, насколько вложения банка в рискованные активы защищены собственным капиталом (рекомендуемое значение 10%)
Коэффициент автономии/финансовой независимости	КА = собственный капитал/валюта баланса	характеризует зависимость от внешних займов (минимальное значение 0,5)
Коэффициент эффективности использования активов	(Активы, приносящие доход/суммарные активы) * 100%	характеризует удовлетворение потребностей экономики и населения в кредитных ресурсах
Коэффициент стабильности ресурсной базы	(( Суммарные обязательства — Обязательства до востребования)/суммарные обязательства) * 100%	норма 70%
Коэффициент маневренности	КМ = СОС/собственный капитал = (собственный капитал — внеоборотные активы)/собственный капитал	показывает, какая часть собственных средств организации находится в мобильной форме
Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств	$Kdpzs = \frac{DP}{DP + Sk}$ где DP — долгосрочные пассивы, Sk — собственный капитал предприятия	показывает, какая часть в источниках формирования внеоборотных активов на отчетную дату приходится на собственный капитал, а какая на долгосрочные заемные средства
Коэффициент накопления собственного капитала	КНСК = (Резервный капитал + нераспределенная прибыль)/собственный капитал	характеризует долю заработанной прибыли, направляемую на развитие основной деятельности
экспресс-анализ с помощью математических моделей		отражает комплексный подход к оценке финансовой устойчивости банка как сложной динамической системы, позволяет оценить текущее состояние банка и судить об устойчивости его финансового положения в будущем

— необходимость исследования банковской среды в целом.

Обобщив вышесказанное, можно сделать вывод, что в настоящее время необходимо совершенствование подходов к оценке финансовой устойчивости банков, а именно комплекса показателей, позволяющих учитывать особенности развития как отдельных банков, так и банковской системы в целом. В связи с этим, перспективным направлением развития системы оценки финансовой устойчивости коммерческих банков является введение новых показателей (напр., коэффициент устойчивого финансирования и др.).

Литература:

1. «Об утверждении требований к финансовой устойчивости банков, в которых оператором электронной площадки открываются счета для учета денежных средств, внесенных участниками закупок в качестве обеспечения заявок, а также требований к условиям договоров о ведении указанных счетов, заключаемых оператором электронной площадки с банком (в том числе в части собственных средств (капитала), активов, доходности, ликвидности, структуры собственности)»/Постановление Правительства № 901 от 10 октября 2013 г. N 901.
2. Белых, Л.П. Устойчивость коммерческих банков. Как банкам избежать банкротства. — М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2003.
3. Ермолович, Л.Л. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия/Ермолович Л.Л. — 2-е изд., перераб. И доп. — М.:ИНФРА, 2006. 342 с.
4. Ковалев, В.В., Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. — 2-е изд., перераб. и доп. М.:ИНФРА — М, 2005. 132 с.
5. Проблематика финансовой устойчивости коммерческого банка и методов ее оценки/Д.А. Гоголь // Вестн. Волгогр. гос. ун-та. Сер. 3, Экон. Экол. 2011. №2 (19).
6. Райзберг, Б.А. Современный экономический словарь/Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б., — 5-е изд., перераб. И доп. — М.:ИНФРА-М, 2006. — 494 с.
7. Сущность и специфика финансовой устойчивости коммерческого банка <http://www.topknowledge.ru/bankop/1453-sushchnost-i-spetsifika-finansovoj-ustojchivosti-kommercheskogo-banka.html>
8. Устойчивость коммерческого банка: содержание и специфика проявления на региональном уровне/З.А. Тимофеева// Экономические и социальные перемены в регионе. 2002. В. 18. с. 43–50.

## Аппарат управления операционными банковскими рисками

Усенко Марина Александровна, бакалавр  
Тюменский государственный университет

**О**перационные риски банка это вероятность возникновения убытков в результате недостатков или ошибок во внутренних процессах банка, в действиях сотрудников и иных лиц, в работе информационных систем, либо вследствие внешнего воздействия [4].

Темпы изменений в банковском бизнесе постоянно ускоряются. Это предъявляет высокие требования к управлению операционными рисками и к аппарату управления. Для создания эффективно функционирующей банковской системы требуется три уровня норм и правил: нормативно-правовая база общенационального уровня, правила самого банка и банковские правила (см. рис. 1).

Таким образом, в современных условиях важнейшей характеристикой деятельности коммерческого банка является финансовая устойчивость. Ее обеспечение становится одной из наиболее сложных задач в деятельности коммерческих банков. Принципиально, что результат оценки зависит от используемой методики и выбранной системы показателей. Поэтому, для оценки устойчивости банка важно использовать систему показателей, позволяющую достаточно полно оценить политику банка в области размещения своих ресурсов, прибыльности и т.д. а основе достоверной и полной информации.

Первый уровень — национальные законы, не подвластны руководству банка, так как находятся на верхней ступени иерархии нормативных актов, и издаются законодательными органами.

Второй и третий уровень — операционные правила и правила банков разработаются непосредственно сотрудниками банка, следовательно, от тщательности проработки этих норм и нормативов зависит эффективность работы системы. Для этого необходимо воспользоваться опытом успешных отечественных и зарубежных банков, и на базе полученных исследований осуществить разработку правил с учетом особенностей каждого банка.



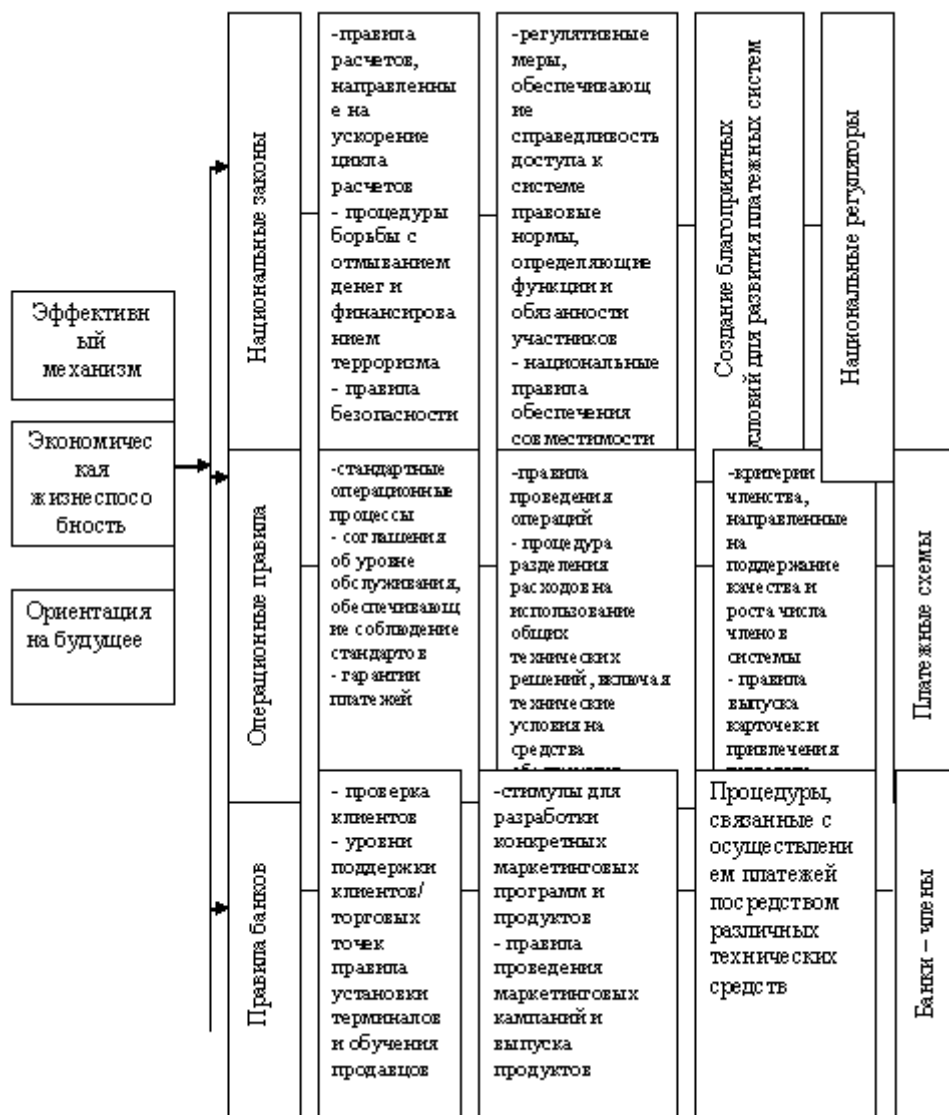


Рис. 1. Нормы и стандарты аппарата управления операционными банковскими рисками

Данные правила позволяют получить значительные экономические и социальные выгоды, обусловленные увеличением доли населения, охваченного банковскими услугами, и появлением более экономичных и эффективных механизмов перевода денежных средств. Возможные пути достижения этой цели с использованием предлагаемой системы управления операционных рисков представлены на рисунке 2.

Меры, по сокращению операционного риска позволяют практически устранить вероятность риска ликвидности, операционного и административного риска, а также риска преступлений.

В управлении риском ликвидности целесообразно использовать стресс-тестирование платежной системы, чтобы определить ее устойчивость, невосприимчивость к различным гипотетическим потрясениям. Участник платежной системы может минимизировать риск ликвидности путем привлечения кредитного финансирования для оперативного использования. Другим вариантом ре-

шения является наличие ликвидных депозитов в банках или формирование высоколиквидного портфеля ценных бумаг, который может быть предоставлен в обеспечение на денежном рынке или продан за наличные. Кроме того, любая инициатива в платежной системе, направленная на гарантирование выполнения платежей, будет способствовать снижению риска ликвидности.

Риски ликвидности в платежной системе могут быть сокращены посредством неттинга, хорошо спланированных графиков платежей, а также гибкого использования лимитов и залога.

Меры по ограничению операционного риска могут включать четкие процедуры и порядок действий на случай чрезвычайных происшествий, в том числе последовательность действий по обеспечению незамедлительных мероприятий в случае выхода из строя систем и т.д. Кроме того, необходимо создать два отдельных операционных центра для сокращения операционного риска в критически важных системах [3].

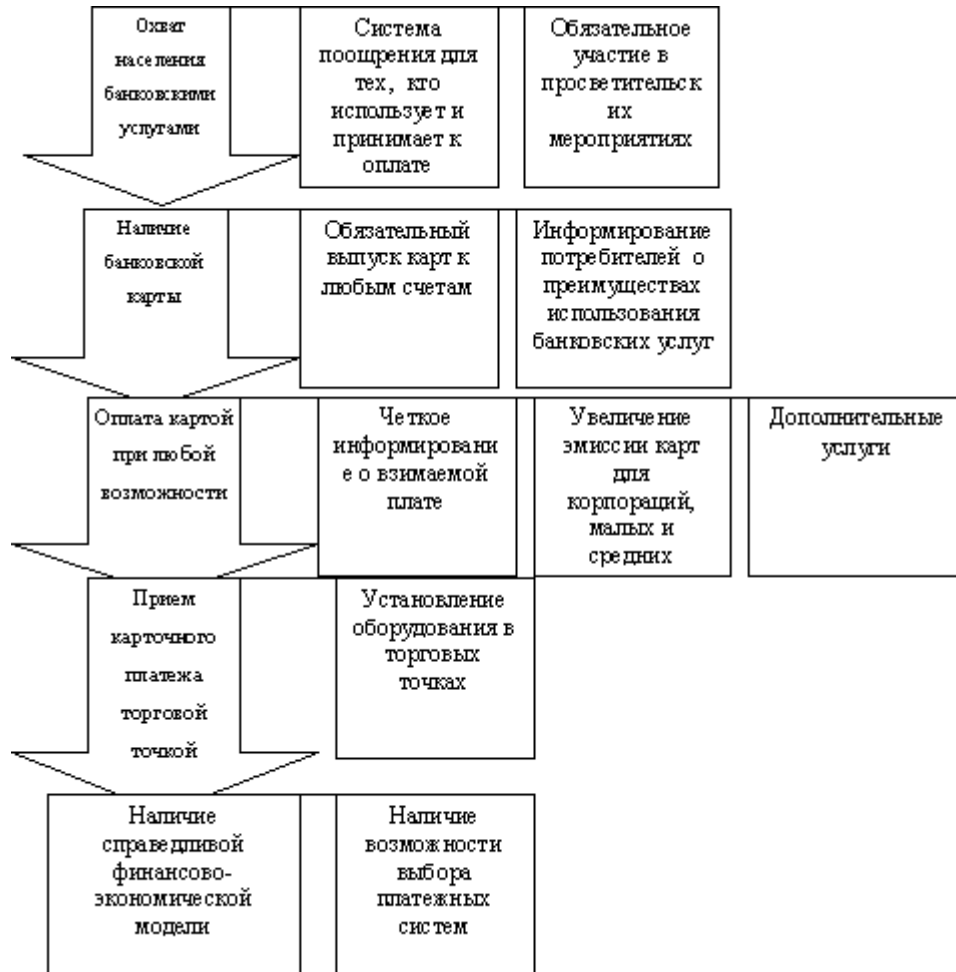


Рис. 2. Меры ускорения развития системы управления операционными рисками

Риски информационных систем могут быть сокращены координацией решений, касающихся этих систем, применением единых стандартов, снижением количества ошибок и операционных сбоев путем планирования и регулярного сопровождения системы. Хорошая архитектура системы интернет-коммуникаций (ИСТ), грамотный персонал, непрерывное обучение, письменные операционные инструкции сократят возможность ошибок, связанных со сложными системами и изменением условий. Внутренний мониторинг, набор форматов для контроля изменений, системы совершенствования безопасности, эффективные системы резервирования, планирование на случай аварий и происшествий — все это помогает предотвратить реализацию рисков системы.

Методы сокращения операционных рисков включают:

- надлежащую практику платежных переводов;
- четкое разделение обязанностей и ответственности для высшего руководства;
- эффективное применение внутреннего контроля и методов управления рисками, набор и адекватное обучение квалифицированных сотрудников, постоянное повышение их квалификации;

— сопровождение и организацию использования системы;

- эффективные системы резервирования;
- инструкции для разрешения проблем и кризисных ситуаций;
- всесторонние соглашения, покрывающие ущерб от ошибок и задержек [1].

— Риски преступлений (криминальные риски) могут быть уменьшены посредством:

- наличия письменных регламентов по безопасности и процедур, препятствующих преступлениям;
- интеграции планирования безопасности в планирование систем;
- адекватного мониторинга;
- разделения задач, которые представляют опасность в комбинации.

Безопасности больше содействуют: достаточная физическая безопасность, контроль доступа к информационным системам, наблюдение за процедурами безопасности, обучение персонала по сокращению криминальных рисков, обмен опытом с другими органами в отношении преступных методов и средств защиты.

Литература:

1. Уткин, Э.А. Нововведения в банковском бизнесе России/Э.А. Уткин, Г.И. Морозова, Н.И. Морозова. — М.: Финансы и статистика, 2008. — 351 с.
2. Усоскин, В.М. ПЛАТЕЖНЫЕ СИСТЕМЫ: ЭВОЛЮЦИЯ И РИСК-МЕНЕДЖМЕНТ// Международные банковские операции, 2012, N 3.
3. Факов, В.Я. Банковские карточки: Англ.-русс. слов.: Ок. 600 терминов=Bank cards/В.Я. Факов. — М.: Междунар. отношения, 2005. — 115 с.
4. Хольнова, Е.Г. Банковское дело: Учеб. пособие/Е.Г. Хольнова; С.-Петерб. гос. инж.-экон. акад. — СПб.: СПбГИЭА, 2012. — 147 с.
5. Хольнова, Е.Г. Деньги, кредит, банки, биржи: Учеб. пособие/Е.Г. Хольнова; М-во образования Рос. Федерации, С.-Петерб. гос. инженер.-экон. ун-т. — СПб.: СПбГИЭУ, 2011. — 200 с.

## Проблемы и перспективы развития туристско-рекреационного потенциала Самарской области

Фадина Наталья Валерьевна, старший преподаватель;  
Байкова Ольга Анатольевна, старший преподаватель  
Самарский институт — Высшая школа приватизации и предпринимательства

Признаком развитости социально-экономической системы региона среди прочих показателей является рекреационный потенциал.

Рекреационный потенциал территории — это вся совокупность природных, культурно-исторических и социально-экономических предпосылок для организации рекреационной деятельности на определенной территории; способность природной территории оказывать на человека положительное физическое, психическое и социально-психологическое воздействие, связанное с отдыхом [2, с. 29]

Эффективное управление туристско-рекреационным комплексом как территориальной системой предполагает поиск, внедрение и адаптацию к конкретным экономическим условиям функционирования экономической системы региона, инновационных инструментов и методов совершенствования процессов принятия управленческих решений.

Туристско-рекреационный комплекс Самарской области в настоящее время представляет собой систему со средним уровнем экономического развития. На сегодняшний момент в области имеются: для культурно-познавательного туризма — 150 туристических маршрутов; для экологического туризма — 52; для паломнического туризма — 23; для событийного туризма — 10; для экстремального туризма — 29. Наличие в Самарской области памятников природы (580 объектов), истории (3636 объектов), религиозных объектов, а также значительных культурно-рекреационных возможностей является хорошей предпосылкой для создания востребованных туристских программ [3, с. 43]. Кроме того, следует отметить устойчивую положительную динамику увеличения количества объектов инфраструктуры в Самарской области.

Самарский регион представлен следующими видами туризма: отпускной, оздоровительный, познавательный, спортивный, деловой, событийный, экологический, паломнический, геологический, индустриальный, бизнес-туризм.

Благоприятная культурная и природная ситуация в Самарской области способствует развитию новых альтернативных форм туризма, например экстремального туризма, и созданию аналогичной инфраструктуры в этих сферах.

Очевидно, что в Самарской области представлены все возможности для развития туризма, в том числе сочетание различных его видов.

Являясь центром деловой, финансовой, политической, научной, духовной и культурной жизни Поволжья, Самарская губерния имеет уникальный потенциал развивать наиболее перспективные виды туризма, что позволяет существенно разнообразить предложение и повысить конкурентоспособность туристского продукта области. Однако конкуренция со стороны международного туризма вынуждает туристско-рекреационный комплекс региона искать пути адаптации к новым условиям [1].

Анализ факторов, таких как: географическое положение, инженерная и транспортная инфраструктура, природные ресурсы и экологические условия, информационное пространство и др. позволит выявить сильные и слабые стороны развития туристского кластера Самарской области (таблица 1).

Общий SWOT-анализ туристско-рекреационного потенциала Самарской области, приведенный выше, показал, что имеющиеся возможности в настоящее время не реализовываются в полной мере. В Самарской области огромное число мест «упущенных возможностей»,

Таблица 1. SWOT-анализ туристско-рекреационного потенциала Самарской области

Сильные стороны	Слабые стороны
<p>Выгодное географическое расположение.</p> <p>Богатое природное, историческое и культурное наследие.</p> <p>Высокая транспортная доступность: наличие речного, железнодорожного и автовокзала, аэропорта.</p> <p>Относительно стабильная политическая и социально-экономическая ситуация.</p> <p>Наличие крупных промышленных объектов, привлекающих для бизнес-туристов.</p> <p>Высокий рекреационный потенциал: уникальное разнообразие природного комплекса.</p> <p>Наличие культурных, спортивных, развлекательных мероприятий, имеющих всероссийский и международный характер.</p>	<p>Неразвитость туристской инфраструктуры.</p> <p>Низкий уровень материально-технической базы большинства мест оказания туристических услуг</p> <p>Плохое состояние дорог, улиц, парков, низкий уровень благоустройства области</p> <p>Отсутствие гибкой системы стимулирования субъектов сферы туризма области на внутреннем туристском рынке.</p> <p>Отсутствие инвестиций и инвестиционных предложений развития сферы туризма в области.</p> <p>Отсутствие единого сформированного туристического имиджа и недостаточно эффективное распространение рекламных информационных материалов о туристском потенциале Самарской области в России и за рубежом.</p> <p>Слабая информированность населения о туристском потенциале региона.</p>
Возможности	Угрозы
<p>Развитие туризма в Самарской области на основе исторических, религиозных и природных достопримечательностей является потенциально крупным источником доходов для области, может существенно улучшить ее репутацию и инициировать экономическое развитие региона.</p> <p>Участие Самарской области в конкурсах по организации и развитию отдельных перспективных видов туризма: культурно — познавательный, экологический, сельский, военный, этнический и т. д.</p> <p>Включение в федеральные программы и проекты.</p> <p>Участие в туристических выставках, ярмарках, фестивалях, конференциях и спортивных мероприятиях на российском и международном уровнях.</p> <p>Привлечение инвестиций малого и среднего бизнеса в туристскую индустрию Самарской области.</p> <p>Развитие инфраструктуры и улучшение объектов показа области.</p>	<p>Высокий уровень конкуренции с другими регионами Поволжья в предоставлении туристических услуг.</p> <p>Недостаток информации об области приводит к отвлечению внимания потенциальных туристов от региона.</p> <p>Недостаток собственных финансовых ресурсов, направляемых на поддержание, реконструкцию достопримечательностей.</p> <p>Разрушение исторического наследия.</p> <p>Изменения предпочтений потребителей (увеличение спроса на отдых за рубежом).</p> <p>Экологические катастрофы и катаклизмы.</p> <p>Конкурентное преимущество других субъектов Российской Федерации в сфере развития туризма и в области привлечения федеральных средств на инвестиционные проекты.</p>

которые можно было бы развивать и сделать известными на всю страну. При безусловном потенциале и обеспеченности отдельно взятых направлений объекты туристско-рекреационного комплекса региона не функционируют скоординировано, как единый механизм.

К факторам, сдерживающим развитие туризма в Самарской области, также можно отнести:

Низкую конкурентоспособность Самарского турпродукта по цене и качеству.

Отсутствие системы статистического учета, что не позволяет оценить динамику отрасли области в целом и четко просчитать бюджетную эффективность государственной поддержки развития внутреннего и въездного туризма.

Недостаточный уровень развития сферы дополнительных услуг (транспортных, услуг гидов-экскурсоводов, гидов-проводников и других).

Управление развитием туристской отрасли Самарской области, в первую очередь, должно базироваться на междисциплинарном подходе к экономике туризма. В этой связи в реализации программы по развитию рекреационного направления наиболее целесообразным и перспективным методом является кластерный подход.

Стимулированию и регулированию процесса формирования конкурентоспособного туристического кластера должна способствовать государственная поддержка. Основными задачами государственного регулирования, в данном контексте, является децентрализация и диверсификация ресурсов, благодаря чему в относительно короткий период можно обеспечить качественный переход от структуры разрозненных предприятий к четко функционирующему туристско-рекреационному кластеру, действующему на принципах государственно-частного

партнерства и вовлечения в туристическую деятельность максимально возможного объема туристских ресурсов региона.

Реализация настоящих задач будет способствовать:

— усилению конкурентных преимуществ создаваемого туристического продукта,

— обеспечит географическую концентрацию компаний на подготовленных и оборудованных коммуникациями и обеспеченных проектными решениями территориях,

— повысит занятость населения.

Это приведет к увеличению туристического въездного потока, а, следовательно, к росту поступлений в бюджеты всех уровней.

Развитие туристско-рекреационного потенциала на территории Самарской области требует системности и комплексности, поскольку сама туристская отрасль носит ярко выраженный межотраслевой характер, задействует самые разные секторы экономики, культуру, природное наследие и другие сферы. С учетом этого для эффективного функционирования и стабильного развития туристско-рекреационного комплекса Самарской области необходимо:

— развитие инфраструктуры туристической отрасли и совершенствование материально-технической базы мест оказания туристических услуг региона за счет при-

влечения российских и иностранных инвестиций, в т. ч. реконструкция действующих и создания новых туристских объектов и средств размещения;

— формирование конкурентоспособного туристского продукта области, в т. ч. разработка новых маршрутов регионального и межрегионального уровня, создание оригинальных туристических объектов;

— укрепление партнерских взаимоотношений Самарской области в сфере туризма;

— подготовка и переподготовка кадров для туристической отрасли области, научное обеспечение туристской деятельности;

— развитие событийного туризма с использованием ключевых событий в жизни Самарской области и своевременное информирование о них;

— превращение г. Самары в современный международный центр деловой активности, привлечение бизнес-туристов из-за рубежа и из других регионов России;

— развитие предпринимательства в сфере туризма, прежде всего малого и среднего;

— повышение эффективности маркетинговой политики в области продвижения Самарского турпродукта, активизация рекламно-информационной деятельности, направленной на формирование имиджа Самарской области как крупного центра туризма и продвижение его на российский и международный туристические рынки.

Литература:

1. Министерство спорта Самарской области [электронный ресурс]: Областная целевая программа «Развитие туристско-рекреационного кластера Самарской области» на 2011–2014 годы. — Официальный сайт Министерства спорта Самарской области. — Режим доступа: <http://mstm.samregion.ru/base/strategy/3736>.
2. Кусков, А. С. Основы туризма/А. С. Кусков, Ю. А. Джаладян. — М.: Кнорус, 2011.
3. Мифтахова, Л. Т. Туристско-рекреационные ресурсы Самарской области как ядро формируемого туристско-рекреационного кластера//Вестник Самарского государственного экономического университета. — 2013. — № 11 (109). — с. 43–49.

## Почему необходимо отказаться от кондукторного метода сбора проездной платы и как организовать контроль оплаты проезда в переходный период

Федоров Владимир Анатольевич, кандидат экономических наук, доцент  
Высшая школа экономики (г. Санкт-Петербург)

Сбор платы за проезд является неотъемлемой частью перевозочного процесса, от уровня организации и функционирования которой зависят доходы транспортных предприятий, а также в определенной мере качество перевозки и культура обслуживания пассажиров.

На полноту сбора выручки за проезд существенное влияние оказывает форма оплаты проезда. На протяжении ряда лет в нашей стране развивались и были апробированы различные методы оплаты проезда,

как на городских, так и на пригородных маршрутах: кондукторами, водителями автобусов, с помощью касс-копилок или касс-автоматов и полуавтоматов, кассирами на автостанциях и автовокзалах, продажей разовых билетов, абонементных талонов и проездных билетов длительного пользования.

Отечественными учеными были изучены и проанализированы как отечественные, так и зарубежные технические средства, методы и технологии сбора платы

Таблица 1. Приоритетный ряд потерь выручки применительно к автобусному транспорту

	Метод сбора платы за проезд	Величина недобора выручки в %
1.	Бескассовый метод — самообслуживание	13
2.	Кассы-автоматы в салоне автобуса	13
3.	Кондуктор	16
4.	Водитель	18

за проезд, в том числе: особенности тарифной системы и проездных документов, бескондукторные формы, наиболее характерные типы билетных аппаратов для продажи разовых и долгосрочных билетов, а также компостеров различной модификации, особенности контроля правильности оплаты, причины и величина утечки выручки [1–4].

Каждый из методов сбора проездной платы имеет свою рациональную сферу применения, определяемую оценкой экономической эффективности, социальной целесообразности и производственных возможностей с учетом:

- полноты сбора и сохранности выручки;
- эксплуатационной надежности;
- величины и интенсивности пассажиропотока, формы организации движения автобусов (обычная, экспрессная, полужатонная);
- формы оплаты проезда (деньги, талоны, проездные билеты, льготные документы и др.);
- способа контроля.

В качестве примера в таблице 1. приведены обобщенные результаты отечественного и зарубежного опыта недобора выручки при использовании различных методов сбора платы за проезд в городском и пригородном автобусном сообщении.

Роль сбора проездной платы на городском пассажирском транспорте в последние годы постоянно растет. Это связано с рядом причин, среди которых основной является недостаточный объем бюджетного финансирования эксплуатационных расходов городского пассажирского транспорта. Что касается выручки, то ее увеличение может быть достигнуто двумя путями — повышением тарифов на проезд или повышением эффективности организации сбора проездной платы.

Первое направление находится вне сферы компетенции транспортных предприятий и ограничено социальной значимостью услуг городского пассажирского транспорта в крупном городе. В связи с этим особую актуальность приобретает поиск путей повышения эффективности сбора проездной платы без изменения действующих тарифов. Одним из таких путей являлся эксперимент по возврату к кондукторному методу сбора проездной платы в городском пассажирском транспорте, который проводится в большинстве городов России, в том числе с октября 1996 года в Санкт-Петербурге.

Организаторы эксперимента рассчитывали значительно увеличить размер сбора проездной платы, предпо-

лагая, что городской пассажирский транспорт перевозит большое количество безбилетных пассажиров, а кондукторный метод обслуживания позволит сократить их количество. При этом полученный доход будет значительно выше расходов на кондукторов. Однако *следует отметить, что до настоящего времени расчетов, основанных на фактических данных, и подтверждающих эффективность кондукторного метода сбора проездной платы не существует.* А возврат городского транспорта к кондукторной форме сбора проездной платы был продиктован в первую очередь политическими мотивами. Так в Санкт-Петербурге, возврат к кондукторам со стороны администрации города был продиктован возможностью сокращения безработицы, а транспортные предприятия оказывали эксперименту всяческую поддержку в связи с тем, что были заинтересованы в получении большей независимости от централизованной оплаты услуг за выполненную транспортную работу.

В теории, для того, чтобы рассчитать экономическую эффективность кондукторного метода, необходимо знать количество перевозимых наземным транспортом пассажиров, количество пассажиров, не оплачивающих проезд и затраты на содержание кондукторов, которое можно определить с определенной степенью погрешности только путем сплошного обследования пассажиропотоков. В связи с утратой базы для сравнения результатов расчетов в тот период, доказать экономическую нецелесообразность данного метода по сравнению с бескассовым методом в сочетании с контролем, не удалось. Это привело к тому, что эксперимент перехода на кондукторную форму сбора проездной платы охватил всю страну. Дольше всего в этом направлении «сопротивлялся» московский городской пассажирский транспорт.

Связь между выручкой и численностью кондукторов для городского пассажирского транспорта Санкт-Петербурга представлена в таблице 2.

Где ПАТ — предприятия пассажирского автотранспорта, ГЭТ — предприятия городского электротранспорта.

Если принять среднемесячную заработную плату кондуктора в размере 16 тыс. рублей, а размер специальных страховых взносов во внебюджетные фонды — 30%, то доля затрат только на заработную плату на кондукторов в среднегодовой выручке для наземных видов транспорта составляет 40%. А с учетом затрат на форму, изготовление и доставку билетов, реализацию билетов

Таблица 2. Динамика численности кондукторов и собираемой ими выручки в период с 2003 по 2005 годы

Наименование	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Итого
Всего кондукторов ПАТ и ГЭТ (чел.)	4859	4496	4466	4443	3811	3815	25891
Всего выручка ГЭТ и ПАТ (тыс. руб.)	1773937	1946824	3639971	3816373	3959573	4403906	19540584

длительного пользования, инкассацию выручки, содержание помещений и развозку кондукторов в общем объеме выручки составляет уже более 60%. Эти цифры говорят о неэффективности кондукторной формы сбора оплаты за проезд. Для убедительности можно привести такой пример: на зарплату одного кондуктора можно провезти от более 400 «зайцев» при штрафе за безбилетный проезд 500 рублей. Но такого количества «зайцев» в расчете на численность всех кондукторов просто не существует в общественном транспорте, что говорит о малой эффективности последних.

В настоящее время все больше транспортных предприятий заявляют о необходимости отказа от кондукторной формы сбора проездной. Это связано с рядом причин, среди которых основными являются убыточность данной формы сбора проездной платы и высокая текучесть кондукторов. В результате растут расходы по найму кондукторов, и увеличивается выпуск подвижного состава на линию без кондуктора.

Наиболее надёжной системой, доказавшей свою действенность на практике, показала система самостоятельной покупки билета пассажирами и контроль при надлежащем уровне штрафов и возможностях контролёров. Уровень штрафов должен быть приблизительно пропорционален частоте появлений контролёров.

При переходе к электронным безналичным платежам пассажир должен будет завести пластиковую карту, ко-

торая станет его универсальным проездным билетом. Пополнив баланс карты, он затем сможет оплачивать проезд в общественном транспорте, прикладывая её к считывающему устройству в салоне — валидатору (он может быть исполнен как терминал, находящийся в руках кондуктора, или как автоматическое устройство на поручне в салоне). Деньги с карты по безналичному расчёту спишутся в пользу компании-оператора, которая за счёт всех подобных поступлений организует работу городского транспорта и оплатит компаниям-перевозчикам их «вознаграждение» за проделанную работу. Преимущества автоматизированной системы оплаты проезда представлены в таблице 3.

Основной проблемой для данной формы сбора проездной платы является решение вопроса о пунктах реализации транспортных карт, мест и средств их пополнения. Предполагается, что новая система будет более гибкой и удобной для пассажиров. В будущем возможна интеграция электронного проездного с банковскими и платёжными терминалами, а также другими системами.

Кроме того данная система позволяет получать данные для оптимизации маршрутной сети. В этом случае нужно авторизировать купленный билет в системе два раза — на входе и на выходе. Что бы побудить пассажира авторизоваться на выходе можно предложить одновременное использование двух рычагов воздействия. Первый, когда турникет перед дверью открывается только при подне-

Таблица 3. Преимущества автоматизированной системы оплаты проезда (кондуктор с терминалом)

для пассажиров:	для администрации:	для перевозчиков:
Не нужно каждый месяц покупать новый проездной; Есть возможность контролировать затраты на поездку (свои или ребенка); Если карта будет утеряна, ее можно восстановить, в отличие от потертая проездного, который придется покупать заново; Пассажир может выбрать, как расплатиться через карту или наличными.	Получать полную статистику пассажиропотока; Видеть статистику по использованию льготных проездных; Контролировать бюджетные выплаты; На основании полученных данных по пассажиропотоку, оптимизировать график маршрутов, выявлять перегруженные направления; Упрощать выявление безбилетных пассажиров; Вводить различные тарифы и скидки на проезд.	Показывать администрации статистику по льготникам для более точного возмещения из бюджета; Контролировать работу кондуктора; Упрощать выявление безбилетных пассажиров и случаев мошенничества со стороны кондуктора; Сократить ошибки кондуктора при работе с наличными денежными средствами; Получить обоснование для администрации об увеличении или сокращении подвижного состава на маршрутах.



Фото 1. Касса внутри салона трамвая

сении карты к валидатору. Однако в этом случае нельзя исключить возможность выхода одновременно с другими пассажирами, которые авторизировали билет на выходе. Второй, когда в случае отсутствия авторизации остаток суммы целиком списывается с билета, так как по условиям оплаты списывается сумма денег за количество остановок. А это значит, что если билет не был приложен к валидатору на выходе, то с ним нельзя зайти в другой подвижной состав.

В настоящее время в Санкт-Петербурге одновременно существует две системы сбора проездной платы, когда в подвижном составе есть терминалы для авторизации электронных билетов и присутствует кондуктор, с переносным валидатором, для осуществления функции контроля и реализации разовых билетов на бумажной основе. Очевидно, что снижение издержек может произойти лишь тогда, когда всю работу непосредственно в транспорте будет выполнять электроника.

По нашему мнению в Санкт-Петербурге целесообразно использовать опыт сбора проездной платы и тарифной системы в общественном транспорте Нидерландов. Основой тарифной системы общественного транспорта Нидерландов является OV-chipkaart, смарт-карта, которую можно использовать для оплаты проезда в автобусе, трамвае, метро и поезде на всей территории страны. Карта может быть персонализированной (эта форма актуальна только для резидентов Нидерландов) и анонимной.

В Амстердаме, в трамваях нового образца, вход осуществляется через последнюю дверь. Именно там находится кондуктор (у которого можно приобрести билет, если вы не используете OV-chipkaart) Фото1.

После приобретения пассажир регистрируется в системе, приложив приобретенный билет к валидатору у кассы Фото1. Регистрация билета в системе является подтверждением оплаты проезда. Билет действует в течение часа с момента регистрации.

Для того чтобы выйти на остановке, пассажир прикладывает билет к валидатору у выхода Фото 2

Если вы используете OV-chipkaart, то в начале поездки необходимо отметить (check-in), приставив карту к устройству считывания. Если на карте есть достаточно средств, загорится зеленый свет, сопровождаемый звуковым сигналом.

В конце поездки вновь приставьте карту (check-out) к устройству считывания — дисплей на нем сообщит стоимость поездки и оставшийся на карте баланс.

Если проезд осуществляется за денежный кредит, то в начале поездки с карты будет снята фиксированная сумма (посадочный тариф), а в конце поездки, после заключительного считывания, посадочный тариф будет возвращен на карту. С кредита будет снята точная сумма денег, соответствующая выполненной поездке (рассчитывается по километражу).

Для примера, в настоящее время посадочный тариф для анонимной OV-chipkaart:





Фото 2. Валидатор на выходе из вагона трамвая

- автобус, метро и трамвай: 4.00 EUR
- поезд (NS и Veolia): 20.00 EUR

Таким образом, перед началом поездки на карте должен быть кредит хотя бы в размере посадочного тарифа.

Преимущества предлагаемой системы контроля оплаты проезда заключаются в возможности:

1. Поэтапного сокращения кондукторов. Предполагается, что в дальнейшем кассир будет заменен автоматом по продаже билетов.
2. Учета корреспонденций в структуре пассажиропотока.
3. Перехода на зонную оплату проезда.

Резюмируя все вышеизложенное можно сделать следующие выводы:

1. Ни один из применяемых методов сбора платы за проезд в мировой практике не обеспечивает полного сбора и сохранности выручки.
2. Наиболее перспективной считается централизованная система сбора платы за проезд при бескассовом обслуживании, основанная на широкой реализации и ис-

пользовании абонементных талонов и проездных билетов длительного пользования, а также единым тарифом и действующим механизмом финансирования.

3. Оценивая возврат к кондукторному обслуживанию на наземном городском пассажирском транспорте, прежде всего следует отметить, что ощутимого экономического эффекта он не дает, а приводит к очередному росту себестоимости пассажирских перевозок, не дает он и ощутимого социального эффекта.

4. При кондукторном методе, кроме расходов на зарплату кондукторов, требуются значительные дополнительные затраты на обеспечение благоприятных условий его эффективного функционирования.

5. Экономический эффект при полном кондукторном обслуживании может быть достигнут при выполнении главных условий:

- отсутствуют все виды проездных билетов длительного пользования;
- имеется доступность контроля и сбора платы за проезд кондуктором в часы «пик»;

Литература:

1. «Разработка и внедрение прогрессивных технологий сбора платы за проезд в городах, пригородном и междугородном сообщениях». Отчет ЛФ НИИАТ, 1985 г., шифр темы: 3.5–85. Руководитель НИР — Лисенков Е. М.

2. Рациональные сферы применения прогрессивных форм сбора проездной платы, обеспечивающих наибольшую полноту сбора выручки в пригородном автобусном сообщении. Отчет ЛФ НИИАТ, 1986 г., шифр: 3.5. Н1—86. Руководитель НИР — Лисенков Е. М.
3. Разработка и внедрение прогрессивных технологий сбора платы за проезд в городах, пригородном и междугородном сообщениях». Методические рекомендации по совершенствованию технологии сбора платы за проезд в пригородном автобусном сообщении. Отчет ЛФ НИИАТ, 1987 г., шифр: 3.5—87. Руководитель НИР — Лисенков Е. М.
4. Лисенков, Е. М. Метод оценки целесообразности применения различных способов сбора платы за проезд. Экспресс-информация. Автомобильный тр-т. Серия 3. Пассажиры перевозимы автомобильным транспортом. Вып. 3. М., ЦБНТИ Минавтотранса РСФСР. 1988 г.

## О возможностях оперативного управления наземным пассажирским транспортом в мегаполисах

Федоров Владимир Анатольевич, кандидат экономических наук, доцент  
Высшая школа экономики (г. Санкт-Петербург)

Для того, чтобы оценить возможности использования таких систем для оперативного управления наземным городским пассажирским транспортом общего пользования (НППТ) в условиях большого города, исследуем технологию и общие возможности оперативного управления для таких систем.

Начнем с объекта управления — подвижного состава и его количественной характеристики. Для того, чтобы управлять (НППТ), прежде всего, необходимо рассчитать его потребное количество в целом и по видам для всего транспортного комплекса мегаполиса. К сожалению, мы не можем этого сделать по следующим причинам:

Поскольку не можем построить матрицу корреспонденций только на основе сменяемости пассажиров в салонах подвижного состава. Даже если бы электронные билеты поддерживали функцию «радара», позволяющую определять где вошел ее владелец и когда он вышел, можно было лишь незначительно оптимизировать количество работающего на маршруте транспорта по причине неравномерности спроса на услугу перевозки, например из-за отказа от поездки, в следствие несоблюдения интервала или изменений маршрута поездки, либо других значимых факторов;

перевозка — это услуга, которая потребляется в момент ее производства, а значит, не может накапливаться, что заставляет выпускать на линию подвижной состав в количестве, превышающем спрос, даже при соблюдении заданного уровня качества перевозки;

нет алгоритма расчета количества необходимого подвижного состава, позволяющего рассчитать, сколько единиц подвижного состава может принять улично-дорожная сеть (УДС) в определенное время. То есть, если представить, что Администрация мегаполиса получила возможность закупить подвижной состав наземных видов транспорта (трамвай, троллейбус, автобус) в неогра-

ниченном количестве, то обнаружилось бы, что никто не может обосновать общую потребность по видам.

Подводя итог вышесказанному можно констатировать, что количество подвижного состава на линии определяют любые факторы, кроме его обоснованной потребности. Фактически количество подвижного состава на линии меняется только в период планового перехода с зимнего расписания на летнее, и наоборот.

Мониторинг решений данной проблемы за рубежом, позволяет сделать вывод, что принятие решений по количеству подвижного состава состоит из двух основных моментов. Первое: это наличие хорошей системы статистической транспортной информации, которая, к сожалению, у нас отсутствует. Например, во всех городах Германии применяется две стандартизированные методики сбора транспортной информации, с периодичностью в пять лет [1].

По одной из них, ведется измерение интенсивности движения. Например, по параметру интенсивность движения для Дрездена производится замер в 150 точках, для Мюнхена — в 1700 точках.

По другой определяются цели поездок, структура используемых транспортных средств, показатели подвижности.

Эта информация дает возможность построить матрицу спроса на транспортные услуги.

После того, как произведен сбор транспортной статистики, происходит учет других факторов для принятия решения. Это и политические аспекты, и общественное мнение, и многие другие факторы, но, тем не менее, основой всегда является транспортная модель, то есть предсказание того, что будет, если мы сделаем какое-либо изменение в сети.

После того, как на основе статистики построена матрица спроса на транспортные услуги, она накладывается

на транспортную сеть. Далее возможно решение более сложных задач: расчет интенсивности любого отрезка этой сети, обработка сценариев (последствия строительства моста, новой дороги и т. д.).

Следующим после определения потребного количества транспорта и маршрутов, анализу подлежит сам транспортный процесс, который для перевозки пассажиров включает следующие элементы:

- оформление поездки пассажиров (продажа проездных документов);
- обслуживание пассажиров на вокзалах до посадки в подвижной состав;
- посадка пассажиров в подвижной состав в пункте отправления;
- перемещение пассажиров до пункта назначения;
- высадка пассажиров в пункте назначения.

Циклом транспортного процесса является законченный комплекс операций, необходимых для доставки пассажиров — рейс.

Поскольку на работу НГПТ оказывает влияние целый ряд объективно существующих факторов, нарушающих заданный уровень организованности, возникает необходимость оперативного регулирования перемещением пассажиров, что является ключевой задачей управления транспортным процессом. Никакого регулирования не потребовалось бы, если бы все условия функционирования транспортного процесса, закладываемые в основу планирования, выполнялись абсолютно точно, то есть сам транспортный процесс был бы детерминированным. Однако реальные условия, в которых протекает транспортный процесс, постоянными не остаются и нередко значительно отличаются от планируемых. Система оперативного регулирования должна, таким образом, компенсировать возникающие в ходе работы отклонения от плановых показателей и нормативов.

Технологический процесс управления состоит из трех последовательно выполняемых этапов: информации, контроля и регулирования.

Информация, поступающая в ЦДС, включает данные о фактическом выпуске подвижного состава на маршруты, выделенном резерве, времени фактического отправления с начальных пунктов маршрута, времени проследования промежуточных контрольных точек и прибытия на конечные точки по каждому рейсу всех автобусных маршрутов города.

Общий контроль включает следующие виды:

- «оперативный» — за полным и своевременным выпуском подвижного состава, в разрезе каждого маршрута;
- «на маршруте»: преждевременные возвраты, опоздания, сходы, простои по техническим и эксплуатационным причинам;
- «за выполнением рейсов», предусмотренных в маршрутных расписаниях;
- за регулярностью движения по каждому рейсу на всем протяжении маршрута;
- «за использованием резервных машин (вагонов)»;

— «за эффективностью использования подвижного состава».

Система регулирования движения предусматривает применение следующих методов регулирования:

- использование резервного подвижного состава взамен преждевременно сошедшего по техническим и другим причинам;
- оперативное сокращение интервалов движения на маршруте путем использования резервного подвижного состава;
- оперативное переключение подвижного состава с маршрута на маршрут, в случае если маршрут обслуживается одним перевозчиком;
- восстановление нарушенной регулярности путем:
- «выдержки» подвижного состава на конечном пункте маршрута. Применяется, когда водитель прибыл ранее времени, установленного в маршрутном расписании.

— «нагона» опоздания в очередном рейсе. Применяется, если водитель прибыл на конечный пункт с незначительным опозданием, позволяющим без ущерба для пассажиров и безопасности движения увеличить скорость в очередном рейсе.

— «раздвижки» интервалов при отправлении подвижного состава с конечной станции. Применяется при выбытии одной машины (вагона), когда фактический интервал движения между соседними автобусами увеличивается вдвое

— оперативного увеличения времени рейса. Если условия движения машины (вагона) на маршруте резко изменяются и установленное расписанием время рейса не может соблюдаться водителями (плохая видимость пути, туман, метель и др.), диспетчер может оперативно увеличить время рейса на 10, 20% и более или полностью отменить движение машин (вагонов) по расписанию.

— отправления машин (вагонов) по оперативному интервалу. Применяется в особых случаях, когда на маршруте выбывают из движения два автобуса и более. При отправлении подвижного состава в рейс по оперативному интервалу на дисплей бортового комплекта водителя передается оперативно рассчитанное расписание;

— отправления автобусов по измененному направлению или временное переключение на другой маршрут. Применяется при необходимости усилить (сократить) движение автобусов на наиболее (наименее) загруженных направлениях или маршрутах;

— использования резервных машин (вагонов). Для сохранения регулярности движения на маршрутах перевозчик предусматривает в суточных нарядах резервные машины (вагоны), с помощью которых ЦДС обеспечивает замену выбывающих с линий по техническим и другим причинам.

— объезд участков автобусной сети, имеющих временные заторы движения для автобусов;

— оперативной координации движения автобусов с движением городского электротранспорта.

Высокая эффективность системы диспетчерского управления достигается путем ежедневно проводимого анализа результатов исполненного движения. Все материалы диспетчерского учета и отчетности за прошедшие сутки поступают в группу анализа исполненного движения которая осуществляет подготовку необходимых управленческих решений.

Для дальнейшего анализа выделим элементы процесса перемещения, которыми может управлять диспетчер. Таковыми являются:

- интервал движения;
- перераспределение подвижного состава на маршруте;
- координацией с другими видами транспорта;
- резервом.

При восстановлении регулярного движения диспетчер обязан добиться этой цели с минимальными производственными потерями линейного времени (то есть с минимальными суммарными простоями и отстоями автобусов на линии). А это значит, что при оперативном управлении движением необходимо как можно раньше предоставлять диспетчерскому персоналу сведения о нештатных ситуациях, происходящих на маршруте.

Существовавшие до применения систем спутниковой навигации системы АСУДД позволяли осуществлять контроль за движением НГПТ, как в оперативном режиме, так и в режиме накопления статистической и аналитической информации. Основными недостатками данных систем являлось отсутствие возможности регулирования перевозок в реальном масштабе времени и возможность субъективной оценки результатов транспортной работы т.к. данные о выполнении рейсов вносятся диспетчером системы.

Спутниковая радионавигационная система управления городским транспортом обеспечивает принципиально новые возможности: радиосвязь и навигацию в любой точке маршрута, визуализацию местоположения и движения транспортных средств с использованием электронных карт.

Проблема заключается в том, что получив данное преимущество с помощью такой системы, мы не можем воспользоваться им в полном объеме. Что бы использовать данное преимущество в системах управления должны быть созданы банки информации и разработаны алгоритмы принятия решений. То есть, имея техническую возможность получения огромного количества информации о случайных событиях на маршруте, необходимо научить систему генерировать случайные последовательности или другими словами «научить» систему интеллекту и минимизировать риски, связанные с предлагаемыми ее решениями. В настоящее время в этом направлении оперативное управление транспортными системами занимает позиции близкие к «нулевым». Решение принимает диспетчер, минуя «интеллект» системы.

Для минимизации времени устранения последствий критических ситуаций и нарушений графика процесса

пассажирских перевозок, а также снятия части нагрузки с диспетчеров по принятию управленческих решений, необходимо разрабатывать алгоритмы, описывающие последовательность действий диспетчеров в каждой конкретной ситуации [2].

Анализ основных характеристик зарубежных и отечественных систем диспетчерского управления НГПТ позволил сформулировать задачи, связанные с устранением отклонений фактических параметров процесса перевозок пассажиров от заданных [3]:

- получение информации о местоположении транспортных средств, попавших в критическую ситуацию;
- возможность переговоров водителя с диспетчером;
- расчет затрат времени на ожидание выбранного резервного транспортного средства, его передвижение к месту возникновения критической ситуации;
- формирование оценок критических ситуаций по выбранным критериям и допустимые решения, направленные на устранение последствий критической ситуации;
- классификация ситуаций с целью автоматизированного выбора и оценки возможных альтернатив.

Реализация перечисленных задач невозможна без использования современных методов управления, основанных на использовании радиосвязи и методов спутниковой радионавигации. У таких систем управления по крайней мере три неоспоримых преимущества перед старыми системами АСУДД:

- наличие информации о местонахождении подвижного состава в реальном масштабе времени;
- возможность передачи различной информации о транспортном средстве на маршруте;
- возможность ведения переговоров с водителем.

Но перечисленные преимущества являются всего лишь инструментом. Что касается методик управления, то, безусловно, базовой методикой для оперативного управления подвижным составом на маршрутах является методика работы с резервом транспортных средств.

Большая часть нарушений, приводящих к низкой надежности процесса перевозок, может устраняться за счет правильно организованной системы резервирования и эффективного информационного обеспечения системы управления резервом. Это положение является ключевым для всей системы управления НГПТ.

Поиск резервного транспортного средства осуществляется среди резервных машин парка или резервных машин ЦДС.

Оптимальное решение для местоположения резерва ЦДС исходит из минимизации потерь транспортной работы при ликвидации нарушений. Однако из-за действия других факторов препятствующих организации стоянки резервных транспортных средств, расположить резерв ЦДС в найденном расчетным путем месте окажется практически невозможным.

Время поиска и подачи транспортного средства оперативного резерва  $T_p$  можно найти из выражения:

$T_p = T_c + T_o + T_r + T_z + T_d$ , где

$T_c$  — время, затрачиваемое на получение информации о возникшей ситуации;

$T_o$  — время, затрачиваемое на оценки ситуации по критериям;

$T_r$  — время, затрачиваемое на поиск и выбор из альтернативных возможностей резервного транспортного средства;

$T_z$  — время задержки, которое проходит от принятия решения диспетчером до начала движения выбранного резервного транспортного средства к месту возникновения критической ситуации;

$T_d$  — время движения резервного транспортного средства до цели.

Оценка времени движения резервного транспортного средства к месту возникновения критической ситуации  $T_d$  сводится к оценке средней скорости движения резервного транспортного средства к месту возникновения критической ситуации и расстояния до цели. При имеющихся оценках скорости движения по часам суток и имеющихся расчетах длины пути, можно рассчитать нормативы для времени движения резервного ТС до места возникновения критической ситуации, ко-

торые будут очень чувствительными к изменениям дорожной обстановки.

Таким образом, проведенный анализ показывает, что оперативное управление НППТ в мегаполисах ограничено слабыми возможностями перевозчиков по выделению резерва транспортных средств, а расположение резерва ЦДС в найденных расчетным путем местах для мегаполисов является практически невыполнимой задачей. Кроме того бюджетная система не позволяет оплачивать работу частных перевозчиков привлекаемых для перевозок по оперативным заданиям.

А поскольку наземный транспорт в мегаполисах делит проезжую часть на равных с общим потоком транспортных средств в условиях высокой автомобилизации, это вообще делает его системно неэффективным. Например, в Санкт-Петербурге системные заторы регулярно возникают на подходах к 245 перекресткам, что составляет около 20 процентов всех регулируемых пересечений [4]. Поэтому до создания приоритета для движения НППТ по выделенным полосам, где максимально возможно им оперативно управлять, главной задачей для ЦДС в ближайшее время должно стать информирование пассажиров на остановках о реальном времени прибытия транспорта.

#### Литература:

1. Методы сбора транспортной информации и принятия решений при создании новых дорог и систем общественного транспорта: европейский опыт Семенов Сергей Алексеевич, директор по планированию и организации производства ОАО «ЛЕНМОРНИИПРОЕКТ» Отраслевая секция «Транспорт ЕврАзЭС: взгляд в будущее»/в рамках Международного конгресса «ЕврАзЭС — Деловая Америка» Москва, 21–22 сентября 2004 г.
2. Базельцев, А. В., Байтулаев А. М., Ефименко Д. Б. Использование навигационной информации о динамике транспортных потоков в оперативном диспетчерском управлении городским пассажирским транспортом //Автотранспортное предприятие. — 2010. № 12. с. 15–18.
3. Ружило, А. А., Власов В. М., Эффективность действия диспетчера автоматизированной радионавигационной системы управления в критических ситуациях на городских и пригородных перевозках г. Новокузнецка//Актуальные проблемы организации и управления автомобильными перевозками. Сборник научных трудов МАДИ — М.: МАДИ, 2002.
4. Постановление Правительства Санкт-Петербурга от 22 ноября 2011 года N 1603 О программе «Целевая программа «Развитие транспортного комплекса Санкт-Петербурга до 2015 года».

## Привлечение инвестиций в развитие предприятий городского пассажирского транспорта крупного города (на примере Санкт-Петербурга)

Федоров Владимир Анатольевич, кандидат экономических наук, доцент  
Высшая школа экономики (г. Санкт-Петербург)

Городской пассажирский транспорт является одной из важнейших подсистем городского хозяйства, от функционирования и развития которой зависит качество жизни населения, эффективность работы отраслей городской экономики и возможность использования гра-

достроительного и социально-экономического потенциала города.

В Санкт-Петербурге перевозку пассажиров осуществляют: метрополитен, трамваи, троллейбусы, автобусы, маршрутные таксомоторы, пригородная железная дорога.

Одной из самых значительных проблем функционирования и развития городского пассажирского транспорта общего пользования является снижение капитальных вложений, как в транспортную инфраструктуру, так и в приобретение подвижного состава пассажирского транспорта. По состоянию на 01.01.2013 года общественный транспорт Санкт-Петербурга включает 5074 автобуса, 596 трамваев, 499 троллейбусов, 1538 вагонов метро. Полностью выработали свой ресурс в Санкт-Петербурге 29% автобусов, 36% трамвайных вагонов, 70% троллейбусов. [1].

Изношенный подвижной состав транспорта, значительные затраты по ремонту заставляют искать пути привлечения инвестиций в его обновление. В условиях ограниченности средств государственных предприятий-перевозчиков и бюджетных средств наиболее предпочтительной может стать реализация различных форм привлечения частных инвестиций. Инвестиционной сфере принадлежит ключевая роль в формировании воспроизводственных процессов в экономике. Она напрямую влияет на уровень деловой активности и масштабы хозяйственной деятельности, в конечном итоге определяет возможности динамичного развития национальной экономики. Инвестиционные процессы в решающей мере обуславливают цикличность развития производства.

На 2013 в расходной части бюджета на инвестиции в городской транспорт было предусмотрено 33,4 миллиарда рублей или 8% расходной части бюджета [1].

Для привлечения инвестиций в такую отрасль городского хозяйства, как городской пассажирский транспорт общего пользования, необходимо учитывать ряд его особенностей. Так предприятия городского пассажирского транспорта общего пользования условно можно разделить на три группы:

- предприятия (виды транспорта), для которых монополизм является естественным и обусловлен технологическими особенностями процесса производства услуг;
- ограниченно конкурентные предприятия (виды транспорта), для которых возможность конкуренции имеет естественные ограничения, связанные с технологией процесса предоставления услуг;
- конкурентные предприятия (виды транспорта), для которых возможен конкурсный отбор операторов-перевозчиков.

В зависимости от того, к какой группе будут отнесены предприятия (виды транспорта), необходимо выбирать способы привлечения инвестиций и формы взаимоотношений с инвесторами.

Для предприятий первой группы, к числу которых в Санкт-Петербурге может быть отнесен такой вид городского пассажирского транспорта, как метрополитен, возможность привлечения частных (негосударственных инвестиций) существенно ограничена. В настоящее время инвестиции в развитие новых линий метрополитена осуществляются за счет средств бюджета Санкт-Петербурга и бюджета Российской Федерации. Вместе с тем мировая

практика имеет опыт реализации проектов строительства транспортной инфраструктуры, в том числе и для таких видов транспорта, как метрополитен и другие виды скоростного транспорта (например, монорельсовые дороги), с привлечением частных инвестиций.

Возможны два варианта привлечения частных инвестиций в реализацию таких проектов.

Первый, когда инвестор на основе договора концессии осуществляет строительство транспортной инфраструктуры и ее последующую эксплуатацию, включающую деятельность по перевозке пассажиров. Срок действия такого договора должен обеспечивать возврат инвестиций и получение прибыли и, как правило, составляет от 10 до 40 лет. После указанного срока имущество может быть выкуплено городом. При этом за городскими властями в договоре может быть сохранено право регулирования стоимости проезда. В этом варианте инвестор несет большие риски, связанные как со строительством транспортной инфраструктуры, так и с ее эксплуатацией, а также операционные риски по перевозке пассажиров. Инвестор финансирует строительство транспортной инфраструктуры и передает ее предприятию, осуществляющему деятельность по перевозке пассажиров. Доход инвестора составляют отчисления, которые он получает от деятельности перевозчика по эксплуатации системы. Преимуществом данного варианта является снижение рисков инвестиций по сравнению с первым вариантом за счет передачи рисков, связанных с эксплуатацией созданной инфраструктуры предприятию-перевозчику. За городскими властями в договоре сохраняется право регулирования стоимости проезда. Представляется целесообразным применение первого варианта инвестирования при строительстве новых видов транспорта (например, монорельсовая дорога, новые линии метрополитена и другие).

Второй вариант инвестирования наиболее целесообразен при строительстве транспортной инфраструктуры уже существующей сети (например, при прокладке новых станций метрополитена по существующим линиям). В этом случае не нарушается естественный, обусловленный технологией оказания услуг монополизм оператора-перевозчика.

Привлечение инвестиций в развитие второй группы предприятий (видов транспорта) также должно учитывать их особенности и ограничения, связанные с процессом оказания услуг. К числу таких видов транспорта может быть отнесен наземный электрический транспорт (трамвай, троллейбус). Для этой группы наряду с ранее описанными вариантами привлечения инвестиций могут быть применены еще два.

Инвестор приобретает подвижной состав, с правом после дующей его эксплуатации на существующей транспортной инфраструктуре города (трамвайных линиях или контактной сети троллейбусных линий) для перевозки пассажиров и получения доходов от этой деятельности. При этом инвестор берет в аренду, имеющуюся транспортную инфраструктуру города и платит ее владельцу

(при необходимости включая и инфраструктуру по хранению и стоянке подвижного состава). Ответственность по содержанию транспортной инфраструктуры несет арендодатель.

В этом варианте инвестор несет как риски, связанные с приобретением подвижного состава, так и операционные риски по перевозке пассажиров.

Инвестор приобретает подвижной состав с последующей его передачей в эксплуатацию оператору-перевозчику (например, по договору аренды или лизинга). В качестве оператора-перевозчика может выступать как владелец транспортной инфраструктуры, так и оператор, имеющий договор аренды с владельцем транспортной инфраструктуры. В этом случае риски приобретения подвижного состава несет инвестор, операционные риски по перевозке пассажиров несет оператор-перевозчик, а риски, связанные с содержанием транспортной инфраструктуры, — арендодатель. За городскими властями в договоре сохраняется право регулирования стоимости проезда.

Инвестиции в развитие третьей группы предприятий (видов транспорта) является наиболее привлекательными с точки зрения инвестора, поскольку они не имеют естественных технологических ограничений и не требуют значительных и долгосрочных инвестиций в создание транспортной инфраструктуры. К таким видам транспорта могут быть отнесены автобусные перевозки и в первую очередь — коммерческие автобусные перевозки (маршрутные такси).

Высокая привлекательность и доходность инвестиций, доступность и большое количество производителей подвижного состава, а также относительно короткий срок окупаемости инвестиций вызывают конкуренцию за право осуществления этих перевозок. В большей степени это относится к коммерческим автобусным перевозкам, где городскими властями не регулируется стоимость проезда.

Литература:

1. Адресная инвестпрограмма Петербурга на 2013 год [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://stroypuls.ru/news>

В то же время ситуация на рынке социальных автобусных перевозок имеет существенные отличия и, с точки зрения инвестора, не является привлекательной. Социальные автобусные перевозки имеют технологические особенности, требующие дополнительных затрат, связанных с транспортной инфраструктурой (конечные станции, остановочные пункты, места хранения и технической подготовки подвижного состава); стоимость проезда на этих маршрутах регулируется городскими властями.

Учитывая вышеизложенное, наиболее привлекательным, с точки зрения городских властей, является привлечение инвестиций в автобусный транспорт путем объединения высокодоходных коммерческих автобусных маршрутов и затратных социальных. В результате проведения конкурса на право обслуживания социальных автобусных маршрутов победитель получает право на обслуживание коммерческих маршрутов.

Здесь могут быть применены две схемы привлечения инвесторов.

1. Инвестором выступает оператор-перевозчик, приобретающий подвижной состав и осуществляющий деятельность по перевозке пассажиров. В этом случае все риски несет сам оператор-перевозчик.

2. Инвестор приобретает подвижной состав и передает его по договорам аренды или лизинга оператору-перевозчику для перевозки пассажиров.

Вместе с тем необходимо учитывать, что привлечение частных инвестиций в городской пассажирский транспорт общего пользования (и особенно — долгосрочных инвестиций) возможно при условии их окупаемости и получения инвесторами прибыли. Это, в свою очередь, требует соблюдения баланса интересов всех сторон, включая инвесторов, городские власти, потребителей и производителей услуг.

## Информационные сервисы для пассажиров общественного транспорта крупного города и оценка их социально-экономической эффективности

Федоров Владимир Анатольевич, кандидат экономических наук, доцент  
Высшая школа экономики (г. Санкт-Петербург)

Одной из проблем транспортного обслуживания в крупных городах, где перевозки осуществляются несколькими видами общественного транспорта является недостаточное качество существующих информационных сервисов. И чем крупнее город, тем острее ощу-

щается проблема транспортной информации для жителей города, туристов, так и для людей с ограниченными возможностями.

Для исключения данного положения, приказом Росстандарта от 31 августа 2011 года N 251-ст был утвер-

жден и введен в действие с 1 марта 2012 года ГОСТ Р ИСО 14813—1—2011. «Интеллектуальные транспортные системы. Схема построения архитектуры интеллектуальных транспортных систем».

Стандарт идентифицирует 11 сервисных доменов, внутри каждого из которых определены многочисленные сервисные группы. Информационные сервисы для пассажиров общественного транспорта представлены в домене информирование участников движения. Сервисные группы в рамках домена информирования участников движения, осуществляют обеспечение пользователей как статической, так и динамической информацией о ситуации в транспортной сети и услугах перед началом поездки и во время нее, а также предоставляют профессиональным транспортникам возможность для сбора, архивирования и управления информацией для деятельности, связанной с планированием рейсов [1].

Сервисная группа «*Дотранспортного информирования*» обеспечивает информацией, получаемой пользователями перед поездкой (рейсом) дома, на работе, в гостиницах, в местах общественной концентрации, таких как торговые центры или мобильные терминалы. В зависимости от предоставленного сервиса дотранспортное информирование включает в себя текущую информацию о состоянии дорожной обстановки, соблюдении или отклонениях в расписаниях движения и месте нахождения средств общественного транспорта по отношению к месту нахождения пользователя, состоянию дорог и погодных условиях, применяемых правилах дорожного движения и дорожных сборах.

Сервисная группа «*Информирование в процессе передвижения*» обеспечивает информацией, адресуемой лицам, передвигающимся в транспортных средствах. Такая информация носит характер рекомендаций. Она может включать в себя данные, представляемые в реальном масштабе времени, например, ожидаемое время прибытия в место назначения с учетом текущей дорожной обстановки — аварий, ремонтных работ, погоды, дорожных платежей, ситуации с парковками — и других условий движения.

Сервисная группа «*Прокладка маршрутов и навигация перед поездкой*» обеспечивает информацией группы или индивидуальных пользователей о вариантах оптимальных маршрутов к конкретным местам назначения. Наилучшие варианты маршрутов могут быть вычислены, исходя из дорожной обстановки, ситуации с общественным транспортом, и могут включать в себя мультимодальные опции, такие, например, как парковка и немоторизованные передвижения.

Сервисная группа «*Прокладка маршрутов и навигация во время поездки*» обеспечивает услуги, потребляемые во время поездки. Так же, как и эквивалентные сервисы дотранспортного информирования, эти сервисы обеспечивают информацией группы и/или индивидуальных пользователей о вариантах оптимальных маршрутов к конкретным местам назначения. Наилучшие

варианты маршрутов могут быть вычислены, исходя из дорожной обстановки, ситуации с общественным транспортом, и могут включать в себя мультимодальные опции, такие, например, как парковка и немоторизованные передвижения. Сервисы, обеспечивающие информирование в процессе поездки, могут включать в себя услуги по выбору маршрутов и объезду скоплений транспорта.

Данная сервисная группа «*Поддержка при планировании поездки*» отвечает за использование ИТС в обеспечении информацией, касающейся транспортных потоков и требований к поездке, для целей планирования поездки. Деятельность группы включает в себя сбор, архивирование и поиск данных, содержащихся в системе.

Сервисная группа «*Информация для путевых нужд*» осуществляет поддержку участников движения, как перед выездом, так и во время поездки. Такая информация аналогична по свойствам информации в справочнике «Желтые страницы» и передается в зависимости от потенциально заинтересованных в ней лиц на разные объекты: медицинские учреждения, гостиницы, заправокные станции, рестораны, стоянки грузового транспорта, службы предварительного заказа (например, билетов и т.п.) и станции технического обслуживания и ремонта транспортных средств.

Подход к расчету социально-экономической эффективности основан на экономии времени и как следствие получение косвенной выгоды от этого. Алгоритм выбора пассажиром маршрута движения представлен на рисунке 1.

Однако, объективно полезный результат можно отследить только от введения электронного информационного табло на остановке. Остальные информационные сервисы хотя и несут в себе социально-экономическую эффективность, в виде улучшения качества транспортного обслуживания, но эффект от них фактически не возможно выразить в денежном эквиваленте.

Расчет социально-экономической эффективности можно произвести по формуле:

$$E = \frac{\Xi}{Z}$$

где:

E — социально-экономическая эффективность;

Ξ — полезный эффект;

Z — затраты.

Полезный эффект выражается в экономии личного времени пассажиров, которое можно представить как произведение суммы сэкономленного времени пассажирами на стоимость часа работы.

$$\Xi = \sum_{1}^{n} t * c$$

где:

n — количество пассажиров, шт;

t — сумма сэкономленного времени пассажирами, ч;

c — средняя стоимость часа работы.



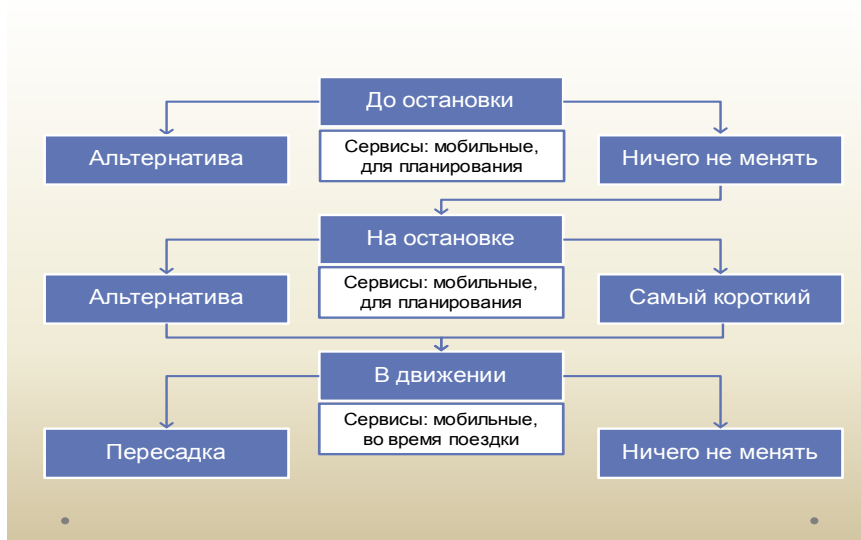


Рис. 1. Алгоритм выбора пассажиром маршрута передвижения

Для того чтобы высчитать стоимость часа работы, необходимо среднюю заработную плату за месяц разделить на месячную норму рабочего времени.

$$c = \frac{K}{T}$$

K — средняя заработная плата в месяц, руб;  
T — месячная норма рабочего времени.

$$c = \frac{36400 [2]}{160} = 227,5 \text{ руб./ч}$$

Сумма сэкономленного времени пассажирами «t» образуются за счет появления у пассажира альтернативного способа добраться до точки назначения. Альтернативу может предоставлять любой другой вид транспорта или другой маршрут. Альтернативный выбор несет в себе возможность сократить или увеличить время поездки и будет приниматься на основе данных полученных с информационного табло.

Однако, проблема заключается в том, что на личный выбор каждого из пассажиров влияет совокупность мно-

жество различных как внутренних (срочность поездки, достаток, убеждения), так и внешних (наличие по близости альтернативных вариантов добраться до цели, дорожная ситуация) факторов, которые определить или спрогнозировать крайне трудно. Так же неизвестной величиной является и количество человек, попадающих в такую ситуацию. Поэтому для экономической эффективности можно только оценить с определенной долей погрешности.

Тем не менее для каждого пассажира эффективность носит сугубо личный характер для каждого пассажира и может косвенно влиять на личное благосостояние человека пусть и в не значительных количествах, хотя в масштабах города сумма могла получиться значительной.

Кроме того, все информационные сервисы несут в себе социальную эффективность выраженную в:

- повышении привлекательности транспорта;
- повышении качества транспортного обслуживания населения;
- повышении комфортности и качества жизни населения;
- экономия личного времени.

Литература:

1. ГОСТ Р ИСО 14813–1–2011 Интеллектуальные транспортные системы. Схема построения архитектуры интеллектуальных транспортных систем.
2. «Петербург Сегодня» [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://sptoday.ru/2013\\_12\\_11/srednyaya-zarplata-v-peterburge-v-preddveri-2014-goda](http://sptoday.ru/2013_12_11/srednyaya-zarplata-v-peterburge-v-preddveri-2014-goda)

## Ретроспективный анализ первого проекта государственно-частного партнерства для привлечения частных инвестиций в городской пассажирский транспорт Санкт-Петербурга

Федоров Владимир Анатольевич, кандидат экономических наук, доцент  
Высшая школа экономики (г. Санкт-Петербург)

С конца XX века по настоящее время в мире активно развивается новая форма взаимодействия власти и бизнеса — государственно-частное партнерство (ГЧП) или public private partnership (PPP). В оценке ГЧП, как взаимодействия бизнеса и государства, существует ряд подходов. Согласно одному из них, ГЧП идентифицируется с приватизацией и рассматривается как особая ее форма. [1] В соответствии с другим подходом ГЧП находится на границе государственного и частного секторов, не являясь ни приватизированными, ни национализированными институтами. В соответствии с третьим подходом этот вид взаимодействия заменяет для государства банковское кредитование. Считается, что общим для всех перечисленных подходов является то, что «ГЧП предполагает совместное принятие рисков, ответственности и отдачи, при этом деньги налогоплательщиков тратятся более эффективно». [2] Попробуем проанализировать так ли это на самом деле.

С точки зрения истории нашей страны можно найти много общего в двух разделенных временем периодах перехода к рынку, таких как НЭП и Перестройка, так как в каждом из этих периодов развития имела место ситуация перехода от планово-распределительной модели экономики к рыночной. Главной отличительной чертой для сравнения этих двух периодов является вопрос реформирования государственной собственности. Исторический российский и мировой опыт свидетельствуют о том, что вовлечение государственной собственности в систему рыночных отношений возможно не только путем приватизации, но и за счет особых форм хозяйственного партнерства государства и частного сектора, когда государство передает частным компаниям часть своих полномочий собственника. Такая формы ГЧП, как «концессия», то есть «уступка, дозволение, данное со стороны правительственной власти на устройство частного предприятия в области интересов и дел, имеющих общественное значение» [3] имеет многовековую историю. Так первая концессия во Франции была предоставлена еще в 1554 году для постройки канала в долине Кро у города Салон-де-Прованс (1552 г.), а в США с 1681 года прибывающим на поселение гражданам выдавались концессии на землю, реки и строительство дорог. 19 век стал «золотым веком» концессий, в котором с помощью концессиональных механизмов были построены железнодорожные сети, крупнейшие судоходные каналы и городские трамвайные системы. Однако к середине 20 века, в силу ряда причин,

роль инфраструктурных концессий в мировом хозяйстве значительно сократилась. Кроме концессии имеются и такие формы ГЧП, такие как соглашение о разделе продукции, совместные предприятия, а так же различные формы контрактов. При такой форме взаимодействия власть, оставаясь собственником объекта, вступает в партнерство с инвестором.

Современный период характеризуется новым всплеском интереса к ГЧП во всем мире. Производство электрической энергии, водоснабжение, платные дороги, порты, обработка отходов, аэропорты, дорожная инфраструктура, охрана окружающей среды, телекоммуникации, управление жилищным хозяйством, городским транспортом становится предметом ГЧП во всем мире, с использованием различных юридических и финансовых схем. Этот новый интерес объясняется возрастанием потребности в коммунальных услугах, когда модернизация коммунального обслуживания основывается на переносе большей части расходов не на бюджет или налогоплательщиков, а на непосредственных потребителей. Причиной тому является то, что с одной стороны, предприятия инфраструктурных отраслей, включая транспорт, не могут быть приватизированы ввиду стратегической, экономической и социально-политической значимости, а с другой стороны, в бюджетах различных уровней нет достаточного объема средств, позволяющих обеспечивать в них простое и расширенное воспроизводство. Для того чтобы разрешить это противоречие, в хозяйственной практике используется концепция государственно-частного партнерства.

В настоящее время законодательство о ГЧП принято в 69 субъектах России, однако большая их часть является декларативными документами. Помимо региональных актов в России действуют также Федеральные законы от 21.07.05 г. № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях» и в определенной Федерации закон от 22.07.05 г. № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в РФ» (поскольку предоставление бизнесу льгот на определенной территории — тоже вариант ГЧП в широком смысле).

Санкт-Петербург одним из первых субъектов России стал применять механизмы ГЧП в новейшей истории. В частности, строение комплекса защитных сооружений (дамбы) в 1990-х годах фактически велось на основе ГЧП, несмотря на то, что понятие концессии еще не было закреплено в федеральном законодательстве. На сегодняшний день городской Комитет по инвестициям и стратегическим проектам сопровождает 13 крупных ин-

вестиционных проектов на основе ГЧП. Это строительство завода по переработке твердых бытовых отходов в поселке Янино, строительство автомагистрали Западного скоростного диаметра, преобразование территории станции Московская — Товарная, создание территории намыва западной части Васильевского острова, строительство многофункционального комплекса «Балтийская жемчужина», преобразование территории Апраксина двора и территории острова Новая Голландия, строительство административного и общественного делового комплекса «Невская ратуша», развитие Ново-Адмиралтейского острова, создание Северо-Западного регионального центра Концерта ПВО «Алмаз-Антей», строительство и последующая эксплуатация школ и детских садов в жилом районе «Славянка».

Для реализации этих и других проектов в 2006 году Законодательным собранием Петербурга был принят региональный закон «Об участии Санкт-Петербурга в государственно-частных партнерствах», который позволяет привлекать частные инвестиции в ГЧП-проекты на новых условиях, когда права собственности на построенный объект принадлежат инвестору. Одним из самых крупных проектов на основе ГЧП не только в России и Санкт-Петербурге, но и в мире, являлась модернизация аэропорта Пулково.

Особое место в проектах ГЧП занимает городской пассажирский транспорт, представляющий собой один из крупных секторов, в котором партнерство городской администрации с частным сектором может повысить качество обслуживания пассажиров. В то же время необходимо отметить, что проекты ГЧП для городского пассажирского транспорта из-за повышенного уровня риска и низкой рентабельности, по сравнению с пользой для общества, нигде в Российской Федерации до настоящего времени не были реализованы, если не считать тех проектов, в которых местные власти *незаконно* сдавали в концессию городские маршруты.

Между тем, в 2003 году в Санкт-Петербурге была попытка реализации проекта ГЧП в форме *заключения долгосрочного договора на поставку, техническое обслуживание и ремонт автобусов для работы на городской маршрутной сети*. Однако новизна проекта и отсутствие готовых экономических, организационных и юридических схем защищавших риски частного инвестора не позволили реализовать его в тот период.

Согласно проекту, Администрация Санкт-Петербурга должна была привлечь поставщика автобусов (далее — «Партнер») для предоставления, технического обслуживания и ремонта парка городских автобусов с целью использования их Перевозчиками, заключивших с Администрацией контракты на обслуживание городских социальных маршрутов. Причинами рождения данной формы договора было две:

1. Партнер защищал себя от рисков с отдельными перевозчиками, перенося ответственность за надлежащее исполнение договора на Администрацию города;

2. Город получал возможность обновить весь автобусный парк, а возможность оплаты за фактически выполненную работу давала возможность улучшить качество обслуживания пассажиров.

В соответствии с проектом Партнер должен был получать от Администрации города, ежемесячную плату за пользование Перевозчиками принадлежащих ему автобусов за фактически выполненный автобусами пробег. В течение срока действия договора Партнер должен нести ответственность за осуществление надлежащего технического обслуживания и ремонта автобусов, переданных Перевозчикам, победившим в конкурсе на право обслуживания того или иного социального маршрута. *Такой договор позволял Администрации города:*

1. Освоить новый метод финансирования городского транспорта, при котором ежемесячные (не авансовые) платежи, перечисляются поставщику только по факту предоставления определенных услуг в соответствии с установленными требованиями (выполнения транспортной работы по перевозке пассажиров);

2. Вместо капитальных расходов на покупку парка новых городских автобусов за счет бюджетных средств. Город будет осуществлять текущие ежемесячные платежи за предоставление, техническое обслуживание и ремонт подвижного состава на основании величины реального пробега в течение всего срока эксплуатации подвижного состава.

3. Получить дополнительный источник финансирования капитальных вложений помимо прямых бюджетных средств;

4. Иметь возможность использовать для городских перевозок новые автобусы высокого качества и большой вместимости, вместо «маршрутных такси», которые приводят к созданию пробок, перегрузке транспортной сети, к оттоку платежеспособного населения и, соответственно, к дальнейшему снижению

5. Повысить прозрачность определения себестоимости эксплуатации городского автобусного транспорта.

Основные характеристики проекта.

— Проектом предусматривалась поставка 450 автобусов большой вместимости плюс необходимое количество запасных автобусов;

— Период поставки составлял 4 года;

— Период обслуживания — 8,5 лет

— Максимальный пробег 1 автобуса — 680000 км.

Схема взаимодействия участников проекта представлена на рисунке 1.

*От имени Города действует Комитет по транспорту, который:*

— Производит отбор компании-партнера;

— Осуществляет платежи по факту предоставления услуг;

— Принимает решение о покупке автобусов в собственность Города по истечении срока эксплуатации (контракта) или передаче опциона на покупку автобусов операторам-перевозчикам;

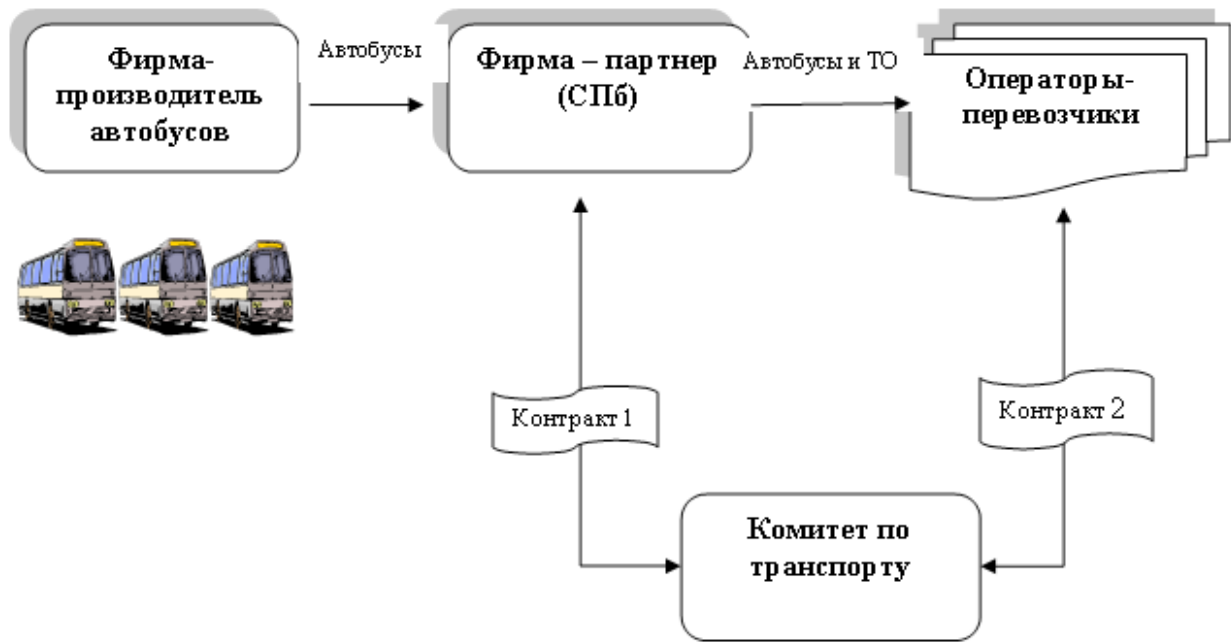


Рис. 1. Схема взаимодействий между участниками проекта

- Определяет маршруты;
- Проводит конкурс среди операторов на обслуживание выбранных маршрутов;
- Контролирует поставку автобусов назначенным операторам для работы на установленных маршрутах;
- Контролирует пройденный автобусами километраж на маршрутах.

*Компания партнер (ее представитель фирма — партнер СПб):*

- Осуществляет поставку автобусов в соответствии с контрактом;
- Предоставляет автобусы операторам, сохраняя право собственности на них;
- Осуществляет техническое обслуживание и ремонт автобусов;
- Предоставляет запасные автобусы, взамен вышедших из строя;
- Выставляет автобусы для продажи Городу по истечении срока эксплуатации и (или) срока контракта;
- Проводит обучение и тренинг водителей операторов-перевозчиков.

*Операторы-перевозчики:*

- Осуществляют эксплуатацию автобусов на присужденных по конкурсу маршрутах;
- Собирают плату за проезд;
- Осуществляют платежи за пользование автобусами комитету по транспорту;
- Ведут учет пройденного километража и предоставляют эти данные компании-партнеру и (или) Комитету по транспорту;
- Осуществляют платежи за пользование автобусами Комитету по транспорту;

- По окончании срока контракта на обслуживание установленных маршрутов передают автобусы следующему оператору.

Главной проблемной зоной контракта являлась цена за километр пробега и ее изменение в период действия контракта. Данную задачу необходимо было решить при следующих условиях:

- Предусмотреть изменение цены в период контракта (самая высокая — в первые три года, затем постепенное снижение);
- Поскольку система госзаказа включает один бюджетный год, то для проекта на 4 года необходима целевая программа. Предполагается одобрение Проекта в качестве целевой программы Санкт-Петербурга путем принятия закона Санкт-Петербурга. Расходы на реализацию целевых программ Санкт-Петербурга выделяются самостоятельными целевыми статьями расходов в бюджете Города (закон Санкт-Петербурга от 18 сентября 1998 г. «О порядке внесения, рассмотрения и принятия Закона Санкт-Петербурга о бюджете Санкт-Петербурга»). Это обеспечило бы больший уровень «защищенности» расходов на финансирование Проекта в бюджете Города;
- Целевую программу необходимо было принять до проведения конкурсов;
- Требования контролирующих органов по соблюдению минимальной цены, а не эффективности;
- Закон о заказе устанавливал ограничения на заключение государственных контрактов не санкт-петербургскими организациями. В соответствии с Законом о заказе, заключение договора с организацией, не состоящей на учете в Государственной налоговой инспекции по Санкт-Петербургу, допускается, только если

такая организация гарантирует закупку продукции, произведенной в Санкт-Петербурге, на условиях взаимных поставок, или когда производство аналогичных видов автобусов в Санкт-Петербурге невозможно, или когда такая организация предлагает предоставлять автобусы по ценам за километр пробега, которые не менее чем на 15% ниже соответствующих цен Санкт-петербургских организаций (при наличии экспертного заключения о невозможности использования аналогичных автобусов Санкт-петербургских организаций). Указанные ограничения не распространяются на организации, не состоящие на учете в Государственной налоговой инспекции Санкт-Петербурга при условии, что цена, которая уплачивается по договору, соответствует цене контрактов, заключаемых на приобретение продукции у Санкт-петербургских поставщиков;

— Город или Партнер обязан перечислять налог на доходы и НДС в бюджет. Если Партнер — иностранная компания, которая не действует в РФ через постоянное представительство (насколько мы понимаем, такая ситуация маловероятна), то он является плательщиком налога на доходы по ставке 20% и НДС по ставке 20%, которые удерживаются и перечисляются в бюджет Городом. Налог на имущество уплачивается Партнером по ставке 2 процента.

Кроме цены проблемной зоной являлось то, что у Комитета по транспорту отсутствовали полномочия по ведению хозяйственной деятельности. Для решения этой проблемы необходимо было либо наделить его этими полномочиями, либо, как и Партнеру, создать для проекта специальное учреждение

*В развитии проекта можно выделить два основных этапа:*

1. Проведение международного предварительного квалификационного отбора поставщиков автобусов.

2. Определение стоимости услуг по предоставлению, техническому обслуживанию и ремонту парка автобусов в расчете на один километр.

Трудности в проведении квалификационного отбора перевозчиков носили исключительно организационный характер, поскольку конкурс был международным и требовал соответствующего уровня подготовки конкурсной документации, включая разработку проекта контракта. В результате проведения квалификационного конкурса были выявлены его победители: ОАО «Русавтопром», «Scania Peter» и «Volvo Bass Коор». Основные трудности предстояло преодолеть Администрации города в области отношений с Перевозчиками, пожелавшими участвовать в конкурсе на присуждение *маршрутов «обремененных автобусами данного проекта»*, которые должны в данном случае выставляться на конкурс наряду с обычными маршрутами.

Данная процедура могла развиваться по линии согласований с антимонопольным Комитетом, или путем прохождения судебных разбирательств, что по нашему мнению более надежно защищало Партнера от рисков в случае

заключения генерального контракта на поставку и обслуживание 450 автобусов. Таким образом, задача того этапа заключалась в реализации пилотного проекта на 1–2 автобуса или на 1–2 маршрута для выявления возможных сложностей, препятствующих реализации собственно проекта ГЧП, в котором администрация передавала победившим в конкурсе на право обслуживания маршрутной сети Перевозчикам автобусы, полученные от Партнера. Однако, поскольку эта часть проекта ГЧП не была реализована, проанализируем реализованную часть проекта, поскольку достигнутые результаты заслуживают внимательного изучения, для практического привлечения инвестиций в городской пассажирский транспорт.

В результате проведенного конкурса победителем его по двум этапам стало ОАО «Scania Peter», предложившее стоимость услуг по «предоставлению, техническому обслуживанию и ремонту парка автобусов» собственной сборки в размере 21,68 руб. за один километр пробега, при условии ежедневного пробега одного автобуса не менее 205 километров. Данная стоимость услуг соответствовала в тот период себестоимости километра пробега основного социального перевозчика — ГУП «Пассажиравтотранс». То есть была взята максимальная цена километра пробега.

Контракт, который в качестве пилотного был заключен с ОАО «Scania Peter» на два автобуса, представлял собой договор финансовой аренды (лизинга), согласно которому:

— Автобусы являлись собственностью Партнера;

— Срок действия договора в отношении каждого автобуса составлял 680000 километров пробега. По истечению срока действия договора, уполномоченный орган КУГИ вправе был приобрести в собственность все или часть автобусов, находящиеся в пользовании Перевозчика;

— Платеж за километр пробега автобусов индексировался с учетом колебаний курса обмена российского рубля к евро по курсу Центрального Банка Российской Федерации;

— Кроме того в контракт были включены:

- обязательства по предоставлению запасных автобусов;

- страхование рисков;

- условия расторжения договора;

- условия приостановки платежей;

- предложения по уведомлениям и времени на устранение неисправностей;

- предложения по разрешению конфликтов.

В целом, необходимо отметить, что контракт, проект которого разработала специализированная компания «Линклейтерз СНГ (EAS/DABS)», имел достаточно высокую степень проработки. Так как форма контракта представляла собой *смешанный договор*, который содержал элементы договора аренды, подряда и оказания услуг, то главная трудность заключалась в нестандартном подходе к определению суммы платежей.

Проанализируем цену, которая была предложена победителем конкурса ОАО «Scania Peterg». Так доход, который мог принести один автобус Партеру можно рассчитать по формуле (1):

$$D_a = Q_{д.г.} \times P_{д.} \cdot C_{км} \times Н.Д.С. \quad (1)$$

где:

$D_a$  — доход от одного автобуса в год;

$Q_{д.г.}$  — количество дней в году;

$P_{д.}$  — пробег автобуса в день;

$C_{км}$  — стоимость километра пробега;

Н.Д.С. — ставка налога на добавленную стоимость.

Доход, получаемый от одного автобуса, в соответствии с проведенными расчетами составлял 1946647,2 руб.

$$D_a = 365 \times 205 \times 21,68 \times 1,2 = 1946647,2 \text{ руб.}$$

Окупаемость проекта на примере одного автобуса можно рассчитать по формуле (2):

$$O = \frac{C_a}{D_a} \quad (2)$$

где:

$O$  — окупаемость одного автобуса;

$C_a$  — стоимость автобуса;

$D_a$  — доход от одного автобуса в год.

Подставив исходные данные, получим срок окупаемости проекта:

$$O = \frac{4719425 \text{ руб.}}{1946647,2 \text{ руб./год}} = 2,4 \text{ года}$$

Окупаемость проекта достаточно высокая. Для примера, по расчетам, гостиницы в Санкт-Петербурге окупаются за 9–12 лет.

Теперь проанализируем, насколько завышенной является предложенная Партнером цена. Процесс производства услуги перевозки состоит из нескольких этапов, в которых задействованы различные ресурсы:

— материальные: топливо, вспомогательные материалы;

— трудовые: основной и вспомогательный персонал;

— технические: подвижной состав, основное и вспомогательное оборудование.

В финансовой модели ГЧП городская администрация предоставляет бизнесу отсутствующие у последнего технические ресурсы. Структура расходов СПб ГУП «Пассажиравтотранс» по статьям затрат представлена в таблице 1.

Таблица 1. Структура расходов на социальные перевозки СПб ГУП «Пассажиравтотранс» в 2002 году

№	Статьи затрат	Структура %
	Заработная плата с начислениями	51,9%
	Топливо	20,3%
	Материалы (запчасти)	10,0%
	Ремонты	1,9%
	Амортизация основных средств	6,0%
	Налоги	1,9%
	Прочие расходы	7,9%
	Итого	100,0%

Таблица 2. Сравнение вариантов привлечения капитальных вложений в приобретение автобусов «Скания» на 1 км пробега

Наименование	Вариант 1.	Вариант 2.	Вариант 3.
	Предложение ГЧП ООО «Скания-Питер» на 1 км пробега * базовый Стоимость 1 автобуса «Скания» 4719425 руб. (155 тыс.\$)	Покупка без привлечения заемных средств на 1 км пробега * Стоимость 1 автобуса «Скания» 4719425 руб. (155 тыс.\$)	Кредит под 19% годовых в рублях на 1 км пробега * Стоимость 1 автобуса «Скания» 4719425 руб. (155 тыс.\$)
	руб./км	руб./км	руб./км
Капитальные вложения в приобретение автобусов		7,26	13,72
Расходы на техническое обслуживание, ремонт и пр.	21,68	3,69	3,69
<b>Итого</b>	<b>21,68</b>	<b>10,95</b>	<b>17,41</b>

Таблица 3. Сравнение вариантов расходов у перевозчиков при применении проекта PPP с расходами ГУП «Пассажиравтотранс»

Вариант 1.	Вариант 2.	Вариант 3.
Расходы ГУП ПАТ» за 1 пол. 2003 г. на 1 км пробега	Расходы ГУП «ПАТ» при применении ГЧП на 1 км пробега	Расходы у другого потенциального претендента при применении ГЧП на 1 км пробега
руб./км	руб./км	руб./км
<b>21,7</b>	<b>43,2</b>	<b>40,5</b>

В данной структуре расходов технические расходы, составляют 27,7%, это говорит о том, что финансовая модель должна быть построена иначе. Фактически к лизинговым платежам необходимо было добавить затраты на техническое обслуживание автобусов (таблица 2)

Представленные в таблице 3 расчеты свидетельствуют о том, что с позиций экономической эффективности проект не выгоден для Города, поскольку эксплуатационные расходы у операторов-перевозчиков возрастают фактически вдвое.

Но если принять во внимание социальный эффект от проекта, то решение по проекту становится не столь однозначным, поскольку реализация проекта ускорила бы обновление всего автобусного парка города. Возникает вопрос, каким должен быть оптимальный тариф или его границы?

Оптимальный тариф определяется от предполагаемого «согласия населения платить сверх существующих налогов» в целях экономии времени. Это согласие зависит от уровня жизни населения, возможности выбора между маршрутами, видами транспорта.

То есть данный тариф, достаточно сложная для расчетов величина, включающая, как экономические, так и психологические факторы. Именно готовность общества оплачивать общественный транспорт по проекту ГЧП, как сумму *сверх существующих налогов*, как нам кажется, заслуживает самого пристального внимания и изучения.

В целом, говоря о ГЧП применительно к России в целом и Санкт-Петербургу в частности, необходимо отметить, в первую очередь, тенденцию к сильному удорожанию инвестиционных проектов в ходе их реализации по сравнению с первоначальной стоимостью. Темп удорожания может достигать 20% в год. [1]

Мы согласны с теми авторами, которые придерживаются мнения, что фактически невозможно получить объективную оценку того или иного проекта ГЧП. Причиной тому является то, что эталон, относительно которого должна проводиться оценка проекта для выявления его сравнительной эффективности, формируется в процессе согласования интересов государства и бизнеса. В том случае, если одна сторона партнерства обладает большей властью, то она способна навязать свои представления и интерпретации остальным участникам. То же происходит, когда ГЧП становится у политиков способом повышения собственной популярности.

Мы поддерживаем точку зрения, согласно которой необходимо практиковать общественные обсуждения финансовых разделов проектов ГЧП. Противоположный взгляд на данную проблему заключается в том, что горожане не в состоянии оценить ни то, сколько бы стоил проект, если бы он был вынесен на публичное обсуждение, ни то, сколько будет стоить проект ГЧП по истечении срока договора, то есть приблизительно в течение следующих 30 лет. [1] Таким образом, при подготовке проекта у общественности практически нет возможности для контроля таких проектов, что, безусловно, является значительным их недостатком.

Подводя итоги исследования Использования возможностей государственно-частного партнерства для привлечения частных инвестиций в городской пассажирский транспорт Санкт-Петербурга, можно сделать следующие выводы:

1. Главными причинами, по которым государство вступает в партнерство с частными инвесторами, являются: неспособность удовлетворить растущие потребности в инвестициях только за счет государственного бюджета и низкая эффективность расходования выделяемых государственных средств.

2. Государственно-частного партнерства может развиваться только при наличии определенных внешних условий, таких как: наличие законодательной базы ГЧП, высокой инвестиционной активности, политической и экономической стабильности в момент создания партнерства и благоприятные прогнозы на среднесрочный период.

3. Государство не может уйти полностью из сферы регулирования транспортного сектора, поскольку не все маршруты одинаково конкурентоспособны.

4. Проекты ГЧП заведомо дороже, потому что используются привлеченные частные средства, за пользование которыми нужно платить.

5. Оптимальный тариф определяется от предполагаемого «согласия платить сверх существующих налогов» в целях экономии времени. Готовность общества оплачивать общественный транспорт по проекту ГЧП, как сумму *сверх существующих налогов* заслуживает самого пристального внимания и изучения.

6. Сделки в рамках ГЧП сложно оценивать, исполнять, структурировать и контролировать.

Литература:

1. Дерябина, М. Государственно-частное партнерство: теория и практика. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://instituciones.com/general/1079-gosudarstvenno-chastnoe-partnerstvo.html>
2. World Bank Group Private Sector Development Strategy Implementation Progress Report, Washington, D. C., 2003.
3. Михельсон, А.Д., 1865 «Объяснение 25000 иностранных слов, вошедших в употребление в русский язык, со значением их корней».

## Концептуальные основы ценообразования банковских услуг (продукт)

Хафизова Парвина Адувоситовна, старший преподаватель  
Таджикский государственный университет права, бизнеса и политики (г. Худжанд)

*В статье рассматриваются теоретические основы ценообразования на рынке банковских услуг и их роль в системе рынка капитала и общественного воспроизводства в целом. Также обосновывается проявление общих принципов ценообразования на рынке банковских услуг и в коммерческих банках, необходимости сочетания затратного и рыночного (полезностного) принципа ценообразования.*

**Ключевые слова:** рынок банковских услуг, банковский валовой продукт, цена, процент, ставка рефинансирования банковских институтов, полезность затрат, капитал, услуги капитала.

Исследования особенностей и концептуальных основ ценообразования банковских услуг имеют важное теоретическое и практическое значение для всех сегментов рынка капитала. Ведь именно рынок ссудного капитала и рынок банковских услуг в целом определяют конъюнктуру других сегментов рынка капитала и основу цены производства и функционирования всех хозяйственных субъектов. Для доказательства этого тезиса нам нужно вернуться к уточнению современного понятия капитала.

**Во-первых:** понятие капитала со времен А. Смита и по сей день претерпело значительную трансформацию и в настоящее время трактуется в более широком смысле слова. Понятие «капитал», кроме физического капитала или капитального блага<sup>1</sup>, включает в себя еще и ценности, приносящие доход. Другим словом, капитал в широком смысле определяется как ценность, приносящая поток дохода. Такая трактовка связана с именем американских экономистов И. Фишера и Д. Дьюи. [3] Следовательно, депозит в коммерческом банке, денежные ресурсы банка также называются капиталом, потому что они ценность, приносящая поток доходов в виде процентов. В экономической литературе при исследовании рынка различного капитала подразделяются на категории запаса и категории потока. При этом накопленные блага или ресурсы, которые имеют производственное или полезное назначение, называют капитал как запас. А инвестиции этих ресурсов называют «поток доходов», т. е. в результате движения ресурсов приумножается существующий запас капитала или капитальных благ за определенный период

времени. Отсюда возникает явное различие между понятием капитала и услуг капитала. Первое представляет собой капитал как запас, а второй (его услуги) как поток. Например, ценность кредитных ресурсов выступает как капитальный запас, а услуги, предоставляемые этим ресурсом в процессе его использования, — как поток. Как было сказано выше, рынок банковских услуг, в том числе и рынок заемных ресурсов, тесно связан с другими сегментами рынка капитала, конкретно с рынками капитальных благ и услуг капитала.

На рынке капитальных благ производственные фонды продаются и покупаются, а на рынке услуг капитала капитальные блага могут передаваться в использование за определенную плату. Покупка или аренда капитальных благ происходит при помощи рынка заемных средств или ссудного капитала. Цена услуг ссудного капитала как индикатора всего сегмента рынка зависит от уровня цен ссудного капитала. Цена ссудного капитала формируется в результате взаимодействия спроса и предложения капитала в денежной форме. На других сегментах рынка хозяйственные субъекты, оценивая целесообразность покупки или аренду капитальных благ, сравнивают свой ожидаемый уровень дохода (на капитал) с текущей рыночной ценой услуги ссудного капитала. Сравнение уровня дохода на инвестиции с ценой услуги ссудного капитала выступает как показатель, характеризующий эффективность инвестиционных проектов.

**Во-вторых,** особенности ценообразования услуг ссудного капитала (и банковских услуг) исходят из основополагающих принципов ценообразования на услуги вообще,

<sup>1</sup> Под капиталом на рынке факторов производства понимается физический капитал, или их еще называют капитальными благами. К ним относятся жилые здания, производственные фонды, товарно-материальные запасы.



а также функционирование транзакционного сектора экономики. Услуга представляет собой достаточно сложное экономическое явление, поэтому единая теория услуг до сих пор отсутствует. Вместе с тем в экономической литературе встречается большое количество работ, которые исследуют вопросы, связанные с услугами.

Проблемы, связанные с услугами можно наблюдать и в практической деятельности, в частности с государственными услугами. [4] С развитием рыночных отношений расширяется сфера услуг и обращения, т. е. в результате увеличения масштабов обмена сфера услуг становится господствующей. Углубление специализации и технологического разделения труда с одной стороны приведет к увеличению объема разнообразных товаров и услуг, а с другой стороны — к росту издержек, связанных с обменом и освоением рынка, продаж, установления различных контрактов, сбора и обработки информации, оценок и обработки параметров качества и т.д. В результате всего этого формируется транзакционный сектор экономики. В его рамках финансово-кредитные услуги оказывают непосредственное воздействие на процесс расширенного воспроизводства общественного капитала, производства валового внутреннего продукта.

В настоящее время одной из важнейших экономических категорий современной науки о деньгах, кредите и банках является банковский валовой продукт. Он характеризует уровень развития национального коммерческого и национального банковского дела, конечные результаты и эффективность финансово-хозяйственной деятельности банковских институтов, а также отражает их реальный вклад в создание внутреннего валового продукта (ВВП). [5]

Это осуществляется посредством функционирования институциональных единиц, к которым относятся: коммерческие банки, инвестиционные компании, фонды, брокеры, дилеры, страховщики и другие кредитные организации, (как агенты финансового рынка). Именно они и обслуживают остальные институциональные единицы (субъекты общественного и частного сектора, домашние хозяйства).

Банковский валовой продукт как экономическая категория обладает потребительной стоимостью, что и превращает его в своеобразный товар. Как вытекает из вышеизложенного, в современных условиях цена банковского валового продукта, ссудного капитала, становится фактором формирования цены производства и деятельности остальных субъектов экономики и роста ВВП страны. Следовательно, исследование принципов, особенностей и механизмов ценообразования финансовых и банковских услуг играет важную роль в сближении финансового и реального сектора экономики и принятия стратегических инвестиционных проектов.

Следует отметить, что в коммерческих банках процесс формирования цены опирается на общие принципы ценообразования: стремление свести цену услуг либо к полезности, либо к затратам труда. Классическая экономиче-

ская школа (А. Смит, Д. Риккардо, К. Маркс) ценности объясняла через призму затраты труда. Другим словом, они выдвинули положение, что в основе стоимости и следовательно, цены товаров лежат затраты труда, издержки производства. Другое направление опирается на идею (идушую от Аристотеля), согласно которой меновая стоимость и цена товара или услуг определяется желанием вступающих в обмен лиц. На этой идее сформировалась «австрийская школа», вошедшая в историю как «маржиналистская революция». «Австрийская школа» базируется на положении предельной полезности товара и поэтому детализированно исследуются потребности покупателя и поведение отдельных фирм. Представители «австрийской школы» вместо категории «стоимость» и «товар» использовали понятия «ценность» и «экономическое благо».

Английский экономист А. Маршалл (1842–1924), в своей работе «Принципы политэкономии» (1890) объединил взгляды представители классической школы и маржиналистов. Он утверждал о равноправности издержек производства как предельным фактором определения цены.

По его мнению, издержки производства представляют собой усилия и жертвы, необходимые для производства товара. В этом процессе возникают отрицательные эмоции. Для рабочих это — расходом сил, а у предпринимателей — воздержание от потребления и риском капиталовложений. Следовательно, цена должна окупать издержки производства и тем самым компенсировать вышеизложенные отрицательные ощущения. А. Маршалл уделял большое внимание анализу закона спроса и предложения и равновесной цены. Он отмечал, что чем большее количество товара необходимо продать, тем ниже должна быть назначаемая на него цена. В связи с тем, что ценности банковских услуг, прежде всего, определяются их полезностью, приносящей доход потребителю, на наш взгляд, необходимо больше всего опираться на теорию полезности, точнее, на теорию нетрудовой стоимости.

Теория полезности наиболее полно разработана представителями «австрийской школы», и к их взглядам стоит обратиться. Представители австрийской школы, подчеркивая важности полезности вещей, утверждали, что ценность экономических благ выявляется именно оценкой потребителей, человеком в процессе удовлетворения его потребностей. Они же и ввели в экономическую науку понятие субъективной полезности (ценности) и выдвинули ее в качестве субстанции или основы ценообразования. Это положение имеет *важное значение для решения многих вопросов ценообразования в сфере банковских услуг.*

Как известно, первичным материалом для банковских продуктов (услуг) являются деньги. Следовательно, исследование полезности денег и формирование цены является отправным пунктом для установления цены банковских услуг. Отсюда решение вопросов, связанных с ценообразованием банковских услуг, связано и с тео-

рией денег. Деньги чаще всего являют самую ликвидную форму товара и это товар, имеющий субъективную полезность для участников обмена. Е. Бем-Баверк отметил, что: «при прочих равных условиях деньги представляют для богатых людей низкую, а для бедных — высокую субъективную ценность». [1]

Однако учет индивидуальных (субъективных) отклонений в оценке ценности денег в банковских операциях является трудным (так как психологические склонности отдельных граждан могут быть неустойчивы и полностью не поддаются измерению). Но в процессе движения капитала в рамках финансовой системы страны (на кредитных, страховых и других рынках) ценности денег косвенно проявляется в различиях номинальной (соответствующей номиналу денежной массы) и субъективной (реальной полезности, приносимой собственникам денежной массы).

Например, субъекты, имеющие низкую оценку субъективной ценности денег передают свои капиталы во временное пользование другим экономическим субъектам, которые имеют высокую оценку субъективной ценности денег. Эти отношения реализуют финансовые посредники — коммерческих банков, кредитных учреждений. Для рационализации этого положения анализируем депозитные операции коммерческих банков Республики Таджикистан. Как свидетельствует данные таблиц, общие депозиты за период с 2005—2012 гг. в республике увеличились от 540 до 4816,3 млн сомони, или более чем в 8,9 раз. Рост депозитов физических лиц более значителен, чем депозиты юридических лиц, они увеличились от 157,6 до 2865,1 млн. сомони, или в 18, 2 раз.

Физические лица, население в связи с усилением асимметричности информации в условиях развития рыночных отношений и осложнением оценки ценности денег, в качестве субъективной ценности денег приняли банковские депозитные проценты и этот информированный показатель посчитали наиболее приемлемым. Депозитных процентов со сроком поглощения в национальной валюте

за анализируемый период составило в среднем 16, 9 %. Те лица, которые имеют возможность использовать денежный капитал в других отраслях экономики, например, в строительстве или международной торговле и получает в пределах 40—50 % доходов, имеет более высокую оценку субъективной ценности денег.

Депозиты юридических лиц также имеют тенденции роста: увеличилось от 381,5 до 1951,7 млн. сомони или в 5,1 раз. Многие юридических лица также посчитали для себя приемлемыми депозитные проценты. Процентные ставки по кредитам за анализируемый период составлял в среднем 22,7 %, т.е. на 5,7 % выше, чем средний показатель депозитных процентов. Отсюда видно, что другие экономические субъекты, которые имеют высокую оценку субъективной ценности денег, были согласны приобретать денежный или заемный капитал по более завышенным процентам или ценам. Значит, поток дохода от использования этой услуги удовлетворяет на данный момент их потребности.

Здесь можно прийти к выводу, что плата за пользование этого денежного капитала характеризует, прежде всего, разницу в ценности денег для данных субъектов, участвующих в передаче капитала. Обобщая все сказанное, можно говорить о том, что установившаяся в республике норма процента является поправочным коэффициентом, который определяет роль денег как универсального измерителя в экономической сфере. Исходя из чего среднее значение поправочного коэффициента ценности денег, на который различается полезность имеющихся в наличности денежных инструментов, у корпоративных лиц соответствует средней норме процента в стране, условным значением которого вполне можно взять ставку рефинансирования Национального банка Таджикистана. Таким образом, в ходе длительной эволюции деньги из субъективной меры оценки товаров и услуг превратились в самостоятельную меру ценности, став основой формирования и оценки полезности банковских продуктов (услуг).

Таблица 2.1. Количество остатков депозитов в кредитных учреждениях Республики Таджикистан в 2005–2012 (млн. сомони)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
<b>Общие депозиты</b>	540	1107,8	2397,6	1914,3	2614,3	3221,8	4354,1	4816,3
<b>Депозиты физических лиц</b>	157,6	280,94	570,1	724,3	1105,3	1467,7	2244,9	2865,1
<b>Депозиты юридических лиц</b>	381,5	826,9	1827,4	1190,1	1509,1	1754,1	2109,1	1951,7
<b>Депозиты в национальной валюте</b>	183,6	271,9	516,1	696,2	946,3	1356,0	1603,8	1567,3
<b>Депозиты в иностранной валюте</b>	355,5	835,96	1881,6	1218,2	1668,1	1865,9	2750,1	3249,1
<b>Депозитные проценты со сроком поглощения в национальной валюте</b>	16,1	18,9	17,57	16,65	17,48	17,80	15,74	15,59
<b>Депозитные проценты со сроком поглощения в иностранной валюте</b>	14,27	15,63	13,44	13,69	16,43	15,14	14,7	12,89
<b>Процентные ставки по кредитам</b>	25,55	26,53	21,94	19,23	22,35	21,95	22,58	20,45

Источник: Банковский статистический бюллетень / № 2 (199) 2012 г. с. 31. 61.

Литература:

1. Бем-Баверк Е. Основы теории ценности хозяйственных благ. Москва: Экономика, 1992, с. 441.
2. Банковский статистический бюллетень / № 2 (199) 2012 г. с. 31. 61.
3. Курс экономической теории: учебник — Киров: «АСА», 2005 г. С. 266.
4. Кузьминов Я. И. Власти стало больше // Российская газета. — 2005. — 8 июня.
5. Крупнов Ю. С. О природе банковского валового продукта//[http://finanal.ru/022/ %D0 %BE-,1](http://finanal.ru/022/%D0%BE-,1)

## Управление доходностью гостиничного предприятия

Чуракова Анна Александровна, студент

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики» (г. Москва)

Одна из самых сложных проблем, возникающих в области управления предприятиями по оказанию гостиничных услуг, является проблема согласования спроса и предложения. Ежедневно менеджмент гостиницы сталкивается с фактической недогрузкой номеров, несмотря на высокий предварительный спрос. Такая ситуация приводит к недополучению прибыли. Как правило, эта проблема вытекает из неэффективного регулирования системы предварительного бронирования номеров гостиницы и системы ценообразования. Современным средством ее разрешения служит метод управления доходностью, так называемый Yield management. Суть метода заключается в определении лучшей ценовой политики для достижения оптимального значения прибыли предприятия, получаемой за счет реализации продукта. Основой метода является прогнозирование спроса по каждому микросегменту рынка в масштабах реального времени с применением модели оптимизации. Применительно к гостиничному предприятию метод используется для распределения гостиничных мест между потребителями для достижения оптимального совокупного дохода. [5]

В общемировой практике предпосылками возникновения метода управления доходностью стали:

- возрастающее влияние потребителей, предъявляющих спрос на услуги лучшего качества по минимальной цене;
- динамичное развитие рынка, требующее высокой степени адаптации к его изменениям;
- необходимость получения наибольшей прибыли от деятельности предприятия;
- появившиеся возможности использования и обработки большого объема информации. [1]

Эффективность применения метода гостиничными предприятиями обуславливается следующими особенностями их функционирования:

- ограниченные возможности гостиниц по предложению услуг;
- возможность сегментации клиентской базы;
- несохраняемость услуг. Затраты на непроданный

сегодня номер не могут быть возмещены за счет последующих продаж;

- существенные колебания спроса на услуги гостиничных предприятий;
- малая доля переменных издержек в общем объеме затрат гостиницы;
- предварительное бронирование номеров до момента оказания услуги, как дополнительное средство согласования спроса и предложения. [3]

Упрощенно метод управления доходностью можно представить в виде последовательных этапов:

- сбор данных о функционировании рынка услуг, данных о клиентах гостиницы и бронированиях;
- анализ данных и оценка текущего спроса;
- прогнозирование наличия номеров на конкретную дату;
- формирование предложения о стоимости номеров и возможности их бронирования;
- оценка результатов.

Гостиница, использующая технологию YM, предлагает одни и те же номера по разным ценам, стремясь к состоянию, когда клиент покупает номер по максимально высокой цене, которую только он готов заплатить. Yield Management направлен на максимизацию двух источников доходности гостиничного предприятия: объема продаж и цены за единицу производимых им услуг. Наибольшую эффективность метод управления доходами демонстрирует при наличии высокой конкуренции на рынке и высокой загрузке гостиниц. [4]

На практике осуществление YM возможно либо с помощью задания жестких параметров для перехода на новые ставки, либо с использованием интеллектуального анализа данных для исследования взаимозависимости «спрос-предложение» за длительный период времени работы гостиницы и задания ценовых порогов на основе этого исследования. Очевидно, что для второго подхода необходимо использование современных компьютерных технологий с целью создания собственной экспертной системы, как основы для принятий решений.

Управление доходностью гостиничного предприятия возможно с помощью использования инструментов, основные характеристики которых приведены далее. [2]

Дифференцированное ценообразование гостиницы предусматривает использование различных тарифов для разных сегментов потребителей. Как правило, максимальная базовая цена устанавливается для клиентов, осуществляющих покупку услуг «от стойки» без предварительного бронирования, остальные тарифы зависят от складывающегося соотношения «спрос — предложение». Оптимизация цены может осуществляться на основе сопоставления двух так называемых «профилей бронирования», которые соответственно характеризуют среднестатистическое количество бронирований за каждый интервал времени до фактической даты и количество бронирований на фактическую дату. В случае расхождения этих кривых должны приниматься меры по ценовому регулированию количества бронирований;

Система распределения квот для сбытовых партнеров гостиницы. В настоящее время, когда в большинстве гостиниц отсутствует возможность бронирования и подтверждения номеров в режиме «он-лайн», туроператоры и другие посреднические организации вынуждены брать квоты для своих клиентов, неся при этом финансовые или иные обязательства. Предварительное распределение квот по фиксированным ценам ограничивает возможности менеджмента отеля изменять предложение, следуя за изменениями спроса. Таким образом, формируя предложение по квотам, необходимо точное прогнозирование рыночной ситуации, в противном случае, при высоком спросе, гостиница понесет убытки. Управление квотами требует от менеджмента гостиницы проявления тактичного и уважительного отношения к своим партнерам, чтобы сохранить хорошие деловые отношения и репутацию надежного поставщика услуг. С развитием системы автоматического бронирования потребность в использовании квот отпадет;

Сохранение части гостиничного фонда для осуществления поздних бронирований и продаж «от стойки». Часть клиентов гостиницы может осуществлять бронирование мест в последний момент или вообще обойтись без бронирования. Очевидно, что эта категория обладает максимальной заинтересованностью в получении услуги и наименее чувствительна к размеру цены. Таким образом, предоставление услуг подобным клиентам принесет максимальный доход гостиничному предприятию. Однако для определения возможного потенциального спроса со стороны таких гостей, отелю необходимо точное прогнозирование, так как в противном случае, это грозит наличием свободных номеров при потенциальном спросе на них.

Использование штрафов за поздние отмены бронирований и неприезд туристов.

В случае незаселения забронированного номера или поздней отмены бронирования, отель несет убытки, поэтому он вправе их компенсировать за счет неприехав-

шего гостя, вводя штрафные санкции. Размер подобных штрафов определяется исходя из остроты ситуации, но во многих случаях он тем больше, чем ниже была стоимость номера, установленная для этой категории клиентов.

Избыточное бронирование или overbooking. Для предотвращения возможных убытков, возникающих при непродаже номеров в связи с поздней отменой бронирования или неприездом гостей, отель может осуществлять бронирование сверх того количества номеров, которым он в действительности располагает. При этом риск непродажи номера значительно снижается, однако существует риск приезда всех гостей, забронировавших номер. В таких случаях менеджмент отеля должен сделать все возможное, чтобы успокоить гостя, предоставить ему альтернативное размещение и различные компенсации.

Остановка продаж номеров (stop-sale) Данный инструмент применяется в случае, когда гостиница располагает номерами различной ценовой категории. Для стимулирования продаж более дорогих номеров, менеджмент отеля может остановить продажи номеров базовой категории. Также, в случае заключения долгосрочных договоров с корпоративными клиентами, гостиница может гарантировать только предоставление номеров, без указания категории. Таким образом менеджмент отеля может повысить среднюю стоимость продаваемых номеров.

Выравнивание загрузки номеров в периоды, граничащие с периодом высокого спроса. Такая техника осуществляется с помощью подтверждения бронирований на более длительный срок, чем период высокой загрузки. Например, при повышенном спросе только в будние дни, отель принимает бронирование на эти дни при условии, если срок проживания распространяется на и выходные.

Отмена обязательства подтверждения контрактной цены до последнего номера

Как правило, при заключении долгосрочных контрактов с корпоративными клиентами, гостиница берет на себя обязательство подтверждать контрактную низкую цену до продажи последнего номера. Это обязательство гостиница выполняет даже при высоком спросе и возможности продажи этих номеров по более высокой цене. Поэтому для получения более высокой прибыли при заключении контрактов менеджменту отеля следует предусмотреть возможность прекращения продаж корпоративным клиентам и предложение этих номеров в открытой продаже по более высокой цене.

Предложение номеров повышенной ценовой категории

Персонал отеля может предлагать гостю, осуществляющему покупку услуг «от стойки», занять номер более высокой категории, чем он запрашивает. Следует отметить, что подобная продажа требует от сотрудников отеля специальных навыков, позволяющих действовать предельно деликатно, чтобы избежать негативной реакции гостя.

В мировой практике работы гостиничных предприятий метод управления доходностью начал использоваться еще в 70-х годах прошлого столетия. Причем эффективность его применения демонстрируют не только крупные гостиничные сети, но и небольшие гостиницы объемом менее 100 номеров. В то же время для российского гостиничного бизнеса управление доходностью до сих пор является инновационным методом, не получившим широкого распространения. Большинство гостиниц работает по старинке, следуя традициям, оставшимся еще с советских времен, когда наблюдался острый дефицит гостиничных мест. На региональных гостиничных рынках России объем услуг, продаваемых по полному тарифу, по оценкам Colliers International, достигает 65%, большинство продаж осуществляется «от стойки», что свидетельствует о недиверсифицированном спросе. В регионах России ранее бронирование номеров не только не поощряется с помощью применения специальных тарифов, но и зачастую за эту услугу взимается дополнительная плата. Программа скидок, как правило, распространяется только на корпоративных клиентов и экскурсионные группы.

Анализируя рыночную ситуацию в сфере гостиничных услуг России можно отметить следующее:

— спрос на гостиничные услуги в большинстве регионов России, за исключением курортных и туристических центров, оказывается неэластичным, всвязи с тем, что гости прибывают туда преимущественно с деловыми целями. Это обстоятельство, а также отсутствие на рынке субститутов, способствует установлению гостиницами

довольно высоких цен, которые в большинстве случаев не подтверждаются качеством предоставления услуг;

— в туристических и курортных центрах, где спрос превышает предложение, практически не применяется гибкая ценовая политика;

— в большинстве регионов цены на гостиничные услуги складываются стихийно. В условиях, когда конкуренция на рынке невелика, операторы могут устанавливать произвольно высокую цену, пользуясь своим преимущественным положением на рынке;

— существует значительное отличие стоимости стандартных номеров от стоимости номеров повышенной комфортности, что говорит о высоком спросе на улучшенное предложение. Во многих случаях это наблюдается в гостиницах уровня 2–3\*, в которых разница в цене доходит до 100%, что дает возможность говорить о несоответствии уровня цен уровню комфорта.

Учитывая развитие рынка гостиничных услуг в России, намечающийся выход на рынок международных операторов, и обострение конкурентной борьбы, можно предположить, что в недалеком будущем российские гостиницы вынуждены будут изменить свои управленческие стратегии. Они уже не смогут следовать политике высоких цен, так как это грозит потерей доли рынка, которую займут международные сети, предлагающие при той же цене более высокое качество продукта. Снижение же средней цены продажи вынудит менеджмент гостиниц изменять стратегии управления и применять новейшие технологии по увеличению доходности.

#### Литература:

1. Балаева, О.Н., Предводителяева М.Д. Управление организациями сферы услуг. М.: ГУ-ВШЭ, 2010. — 155, [1] с.
2. Дементьева, С.В. Отельный менеджмент: учебное пособие. Институт истории, международных и социальных исследований Ольборгского университета, Томск: Изд-во ТПУ, 2011. — 160 с.
3. Котлер, Ф., Боуэн Д., Мейкенз Д. Маркетинг. Гостеприимство. Туризм. — М.: Юнити-Дана, 2007. — 1045 с.
4. Немковский, Б.Л., Элиарова Т.С. Тенденции развития индустрии гостеприимства в России // Вестник РМАТ. 2011. №3 (3).
5. Badinelli, D., Olsen M., Hotel Yield Management Using Optimal Decision Rules. — Virginia Polytechnic Institute and State University Blacksburg, VA, 1990

# ГОСУДАРСТВО И ПРАВО

## Основные проблемы взаимодействия России и ОБСЕ

Баженов Кирилл Михайлович

Национальный исследовательский университет — Высшая школа экономики (г. Москва)

*В данной работе рассмотрены проблемы взаимодействия России с ОБСЕ. Тема актуальна, поскольку в последнее время отношения между Россией и ОБСЕ значительно ухудшились. В первой главе своей работы рассказано о структуре организации, о ее целях и задачах. Во второй главе рассмотрены проблемы взаимодействия ОБСЕ с Россией.*

**Ключевые слова:** ОБСЕ, экономика, политика, социальное влияние

**Keywords:** middle class, the economy, politics, social influence

### Глава 1. Обзор организации ОБСЕ

ОБСЕ — крупнейшая региональная организация, занимающаяся вопросами безопасности. В нее входит 56 стран (страны Европы, а также Канада, США, и некоторые страны Центральной Азии). Организация была основана в 1975 г., когда 33 государства подписали Заключительный акт Совещания по безопасности и сотрудничеству в Европе (в 1994 г. на саммите в Будапеште она была переименована из СБС в ОБСЕ). В этом акте были провозглашены такие цели, как «соблюдение основных принципов взаимоотношений государств-членов, укрепления доверия, многостороннее сотрудничество в области экономики, науки, защиты окружающей среды и техники, защита прав и основных свобод человека, преодоление напряженности в отношениях между Востоком и Западом».

**Основными органами для принятия политических решений являются:**

— Саммиты — периодические встречи глав государств и правительств государств-членов ОБСЕ. На саммитах определяются приоритетные направления деятельности Организации.

— Совет министров — ежегодные встречи (кроме тех лет, в которые проводятся саммиты) министров иностранных дел стран-участниц ОБСЕ. Совет министров определяет основные задачи для институтов ОБСЕ и способы их реализации.

— Руководящий совет — встречи политических директоров МИД, которые проводятся ежегодно в качестве Экономического форума ОБСЕ в Праге.

— Постоянный совет — основной орган, который собирается еженедельно в штаб-квартире в Вене и обсу-

ждает текущие проблемы, связанные с деятельностью ОБСЕ и принимает необходимые решения.

— Форум по сотрудничеству в области безопасности — орган, основной задачей которого является анализ военных аспектов безопасности. Основные задачи включают в себя «переговоры по контролю над вооружениями, разоружению и укреплению доверия и безопасности, а также проведение регулярных консультаций и активизация сотрудничества по вопросам, связанным с безопасностью».

— Форум по вопросам экономики и защиты окружающей среды — орган, занимающийся контролем состояния окружающей среды и экономической стабильности в регионе.

**Органы оперативной деятельности включают в себя:**

— Действующий председатель ОБСЕ. Председателем является министр иностранных дел страны-председателя. Срок председательства страны один год. Основные задачи действующего председателя включают в себя обеспечение согласованного графика мероприятий, разработка долгосрочной программы деятельности, проведение переговоров для урегулирования кризисов. Тройка ОБСЕ оказывает помощь в работе Председателю. Помимо Председателя в нее входят предыдущий и будущий председатель.

— Секретариат ОБСЕ находится в Вене. Во главе Секретариата стоит Генеральный секретарь ОБСЕ, назначаемый министрами стран-членов ОБСЕ на три года. Секретариат оказывает поддержку Действующему председателю ОБСЕ. Генеральный секретарь обеспечивает выполнения решений ОБСЕ, руководит деятельностью Секретариата: контролирует бюджетные расходы, осуществляет надзор за работой различных структур ОБСЕ.

— Бюро ОБСЕ по демократическим институтам и правам человека (БДИПЧ) расположено в Варшаве. БДИПЧ занимается обеспечением прав человека, усилением и защитой демократических институтов. В частности, БДИПЧ наблюдает за проведением выборов, оказывает содействие различным институтам по правам человека и т.д.

— Верховный комиссар ОБСЕ по делам национальных меньшинств (ВКНМ) осуществляет важную задачу раннего предупреждения и предотвращения межэтнических конфликтов. Комиссар назначается на трехлетний период, управление находится в Гааге.

— Представитель ОБСЕ по свободе СМИ следит за положением независимых СМИ в государствах-участниках, оказывает им поддержку в случае ущемления свободы СМИ. Офис находится в Вене.

— Парламентская ассамблея (ПА) включает в себя парламентариев из всех стран-членов ОБСЕ, которые обсуждают проблемы и принимают резолюции и рекомендации, относящиеся к работе ОБСЕ.

— Региональные миссии ОБСЕ направляются в страны, которые нуждаются в помощи в урегулировании конфликтов. ОБСЕ действует в 4 фазах развития конфликта: предупреждение, превентивная дипломатия, содействие в разрешении конфликта, постконфликтная реабилитация. Миссии ОБСЕ содействуют политическим процессам, направленным на предотвращение конфликта. Задачи, цели и вовлеченность миссий могут существенно различаться, что говорит о гибкости этого инструмента урегулирования.

Таким образом, организация занимается широким кругом вопросов, среди которых предотвращение конфликтов, укрепление мер доверия и безопасности, соблюдение прав человека, укрепление демократических институтов стран-участниц, поддержка политической и экономической стабильности, защита окружающей среды.

ОБСЕ — площадка для дискуссий по вопросам международной политики, безопасности. Участники ОБСЕ принимают решения, которые являются обязательными в политическом, но не в юридическом смысле. Различные институты и структуры ОБСЕ помогают государствам в осуществлении этих решений.

## Глава 2. Проблемы взаимодействия с Россией

В последнее время в отношениях между Россией и ОБСЕ возникли серьезные проблемы. Россия недовольна в первую очередь деятельностью БДИПЧ, ОБСЕ критикует правительство России за манипулирование итогами выборов.

### Мнение России

В июле 2004 года в Москве было принято заявление стран СНГ, обвиняющее организацию в «практике двойных стандартов» и «нежелании учитывать реалии и особенности отдельных государств». Россия была в первую очередь недовольна деятельностью Бюро по де-

мократическим институтам (БДИПЧ), которое «занимается в основном мониторингом и оценками итогов выборов в государствах-участниках», а ее деятельность «зачастую носит политизированный характер и не учитывает специфику отдельных государств». В конце года Москва блокировала принятие бюджета ОБСЕ на 2005 год, потребовав сократить свою долю мотивировав это тем, что она не хочет финансировать те проекты, которые противоречат ее интересам. В итоге бюджет согласовали только к апрелю 2005 года, доля РФ сохранилась на уровне 9%.

В декабре 2006 года на заседании совета министров иностранных дел ОБСЕ Сергей Лавров заявил о возможности выхода РФ из организации. Министр иностранных дел высказал претензию ОБСЕ в связи с тем, что основная деятельность организации в последнее время направлена на контроль за соблюдением прав человека, а двум другим направлениям деятельности (военно-политическому сотрудничеству и экономике) не уделяется значительное внимание.

26 октября 2007 года Армения, Белоруссия, Казахстан, Киргизия, Россия, Таджикистан и Узбекистан внесли в ОБСЕ проект резолюции, ограничивающей работу Бюро по демократическим институтам и правам человека. Алексей Бородавкин (постоянный представитель России при ОБСЕ с 2004 по 2008 гг.) заметил, что «наблюдатели БДИПЧ зачастую дают не технические оценки того, как были проведены выборы, а выносят политические приговоры, которые порой негативно сказываются на внутривнутриполитической стабильности в тех государствах, где проводится наблюдение». Он также обратил внимание на то, что «мониторинг выборов проходит в основном в странах к востоку от Вены, хотя нарушений обязательств по проведению выборов полным-полно в странах и к западу от Вены». Однако ОБСЕ отвергло данную резолюцию.

Таким образом, основные претензии России заключаются в следующих пунктах:

— Проведение политики «двойных стандартов» (в страны Западной Европы значительно меньше наблюдателей)

— Политические оценки выборов, которые дестабилизируют обстановку в стране

— Основная деятельность ОБСЕ сосредоточена на контроле за правами человека, а таким направлениям деятельности, как военно-политическое и экономическое сотрудничество, уделяется меньше внимания

### Мнения ОБСЕ

Конфликт между Россией и ОБСЕ относительно наблюдения на выборах начался с 2003 года. В 2003 году состоялись очередные парламентские выборы, которые наблюдатели ОБСЕ оценили, как свободные, но несправедливые. Хотелось бы отметить, что выборам 1995 и 1999 гг. была дана высокая оценка, они были названы честными и свободными. Выборы в Государственную Думу в 2007 г были оценены, как несвободные и несправедливые. Глава миссии наблюдателей ПАСЕ Люк ван дер Бранде сказал, что парламентские выборы в России

«не были справедливыми». Председатель Парламентской ассамблеи ОБСЕ Йоран Леннмаркер заявил, что «данные выборы не смогли соответствовать многим критериям выборов, которые приняты в Европе, поэтому мы не можем назвать их свободными». Последние выборы в 2012 году также были названы наблюдателями от ОБСЕ несправедливыми. В своем докладе ОБСЕ указывает на такие нарушения, как ограничения при регистрации партий и общественных движений, вмешательства властей разного уровня на всех этапах выборов, нарушения при подсчете голосов и неэффективность процедур обжалования злоупотреблений.

Хорошо прослеживается связь между ростом критики в адрес ОБСЕ со стороны России и увеличением негативных высказываний по отношению к российским выборам. Политолог Вольфганг Зендер, автор книги «Россия и наблюдатели от ОБСЕ на выборах. Эмпирическое исследование причин, почему администрация Владимира Путина с критикой отзывалась о деятельности Бюро по демократическим институтам и правам человека», в своем интервью радио «Свобода» рассказал, что следил за тем, какую оценку дает выборам ОБСЕ. «В девяностые годы, когда президентом был Борис Ельцин, наблюдатели каждый раз хвалили российские выборы, а в 2003 году — впервые за годы независимости России — ОБСЕ дала негативную оценку голосованию. Это были первые парламентские выборы после избрания Путина президентом, и они стали шагом назад в плане демократизации страны. С той поры российские власти начали критиковать ОБСЕ и ее наблюдателей».

Также хотелось бы отметить, что ОБСЕ также предъявляет России такие претензии, как нарушения прав человека (например, дело Магнитского), ограничение свободы СМИ, нераскрытые убийства независимых журналистов (например, убийство Анны Политковской)

Таким образом, основные претензии со стороны ОБСЕ:

- Ограничение количества иностранных наблюдателей
- Влияние властей на итоги выборов
- Нарушение прав человека

### Заключение

Итак, деятельность ОБСЕ нацелена на предотвращение возникновения конфликтов в регионе, урегули-

рование кризисных ситуаций, ликвидацию последствий конфликтов. Среди основных средств обеспечения безопасности можно выделить:

- Контроль над распространением вооружения
- Использование дипломатических методов для урегулирования конфликта
- Экономическая и экологическая безопасность
- Защита прав человека
- Развитие демократических институтов
- Мониторинг выборов

Подводя итог анализу отношений между Россией и ОБСЕ, хотелось бы вновь отметить основные претензии со стороны России и со стороны ОБСЕ и высказать свое мнение.

Россия обвиняет ОБСЕ в проведении политики «двойных стандартов», в политических оценках выборов. Кроме того, Россия считает, что ОБСЕ должна сосредоточиться в первую очередь на поддержание стабильности и экономическом сотрудничестве.

ОБСЕ упрекает Россию в том, что она ограничивает число наблюдателей и влияет на итоги выборов.

Таким образом, критика ОБСЕ более обоснована. Совершенно очевидно, что правительство России решило сократить численность наблюдателей после негативного отчета ОБСЕ о предыдущих выборах. Если бы правительство России было уверено в полной прозрачности выборов, то оно было бы даже заинтересовано в привлечение наблюдателей, чтобы убедить мировое сообщество в том, что в России есть подлинная демократия.

Критика же российского правительства неконструктивна. ОБСЕ никогда не дает политических оценок выборов, не поддерживает какие-либо партии, организация просто следит за ходом проведения выборной кампании и дает свою оценку. Нет никаких двойных стандартов в том, что в Россию ОБСЕ хочет направить больше наблюдателей, чем в развитые демократические страны. Во-первых, территория России гораздо больше, поэтому 50 наблюдателей недостаточно, чтобы дать реальную оценку выборам, во-вторых, репутация выборной системы стран Западной Европы гораздо выше, есть общественный контроль за властью, к России же еще нет такого доверия.

Таким образом в конфликте между ОБСЕ и России виновата в первую очередь Россия.

### Литература:

1. Глобальное экономическое регулирование: учебник/Государственный университет — Высшая школа экономики (ГУ ВШЭ); Под ред. В. Н. Зуева. — М.: Магистр, 2009
2. Заявление государств — участников СНГ относительно положения дел в ОБСЕ [http://archive.kremlin.ru/interdocs/2004/07/03/0000\\_type72067\\_75281.shtml?type=72067](http://archive.kremlin.ru/interdocs/2004/07/03/0000_type72067_75281.shtml?type=72067)
3. Speech by Russian Minister of Foreign Affairs Sergey Lavrov at the 14th OSCE Ministerial Council Meeting [http://www.mid.ru/bdomp/brp\\_4.nsf/0/D9848FE130098D2DC325723B0045F10F](http://www.mid.ru/bdomp/brp_4.nsf/0/D9848FE130098D2DC325723B0045F10F)
4. BBC Russian — Россия хочет контролировать наблюдателей ОБСЕ [http://news.bbc.co.uk/hi/russian/russia/newsid\\_7063000/7063471.stm](http://news.bbc.co.uk/hi/russian/russia/newsid_7063000/7063471.stm)



5. Коммерсант — ПАСЕ и ОБСЕ отказались назвать выборы свободными <http://www.kommersant.ru/doc/832047>
6. Радио «Свобода», Россия и ОБСЕ, 26.02.2012 <http://www.svobodanews.ru/content/article/24496105.html>
7. Сайт ОБСЕ — <http://www.osce.org/>
8. Сайт Постоянного представительства РФ при ОБСЕ <http://www.osce.mid.ru/>

## Средний класс как основа стабильности в России

Баженов Кирилл Михайлович

Национальный исследовательский университет — Высшая школа экономики (г. Москва)

*В своей работе мне бы хотелось показать границы среднего класса, объяснить влияние его на экономику и политику. Но рассматривая данную группу, нельзя отделять её от государства. В качестве хорошего и интересного примера я приведу нашу страну с её множеством проблем, касательных среднего класса.*

**Ключевые слова:** *средний класс, экономика, политика, социальное влияние*

## The middle class as the foundation of stability in Russia

**Keywords:** *middle class, the economy, politics, social influence*

### Что такое средний класс?

В большинстве современных статистических данных при выделении среднего класса, основываются на показателях материально-имущественного положения, социально-профессионального статуса и самоидентификации. Несмотря на то, что выделить таким образом средний класс относительно просто, получившаяся группа людей включает в себя членов, отличающихся по доходу и социальному статусу. Поэтому в целях более полного анализа можно разделить данную прослойку еще на три части:

1. *Верхний средний класс* — это группа отличается от других наличием у своих членов солидных имущественных доходов. Люди, которые относятся к этой части среднего класса, могут позволить себе не работать в течение некоторого времени, не ограничивать себя в повседневных расходах. Несмотря на это, верхний средний класс сильно зависит от наличия у членов высокооплачиваемой работы, что не дает перейти им в более высокий разряд высшего класса.

2. *Средний средний класс* включает людей, которые, как и члены верхнего среднего класса, имеют высшее образование и высокооплачиваемую работу. Но в отличие от них, люди в данной группе не обладают таким солидным портфелем активов, да и материальный доход у них значительно меньше. Для таких людей доступно большинство товаров длительного пользования: бытовая техника, машина, одежда. Но вот покупка недвижимости для них может быть невозможна без инструментов кредита.

3. *Нижний средний класс* гораздо шире двух предыдущих, но всех его членов связывает схожий уро-

вень дохода, который накладывает целый ряд ограничений на их повседневную жизнь. Покупка большинства товаров длительного пользования поглощает ощутимую часть бюджета этих людей, именно они чаще всего берут кредиты на малые суммы, не имеют накоплений и нуждаются в социальной защите (по сравнению с более высокими классами). Члены этой группы имеют «чистую» работу, но не всегда имеют высшее образование. Интересно заметить, что большая часть государственных работников, тоже принадлежит к этой части среднего класса.

### Роль среднего класса

1. *Большинство граждан с высокими доходами принадлежат к среднему классу.*

Высокие доходы играют огромную роль, так как они являются показателем производительности человека. То есть, чем больше человек производит, тем больше он денег получает. Люди с высокими доходами будут также и потреблять больше, что положительно повлияет на рыночную экономику. Скорее всего, именно хорошо обеспеченные граждане будут охотнее заводить детей и уж точно смогут предоставить им лучшее образование.

Высокие доходы позволяют людям пережить экономические кризисы без государственной помощи, благодаря денежным запасам и запасам материальных активов. Люди с высокими доходами уменьшают бремя социального обеспечения государства не только во время кризисов, но и в повседневной жизни. Так человек может не воспользоваться бесплатной медицинской страховкой, а пойти в платную клинику, что опять положительно отразится на развитии страны.

Граждане, обладающие сбережениями, инвестируют их в экономическое развитие государства. Сбережения граждан могут быть в безопасности только при условии политической и социальной стабильности в государстве. Поэтому члены среднего класса, как обладатели больших сбережений (по отношению к собственной заработной плате), заинтересованы в поддержании порядка, выполнении законов и общей стабильности развития страны.

*2. Большинство образованных людей принадлежат к среднему классу.*

Только образованные люди могут обеспечить развитие страны, которое не может проходить экстенсивными методами. Развитие наукоемких производств вообще не возможно без большого количества высококвалифицированных специалистов.

Именно образованные люди должны составлять новую элиту страны. В которую не должны попасть очень богатые люди (олигархи, которые борются лишь за свои интересы), поэтому именно из среднего класса должен набираться резерв правящей элиты.

*3. Средний класс — многосторонняя группа людей, члены которой придерживаются сходных взглядов и имеют сходные цели.*

В средний класс попадают люди из различных отраслей экономики и имеющие разный социальный статус: массовая интеллигенция, государственные работники (в массе — средний и нижний уровни), сотрудники крупных и мелких компаний, владельцы малого и среднего бизнеса в торговле и услугах. Все они, в силу некоторых причин (дохода, характера деятельности, образования), желают стабильного развития страны, и что самое важное именно они могут его обеспечить. Таким образом, средний класс инициирует появление наиболее важных законов, поддерживает их исполнение и, в конечном итоге, является олицетворением страны.

### Так ли всё на самом деле?

В общем случае средний класс не однороден, а его средняя и верхняя прослойки в нашей стране развиты слабо и составляют примерно 25% от населения страны. Нижний класс (низкооплачиваемые работники, зачастую выполняющие «грязную» работу, не имеющие высшего образования, а также большинство пенсионеров, находящихся на государственном довольствии) составляет до 40%, а нижний средний еще 30%. Группы нижнего и нижнего среднего классов являются группами риска. Их члены не имеют достаточных сбережений и доходов для поддержания уровня жизни не только во время экономических спадов, но и во время экономического роста страны, они нуждаются в поддержке государства, в социальной защите. Стоит отметить, что именно на них первыми отражаются все последствия каких-либо неблагоприятных политических, экономических или социальных изменений в стране. В то же время, таких людей в нашей стране большинство и влияние их, пусть и пассивное,

на политику государства очень сильно. Чтобы помочь этим людям, обеспечить их социальную защиту, государству приходится собирать дополнительные налоги, которые больше всего ударяют по доходам среднего класса, поглощая ощутимую часть их заработных плат. Следовательно, средний класс меньше покупает, меньше сберегает и меньше инвестирует. Он не может увеличиваться и скорее наоборот уменьшается.

Есть и другая политика: уменьшение налогов и общего влияние государства, переход к более свободной экономике — всё это способствует увеличению среднего класса в стране. В то же время такие меры губительны для нижних слоев населения, они лишаются социальной защиты, а неравенство доходов в стране начинает расти.

Таким образом, государство находится меж двух наковален: желанием увеличить прослойку среднего класса, а затем опираться на нее и необходимостью поддерживать ее нижнюю часть и нижний класс вообще. Если государство перестает оказывать поддержку нижнему классу, растет безработица, недовольство государственной политикой, социальная напряженность, преступность; в таких условиях положительные стороны «свободы» исчезают. Поэтому между социальной и «свободной» (политикой минимальных налогов и экономических обязательств, которые тормозят развитие среднего класса) политикой в нашей стране государство выбирает первую.

### Последствия

Чтобы рассмотреть последствия данной политики, достаточно поставить себя на место человека из каждой прослойки населения:

Люди, которые принадлежат к верхнему классу или верхней части среднего класса начинают искать разнообразные способы сохранения своих сбережений и доходов. Они начинают скрывать истинный размер доходов, вывозить сбережения из страны и вкладывать их за рубежом. В стране остаются лишь самые богатые (высший класс < 5%), которые пытаются отстаивать свои интересы на государственном уровне, или те из них, кто получают сверхприбыли в России.

Представители среднего класса зачастую не имеют достаточно средств для зарубежных вложений, не скрывают они и размера своих доходов. Большие налоги существенно снижают их материальное благосостояние. Но члены этого класса обладают другим активом — человеческим капиталом. Именно к этой прослойке принадлежит большинство образованного населения страны. Доходы же высококвалифицированных кадров за рубежом оказываются значительно выше возможных доходов на родине, поэтому, если люди имеют возможности выехать за границу, они непременно ими пользуются. Как следствие, падает количество высококвалифицированных кадров в стране, а средний класс значительно уменьшается.

Нижний средний класс так же теряет часть доходов из-за высоких налогов. Хотя и при «свободной» эконо-

мике, он не может, несмотря на большую численность (до 30%), вкладывать достаточно денег для развития страны. Квалификация и образованность его членов значительно ниже схожих показателей зарубежных стран, поэтому начать работать в других странах эти люди не могут. Маленькие текущие сбережения, недостаток квалификации не дают со временем перейти этим людям в верхние классы. Членов этой группы беспокоит невозможность самореализации, невозможность изменить свой социальный статус.

Нижний класс не может жить без государственной помощи и поддержки. Но, к сожалению, субсидии и повышенные заработные платы не могут поднять этот класс до уровня нижнего среднего класса; большинство его членов не только будут работать всю свою жизнь за гроши, но и не смогут обеспечить своих детей или дать им хорошее образование. Как правило, нижний класс самый «взрывоопасный», его члены легко поддаются на провокации против действующей власти, не понимая истинной экономической или политической ситуации, склонны поддерживать радикальные решения. Этим людям нечего терять, поэтому данный слой очень социально и политически не стабилен.

### Вывод

Анализируя всё вышесказанное, становится понятно, что опора государства на средний класс в нашей стране практически невозможна. Более того, скорее всего, наша страна идет по социальному пути стран северной Европы (Норвегии, Дании, Швеции). Тем не менее, нельзя говорить о невозможности модернизации или развитии государства при опоре власти на нижние классы, что при должном распределении ресурсов, является выполнимой задачей. Но претворение такой политики в жизнь совершенно точно сопряжено с массой трудностей и проблем.

Проблемы нашей страны заключены больше в том, что мы еще не определились, какой модели, «свободной» или модели социального государства, нам придерживаться. Государство мечется между двумя видами политического курса, принимая зачастую противоречащие политические решения. Как только государство решит на какой класс оно опирается, экономическая и социальная ситуация станет более предсказуемой и стабильной.

Приложение

### Границы классов в России

Границы по ИЭФ [Григорьев, 2008]	Границы по ИС РАН [Тихонова, Мареева, 2009]	Границы по НИСП [Малева, Овчарова, 2009]
Верхний высший класс (ВВ)		
Нижний высший (НВ) <b>Верхний средний (ВС)</b> (до 5%)	<b>Верхний средний</b> (20%)	<b>Выше среднего</b> по набору признаков внутри среднего класса (подмножество среднего класса) * (3,5%)
<b>Средний средний (СС)</b> (по НИСП — 20%)	<b>Средний средний</b> (28%)	<b>Средний класс</b> (22,9%)
<b>Нижний средний и протонижный средний</b> (по НИСП — 25–30%)	<b>Нижний средний</b> (41%)	<b>Рекруты среднего класса</b> (30%)
Верхний нижний (по НИСП — 35–40%) и нижний нижний (по НИСП — 10%)		<b>Группа риска бедности</b> (40%) <b>Низший класс</b> (10%)

### Литература:

1. Григорьев, Л. М. «Элиты и средний класс» // SPERO. Социальная политика: экспертиза, рекомендации, 2010. № 13
2. Салмина, А. А., Григорьев Л. М. «Средний класс в России: повестка для структурированного анализа» // SPERO. Социальная политика: экспертиза, рекомендации, 2010. № 12
3. Урнов, М. Ю., Аврамова Е. М., Григорьев Л. М. «Средний класс в России: количественные и качественные оценки» // Москва: Теис, 2000. 286 с.
4. Шаститко, А. Е., Салмина А. А., Григорьев Л. М., Макаренко Б. И., Науч. ред.: Григорьев Л. М. «Средний класс после кризиса. Экспресс-анализ взглядов на политику и экономику» // Москва: МАКС-Пресс, 2010
5. Tett Gillian «The Rise of the Middle Class» // Atlantic Monthly (10727825), 2011

## Уголовная ответственность и ее основания

Байчоров Сапар Ибрагимович, судья  
Черкесский городской суд (Карачаево-Черкесская Республика)

Сущность любой ответственности, в том числе и уголовной, обуславливается взаимодействием трех основных слагаемых человеческого бытия: личности, общества и государства. Каждый человек испытывает на себе, как минимум, тройную социально-нравственную коррекцию: собственную сознательно-волевою регуляцию, общественное воздействие и влияние государственных установлений. Матрицей уголовной ответственности служат уголовные правоотношения. В сфере этих отношений важным признаком социальной связи между людьми является специфическая обязанность строго определенного поведения (состояния) взаимодействующих субъектов. Уголовно-правовые веления органично сочетаются с общеобязательными нормами поведения, установленными в данном обществе. Уголовную ответственность следует рассматривать как с позиции побудительного мотива поведения, так и с позиции меры требуемого от индивида поведения. Иными словами, уголовная ответственность исполняет роль разновидности социально-правового контроля в соотношении должного с возможным, свободой воли с необходимостью и, тем самым, занимает центральное место в механизме уголовно-правового регулирования. Объективная сторона уголовной ответственности заключается в том, что закрепленное в соответствующей уголовно-правовой норме (системе норм) общеобязательное требование к определенному поведению (состоянию) индивида обусловлено объективными законами общественной жизни людей. Этим самым уголовное право поощряет, стимулирует ответственное поведение участников общественных отношений. В этом плане важно заметить, что уголовно-правовая среда не является лишь чем-то внешним по отношению к личности. Она представляет собой единое социально-правовое явление, основную суть которого пронизывает нравственное начало. Субъективная сторона ответственности находит свое выражение в том, что обусловленные социальными отношениями общеобязательные уголовно-правовые требования определенного поведения (состояния) преломляются в сознании и психологии человека (любой социальной общности), в усвоении им норм уголовного права, выработке у него социально-позитивной мотивации. Таким образом, уголовно правовое регулирование общественных отношений включает в свой механизм сознание и волю индивидов, вступающих друг с другом в общение. Вне сознания и воли общение немислимо, возможны лишь импульсивно-инстинктивные контакты, не способные создать систему отношений. Иными словами содержательная характеристика отношений между людьми на уголовно-правовом уровне в немалой степени зависит от ориентации человека в мире социальных цен-

ностей, охраняемых уголовным законом, личностных возможностей и способностей человека к избирательному поведению относительно этих ценностей. Только в этом смысле можно говорить об уголовной ответственности человека за свои деяния, которые способны причинить или фактически причиняют вред этим ценностям.

Уголовная ответственность является одним из фундаментальных понятий в уголовном праве, однако, несмотря на это, УК не содержит его определения. В теории по данному вопросу ведется оживленная дискуссия.

В уголовно-правовой литературе проблему основания уголовной ответственности традиционно рассматривают в двух аспектах: философском и юридическом. В свою очередь, в философской литературе выделяют ответственность позитивную (или активную) и негативную (или ретроспективную). Если первая — это ответственность за будущее (за воспитание детей, выполнение долга и т. д.), то вторая — ответственность за прошлое (за определенное поведение, совершенный поступок и т. д.). Очевидно, уголовную ответственность следует считать негативной (ретроспективной).

Философский (социальный) аспект вопроса об основании уголовной ответственности заключается в выяснении вопроса о том, почему (когда) физическое лицо может нести уголовную ответственность за совершенное им деяние. Свобода воли, возможность выбора своего поведения, способность отвечать за них — вот что является основанием правовой (уголовной) ответственности. И наоборот, отсутствие возможности выбора линии собственного поведения, несвобода воли исключают ответственность. Так, лицо, причинившее вред охраняемым законом интересам в результате физического принуждения, при котором оно не могло контролировать свои действия, к уголовной ответственности не привлекается. УК (ст. 40) причинение вреда при таких обстоятельствах (то есть при отсутствии свободы воли) преступлением не считает.

Юридический аспект анализируемой проблемы предполагает выяснение вопроса о том, за что, за какое поведение лицо может привлекаться к уголовной ответственности, что считать ее основанием. Основанием уголовной ответственности, согласно ст. 8 УК, является совершение деяния, содержащего все признаки состава преступления, предусмотренного УК. Фактическим основанием уголовной ответственности является наличие общественно опасного деяния (поведение человека), а юридическим основанием — наличие признаков состава преступления в данном общественно опасном деянии.

В настоящее время наиболее распространенной и обстоятельно аргументированной является точка зрения, согласно которой уголовная ответственность — это уго-

ловное правоотношение или один из элементов этого отношения, а именно: обязанность лица, совершившего преступление, понести ответственность и наказание. Таким образом, с этих позиций проблему уголовной ответственности следует рассматривать в рамках учения об уголовном правоотношении. Содержание этого правоотношения и составляет сущность уголовной ответственности, которая предполагает: 1) право и обязанность государства применить к лицу, совершившему преступление, норму уголовного закона в соответствии с ее содержанием и смыслом; 2) для преступника — обязанность понести за содеянное ответственность и наказание и право подвергнуться наказанию на основании и в пределах того закона, который им нарушен.

Поскольку юридическим фактом, порождающим уголовно-правовые отношения, является совершение преступления, уголовная ответственность с этих позиций возникает с момента совершения преступления;

реализуется: 1) в момент отбытия наказания (с назначением реального наказания); 2) в момент вынесения обвинительного приговора (с освобождением от наказания); прекращается: 1) после погашения или снятия судимости (ст. 86 УК РФ); 2) вместе с отказом государства от использования своего права на привлечение к уголовной ответственности:

а) в порядке ст. 75, 76, 77 УК РФ;

б) с заменой такой ответственности принудительными мерами воспитательного воздействия (ч. 1, 2 ст. 90 УК РФ) и принудительными мерами медицинского характера (ч. 2 ст. 22 УК РФ);

в) в связи с актами амнистии и помилования (ст. 84, 85 УК РФ).

Проблема оснований уголовной ответственности имеет важное значение для обеспечения принципа законности в сфере борьбы с преступностью и соблюдения прав граждан. Ее решение неразрывно связано с философским учением о детерминированности поведения человека, о свободе и необходимости.

Исходной базой для обоснования уголовной ответственности за преступление является исследование причин (детерминант) поведения человека (как социального-полезного, так и противоправного).

Человек, обладая сознанием и волей, способен оценивать характер, значение и результаты совершаемых им действий, их общественную значимость (полезность или вредность), соотносить их с требованиями морали и права и принимать решение о выборе того или иного варианта поведения в данной конкретной ситуации. Более того, он способен противостоять воздействию неблагоприятной ситуации и отказаться от диктуемого ею поступка. Поэтому ответственность человека за свое поведение непосредственно связана с объективным существованием нескольких вариантов поведения и возможностью выбора. Если человек имеет возможность выбора поведения, то государство вправе требовать от него воздержаться от общественно опасных действий, а если та-

ковые совершены — осудить и наказать. Следовательно, порицать человека за противоправное поведение можно лишь тогда, когда он:

- а) способен был руководствоваться сознанием и волей;
- б) имел объективную возможность это сделать.

Первое условие предполагает наличие вменяемости как способности отдавать отчет в своих действиях и руководить ими. Второе — отсутствие внешнего принуждения (действия непреодолимой силы, физического и психического насилия, иных факторов), которое исключало бы возможность проявить в деянии свою волю.

Понимаемая таким образом свобода воли является необходимой предпосылкой научного обоснования уголовной ответственности, имеет важное значение для формирования политики в области борьбы с преступностью.

Уголовная ответственность может иметь место при наличии основания, выраженного и закрепленного в уголовном законе. Основание уголовной ответственности сформулировано в ст. 8 УК РФ, которая гласит: «Основанием уголовной ответственности является совершение деяния, содержащего все признаки состава преступления, предусмотренного настоящим Кодексом».

Анализ данной нормы, а также других норм уголовного и уголовно-процессуального законодательства, позволяет прийти к выводу, что единственным и достаточным основанием уголовной ответственности является наличие в общественно опасном деянии лица состава преступления, предусмотренного Уголовным законом.

Уголовную ответственность как правовое понятие необходимо также отграничивать от наказания и иных конкретных мер воздействия, которые могут применяться на основе осуждения в соответствии с установленной системой форм реализации уголовной ответственности. Наказание, как и иные меры уголовно-правового воздействия, применяемые на основе осуждения, конечно же, составляет содержание уголовной ответственности, придает ей различный по степени воздействия характер. Однако сами по себе ни наказание, ни иные конкретные меры уголовно-правового воздействия не выражают правовое понятие данного вида ответственности. Уголовная ответственность — более широкое понятие, чем наказание или иная конкретная мера уголовно-правового воздействия. Ответственность всегда связана с осуждением и возникающим в связи с этим режимом правовой подверженности осужденного мерам уголовно-правового воздействия в соответствии с уголовно-правовой санкцией, определенной осужденному по приговору суда. Наказание, равно как и иные меры уголовно-правового воздействия, которые применяются на основе осуждения, дифференцируют характер и степень воздействия уголовной ответственности на осужденного с учетом их разумной достаточности для достижения целей ответственности. Поэтому наказание в общей структуре мер воздействия на осужденного выражает всего лишь одну из возможных форм реализации уголовной ответственности, при этом в наиболее репрессивном (карательном) ее проявлении.

При избрании судом конкретных мер уголовно-правового воздействия, которые могут назначаться на основе осуждения (наказание, его вид и размер, реальное применение назначенного наказания или его условное неприменение, вид принудительной меры воспитательного характера и т. д.), наряду с тяжестью совершенного преступления учитываются также обстоятельства, характеризующие личность виновного. Конкретные меры уголовно-правового воздействия должны применяться целенаправленно в качестве средств, обеспечивающих должное предупредительно-воспитательное воздействие на осужденного.

С учетом сказанного уголовную ответственность следует определить как осуждение лица в качестве преступника по приговору суда и осуществление в принудительном порядке в отношении осужденного правоограничений, обусловленных как состоянием его осуждения, так и применением на его основе иных мер уголовно-правового воздействия, в соответствии с санкцией уголовного закона.

#### Литература:

1. Конституция Российской Федерации. М., 2011.
2. Уголовный кодекс Российской Федерации. М., 2011.
3. Уголовно-исполнительный кодекс Российской Федерации. М., 2011.
4. Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации. М., 2011.
5. Комментарий к Уголовному кодексу Российской Федерации/Отв. ред. А. В. Наумов. М., 2011.
6. Наумов, А. В. Уголовное право. Общая часть: Курс лекций. М., 2011
7. Российское уголовное право. Особенная часть: Учебник./Под ред. В. И. Кудрявцева, А. В. Наумова. М., 2009

Уголовная ответственность отличается от иных видов юридической ответственности и по своим целям. Цели уголовной ответственности — это осознанный социальный результат, для достижения которого устанавливается и применяется данная ответственность. В самом общем виде цель уголовной ответственности — предупреждение преступных деяний, совершение которых запрещается под угрозой уголовной ответственности. Уголовная ответственность, установленная за совершение преступлений, реализует цель общего предупреждения преступлений уже с момента вступления уголовного закона в действие.

Таким образом, правоотношения собственно уголовной ответственности по своему функциональному содержанию ставят задачу правового урегулирования комплекса вопросов, связанных с исполнением мер ответственности в отношении осужденного, выражают динамику самой ответственности, механизм ее реализации и проявления.

## Особенности правового статуса прокурора в качестве субъекта уголовного преследования

Бекматова Дилназов Шахабидиновна, самостоятельный соискатель  
Ташкентский государственный юридический университет (Узбекистан)

Прокурор является одним из основных субъектов, осуществляющих уголовное преследование. Прокурор в рамках своих полномочий участвует в уголовных судах в качестве государственного обвинителя и выполняет функцию уголовного преследования. Прокурор, осуществляя уголовное преследование по уголовному делу, поддерживает государственное обвинение в судах в качестве органа, исполняющего функции по защите прав и интересов граждан со стороны государства. Таким образом, прокурор выступает в качестве гаранта прав и свобод граждан и поддерживает функцию осуществления правосудия.

Роль прокуратуры в демократическом обществе закреплена в ряде актов Совета Европы, таких как рекомендация «О роли прокуратуры в системе уголовного правосудия» (№ R (2000) 19), «О роли прокуратуры в де-

мократическом обществе, основанном на верховенстве закона» (1604 (2003) 1), «О роли прокуроров вне системы уголовного правосудия» (СМ/Рес (2012) 11).

Исходя из современных и демократических принципов международного права был принят Закон Республики Узбекистан «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Узбекистан в связи с дальнейшим реформированием судебной правовой системы» от 18 сентября 2012 г., согласно которому в правовой статус прокурора в качестве субъекта уголовного преследования были внесены существенные изменения. В данном законе, в первую очередь, определено персональное выполнение функции прокурором по оглашению обвинительного заключения. Помимо этого, в связи с тем, что суд был вынесен из ряда субъектов уголовного преследования, в обязанности проку-

рора дополнительно была внесена задача по выполнению уголовного преследования.

Вместе с тем, утверждение Постановлением Президента Республики Узбекистан от 12 сентября 2013 года Положения «О прохождении службы в органах и учреждениях прокуратуры Республики Узбекистан», стало важным шагом в организации деятельности органов прокуратуры и укреплении его правового статуса.

В этой связи, особое значение приобрело принятие руководителем страны Постановления «О мерах по усилению материального стимулирования и социальной защиты работников органов прокуратуры Республики Узбекистан» от 13 ноября 2013 года, которое стало важным правовым явлением, поднявшим на новый уровень реформы в данной сфере. Данный акт послужил повышению эффективности деятельности органов прокуратуры, укреплению кадрового потенциала, дальнейшему развитию системы материального стимулирования сотрудников органов прокуратуры, усилению социальных и правовых гарантий их деятельности.

В настоящее время эти реформы, направленные на усовершенствование системы органов прокуратуры и усиление социально-правовых гарантий, возлагают на работников данных ведомств ответственность за более эффективную организацию деятельности по осуществлению уголовного преследования.

В действительности, основной задачей прокурора на всех этапах уголовного процесса по отношению к правонарушениям является принятие установленных законом своевременных мер для их устранения. А прокурор, поддерживающий обвинение на судебном заседании по рассмотрению уголовных дел на судах, всегда должен оставаться «защитником закона» [1].

Уголовное преследование состоит из целевой деятельности органа и лиц, осуществляющих оперативно-розыскную деятельность или предварительное расследование, а также деятельности прокурора обвинительного характера, участвующего в уголовном судопроизводстве.

Прокурор имеет важное значение в осуществлении уголовного преследования на досудебных этапах уголовного процесса. В соответствии со ст. 33 УПК РУз, участие прокурора в осуществлении уголовного преследования имеет две стороны: согласно первой, прокурор в рамках своих полномочий является уполномоченным государством лицом в реализации уголовного преследования; согласно второй, он осуществляет контроль над процессуальной деятельностью органов, выполняющих оперативно-розыскную деятельность и предварительное расследование.

Иными словами, прокурор одновременно осуществляет и уголовное преследование и контроль за реализацией уголовного преследования со стороны других уполномоченных органов и лиц. В уголовном судопроизводстве прокурор, продолжая выполнять функцию уголовного преследования, поддерживает государственное обвинение и обеспечивает его законность и обоснованность.

Здесь возникает вопрос, на каком этапе уголовного процесса формируется государственное обвинение, в котором выражено уголовное преследование, а также в каком документе оно выражается. По этому поводу, ученые правоведы высказывают различные мнения [2]. Одна группа ученых считает, что государственное обвинение проявляется в полной мере, начиная с момента привлечения лица в качестве обвиняемого на предварительном расследовании. С нашей точки зрения, нельзя путать следственное обвинение с государственным обвинением. Даже если на этапе предварительного расследования будут формироваться и развиваться обвинение следственных органов, это обвинение не будет иметь статус государственного обвинения, т.к. государственное обвинение строго по закону осуществляется только прокурором.

Таким образом, возможность и необходимость выдвижения государственного обвинения по отношению к определенному лицу решается прокурором в соответствии с материалами уголовного дела, а также основывается на обвинении, сформированном в процессе предварительного расследования.

Над единой системой уголовного преследования, ставящей в качестве определенной и окончательной цели законное и обоснованное обвинение по отношению к конкретному преступлению, которое совершила личность, вне зависимости от того, на каком этапе оно осуществляется, стоит, безусловно, прокурор.

Настоящее правило соответствует Рекомендациям экспертного комитета Совета Министров стран-членов Европейского Совета от 23 сентября 1999 года №РС-РР (99) «О роли государственного обвинителя в системе уголовного правосудия». Согласно им:

1) Государственные обвинители, являясь органами государственной власти, обеспечивающей применение права в местах правонарушения, применяя уголовное наказание от имени общества и в его интересах, учитывают и права граждан, и необходимость эффективного осуществления уголовного правосудия;

2) Во всех системах государственные обвинители выполняют следующие функции: решают вопросы по возбуждению или продолжению уголовного преследования; в суде поддерживают государственное обвинение; относительно решения суда вносят протесты или поддерживают протесты;

3) В некоторых системах государственные обвинители также ведут, направляют и контролируют следствие; выбирают пути противостоящие уголовному преследованию [3, с. 343].

С этой точки зрения, целесообразно остановиться на деятельности прокурора на досудебном этапе уголовного судопроизводства. Здесь необходимо учитывать факт, что уголовный процесс начинается с возбуждения уголовного дела. При возбуждении (в частности, и при случаях отмены решения дознавателя или следователя об отказе возбуждения уголовного дела) или со-

гласии на это, прокурор начинает уголовное преследование.

Иначе говоря, функция прокурора по осуществлению уголовного преследования предусматривает две связанных между собой цели: обеспечение неотвратимости ответственности виновным лицам в совершении преступления и недопущение необоснованного привлечения лиц к ответственности и ограничение их прав.

Прокурор имеет множество полномочий в процессе предварительного расследования, так он: направляет в суд постановление о возбуждении ходатайства о применении в качестве меры пресечения заключение под стражу и о продлении срока задержания; направляет в суд постановление о возбуждении ходатайства об отстранении обвиняемого от должности; направляет в суд постановление о помещении лица в медицинское учреждение; участвует в дознании, предварительном следствии, а также при необходимости лично выполняет следственные действия по уголовному делу или полностью ведет предварительное следствие и др.

Таким образом, полномочия прокурора на этапе предварительного расследования предусматривает обеспечение руководства над деятельностью следователя, не ограничивая его независимости, и обеспечение посредством этого законного и обоснованного выдвижения государственного обвинения по отношению к определенному лицу.

В этой связи Т.Ю. Иванова утверждает, что «деятельность прокурора по доказыванию связана со своей специальной процессуальной целью — обоснованием обвинения, которое в дальнейшем будет поддержано в суде» [4, с. 6]. Это в особенности явно про-

является в полномочии прокурора к даче указания следователю о привлечении лица в качестве обвиняемого, о размере и квалификации обвинения в процессе предварительного расследования.

Таким образом, вся деятельность прокурора на досудебных этапах уголовного процесса направлена на формирование государственного обвинения о совершении преступления в соответствии с результатами предварительного расследования против конкретного лица и обеспечение его законного и обоснованного разоблачения. Государственное обвинение, точнее законное и обоснованное государственное обвинение, являясь умеренным результатом уголовного преследования, которым руководит прокурор, выражает место и процессуальную функцию прокурора в системе уголовного преследования.

В соответствии с вышеуказанным можно заключить, что прокурор имеет полномочия властного характера, на всех этапах уголовного процесса и на постоянной основе контролирует законность возбуждения уголовного дела, проведения дознания и следствия [5, с. 42]. Прокурор имеет право в любое время вмешаться в процессы следствия на досудебном этапе, участвовать в любых следственных действиях, затребовать уголовное дело, устранить незаконных действий следственных органов.

Подводя итоги, можно отметить, что широкие процессуальные полномочия прокурора в качестве субъекта уголовного преследования исходят из необходимости обеспечения достаточности средствами контроля прокурора всестороннего, полного и беспристрастного расследования преступлений, и, в конечном итоге, соблюдения прав и свобод граждан и законности.

#### Литература:

1. Мадалиев, О. Суд қарори нусхасини прокурор ва химоячига берилиши муаммоси ва унинг ечими ҳақида // ТДЮИ Ахборотномаси. — Тошкент, 2009. — № 1.
2. Баев, О. Я. Прокурор как субъект уголовного преследования. Научно-практическое пособие. — М: Юрлитинформ, 2006. — с. 39–40.
3. Ульянов, В. Т. Государственное обвинение в российском уголовном судопроизводстве. — М., 2002. — с. 343.
4. Иванова, Т. Ю. Участие прокурора в доказывании на предварительном следствии: Автореф.... дисс. канд. юрид. наук. — Самара, 1999. — с. 6.
5. Джанадилова, А. М. Лица и органы, осуществляющие уголовное преследование в Республики Казахстан // Вестник Южно-Уральского государственного университета. — Урал, 2008. — № 28 (128). Вып. 16. — с. 42–46.



## Правовая сторона маркетинговой политики

Векслер Виталий Абрамович, кандидат педагогических наук, доцент;

Рейдель Леонид Борисович, кандидат юридических наук, доцент

Биробиджанский филиал Хабаровской государственной академии экономики и права (Еврейский автономный округ)

*Ключевые слова:* маркетинг, право, правоотношения, предпринимательская деятельность

Маркетинговая политика, в общем смысле, представляет собой план, по которому строится вся программа работы хозяйствующего субъекта по продвижению своих товаров и услуг и позволяет определить основные направления в продвижении товаров или услуг, а также разработать для этого конкретные программы. Главные цели маркетинговой политики — это увеличение объема продаж, прибыли, доли рынка, а также завоевание лидерства в занимаемом сегменте рынка [1].

Одной из насущных задач по развитию экономики и приведение ее с учетом существующей национальной или региональной специфики к всесторонним рыночным отношениям, является разработка наиболее эффективных правовых норм, в частности, регулирующих маркетинговую политику.

Право это система общеобязательных, формально-определенных социальных нормативов, которые выражают обусловленную экономическими, духовными, национальными, социальными и другими условиями жизни государственную волю общества, ее общечеловеческий и классовый характер. Данные нормативы издаются или санкционируются государством в строго определенных формах и охраняются от нарушений возможностью государственного принуждения.

Право регулирует взаимодействие участника маркетинговой деятельности с другими субъектами рыночных отношений. Применение соответствующей правовой базы дает возможность юридически правильно выстроить отношения с потребителями, предельно удовлетворить их потребности и реализовать их экономические интересы.

Но давайте сначала, разберемся с основными механизмами маркетинговой политики предприятия, ведь в основу современной маркетинговой политики становится выработка широкого комплекса мер по совершенствованию взаимоотношений с клиентами. Именно поэтому хозяйствующий субъект становится одной из сторон гражданско-правовых отношений, где второй стороной выступает клиент. К данным правоотношениям, возникающим в сфере внешней среды, следует, в частности, отнести предпринимательские правоотношения предприятия с потребителями, с другими фирмами, поставщиками, посредниками, а также с государственными органами. Внутренними являются организационные правоотношения, в частности, связанные с построением системы маркетинга на предприятии, организацией и управлением предпринимательской деятельностью хозяйствующего субъекта.

По мере углубления этих отношений, происходит их изменение, как со стороны клиента, так и со стороны бизнеса. С одной стороны, по мере развития любого рынка покупательские предпочтения и привычки клиентов становятся все более сложными, усложняются и их взаимоотношение со стороной предоставляющей услуги.

С другой, в современном мире клиенты становятся «активами» компании, которые должны приносить прибыль, но которые нуждаются в управлении.

Дальнейшее развитие технологий производства продукции, работ и услуг, усиление маркетинговой политики, развитие логистики, в том числе каналов доставки и продвижения товаров, обуславливают переход от «массового производства» к индивидуальным заказам с целью учета индивидуальных запросов потребителей [2, с. 42]. Одной из главных целей маркетинговой политики становится укрепление лояльности клиентов, которое может быть достигнуто разными методами, такими как:

- повышение степени удовлетворенности клиентов;
- выработка индивидуальных предложений клиентам;
- вовлечение клиентов в диалог с компанией;
- поддержка клиента на всех этапах сотрудничества;
- создание комплексных программ лояльности (сертификаты, маркетинговые мероприятия, бонусные карты).

Особо отметим учет затрат компании на организацию и поддержание взаимоотношений с клиентами, сопоставление затрат с фактической и перспективной «ценностью» каждого клиента (прибылью, которую они принесут за весь период взаимодействия) [3, с. 29–30].

Если ценность некоторых клиентов окажется меньше, чем планируемые затраты на повышение их лояльности, таких клиентов следует исключать из разрабатываемых программ лояльности.

Компании часто дифференцируют потребителей для того, чтобы сосредоточить маркетинговые усилия на наиболее выгодных покупателях. Способов дифференциации существует достаточно много, среди которых:

- выявление индивидуальных, демографических и психографических характеристик потребителей;
- анализ частоты, давности и объема покупок (Recency — Frequency — Monetary model, RFM — модель);
- оценка пожизненной ценности клиента (Customer Lifetime Value, CLV);
- анализ покупаемых клиентами товаров (выявление индивидуальных потребностей клиентов).

Для взаимодействия с каждой дифференцированной группой клиентов разрабатываются сценарии, направ-

ленные на оптимизацию расходов компании, бюджета и эффективности маркетинговых операций.

В рамках приведенных операций право должно регулировать взаимоотношения субъекта маркетинговой деятельности с другими участниками рыночных отношений.

Правовые знания субъекта маркетинговой деятельности позволяют:

а) должным образом построить свои отношения с потребителями, максимально удовлетворить потребности и реализовать их экономические интересы;

б) разработать механизмы взаимоотношений с поставщиком;

в) выработать правила сосуществования в конкурентной среде;

г) избежать проблем, связанных с антимонопольным законодательством;

д) выбрать наиболее эффективный вид гражданско-правовой договора с посредником и пр.

Существует изречение: «Найди потребность и удовлетвори ее». Но сегодня, в тех условия рыночной экономики, в которых существует современный бизнес этого недостаточно для получения прибыли.

Следует не только найти потребность, не только удовлетворить потребность, но необходимо совершить данные действия, не нарушая прав потребителя и в соответствии с нормами права, определяющими добросовестную конкуренцию [5].

С другой стороны, право регулирует порядок управления, организации, планирования, получения информации, применения комплекса маркетинга в условиях внутренней среды. Закон определяет информацию — как сведения о лицах, предметах, фактах, событиях, явлениях и процессах независимо от формы их представления.

Рассматривая маркетинговый комплекс через призму правового регулирования, следует опираться на законодательство, которое регламентирует составляющие его элементы (товар, каналы распределения, цены, маркетинговые коммуникации).

На маркетинговую деятельность распространяются как общие положения права, так и специальные нормы. Главным источником правового регулирования является Гражданский кодекс РФ, имеющий статус федерального закона, иногда именуемый «экономической конституцией».

ГК РФ содержит множество норм, регулирующих элементы маркетингового комплекса, договоры, применяемые в сфере маркетинга, а также различные направления маркетинговой деятельности в зависимости от области рынка, вида товара, типов потребителей,

сферы предпринимательства (страховой маркетинг, строительный маркетинг, транспортный маркетинг, банковский маркетинг и т.д.) [4].

Область права регулирует любую деятельность, в том числе и маркетинговую посредством следующих правил:

1. Право устанавливает статус субъекта маркетинговой деятельности;

2. Право обуславливает все юридические права и обязанности субъекта маркетинговой деятельности;

3. Право назначает всестороннюю юридическую ответственность (гражданско-правовую, административную, уголовную, дисциплинарную, материальную) субъекта маркетинговой деятельности;

4. Право определяет когда, где и как возможно использовать маркетинговый инструментарий;

5. Право обязательно регулирует все степени взаимоотношений субъекта с другими участниками рыночной деятельности, и что особенно с государством;

6. С помощью права устанавливается порядок управления, организации, получения информации, применения комплекса маркетинга в рамках внутренней среды; [5]

7. Право позволяет проводить маркетинговые исследования, базируясь в рамках существующего законодательства, в частности, не нарушая режим охраны банковской, коммерческой и государственной тайны, регулярно проводить исследование намерений покупателей, не нарушая их прав и законных интересов.

Развитие маркетинга как важнейшей сферы современной экономики требует его всестороннего и эффективного правового регулирования. Право обязано установить правила, по которым происходят взаимодействие участников маркетинговой деятельности с другими субъектами рыночных отношений.

Таким образом, большая часть вопросов, которые ставит перед собой маркетинг, основываются на необходимости установления соотношения их с соответствующими правовыми нормами. Полное знание вопросов правового регулирования данной области общественных отношений приведет к повышению эффективности использования хозяйствующими субъектами маркетинговых программ, исследований и мероприятий.

Отсутствие адекватной правовой оценки большинства ситуаций, возникающих в результате маркетинговой деятельности, становятся причиной лишних затрат и очень серьезных ошибок в деятельности хозяйствующего субъекта. В сложившихся экономических условиях центральной фигурой становится предприниматель, от его правовых знаний, добросовестной и грамотной работы в немалой степени зависят успех рыночных преобразований и благополучие страны.

#### Литература:

1. Маркетинговая политика/Саморазвитие. Совершенствование. Личностный рост. URL: <http://kak-bog.ru/marketingovaya-politika> (дата обращения 20.06.2014).

2. Горячев, Р. А. Аналитические системы управления отношениями с клиентами/Горячев Р. А. Ильина О. П. // Информационные технологии в экономике и образовании: Сборник научных трудов — СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2007. — 151 с.
3. Пепперс, Д., Управление отношениями с клиентами/Пепперс Д. — М: Манн, Иванов и Фербер, 2006. — 336 с.
4. Алексеев, С. В. Правовые основы маркетинга//Практический маркетинг. — №4, 2003. — с. 2–7.
5. Карасева, М. В. Правовое регулирование маркетинговой деятельности // Маркетинг в России и за рубежом. — 1999. — №1. — с. 121–128.

## Развитие «культуры питания» в России как один из методов административного регулирования оборота алкогольной продукции

Грецкая Анна Сергеевна, главный государственный налоговый инспектор правового отдела  
Межрайонная ИФНС России №12 по Краснодарскому краю

«Алкоголь — главный фактор катастрофической Аубыли населения России. В современной России злоупотребление алкоголем приводит к преждевременной смерти около полумиллиона человек ежегодно. Каждая четвертая смерть в России прямо или косвенно связана с алкоголем — около 30% смертности среди мужчин и 15% среди женщин. Алкогольная смертность включает не только случайные отравления алкоголем, но и 2/3 смертей от несчастных случаев и насилия, 1/4 смертей от сердечно-сосудистых заболеваний и многое другое». [1]

Для того, чтобы совершенствовать эффективность работы в сфере регулирования оборота алкогольной продукции и снижения алкоголизации населения государства необходимы меры, связанные с изменением мышления жителей страны, их понимания питания в целом.

По мнению автора, необходимо большое внимание уделять именно профилактическим мерам борьбы с незаконным оборотом алкогольной и спиртосодержащей продукции, а также борьбы с алкоголизмом, как одной из причин наличия спроса на низкокачественный алкоголь, самогон и спиртосодержащую продукцию бытового назначения.

Профилактика алкоголизма — это принимаемые меры по предотвращению злоупотребления населения алкогольной продукцией.

На сегодняшний день выделяются три этапа профилактики алкоголизма:

— антиалкогольное воспитание.

Грецкая А. С., считает данное направление основным, т. к. только при наличии грамотного и гармоничного воспитания подрастающего поколения возможно формирование здорового общества.

— психологическая и медицинская помощь лицам злоупотребляющим алкоголем.

— психологическая и медицинская помощь для лиц, выздоравливающих от алкогольной зависимости.

*Культура питания* — это умение населения употреблять спиртные напитки без нанесения ущерба своему здоровью, социальному и материальному статусу.

«Отсутствие культуры питания — одна из главных проблем современного российского социума. Эта проблема в современной России решается очень медленно, но процесс уже сдвинулся с мёртвой точки». [5]

Автор считает, что обучение культуре питания алкогольных напитков необходимо включить, как специальный курс в антиалкогольное воспитание. Очень важно, чтобы данный курс содержал информацию не только как употреблять алкогольные напитки, но и как правильно подходить к их выбору. Населению необходимо разъяснять, что выбирая для употребления суррогатную алкогольную продукцию, они наносят вред своему здоровью и более того рискуют потерять жизнь.

Нужно заметить, что культура питания доступна не всем слоям населения, т. к. качественные алкогольные напитки по своей стоимости значительно превышают стоимость суррогата, но, тем не менее, и среди обеспеченных слоев населения есть люди больные алкоголизмом. В связи с этим, автор считает, что данную проблему нельзя объяснить только материальным положением человека. Объединение этих двух направлений даст возможность формирования у населения государства стремления к здоровому образу жизни, а также поможет снизить употребление суррогатной алкогольной продукции.

Автором статьи был проведен социологический мини-опрос. В опросе приняли участие 27 человек из разных городов и разным диапазоном возрастов. Целью данного опроса было установить насколько эффективным и значимым в антиалкогольном образовании и воспитании для молодого подрастающего поколения может стать спецкурс по культуре питания. Задачами исследования являлись: выявить знают ли респонденты что такое культура питания; определить их отношение к культуре питания, как образовательному спецкурсу; установить какие, по мнению респондентов, методы, и средства могут способствовать

снижению интереса молодежи к пагубному пристрастию увлечения алкоголем.

По итогам социологического исследования было выявлены следующие критерии, как понимают участники опроса понятие «культура питания»:

- этикет;
- свод правил;
- традиция;
- количество потребляемого алкоголя;
- ложное понятие, которое вводит в заблуждение людей, т. к. культурного питания не существует;
- чувство меры;
- то, что основывается на внутренней культуре и морали человека,
- знание и умение «правильно» употреблять алкогольную продукцию;
- употребление безалкогольных напитков;
- употребление алкоголя без последствий;
- самые старые и правильные традиции культуры питания зародились на востоке: Японии, Китае и т. д.;
- отношение к алкоголю не как к «повышению градуса», как к некому наркотическому веществу, а как к части приема пищи, также как к безалкогольным напиткам.

Изменения, которые необходимо ввести в муниципальных образованиях и в стране в целом с целью повышения эффективности антиалкогольного воспитания и развития здорового и образованного молодого поколения, по мнению респондентов:

- ужесточение законов по продаже алкогольной продукции;
- активная пропаганда здорового образа жизни по телевидению;
- неукоснительное соблюдение уже существующих норм, а также развитие здорового образа жизни молодежи: строительство катка, залов, бассейнов;
- введение в школах курса этикета, ужесточение соблюдения законов о запрете продажи алкоголя несовершеннолетним, повышение качества алкоголя, ограничение по объему (например, не выпускать алкогольные напитки объемом более 0,5 л.), пропаганда здорового образа жизни;
- проведение образовательных семинаров;
- знакомство с отрицательными примерами. Чтобы молодые люди видели к чему это может привести;
- воспитательные беседы;
- воспитательные мероприятия с творческим уклоном;
- работа родителей со своими детьми;
- знакомство молодёжи с достойными примерами (например, приглашать на уроки мастеров спорта, олимпийских чемпионов, режиссеров, актеров, которые ведут здоровый образ жизни (например, глава знаменитого дома Хеннесси. Где уже не один век производят коньяк, признанся, что пьет максимум один-два раза в год);
- пропаганда здорового образа жизни не только в школе, но и в СМИ;

— проводить разъяснительную работу с молодым поколением и антиалкогольные акции;

- проведение рейдов в местах, где собирается молодое поколение;
- большое внимание со стороны школы и родителей к воспитанию детей;
- духовно-нравственное воспитание детей и молодежи;
- формирование у детей с раннего возраста отрицательного отношения к алкоголю;
- проводить больше праздничных мероприятий с участием знаменитых отечественных спортсменов;
- показ в образовательных учреждениях видеороликов по данной проблеме;
- проводить добровольную сдачу анализов на алкоголь;
- проводить тесты, определяющие уровень алкоголизации нации;
- изменение на государственном уровне системы ценностей человека;
- продавать алкоголь в специализированных магазинах и вынести их за пределы муниципальных образований и постепенное сокращение времени его работы.

На вопрос необходимо ли включение как специального курса в антиалкогольное воспитания молодого подрастающего поколения обучения культуре питания с целью снижения потребления суррогатной алкогольной продукции и алкогольной продукции в целом 70% процентов респондентов высказались положительно, 30% отрицательно. Следует отметить, что из тех, кто высказался против большинство находятся в возрастном диапазоне от 20 до 30 лет и считают, что алкоголь вреден даже в малых дозах. Автор считает, что отрицание культуры питания далеко не правильно, т. к. лишает человека права выбора, а также является крайней мерой, когда необходимо стремиться к гармоничному регулированию вопроса. Поскольку, например: «Потребляя несколько стаканов вина в неделю, можно снизить риск смерти от проблем с сердцем или сосудами и предотвратить диабет. Некоторые сорта пива и красное вино являются антиоксидантами, а это значит, что они способны притормозить процессы старения. Они снижают количество кровяных сгустков и, в небольших дозах, стимулируют сердечнососудистую систему» [4].

На основании проведенного мини-опроса можно сделать следующие выводы:

- 1) В значительной степени привитие культуры питания молодому поколению, будет способствовать снижению их интереса к алкоголю в целом;
- 2) Данный элемент станет значимым в системе эффективного административно-правового регулирования оборота алкогольной и спиртосодержащей продукцией.

В заключении хотелось бы отметить, что независимо от места проживания, возраста и пола люди осознают необходимость и важность, на сегодняшний день, внимательно относиться к своему здоровью, выбирать качественную продукцию и потреблять ее в разумных количествах.

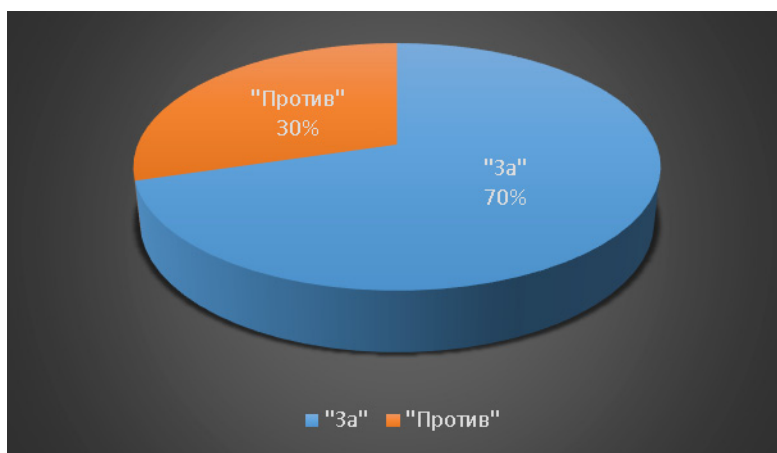


Рис. 1. О необходимости введения образовательного курса по культуре питания

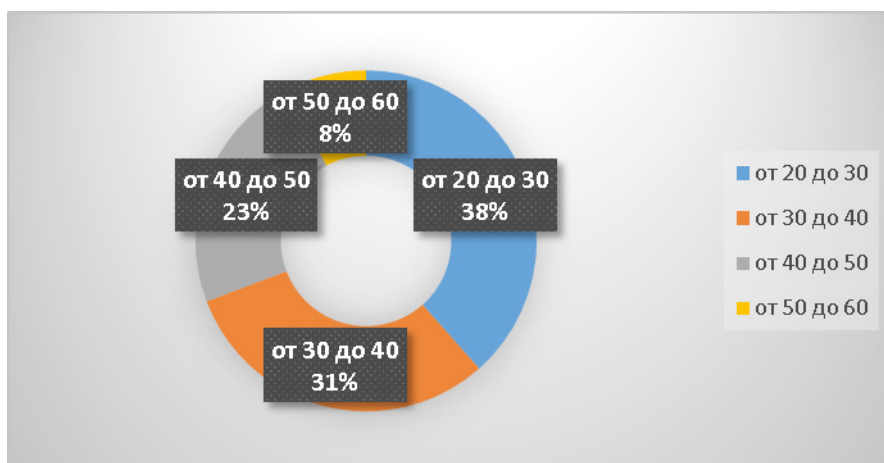


Рис. 2. Возрастной диапазон респондентов

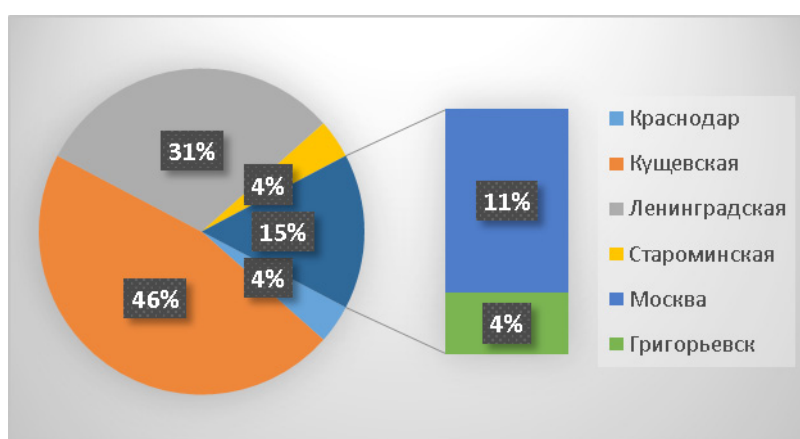


Рис. 3. Территориальный диапазон участников опроса

Литература:

1. Злоупотребление алкоголем в Российской Федерации: социально — экономические последствия и меры противодействия. Доклад Общественной Палаты Российской Федерации. — М., 2009. С. — 5

2. Научно-практический комментарий к Федеральному закону от 21 ноября 2011 г. N 323-ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации (постатейный)/под общ. ред. А. А. Кирилловых. — М.: Деловой двор, 2012.
3. Облагинский, А. Алкоголь на контроле //ЭЖ-Юрист. — 2013. — N 11.
4. Статья Польза и вред // <http://eto-vredno.ru/vred-alkogolya-i-ego-polza/>
5. Староверов, А. Культура питания — детям. — Спб., 2008// <http://www.proza.ru/2009/11/25/113>

## Общественный контроль как эффективный метод регулирования государственных закупок

Евлампиева Елизавета Владиславовна, студент  
Московский государственный университет экономики статистики и информатики

В настоящее время стал актуален вопрос о контроле государственных закупок. Это связано с тем, что огромные средства с каждым годом растрачиваются все больше на второстепенные вещи, вследствие чего происходит вымывание бюджетных средств. К контролю над закупками начало присоединяться общество, и вот уже сегодня, с принятием ФЗ №44, система общественного контроля начала принимать чёткие очертания, правовую основу и понятийную базу. Наша страна имеет огромный опыт в сфере государственных закупок, а значит, сможет справиться с появившимися проблемами самостоятельно, и вполне возможно, что через несколько лет общественность будет полностью готова включиться в этот процесс, как определяют эксперты [1].

«Общественные контролёры» могут стать эффективным и независимым инструментом по регулированию государственных закупок. Сейчас активно развиваются различные образовательные проекты по данной тематике, развиваются школы общественного контроля государственных закупок, которые проходят на базе ведущих вузов страны. О результатах качества подачи информации на таких образовательных площадках пока говорить рано, но то, что они нацелены на то, чтобы развить у граждан интерес к общественному контролю закупок, усилить правовую грамотность, вовлечь их в этот процесс, несомненно, большой плюс.

Федеральным законом 44-ФЗ определена статья, описывающая функционал, правовой статус общественного контроля. Согласно п. 3 ст. 102 общественные объединения и объединения юридических лиц, осуществляющие общественный контроль, вправе:

- 1) подготавливать предложения по совершенствованию законодательства РФ о контрактной системе в сфере закупок;
- 2) направлять заказчикам запросы о предоставлении информации об осуществлении закупок и о ходе исполнения контрактов;
- 3) осуществлять независимый мониторинг закупок и оценку эффективности закупок, в том числе оценку

осуществления закупок и результатов исполнения контрактов в части их соответствия требованиям настоящего ФЗ;

4) обращаться от своего имени в государственные органы и муниципальные органы с заявлением о проведении мероприятий по контролю в соответствии с настоящим ФЗ;

5) обращаться от своего имени в правоохранительные органы в случаях выявления в действиях (бездействии) заказчика признаков состава преступления;

6) обращаться в суд в защиту нарушенных или оспариваемых прав и законных интересов группы лиц в соответствии с законодательством РФ.

Опираясь на прописанные в ФЗ нормы, общественные контролёры начинают действовать в рамках своих прав. Показателем работы являются естественно жалобы. Согласно рассмотренному реестру жалоб на официальном сайте государственных закупок за 2013 год федеральной антимонопольной службой было рассмотрено 47364 жалобы. В статусе возвращенных находились всего 823 жалобы, а отозванных было — 5125 жалоб. Чаще всего субъектом жалоб проходили Открытое акционерное общество «Единая электронная торговая площадка» и закрытое акционерное общество «Сбербанк — Автоматизированная система торгов», а сами жалобы подавали предполагаемые поставщики — участники конкурса. Такая закономерность вполне объяснима, так как именно эти две площадки проводят наибольшее количество электронных торгов, и все основания жалоб имеют характер оспаривания правомерности действий оператора электронной площадки, технических сбоев работы при проведении торгов или некорректных действий технических специалистов отдела сопровождения.

Почти все жалобы, поданные за указанный период, были признаны обоснованными или частично обоснованными, и лишь некоторые признаны необоснованными или не были рассмотрены в связи с нарушением принципа подведомственности. Вследствие чего можно констатировать, что такой метод работы как подача жалобы по выяв-

ленному нарушению вполне эффективен, а признание обоснованности говорит как о наличии большого количества нарушений, так и о проявленном интересе со стороны общественности и их правовой грамотности.

К необоснованной жалобе можно отнести следующий случай из реестра: не было обеспечено корректное проведение электронной площадки «ЗАО Сбербанк — АСТ», вследствие чего ООО «Импульс» не удалось подать предложение о новой цене после ценового предложения другого участника аукциона [5].

К жалобе, не относящейся к группе нарушений самих площадок и признанной обоснованной частично, можно отнести дело, где субъектом жалобы выступил Департамент государственного заказа Краснодарского края Государственное казенное учреждение «Главное управление строительства Краснодарского края» [6]. Рассматривалось выполнение подрядных работ для государственных нужд на условиях «под ключ» по объекту: «Перинатальный центр», г. Сочи» (актуальная тема для 2013 года), где лицо, ООО «Комплект сервис», подавшее жалобу, назвало причины незаконного включения в состав одного

лота товаров, функционально не связанных с предметом аукциона. Таким образом, эта жалоба и жалоба, которая была признана необоснованной являются наиболее распространенным основанием для подачи жалоб.

Подводя итог, можно сделать вывод, что общественный контроль имеет все перспективы к развитию. Федеральный закон 44-ФЗ предусматривает официальное закрепление роли общества в участии в контроле и планировании процесса государственных закупок. Не исключено, что жалоб будет становиться в реестре в разы больше, но это будет показывать работу общественного контроля. То есть увеличение числа признанных обоснованными жалоб будет сначала показывать увеличение активности общественного контроля. А дальнейшее снижение числа жалоб будет показывать повышение добросовестности действий заказчиков, потому как все станут белыми и пушистыми.

Также необходимо научиться разделять общественный контроль над простыми крупными заказами и контроль над самим процессом, ходом проведения торгов, так путем разделения сфер можно будет отследить детально весь ход.

#### Литература:

1. Мамедова, Н. А. Государственный заказ. Учебно-методический комплекс [Текст]/Н. А. Мамедова // Изд. центр Евразийский открытый институт. — 2011. — С 40.
2. Федеральный закон Российской Федерации от 5 апреля 2013 г. №44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». Источник: СПС Консультант Плюс.
3. Официальный портал закупок. Реестр контроля. <http://zakupki.gov.ru> [Электронный ресурс]
4. Портал методической поддержки ФЗ №44: госзакупки. большоеправительство. рф [Электронный ресурс].
5. Жалоба № СА/ФАС/31.10.2013/007
6. Жалоба № СА/ФАС/31.12.2013/013

## Актуальные вопросы уголовно-правовой характеристики мошенничества

Жадан Владимир Николаевич, кандидат юридических наук, доцент  
Казанский (Приволжский) федеральный университет, Елабужский институт (филиал)

*В статье рассматриваются некоторые актуальные вопросы уголовно-правовой характеристики мошенничества на основе анализа действующего уголовного и другого законодательства, актов толкования и доктринальных положений об указанных преступных деяниях.*

**Ключевые слова:** *вопросы, уголовно-правовая характеристика, мошенничество, анализ, уголовное и другое законодательство, акты толкования, доктринальные положения.*

Вопросам анализа уголовно-правовой характеристики, методики расследования преступлений в сфере экономики, в том числе преступлений против собственности в юридической литературе посвящено немало публикаций [10]. В определенной степени изучены уголовно-правовые элементы и признаки, методика расследования отдельных видов преступлений против собственности, к которым относятся и преступления в сфере мошенниче-

ства [9]. В тоже время актуальность уголовно-правовых, уголовно-процессуальных и криминалистических вопросов о преступлениях в сфере мошенничества не становится меньше, а поэтому предметом нашего исследования будут некоторые актуальные вопросы уголовно-правовой характеристики мошенничества.

К числу таких вопросов можно отнести: каковы особенности конструкции уголовно-правовых норм о мо-

шенничестве; как характеризуются элементы состава мошенничества и квалифицирующие признаки; какими способами совершается мошенничество; какие виды наказаний определяются за мошенничество; какие предусматриваются виды (составы) мошенничества; какие возможны новые виды деяний мошеннического характера?

В Уголовном кодексе Российской Федерации (далее — УК) [14] в главе 21 «Преступления против собственности» предусматриваются наряду с традиционными (ст. 158–159, 160–162, 165, 167–168 УК) и другие «новые» корыстные преступления (ст. 159.1–159.6, 163–164, 166 УК). При этом Федеральным законом от 29.11.2012 г. №207-ФЗ [15] (далее — Закон от 29.11.2012 г. №207-ФЗ) введены новые виды (составы) мошенничества, которые предусмотрены ст. 159.1–159.6 УК.

Учитывая вышеизложенное, предметом нашего исследования будут преступления, предусмотренные в УК — ст. 159 «Мошенничество», 159.1 «Мошенничество в сфере кредитования», 159.2 «Мошенничество при получении выплат», 159.3 «Мошенничество с использованием платежных карт», 159.4 «Мошенничество в сфере предпринимательской деятельности», 159.5 «Мошенничество в сфере страхования» и 159.6 «Мошенничество в сфере компьютерной информации». Данные законодательные нормы, направлены на охрану законных интересов личности, государства и общества в сфере права собственности, так как указанные преступления являются зачастую «экономической составляющей» организованной и коррупционной преступности.

Происходящие с 90-х годов XX столетия в России реформы в политической и социально-экономических сферах привели к развитию новых рыночных отношений, предусматривающих демонополизацию государственной и устанавливающих множественность форм собственности, свободу предпринимательства и иной экономической деятельности. Данный процесс оказался не только сложным и экономически нестабильным, повлекшим негативные последствия в социально-экономическом плане [4, с. 290], но и значительный рост насильственной, организованной, коррупционной и иной преступности, в том числе корыстных преступлений, особенно преступлений против собственности.

Корыстные преступления и прежде всего преступления против собственности, в современных условиях в структуре преступности России занимают около половины всех преступлений (так, за 2012 г. 48,7% ... из всех зарегистрированных преступлений составляют хищения чужого имущества [2, с. 223], а за 2013 г. — 46,7% [12]) и более того темпы и масштабы их распространения являются одним из факторов, которые отрицательно влияют на социально-экономическое и нравственно-культурное развитие страны [1, с. 54].

В юридической литературе в отношении преступлений, предусмотренных ст. 159–159.6 УК используются термины «преступления, связанные с мошенничеством», «преступления в сфере мошенничества», «преступления

мошеннического характера», «преступления о мошенничестве», «основной и новые виды мошенничества» и другие. Не считая в данном случае важным дискутировать о содержании этих терминов и о понятии преступлений в сфере мошенничества, а будем исходить из доктринального положения, предусматривающего в основе российского уголовного закона объединение общественно опасных деяний по признаку сходства родового, видового и непосредственного объектов преступного посягательства.

Исходя из этого, уголовно-правовые нормы о преступлениях в сфере мошенничества необходимо объединять по признаку сходства непосредственного объекта уголовно-правовой охраны, а, следовательно, и вышеуказанные термины имеют право на применение. Мы же будем использовать термин «преступления в сфере мошенничества», который в большей степени соответствует названию раздела VIII «Преступления в сфере экономики» и главы 21 «Преступления против собственности».

Как свидетельствует анализ правоприменительной практики ежегодно в России по признакам деяний, предусмотренных ст. 159–159.6 УК возбуждаются тысячи уголовных дел в отношении конкретных лиц, достаточно много по таким материалам выносятся постановления об отказе в возбуждении уголовного дела или деяния в сфере мошенничества квалифицируются по иным статьям УК.

Особо следует отметить, что с 2012 года в судебной практике актуальным является вопрос о рассмотрении ходатайств, жалоб и представлений о применении уголовного закона в редакции Закона от 29.11.2012 г. №207-ФЗ и с учетом введения новых видов мошенничества (ст. 159.1–159.6 УК) в отношении лиц, привлекаемых к уголовной ответственности и осужденных по ст. 159 УК «Мошенничество».

Как известно, согласно правового предписания, предусмотренного в п. 4.1 постановления Конституционного Суда РФ от 20.04.2006 г. №4-П [7], применение нового уголовного закона, устраняющего или смягчающего ответственность за преступление и, следовательно, имеющего обратную силу, осуществляется на любых стадиях уголовного судопроизводства. Учитывая, что Закон от 29.11.2012 г. №207-ФЗ смягчает ответственность за мошенничество, совершенное в сфере экономической деятельности, а поэтому он подлежит применению на всех стадиях уголовного судопроизводства, начиная с возбуждения уголовного дела и заканчивая пересмотром вступивших в законную силу судебных решений и исполнением приговора.

Так, в последние годы (2012–2013 годы) по апелляционным жалобам и представлениям на приговоры, не вступившие в законную силу, были рассмотрены дела в отношении 3349 лиц, осужденных по ст. 159 УК «Мошенничество», а приговоры приведены в соответствие с Законом от 29.11.2012 г. №207-ФЗ, и деяния пере-квалифицированы по новым статьям УК (ст. 159.1–159.6) [6]. В это же время по кассационным (надзорным)



жалобам и представлениям на приговоры, вступившие в законную силу, были рассмотрены дела в отношении 412 лиц, осужденных по ст. 159 УК, а приговоры были приведены в соответствие с Законом от 29.11.2012 г. №207-ФЗ, и деяния переквалифицированы по ст. 159.1–159.6 УК [6]. Также за указанный период в порядке исполнения приговора в соответствии с п. 13 ст. 397 Уголовно-процессуального кодекса РФ [13] (далее — УПК) судами были рассмотрены ходатайства (представления) о приведении приговоров в соответствие с Законом от 29.11.2012 г. №207-ФЗ в отношении 4083 осужденных по ст. 159 УК. При этом деяния переквалифицированы по ст. 159.1–159.6 УК [6].

В то же время на фоне огромного количества мошеннических преступлений, органами предварительного расследования и судами ежегодно принимаются несколько тысяч решений о прекращении уголовного преследования или уголовных дел либо о переквалификации деяний по другим статьям УК, которые свидетельствуют о существующих проблемах как в механизме правового регулирования в сфере мошенничества, так и в практике расследования уголовных дел о преступлениях данной категории.

Такая практика выявления и расследования преступлений в сфере мошенничества, свидетельствует о недостаточной эффективности работы органов предварительного расследования. По нашему мнению, данное положение связано, прежде всего, с тем, что у правоприменителей постоянно возникают проблемы, связанные с уголовно-правовой характеристикой преступлений в сфере мошенничества.

Согласно ст. 159 УК мошенничество — это хищение чужого имущества или приобретение права на чужое имущество путем обмана или злоупотребления доверием.

Прежде чем перейдем к анализу уголовно-правовой характеристики мошенничества, целесообразно определить в содержании используемых законодателем терминов, как «хищение», «чужое», «имущество», «право на имущество», «обман и злоупотребление доверием».

Так, в примечании 1 к ст. 158 УК «Кража» определяется, что под хищением в статьях УК понимаются совершенные с корыстной целью противоправные безвозмездное изъятие и (или) обращение чужого имущества в пользу виновного или других лиц, причинившие ущерб собственнику или иному владельцу этого имущества.

Из данного определения следует, что хищение предполагает действие по изъятию чужого имущества без предоставления встречного возмещения. При этом в пользу кого произошло изъятие этого имущества — виновного или другого лица, в том числе и не установленного следствием, уголовно-правового значения не имеет. Значение имеет лишь факт изъятия чужого имущества.

В свою очередь признак безвозмездности для квалификации действий как хищения является основополагающим. Предположим, что изъятие чужого имущества сопровождалось полным или частичным возмещением

(оплатой), то в этом случае действия виновного как хищение уголовно-правовых оснований не образуют.

Для квалификации виновного как хищения необходимо также установить наличие ущерба, причиненного собственнику или иному законному владельцу имущества (например, законному пользователю и др.). Тем самым требуется доказать, что изъятое имущество имеет определенную ценность для его владельца и принадлежит ему по праву. Предположим, что имущество похищено у лица, в свою очередь незаконно пользующегося (например, ранее похитившего и др.), то в этом случае также уголовно-правовых оснований для квалификации действий как хищения не имеется.

При этом предметом мошенничества является чужое имущество или право на него. Под имуществом понимаются вещи и иные предметы материального мира, а также деньги и ценные бумаги и при этом во всех случаях являются чужим для виновного, который не имеет на него никакого права. В свою очередь право на имущество — это права собственника или законного владельца в отношении этого имущества, имеющие какую-либо форму выражения вовне: дарственная на машину или квартиру, пластиковая карточка, именная сберкнижка и т. д.

В уголовно-правовой науке основным является научный подход, по которому объектом всякого преступления являются общественные отношения, в которых опосредуются определенные блага, интересы людей, а также общественные и государственные интересы. При этом видовым объектом мошенничества, как преступления включенного в главу 21 УК являются общественные отношения, определяющие права собственности между конкретными лицами по поводу материальных благ. Данные отношения в части собственности представляют собой отношения людей в процессе общественного производства, обмена и потребления определенных благ и т. д., и которые урегулированы нормами права. Поэтому эти отношения образуют право собственности, а нарушение этих отношений влечет за собой посягательство на охраняемое законом право, что предусматривает наличие признака противоправности у рассматриваемого преступного деяния. В свою очередь непосредственным объектом мошенничества являются существующие в России различные формы собственности, которые охраняются законом в равной мере. По дополнительной классификации основным объектом мошенничества являются общественные отношения, связанные с отношениями собственности, независимо от ее формы, а дополнительным — имущество конкретного лица или право на имущество.

Объективная сторона мошенничества характеризуется действием как хищением чужого имущества или приобретением права на него путем обмана или злоупотребления доверием. Тем самым в ходе предварительного расследования необходимо установить такие признаки объективной стороны состава этих преступлений, которые характеризуют способы [3, с. 178] мошенничества, а таковыми являются обман и злоупотребление доверием.

Что же понимается под указанными способами мошенничества? В постановлении Пленума Верховного Суда РФ от 27.12.2007 г. №51 «О судебной практике по делам о мошенничестве, присвоении и растрате» [8] (далее — постановление Пленума) даются многие разъяснения, в том числе о способах и формах мошенничества, когда состав мошенничества считается оконченным и т. д.

В п. 2 постановления Пленума [8] указывается, что обман как способ совершения мошенничества может состоять в сознательном сообщении потерпевшему заведомо ложных, не соответствующих действительности сведений либо в умолчании об истинных фактах, либо в умышленных действиях (например, может выразиться в предоставлении фальсифицированного товара, использовании обманных приемов при расчетах за товары и услуги, при игре в азартные игры, при имитации кассовых расчетов и др.), направленных на введение владельца имущества или иного лица в заблуждение. При этом обман предполагает информационное воздействие на потерпевшего, при котором он вводится в заблуждение, предпринятое с целью заставить лицо передать виновному не принадлежащее ему чужое имущество или право на чужое имущество. Различают три вида обмана: искажение истины, в том числе полная ложь (активный обман), умолчание об истине (пассивный обман) и обман действием.

В п. 3 постановления Пленума [8] определяется злоупотребление доверием как способ мошенничества, который заключается в использовании виновным с корыстной целью особых доверительных отношений с владельцем имущества или иным лицом, уполномоченным принимать решения о передаче этого имущества третьим лицам. При этом доверие может быть обусловлено различными обстоятельствами (например, служебным положением лица либо личными или родственными отношениями лица с потерпевшим и др.), а также будет иметь место в случаях принятия на себя лицом обязательств при заведомом отсутствии у него намерения их выполнить с целью безвозмездного обращения в свою пользу или в пользу третьих лиц чужого имущества или приобретения права на него (например, невозвращение виновным имущества, полученного по договору проката; отказ от оплаты и присвоение товаров, полученных виновным в кредит; получение денег или имущества в долг и присвоение их; получение и присвоение аванса за выполнение работ, услуг, предоплаты по каким-либо договорам (на поставку товара и др.), если это лицо не намеревалось возвращать долг или иным образом исполнять свои обязательства.

Считаем возможным особо обратить внимание на момент окончания мошенничества. Так, согласно п. 4 постановления Пленума «мошенничество признается оконченным с момента, когда чужое имущество поступило в незаконное владение виновного или других лиц, и они получили реальную возможность (в зависимости от потребительских свойств этого имущества) пользоваться или распорядиться им по своему усмотрению. Если мо-

шенничество совершено в форме приобретения права на чужое имущество, преступление считается оконченным с момента возникновения у виновного юридически закрепленной возможности вступить во владение или распорядиться чужим имуществом как своим собственным (в частности, с момента регистрации права собственности на недвижимость или иных прав на имущество, подлежащих такой регистрации в соответствии с законом; со времени заключения договора; с момента совершения передаточной надписи (индоссамента) на векселе; со дня вступления в силу судебного решения, которым за лицом признается право на имущество, или со дня принятия иного правоустанавливающего решения уполномоченными органами власти или лицом, введенными в заблуждение относительно наличия у виновного или иных лиц законных оснований для владения, пользования или распоряжения имуществом)» [8].

Согласно п. 5 постановления Пленума «в случаях, когда лицо получает чужое имущество или приобретает право на него, не намереваясь при этом исполнять обязательства, связанные с условиями передачи ему указанного имущества или права, в результате чего потерпевшему причиняется материальный ущерб, содеянное следует квалифицировать как мошенничество, если умысел, направленный на хищение чужого имущества или приобретение права на чужое имущество, возник у лица до получения чужого имущества или права на него» [8].

Субъективная сторона мошенничества характеризуется умышленной формой вины с прямым умыслом. При этом виновный осознает общественную опасность своих действий, направленных на хищение чужого имущества или приобретение права на него путем обмана или злоупотребления доверием, предвидит возможность или неизбежность наступления последствий в виде причинения ущерба собственнику либо иному владельцу похищаемого имущества и желает их наступления. Следует также отметить, что виновный руководствуется корыстным мотивом и преследует цель незаконного извлечения наживы за счет чужого имущества.

Субъектом мошенничества может быть физическое вменяемое лицо, достигшее 16-летнего возраста.

Основной состав мошенничества предусматривает также квалифицирующие признаки (квалифицированные составы), включающие его совершение группой лиц по предварительному сговору либо с причинением значительного ущерба гражданину (ч. 2 ст. 159 УК); особо квалифицирующие признаки (особо квалифицированные составы), включающие его совершение лицом с использованием своего служебного положения либо в крупном размере (ч. 3 ст. 159 УК) и совершенное организованной группой либо в особо крупном размере или повлекшее лишение права гражданина на жилое помещение (ч. 4 ст. 159 УК).

Как уже было нами отмечено выше, Законом от 29.11.2012 г. №207-ФЗ внесены существенные поправки в действующий уголовный закон. УК был до-

полнен шестью новыми видами (составами) мошенничества (ст. 159.1—159.6 УК). Этим нормативным правовым актом введена уголовная ответственность за мошенничество не только в сфере кредитования, но и в сферах страхования, компьютерной информации, предпринимательской деятельности, при использовании платежных карт и получении выплат.

Мы солидарны в этой части с научной позицией, что следует говорить не о введении уголовной ответственности за новые преступления, а о дифференциации объективных и субъективных признаков основного (общего) состава мошенничества, предусмотренных в ст. 159 УК «Мошенничество». По существу, новые (специальные) виды мошенничества ранее охватывались общей нормой ст. 159 УК.

Представляет интерес и вопрос о видах наказаний, которые могут назначаться за мошенничество. В ст. 159 УК законодатель снизил наказание за простой состав мошенничества, а также за мошенничество группой лиц по предварительному сговору и с причинением значительного ущерба гражданину; и в тоже время усилил дифференциацию уголовной ответственности по видам, а также дополнив особо квалифицированный состав новым квалифицирующим признаком в ч. 4 «...повлекшее лишение права гражданина на жилое помещение».

В результате произведенных изменений произошло усиление дифференциации ответственности, с одной стороны, а с другой — ужесточение наказания, так как к лишению свободы добавилось сразу по два дополнительных наказания (штраф и ограничение свободы), которые могут быть назначены за квалифицированное мошенничество. Кроме того, одновременно произошли изменения в пенализации и дифференциации уголовной ответственности: введены новое основное (ч. 1 ст. 159 УК) и дополнительное (во все части ст. 159 УК) наказание в виде ограничения свободы, и выросла коррупционная составляющая наказаний за особо квалифицированное мошенничество.

В соответствии с Законом от 29.11.2012 г. №207-ФЗ по всем новым специальным видам мошенничества установлена пенализация и дифференциация уголовной ответственности.

Кроме дополнений в УК, Закон от 29.11.2012 г. №207-ФЗ внес изменения и в содержание УПК, в частности в ч. 3 ст. 20 УПК [13]. Эта норма содержит перечень составов преступлений, отнесенных законодателем к числу дел частного-публичного обвинения, которые могут быть возбуждены не иначе как по жалобе потерпевшего и не подлежат прекращению в связи с примирением потерпевшего с обвиняемым. Таким образом, все новые виды (специальные) мошенничества, как и сама общая норма (ст. 159—159.6 УК), дополнили перечень дел частного-публичного обвинения.

Выделение различных видов уголовного преследования, перечисленных в ст. 20 УПК [13], позволяет дифференцировать формы производства по уголовному делу,

прежде всего в зависимости от характера и степени общественной опасности совершенного деяния. Такое разделение формы уголовного судопроизводства (начала и ее окончания) вызывает определенные дискуссии среди ученых [11]. Не вдаваясь в подробности причин столь избирательного внимания законодателя к специальным видам мошенничества именно в перечисленных сферах, позволим, по крайней мере, поставить под сомнение такой выбор.

Как известно в средствах массовой информации комментируются, и показывает правоприменительная практика, не менее опасными и общественно значимыми становятся злоупотребления в форме мошенничества и в других отраслях народного хозяйства. Так, в оборонной промышленности, в сферах космоса, строительства и ремонта недвижимости, сельского хозяйства, в медицинской или фармацевтической отраслях и т.д. суммы причиняемого мошенниками ущерба исчисляются десятками и сотнями миллиардов рублей, и преступления не являются единичными.

Рассмотрим кратко некоторые аспекты новых видов (составов) преступлений в сфере мошенничества, предусмотренных Законом от 29.11.2012 г. №207-ФЗ.

Статья 159.1 Мошенничество в сфере кредитования. Совершение данного вида мошенничества возможно только в области кредитных отношений как особой группы экономических отношений, в основе которых лежит движение стоимости. При этом сущность кредита заключается в экономических отношениях между заемщиком (получателем денег в долг) и кредитором, и предусматривающие возврат стоимости в денежной или товарной форме. Объектом кредитных отношений выступает ссуженная стоимость, которую кредитор передает заемщику на время. Основу кредита составляет оговоренное договором разрешение одному лицу пользоваться деньгами другого лица. Кредитные отношения выражаются в различных формах: коммерческий кредит, ипотечный кредит, потребительский кредит, автокредит, банковский кредит, государственный кредит, заем, лизинг, ломбард и т.д. Исходя из формы ссуженной стоимости выделяют также денежные, товарный и смешанный кредиты.

Статья 159.2 Мошенничество при получении выплат. Совершение данного вида мошенничества возможно только в сфере получения определенных выплат, к которым относятся пособия, компенсации, субсидии и иные социальные выплаты, установленные законами и другими нормативными правовыми актами.

Статья 159.3 Мошенничество с использованием платежных карт. Совершение данного вида мошенничества возможно только в сфере товарно-денежного оборота с использованием такого особого платежного средства, как платежная карта. Платежная карта (пластиковая карта) представляет собой банковскую платежную карту, которая соотнесена к одному или нескольким расчетным счетам в банке. При этом платежная карта используется для снятия наличных денег со счета, а также оплаты то-

варов и услуг, в том числе через сеть Интернет. В свою очередь банковские карты бывают дебетовые и кредитные. Дебетовые карты используются для распоряжения собственными деньгами, находящимися на расчетном счете в банке. Кредитные карты используются для распоряжения деньгами банка, которые при совершении платежа автоматически берутся у банка в кредит (в установленный срок их необходимо вернуть банку). Лицо, на имя которого выдана пластиковая карта, называется держателем, соответственно, и деньги на счете карты принадлежат ему. Банк не имеет права задержать их выплату или запретить пользоваться ими, за исключением как по решению суда, но может списывать комиссии по операциям, предусмотренным договором. В свою очередь банк (банк-эмитент), выпустивший в обращение платежную карту, что закрепляется в договоре на обслуживание карты, является ее собственником (на протяжении всего срока действия). Держатель карты получает ее на установленный срок в пользование и обязан вернуть ее банку по его требованию. В случае похищения или утери банковской карты держатель и ее пользователь не совпадают, а поэтому первый должен как можно быстрее обратиться в банк для ее блокирования и получения новой.

Статья 159.4 Мошенничество в сфере предпринимательской деятельности. Совершение данного вида мошенничества возможно только в сфере предпринимательской деятельности и сопряжено с преднамеренным неисполнением договорных обязательств в этой сфере. Способами мошенничества этого вида является создание финансовых и иных пирамид, предполагающих хищение денег и иного имущества, которые привлекаются в качестве инвестиций под обещание выплаты высоких процентов, дивидендов и т.д.

Статья 159.5 Мошенничество в сфере страхования. Совершение данного вида мошенничества возможно только в области страховых отношений как особого вида экономических отношений, включающих различные виды страховой деятельности (первичное страхование, перестрахование и др.). Страхование — отношения между страхователем и страховщиком по защите имущественных интересов физических и юридических лиц (страхователей) при наступлении определенных событий (страховых случаев) за счет страховых фондов, которые формируются из уплачиваемых страхователями страховых взносов. Страховщиком и страхователем определяется, каким образом будет формироваться страховой фонд и как он будет расходоваться.

Статья 159.6 Мошенничество в сфере компьютерной информации. Совершение данного вида мошенничества возможно только посредством использования современных компьютерных технологий. При этом под ком-

пьютерной информацией понимается такая, которая зафиксирована на машинном носителе или передаваемая по телекоммуникационным каналам в форме, доступной восприятию ЭВМ. Особенностью компьютерной информации является то, что она относительно просто пересылается, преобразовывается, размножается, а при ее изъятии достаточно легко сохраняется в первоисточнике. Более того доступ к одному и тому же файлу, содержащему компьютерную информацию, могут одновременно иметь несколько пользователей. Исходя из указанного, представляется недостаточно понятным нахождение ст. 159.6 УК в главе 21 УК, тогда как есть глава 28 УК «Преступления в сфере компьютерной информации», которая определяет преступные посяательства на компьютерную информацию. Можно рассуждать о том, что предметом нового состава является чужое имущество, а сам факт использования компьютерной информации — средство достижения корыстной цели, однако в подобной ситуации вряд ли была необходимость выделения самостоятельной специальной нормы мошенничества в отдельную статью, так как преступное деяние полностью охватывается ст. 159 УК РФ как общей нормой.

Автор солидарен с научной позицией, что указанная новелла с точки зрения криминализации мошенничества ничего нового не привнесла в содержание уголовного закона. При этом не все виды мошенничества нашли свое отражение в действующем уголовном законе. Если законодатель пошел по пути конкретизации видов мошенничества, то возможно дополнение и другими общественно опасными составами мошенничества, имеющими место в других отраслях народного хозяйства (например, в оборонной промышленности, в сфере космоса, строительства и ремонта недвижимости, сельского хозяйства, в медицинской или фармацевтической отраслях и т.д.). Более того, если следовать логике наших законодателей, то в скором будущем мы можем увидеть новые статьи в УК под названием, например, «Мошенничество в оборонной промышленности» и т.д.

Еще следует отметить, что мошенничество является не только преступлением, оно может также представлять собой и правонарушение, за которое предусматривается административная ответственность по ст. 7.27.1 Кодекса об административных правонарушениях РФ [5] и предполагает самостоятельное исследование.

Таким образом, настоящее исследование может пониматься как анализ действующих норм УК и УПК, доктринальных положений в уголовно-правовой науке, касающихся преступлений в сфере мошенничества, а также научных подходов и авторского понимания некоторых вопросов уголовно-правовой характеристики преступлений данной категории.

#### Литература:

1. Жадан, В.Н. К вопросу об анализе причин и условий преступности несовершеннолетних и молодежи в России // Роль науки в развитии общества: материалы IV (XLIV) Международной научно-практической конфе-

- ренции по философским, филологическим, юридическим, педагогическим, экономическим, психологическим, социологическим и политическим наукам (Украина, г. Горловка, 24–25 апреля 2014 г.). — Горловка: ФЛП Пантюх Ю. Ф., 2014. — с. 54–59.
2. Жадан, В. Н. Криминогенная ситуация в России, ее значение для безопасности граждан // Проблемы современной науки: сборник научных трудов: выпуск 8. Часть 1. — Ставрополь: Логос, 2013. — с. 221–227.
  3. Жадан, В. Н. Некоторые особенности квалификации налоговых преступлений // Законность и правопорядок в современном обществе: сборник материалов IX Международной научно-практической конференции/Под ред. С. С. Чернова. — Новосибирск: ООО «Агентство «СИБПРИНТ», 2012. — с. 176–183.
  4. Жадан, В. Н. О современной криминогенной обстановке в России и деятельности правоохранительных органов // Молодой ученый. — 2013. — № 8. — с. 290–294.
  5. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 № 195-ФЗ (в ред. от 05.05.2014 № 130-ФЗ) // СЗ РФ. — 2002. — № 1 (ч. 1). — Ст. 1.
  6. Обзор судебной практики по применению Федерального закона от 29.11.2012 № 207-ФЗ «О внесении изменений в Уголовный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации» и постановления Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации от 2 июля 2013 года № 2559–6 ГД «Об объявлении амнистии» утвержден Президиумом Верховного Суда Российской Федерации от 04.12.2013 г. [Электронный ресурс]. URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc; base=ARB; n=366996> (дата обращения: 25.06.2014).
  7. Постановление Конституционного Суда Российской Федерации от 20.04.2006 № 4-П «По делу о проверке конституционности части второй статьи 10 Уголовного кодекса Российской Федерации, части второй статьи 3 Федерального закона «О введении в действие Уголовного кодекса Российской Федерации», Федерального закона «О внесении изменений и дополнений в Уголовный кодекс Российской Федерации и ряда положений Уголовно-процессуального кодекса Российской Федерации, касающихся порядка приведения судебных решений в соответствие с новым уголовным законом, устрояющим или смягчающим ответственность за преступление, в связи с жалобами граждан А. К. Айжанова, Ю. Н. Александрова и других» [Электронный ресурс]. URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc; base=ARB; n=27021> (дата обращения: 25.06.2014).
  8. Постановление Пленума Верховного Суда Российской Федерации «О судебной практике по делам о мошенничестве, присвоении и растрате» от 27.12.2007 № 51 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/1685377/> (дата обращения: 25.06.2014).
  9. См.: Александрова И. А. Новое уголовное законодательство о мошенничестве // Юридическая наука и практика: Вестник Нижегородской академии МВД России. — 2013. — № 21. — с. 54–62; Нудель С. Л. Особенности квалификации мошенничества в сфере кредитования // Российский следователь. — 2013. — № 13. — с. 18–21; Шеленков С. Н. К вопросу об особенностях практики уголовного наказания за мошенничество // Право и экономика, 2010 [Электронный ресурс]. URL: [http://www.juristlib.ru/book\\_8922.html](http://www.juristlib.ru/book_8922.html) (дата обращения: 25.06.2014) и др.
  10. См.: Гаухман Л. Д., Максимов С. В. Уголовная ответственность за преступления в сфере экономики. — М.: Учебно-консультационный центр «ЮрИнфоР», 1996. — 304 с.; Лопашенко Н. А. Преступления в сфере экономики. — М., 2006. — 720 с.; Лысак В. В. Преступления против собственности: Монография. — Домодедово; ВИПК МВД России, 2006. — 136 с.; Расследование отдельных видов преступлений в сфере экономической деятельности/под ред. Е. Н. Быстрякова, Е. С. Лапина. — Саратов: Научная книга, 2001. — 94 с. и др.
  11. См.: Дикарев И. С. Возбуждение уголовных дел частного и частно-публичного обвинения о преступлениях, совершенных лицами, данные о которых неизвестны // Мировой судья. 2010. № 1. — с. 20–24; Лапин Е. С. Расследование преступных нарушений изобретательских и патентных прав // Российский следователь. 2011. № 4. — с. 6–12 и др.
  12. Состояние преступности — январь-декабрь 2013 год [Электронный ресурс]. URL: <http://mvd.ru/Deljatelnost/statistics/reports/item/1609734> (дата обращения: 25.06.2014).
  13. Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации от 18.12.2001 № 174-ФЗ (в ред. от 04.06.2014 № 141-ФЗ) // СЗ РФ. — 2001. — № 52. — Ст. 4921.
  14. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 № 63-ФЗ (в ред. от 05.05.2014 № 130-ФЗ) // СЗ РФ. — 1996. — № 25. — Ст. 2954.
  15. Федеральный закон Российской Федерации от 3.12.2012 № 207-ФЗ «О внесении изменений в Уголовный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации» // СЗ РФ. — 2012. — № 49. — Ст. 6752.

## О лицах, захваченных во время миротворческих или миростроительных операций, и ответственности командиров за обращение с ними

Зверев Петр Геннадьевич, кандидат юридических наук, преподаватель  
Калининградский филиал Санкт-Петербургского университета МВД России

В соответствии с положениями Женевских конвенций о защите жертв войны 1949 г., лица, которые сдаются в плен вооруженным силам противника во время боевых действий, становятся военнопленными (заключенными). Иными словами, «гражданские лица», которые выступают против операций, осуществляемых вооруженными силами, могут быть «захвачены» в ходе таких операций. В последующем они могут быть задержаны, но только в том случае, если это предусмотрено правилами ведения боя (ROE) [1]. Принимающее государство несет ответственность за защиту, контроль и обращение с данными лицами. Если же принимающего государства не существует, либо оно контролируется противником, ответственные за защиту силы берут на себя ответственность и за этих лиц. Кроме того, классификация захваченных лиц, о которой пойдет речь ниже, означает, что силы учреждают строго регламентированную нормами права систему.

Термином «захваченные» охватывается несколько категорий лиц. Так, с военнопленными обычно обращаются последовательно и единообразно. Единственное исключение составляет ситуация допроса. Напротив, обращение с захваченными гражданскими лицами зависит от причин их задержания (ареста). Впрочем, необходимость дифференцированного обращения с различными категориями захваченных лиц не означает, что применению подлежат разные юридические нормы. Вне зависимости от того, содержится ли лицо под стражей у военных или передается гражданской полицией, оно имеет право при всех обстоятельствах пользоваться гуманным обращением в соответствии с нормами Третьей Женевской конвенции, регулирующей положение военнопленных (1949).

Для более четкого уяснения правового статуса заключенных (военнопленных или захваченных лиц) следует обратиться к положениям национального законодательства. Показательным в этом отношении является пример Канады. Руководство по совместной доктрине Министерства национальной обороны [2] определяет пять категорий заключенных:

Категория 1. Воюющие, включая гражданские военизированные формирования (ополчение), которые принимают участие в военных действиях, демонстрируют враждебные намерения или иным образом противодействуют деятельности миротворческих сил в период операции.

Категория 2. Воюющие или невоюющие, подозреваемые в совершении военных преступлений, преступлений против человечности и других серьезных нарушений международного гуманитарного права (МГП) и права прав человека.

Категория 3. Невуюющие, которые совершают акты агрессии против миротворческих сил, предпринимают попытки хищения — тайного или открытого — охраняемых объектов или имущества таких сил либо совершают тяжкие проступки, определяемые в качестве таковых командующим миротворческими силами.

Категория 4. Невуюющие, которые несанкционированно проникают или пытаются проникнуть в зоны контроля миротворческих сил либо препятствуют деятельности последних демонстрациями, мятежами или иными враждебными действиями.

Категория 5. Невуюющие, которые задержаны из соображений безопасности, но не подозреваются в противоправной деятельности.

Отдельного внимания заслуживает вопрос об ответственности командующих миротворческими силами за обращение с захваченными лицами. Не упуская из виду «легитимность» операции, необходимо также принимать в расчет ее целевую (функциональную) направленность. Обычно эти аспекты учитываются на стадии планирования операции, а также в ходе ее проведения. Даже если вооруженный конфликт не является войной — с юридической точки зрения или с позиций его интенсивности — следует отметить, что в военном плане *savoir-faire* (то, как действовать) и *savoir-être* (отношение) отождествляются, будучи инспирированными (индивидуально и коллективно) нормами МГП, принципом уважения прав человека и, в частности, применением Третьей Женевской конвенции. Иными словами, ситуации, в которые вовлечены современные миротворцы, отличаются сложностью: так, сегодняшний противник завтра вполне может стать союзником.

Это означает необходимость повышенных требований к современным миротворцам. Для начала — требований к самим себе. Равным образом — требований к командирам (ясность отдаваемых приказов и, при необходимости, их отмена). Наконец, требований к подчиненным (понимание, исполнение, применение).

Также это означает следующее:

— настоящий миротворец должен контролировать свою силу. Ненависть и иные деструктивные эмоции не должны руководить его действиями;

— миротворец должен уметь производить захват (задержание), обращаться, относиться терпимо, уважать противника и гарантировать его права;

— командир должен быть способен управлять конфликтами между подчиненными;

— командир должен поддерживать боевой дух своих подчиненных;

— миротворец должен уметь поддерживать спокойствие среди населения;

— миротворец должен уметь управлять ситуацией, снижая при необходимости ее напряженность.

Привитие этих основных качеств личному составу своих подразделений является задачей командира в полевых условиях. Другая задача состоит в их практическом применении в каждой ситуации, независимо от степени ее сложности. Неизменным всегда остается одно правило: начальник оперативного отдела (*chief of operations*) обязан принимать решения даже в самых экстремальных ситуациях. Несомненно, это влечет за собой определенные риски, но также обуславливает важность миротворческих задач. Реализуемые мероприятия должны быть юридически безукоризненными: содержание под стражей, допросы и освобождение из-под стражи лиц, конечно, проводятся в соответствии с военным регламентом, но в то же время должны опираться на четкие и общепризнанные правовые основы. Задержание и арест не являются синонимами, равно как и термины «захваченные лица» и «военнопленные». Однако с точки зрения обращения с обеими категориями лиц разница не так уж и велика. Критерий соответствия указанных процедур как национальному законодательству, так и МГП, несомненно, дает «моральную силу» решениям командиров в полевых условиях, делает их определенно легитимными. С другой стороны, недопустимо слишком упрощать значение и последствия данных процедур, сводя их только к юридическому аспекту. Необходимо также определить хронологию событий, установить, что именно и кем именно было совершено, прежде чем проводить различие между захваченными лицами. При этом неизбежно возникает ответственность, основанная на выборе между освобождением одних задержанных и передаче в руки правосудия других. Кто даст гарантию того, что местное население не отыщет такое «освобожденное» лицо и не устроит самосуд? Где гарантия того, что сами миротворческие силы не передадут задержанного в руки излишне сурового местного правосудия? В конечном итоге ответственность за принятие таких решений лежит на командире миротворческих сил. Принимая в расчет его внутреннее убеждение, культуру и законы военного времени, можно сказать, что военачальник в полевых условиях «творит» закон и даже в какой-то степени «является» этим самым законом. Иными словами, традиционный закон «не всегда является заключительной инстанцией». В этом смысле именно военачальник выступает в качестве таковой, занимая позицию морального выбора между «абсолютным добром и абсо-

лютным законом», теоретически идеального выбора, «тяготеющего к добру». Это и есть отражение фигуры военачальника в полевых условиях.

Вопрос о том, является ли конкретное лицо «заключенным», должен приниматься в расчет на каждом уровне командования и на каждой стадии процесса планирования. В этом отношении командир несет наибольшую ответственность. Именно его обязанностью является уважение и обеспечение правил проведения миротворческих операций. Чтобы соответствовать этим требованиям, командир должен знать свои четкие обязанности в отношении захваченных лиц или заключенных, находящихся под его ответственным контролем.

Главными обязанностями командира в отношении захваченных лиц являются следующие:

— соблюдение каждым миротворцем норм Женевских конвенций 1949 г. и Дополнительного протокола I 1977 г.;

— обеспечение такого обращения с заключенными и задержанными, которое соответствует нормам МГП и ограничениям правил ведения боя;

— обеспечение создания структуры или учреждения для обращения с заключенными, которое имеет все необходимое и обладает размерами, позволяющими разместить предполагаемое или возможное количество заключенных;

— обеспечение оперативной эвакуации заключенных из зоны боевых действий, не подвергая их риску во время подготовки к эвакуации.

В то время как общую ответственность за обращение с заключенными несет сам командир (военачальник), он вправе делегировать некоторые аспекты процессуальной ответственности своим подчиненным. Данный принцип действует на всех уровнях.

Актуальным сегодня является вопрос, связанный с нормами, касающимися военнопленных. Само существование данных норм обусловлено тем, что комбатант несет риск быть убитым в бою. Такой риск является реальным, поскольку комбатанты обязаны отличать себя от гражданского населения. В то же время нельзя утверждать, что лицо является комбатантом и поэтому должно внешне выглядеть в качестве такового. Впрочем, это предусматривается нормами Третьей Женевской конвенции. Даже если учесть, что эволюция вооруженных конфликтов повлияла на развитие данных норм, это не меняет того факта, что явственно видимые различия должны быть эффективными, по крайней мере во время каждого военного столкновения и в период, предшествующий непосредственному нападению.

#### Литература:

1. Зверев, П. Г. Применение силы и правила ведения боя в миротворческих операциях ООН // Молодой ученый. — 2014. — №6 (65). — с. 551–553.
2. Joint doctrine manual of the National Defense of Canada. Treatment of prisoners of wars and detained persons. Interrogations and interpellations during international operations/J7 doc. 4/du 01/08/2004.

## Банковские риски правового характера при обслуживании частных клиентов

Маркова Елена Геннадьевна, студент магистратуры  
Нижегородский государственный университет имени Н. И. Лобачевского

*Статья посвящена актуальной проблеме современного общества — проявлению правовых рисков в банковской отрасли. В статье раскрываются предпосылки возникновения правовых рисков кредитной организации. Автором дается правовой анализ ситуации, связанной с нарушением права частного клиента одним из банков, анализируются возможные последствия данного рискованного события в отношении имиджевых потерь.*

**Ключевые слова:** банк, имидж кредитной организации, правовые риски, частные клиенты.

Ориентация на извлечение экономической выгоды в ряде случаев связана с возникновением конфликта интересов субъектов, участвующих в хозяйственной сделке. Если говорить о банковской сделке, то к таким субъектам следует отнести не только банк, но и потребителей банковской услуги. Социальная функция права заключается в сокращении конфликтных ситуаций в обществе посредством установления правил, рамок поведения субъектов.

Банковское право, как отрасль права регулирует общественные отношения, связанные с осуществлением субъектами банковской системы своих функций, направленных на удовлетворение общественных потребностей.

Рассматривая проблему предоставления услуг в банковской деятельности, следует обратить внимание на причины возникновения банковских рисков правового характера при обслуживании частных клиентов.

Банковское право устанавливает регламентированное поведение субъектов, которое направлено на извлечение законной выгоды. Однако многие банки, стремясь извлечь дополнительную выгоду (как правило, незаконную) нарушают права и интересы других субъектов правовых отношений (в ситуациях, когда участником банковских операций выступает физическое лицо, правовой механизм часто дает сбой).

Преобладание правонарушений в отношении данной категории субъектов обусловлено рядом факторов. Во-первых, частные клиенты имеют весьма ограниченное представление о юридической специфике предоставления услуги по причине низкого уровня правовой грамотности. Во-вторых, неготовность граждан совершать расходы, связанные с обеспечением защиты своего права (затраты на адвоката, государственные пошлины). Не каждый обратившийся за банковской услугой и посчитавший, что его права нарушены, имеет возможность на получение квалифицированной правовой помощи по формированию линии защиты, прохождению всех этапов, связанных с защитой права в рамках сложившейся системы правосудия. В-третьих, деятельность кредитной организации нередко исключает возможность выбора условий совершения сделки, тем самым клиенту навязываются со стороны банка стандартные, шаблонные правила поведения. В-четвертых, нала-

гаемый на банк штраф за выявленное единичное нарушение права характеризуется незначительным размером при сопоставлении с выгодой, получаемой от остальных невыявленных правонарушений. Действия, повлекшие нарушение права указывают на определенные пробелы в законодательстве или на преднамеренное деструктивное поведение кредитной организации. При определении размеров компенсации морального вреда суд принимает во внимание степень вины нарушителя и иные заслуживающие внимания обстоятельства. Зачастую суды в своих постановлениях стремятся свести к минимуму компенсацию морального ущерба или упущенной выгоды. Размер компенсации за нарушения права перестает быть сдерживающим фактором для нечистой кредитной организации. В-пятых, в большинстве случаев правовые риски являются следствием внедрения организационных и технологических инноваций. Изменение структуры, нарушение коммуникаций, нарушение зон ответственности сотрудников являются предпосылками для реализации непреднамеренных нарушений прав клиентов.

Нарушение легальных правил ведения бизнеса со своими потребителями связано с возникновением новых рисков, которые могут нанести существенный удар по всей банковской системе в целом. Банковская система выполняет востребованные обществом функции: 1) организация перераспределения временно свободных денежных средств между субъектами; 2) аккумуляция и мобилизация денежного капитала; 3) снижение транзакционных издержек и посредничество при осуществлении расчетов [1, с. 24]. Однако выполнение этих функций невозможно, если элементы системы — банки — перестают быть надежными и устойчивыми. Ошибки той или иной организации являются плодотворной почвой как для зарождения слухов, влияющих на досрочное востребование вкладов, так и для проявления повышенного внимания со стороны государственных и контролирующих органов. Компенсации реального ущерба, штрафа и упущенной выгоды, а также затраты по обоснованию правомерности действий кредитной организации в судебном споре с целью опровержения аргументов частного клиента или регулятора, увеличивают расходы. Увеличение расходов способствует сокращению прибыли, в том



числе направляемой на распределение в виде дивидендов, что в итоге негативно отражается на акционерах.

Тот факт, что рынок по предоставлению банковских услуг перенасыщен, свидетельствует о высокой интенсивности конкуренции среди банков. Усилия банков-конкурентов, связанные с вытеснением с рынка других кредитных организаций, могут найти свое отражение в применении нелегальных методов борьбы с помощью «черных» PR-технологий [2, с. 83].

Следует выделить категории субъектов, которым выгодно накопление в банковской системе правовых рисков. К ним относятся специалисты, оказывающие юридические услуги, и представители рекламной индустрии. Каждый из них заинтересован тем или иным образом в использовании сложившихся обстоятельств в свою пользу.

Практикующие юристы, выступая представителями частных клиентов банков по защите их прав, получают за это вознаграждение. Участие в судебном споре всегда требует дополнительного сбора информации, анализа причин возникновения конфликтной ситуации. Однако сокращение затрат, связанных с осуществлением деятельности по защите права, возможно в рамках технологии подачи коллективных исков. Используя такой инструмент как коллективный иск, линия защиты строится на основе подачи претензии, включающей заявление множества истцов по существу идентичной конфликтной ситуации. Защищая определенный круг лиц, представитель потерпевшей стороны прорабатывает все возможные варианты решения проблемы, включая метод мирового соглашения и тем самым повышает свои шансы на удовлетворение требований истцов. Поскольку коллективный иск изначально имеет групповой характер то общие затраты на судебные расходы и работу представителя распределяются между всеми потерпевшими, что приводит к уменьшению средних затрат на одного заявителя. Тогда как подача иска в индивидуальном порядке характеризуется тем, что все расходы возлагаются на одного заявителя. Следовательно, представление интересов физических лиц практикующими юристами через коллективные иски является более конкурентоспособной юридической услугой, на которую может быть предъявлен повышенный спрос.

Представители рекламной индустрии могут быть привлечены банками для ведения конкурентной борьбы с применением технологий «черного PR» против конкурентов. «Черные PR-щики» в рамках проведения антирекламной компании, нацеленной на конкурента, оперируя информацией, связанной с нарушением прав потребителей, осуществляют выброс новой информации в сознание общественных масс. Предоставляемая потребителям информация о деятельности организации-конкурента носит неправдоподобный характер, но поскольку в ее основе могут содержаться реальные факты, связанные с нарушением прав потребителей, то степень доверия к ней может быть большой. Результатом такой компании является формирование негативного образа банка-конкурента, со-

здание локальной паники среди его вкладчиков, дестабилизация финансового состояния данной кредитной организации, и как следствие вытеснение ее с рынка.

Следовательно, игнорирование кредитными организациями прав частных клиентов является предпосылкой возникновения правовых рисков банковской деятельности. Устраняя недостатки в осуществлении своей работы, кредитные организации смогут минимизировать, а подчас и избежать целый ряд рисков событий, косвенно или напрямую связанных с правовыми аспектами банковской деятельности, что позволит повысить прибыль банка, сохранить и улучшить его позиции на рынке.

В качестве примера проявления правовых рисков рассмотрим ситуацию, возникшую в результате внедрения банком ВТБ24 организационных и технологических инноваций.

Клиент банка ВТБ24 27.02.2014, у которого были открыты текущий счет для расчетов, счета по учету ссудной задолженности и процентов в отделение банка ВТБ 24, расположенному по адресу г. Н. Новгород, пл. Горького д. 4, обратился в офис банка ВТБ 24, расположенный по адресу г. Н. Новгород, пл. Революции д. 2а с целью проведения денежной операции погашения текущего платежа по кредиту. Технологическая система банка ВТБ24 допускает проведение платежей в реальном времени между структурными подразделениями одного населенного пункта. Однако сотрудник банка, в обязанности которого было вменено проведение расчетно-кассовых операций физических лиц, заявил о невозможности реализации права клиента о зачислении денежных средств на текущий счет с последующим списанием в оплату ссудной задолженности и процентов в режиме реального времени.

Сотрудник объяснил проблему: офис, в который обратился клиент ранее принадлежал Транскредитбанку, несмотря на то, что банк был присоединен к ВТБ 24 (о чем клиентов информировала вывеска под брендом ВТБ 24 над входом в офис) технологический доступ сотрудников данного операционного офиса к базе данных счетов ВТБ 24 предоставлен не был.

Клиентом было составлено претензионное заявление. Ответом на это заявление послужило исходящее письмо из банка №05.03.2014 ДО. 5/Ф. 75–02–04/79, в котором руководство дополнительного офиса признало факт, что офис, в который обратился клиент, характеризуется ограниченным функционалом проведения операций в системе банка ВТБ24. Также в письме было указано, что окончательно процесс интеграции информационных систем будет завершен к осени 2014 года.

Правовой анализ ситуации позволяет сделать вывод о нарушении прав частного клиента. Согласно ст. 10 Закона «О защите прав потребителя» от 7 февраля 1992 г. № 2300-1 субъект, оказывающий услугу, обязан своевременно предоставлять потребителю необходимую и достоверную информацию о товарах (услугах) обеспечивающую возможность их правильного выбора [3, ст. 10]. Однако ни на официальном интернет-сайте, ни в помещении до-

полнительного офиса той информации, что была изложена в письме, представлено не было. Отсутствие информации ввело клиента в заблуждение при выборе точки доступа к банковским услугам банка ВТБ24.

Следует отметить, что реализация кредитной организацией организационных, технологических, маркетинговых инноваций с целью оптимизации ее деятельности, может в процессе перехода к запланированному оптимальному состоянию банка неблагоприятным образом отразиться на клиентах по причине создания для них дополнительных неудобств. Указанные неудобства могут быть связаны с нарушением прав клиентов, что в итоге приводит к росту уровня правовых рисков банковской деятельности. Значительное увеличение сроков технической настройки системы доступа к клиентским счетам ВТБ24 с терминалов, расположенных в бывших офисах Транскредитбанка, и непредоставление информации клиентам о существующих проблемах характеризует отношение руководящего состава кредитной организации к существующей системе риск-менеджмента банка как халатное. Снижение качества предоставления банковских услуг или невозможность оказания некоторых услуг может негативно сказаться на имидже банка.

Рассмотрим поэтапно, как данная ситуация может негативно отразиться на имидже банка, если в ее развитии заинтересованной стороной выступает юрист, защищающий права потребителей:

1. Практикующий юрист идентифицирует нарушение прав потребителей.

2. Юрист через средства массовой информации (заказная статья, репортаж по местному ТВ) сообщает о факте нарушения и призывает граждан, чье право также было нарушено обращаться к нему за защитой.

3. Осуществляется работа по подаче коллективного иска и ведению судебного спора с банком. По причине открытости судебный процесс может служить для СМИ дополнительным информационным поводом, обращающим внимание на общественные проблемы, что также негативно будет отражаться на имидже кредитной организации.

Далее рассмотрим возможное использование данной ситуации конкурентами совместно с «черными PR-

щиками» для реализации стратегии вытеснения банка-цели с рынка:

1. Служба безопасности банка-конкурента идентифицирует нарушение прав потребителей в банке, который является потенциальной целью PR-атаки.

2. Неофициально заключается договор с PR-агентством для подрыва имиджа банка-цели.

3. PR-агентство нанимает людей, которые будут выполнять функции клиентов-провокаторов. Предполагается, что данные клиенты будут пытаться совершить законные банковские операции в банке, выступающим целью PR-атаки, однако служащие которого не смогут удовлетворить потребности данных клиентов в силу технических проблем.

4. Массовое нарушение прав данных клиентов широко освещается в СМИ, связанных с PR-агентством, с целью иллюстрации ненадежного имиджа банка-цели.

В обоих случаях мы наблюдаем подрыв имиджа банка в результате проявления правовых рисков банковской деятельности.

Таким образом, для минимизации правовых рисков кредитной организации необходимо уделять особое внимание знанию сотрудников нормативно-правовых и локальных актов вне зависимости от ранга в управленческой иерархии. Задачей руководителей является контроль, анализ и организация процесса минимизации правовых рисков. Поэтому руководящему составу следует систематизировано подходить к проблемным вопросам, которые возникают или могут возникнуть в процессе обслуживания частных клиентов. В свою очередь участники отношений в лице сотрудников, исполняя свою трудовую функцию, обязаны неукоснительно выполнять свои должностные обязанности, быть осведомлены об актуальных проблемах, знать пути и методы решений возможных конфликтных ситуаций с целью минимизации правовых рисков банка. Повышая уровень компетентности своих сотрудников, кредитная организация заботится о сохранении долгосрочных отношениях с имеющимися клиентами, а также о привлечении новых клиентов за счет сформированного положительного имиджа.

#### Литература:

1. Аникин, А. В., Господарчук Г. Г. Оценка уровня банковской стабильности российской банковской системы // Деньги и кредит. — 2014. — №5. — с. 24–30.
2. Аникин, А. В., Коваленко Е. К. Анализ организационных аспектов дестабилизации имиджа коммерческого банка // Международное научное издание Современные фундаментальные и прикладные исследования. — 2012. — №3–6. — с. 81–84.
3. Закон РФ от 07.02.1992 N 2300–1 (ред. от 05.05.2014) «О защите прав потребителей» (с изм. и доп.). [Электронный ресурс]/Интернет-версия системы «Консультант Плюс»: законы РФ и другие нормативные документы. — М., [199 — ]. — Режим доступа: <http://www.consultant.ru/popular/consumerism> (дата обращения: 20.04.2014). — Загл. с экрана

## Сравнение моделей ювенальной юстиции и систем пробаций для молодых правонарушителей на примере некоторых стран Европейского Союза

Молдаванов Кирилл Викторович, магистрант;  
Чебыкина Ксения Леонидовна, магистрант  
Хакасский государственный университет (г. Абакан)

*В статье сравниваются модели ювенальной юстиции некоторых стран Европейского Союза, с целью подчеркнуть плюсы и минусы, сделать вывод о целесообразности создания одной из подобных систем пробации или ювенальной юстиции в России.*

**Ключевые слова:** ювенальная юстиция, суд, посредник, правонарушитель.

В конвенции ООН о правах ребенка, говорится, что при осуществлении правосудия в отношении детей, должны быть обеспечены их права, созданы условия для перевоспитания, развития, исключения дальнейшего процесса криминализации ребенка [1]. В настоящее время не во всех странах мира создана система органов для осуществления правосудия в отношении несовершеннолетних.

Так в России до сих пор не создана ювенальная юстиция, хотя еще во времена царской России — 22 января 1910 г. в Санкт-Петербурге был открыт первый детский суд, но после революции 1917 г., суды были упразднены. Данный опыт оказался востребованным среди других государств, многие страны брали именно Российскую модель ювенальной юстиции.

Основная цель данной статьи — сравнение разных моделей ювенальной юстиции в некоторых странах Европейского Союза с целью подчеркнуть положительные и отрицательные стороны разных систем и сделать вывод целесообразно ли создание системы детских судов в государстве, так как в Российской Федерации до сих пор не создана система ювенальной юстиции.

Так же в российском обществе существует позиция, согласно которой, ювенальная юстиция и вообще какое бы то не было выделение из общего правосудия специализированных органов для работы с молодыми правонарушителями, считается неоправданной и бесполезной инициативой, ведущей к усложнению судебной системы и увеличению расходов на ее содержание. Стронники данного мнения аргументируют свою позицию тем, что в России уже создана подобная система в виде комиссий по делам несовершеннолетних, в уголовно-процессуальном кодексе отдельные нормы регламентируют права и обязанности несовершеннолетних и органов следствия по отношению к несовершеннолетним в процессе уголовного судопроизводства. С выше озвученной позицией можно согласиться, но только от части, так как на финальной стадии следствия, а именно в суде, в большинстве случаев из-за большой нагрузки федеральных судей, к подросткам относятся без определенного особого подхода, обусловленного возрастными психологическими особенностями. В итоге, вместо

спасения, оступившегося молодого человека, в самом начале жизненного пути, судебная система криминализирует его, делает нового преступного члена общества. Но при должном индивидуальном подходе, в силу малого возраста возможно спасение несовершеннолетнего, возвращение его к нормальной жизни, однако, не стоит путать данный подход с всепрощением и созданием иллюзии безнаказанности, иначе возможен диаметрально противоположный эффект.

Учитывая вышеизложенные позиции, рассмотрим законодательство и основные принципы, устанавливающие систему ювенальной юстиции в следующих европейских странах: Шотландии, Новой Зеландии, Австрии.

**Шотландия.** В данной стране действует закон о Социальной Деятельности, вступивший в силу с 1971 г. [2]. Основопологающими принципами данного закона стали: предоставление детям возможности быть услышанными и вовлеченными в процесс принятия решения об их жизни; уважительное и достойное отношение к личности ребенка.

В Шотландии как таковых не существует ювенальных судов, а работает служба «Керойгзов» ответственных за принятия решения, они работают с несовершеннолетними в возрасте от 8 до 16 лет, переданными к ним полицией. Они могут принять одно из трех решений: прекратить дальнейшее разбирательство; передать ребенка в органы опеки и попечительства; назначить так называемые слушания если, по их мнению, требуется применение мер по надзору.

Слушание проходит в закрытом режиме в присутствии самого ребенка, родителей, трех членов комиссии с педагогическим образованием. Представители от судебных и следственных органов и потерпевшая сторона отсутствуют. В результате слушаний выносится решение по виду более эффективного надзора за несовершеннолетним.

В качестве плюсов слушаний можно отметить их комплексный подход к личности ребенка, непосредственное общение с ним, с его родителями, декриминализационный принцип.

Но так же существуют и слабые стороны данного процесса, прежде всего отсутствие на слушаниях пострадавшей стороны, слишком неформальный характер.

**Новая Зеландия.** Закон о детях, молодежи и семьях от 1989 г. устанавливает следующие ключевые принципы: альтернатива криминальному процессу; меры направленные против правонарушений должны иметь в качестве цели укрепление семейных ценностей; санкции носят минимально ограничивающий характер; не должна ущемляться пострадавшая сторона [3].

В Новой Зеландии существует непосредственно ювенальный суд, в нем рассматриваются преимущественно тяжкие преступления, правонарушения небольшой и средней тяжести передаются на рассмотрения собрания семейных групп, их проводит координатор по делам молодежи в присутствии самого несовершеннолетнего, его родителей, пострадавшей стороны, представителя от суда или полиции. В данных собраниях в отличие от Шотландии много внимания уделяется пострадавшей стороне, именно с выступления потерпевшего начинается данное собрание, затем уже подросток-правонарушитель объясняет, что конкретно привело его к совершению преступления. На семью несовершеннолетнего правонарушителя ложится обязанность составить план перевоспитания, где затрагивается обязательно процесс возмещения вреда потерпевшим, принудительное образование, работа подростка. Данный план утверждается органами правопорядка, а в случае не согласия с данным планом и решением, суд или органы следствия его отменяют и обсуждение начинается снова. Если между сторонами так и не достигнуто соглашение, то дело из семейного собрания передается в ювенальный суд, который в целом напоминает обычный суд.

Данная система единогласно одобряется и считается предпочтительной альтернативой суду, она носит восстановительный характер и одновременно воспитательный, много внимания уделяется пострадавшей стороне, возмещению ей вреда, так же непосредственно заслушивается ребенок, создается план дальнейшей его жизни направленной на перевоспитание.

В качестве минуса, специалисты данной страны отмечают, что в результате создания наравне с ювенальным судом семейных собраний и как следствие уменьшение количества выносимых решений связанных с ограничением свободы подростков, было сокращено много пенитенциарных учреждений для несовершеннолетних, в результате часть подростков за совершение тяжких преступлений попали в тюрьмы для взрослых, что способствует их дальнейшей криминализации и повышению уровня самоубийств.

**Австрия.** Действует закон от 1989 г. о ювенальной юстиции. Принципы данного закона: отказ от негативного воздействия тюремного заключения на подростка; социализация молодого правонарушителя [4].

В системе ювенальной юстиции Австрии, большая роль уделяется прокуратуре. Прокурор наделен полномочиями принимать решение на базе рапорта полиции, о прекращении дела или предоставлении сторонам возможности урегулировать конфликт между собой с помощью посред-

ника на собраниях, передачи его на рассмотрение в судебную систему.

Как видно из вышесказанного в Австрии существует система посредничества, призванная заменить собой судебное производство по многим ненасильственным преступлениям.

Если дело передается для посреднического урегулирования, то назначается сотрудник прокуратуры обладающей специальной квалификацией и работающий только в качестве посредника. Он проводит беседу с правонарушителем, с целью выяснения признает ли подросток свою вину и причины такого поведения. Если правонарушитель не признает свою вину, то дело передается в суд для доказательства вины подсудимого. При признании вины обсуждаются личные и социальные обстоятельства, подростку предлагается выдвинуть свое решение по компенсации морального и материального вреда нанесенного его действиями, после чего прокурор связывается с потерпевшей стороной и предлагает провести примирительную встречу на которой будут присутствовать: правонарушитель, его родители, законные представители, потерпевшая сторона, адвокаты сторон и посредник (работник прокуратуры). Примирительная встреча проходит в закрытом режиме при соблюдении конфиденциальности, что в свою очередь делает данную процедуру еще более привлекательной в сравнении с классическим судебным заседанием.

В данной системе несомненным плюсом является то, что молодой правонарушитель ограждается от негативного воздействия системы уголовного осуждения, подростки не получают судимости, на них не ставится «клеймо» преступника.

Но так же есть и минусы, например, после принятия закона о ювенальной юстиции был зарегистрирован рост преступности среди несовершеннолетних, многие исследователи права Австрии, Германии связывают это с чрезмерным ослаблением ответственности, но ряд других специалистов утверждают, что это не взаимосвязанные процессы и плоды работы система покажет только через поколение.

В результате рассмотрения такого правового института как ювенальная юстиция, можно сделать вывод, что общий вектор направления развития в данной области права европейских стран — отход от карательной функции уголовного преследования в пользу восстановительного правосудия, гуманизации наказания и ответственности по отношению к несовершеннолетним правонарушителям. Главная цель — это предоставление детям возможности высказать свою позицию и принять активное участие в процессе рассмотрения решения об их дальнейшей жизни, что само по себе помогает самим правонарушителям понять причины и дальнейшие последствия своей противоправной деятельности.

Что касается России, то, как упоминалось выше, у нас отсутствует система ювенальной юстиции, несовершеннолетний правонарушитель часто в результате воздей-

ствия на него наказания, наоборот получает развитие дальнейшей его криминализации. Но еще в 1990 г. Советский Союз присоединился к Конвенции ООН о правах ребенка, согласно которой взял на себя обязательства по ее исполнению, и государство должно применять все усилия,

чтобы как раз исключить дальнейшую криминализацию ребенка оказавшегося в конфликте с законом. Создание системы ювенальных судов или института посредничества по примеру некоторых Европейских стран и станет на наш взгляд усилиями в данном направлении.

#### Литература:

1. «Конвенция о правах ребенка» (одобрена Генеральной Ассамблеей ООН 20.11.1989) // СПС Консультант-Плюс.
2. Право Шотландии: [Электронный ресурс]. — URL: <http://londonmania.ru/stories/legal-system/scottish-law> (дата обращения 03.06.2014).
3. Фредерик МакЭлри. Новозеландская модель семейных конференций: [Электронный ресурс]. — URL: <http://sprc.ru/wp-content/uploads/2012/08.pdf> (дата обращения 03.06.2014).
4. Кэйт Акестер. Системы ювенального правосудия: [Электронный ресурс]. — URL: <http://juvenjust.org/index.php?showtopic=63> (дата обращения 04.06.2014).

## **Производство по отдельным категориям уголовных дел в уголовном процессе: история, современное состояние и перспективы развития (опыт Республики Узбекистан)**

Сахаддинов Салохиддин Мансурович, кандидат юридических наук, самостоятельный соискатель  
Ташкентский государственный юридический университет (Узбекистан)

В условиях реформирования судебно-правовой системы в Республике Узбекистан проведен комплекс широкомасштабных работ по признанию прав человека наивысшей ценностью и дальнейшему усилению судебной защиты прав и свобод граждан. В результате судебно-правовых реформ последних лет ряд полномочий прокурора были переданы судебным органам, что усилило судебный контроль над досудебным производством, расширило сферу применения института «хабеас корпус» и обеспечило реализацию общепризнанных принципов международного права в области защиты прав и свобод граждан. В частности, с 2008 года судам передано право выдачи санкции на заключение под стражу и полномочия по применению акта амнистии в досудебных этапах уголовного судопроизводства, а также с 2012 года законодательно закреплен порядок, в соответствии с которым такие меры процессуального принуждения, применяемые на стадии досудебного производства, как отстранение от должности и помещение лица в медицинское учреждение, могут быть осуществлены только с санкции судьи.

В то же время, как было отмечено в «Концепции дальнейшего углубления демократических реформ и формирования гражданского общества в стране» одним из ключевых приоритетов демократического обновления страны является последовательная демократизация, либерализация судебно-правовой системы, направленная на обеспечение верховенства закона, законности, надежную защиту прав и интересов личности, говоря коротко, —

формирование правового государства и правосознания людей [1].

Соответственно, в этом направлении особую важность приобретает закрепленные в Уголовно-процессуальном кодексе Республики Узбекистан порядок и система производства по отдельным категориям уголовных дел. В национальной узбекской правовой литературе производство по отдельным категориям уголовных дел относится к системе горизонтальной структуры уголовного процесса [2, с. 12–13], и согласно им, производство по отдельным категориям уголовных дел находится под общей целостной системой горизонтального производства и имеет определенную самостоятельность [3, с. 158]. Действительно, производство по отдельным категориям уголовных дел существенно отличается от общего уголовно-правового производства и регулируется, наряду с общими правилами, специальными нормами. Также категория лиц нуждающихся в дополнительной защите в уголовном процессе отделены как особое производство, что способствует их дополнительной защите посредством специальных правил наряду с общими нормами. Таким образом, подводя итоги, можно констатировать, что производство по отдельным категориям уголовных дел, являясь составной частью общего уголовного судопроизводства, различается от других форм уголовного судопроизводства своими особенностями.

Систему производства по отдельным категориям уголовных дел составляют производство по делам о пре-

ступлениях несовершеннолетних, производство по делам о применении принудительных мер медицинского характера, производство по делам о примирении, применение акта амнистии на стадии досудебного производства. В тоже время в результате судебно-правовых реформ, порядок и система производства по отдельным категориям уголовных дел были значительно усовершенствованы. В частности, производство по делам о преступлениях несовершеннолетних было реформировано на основе общепризнанных норм международно-правовых актов; существенно расширились материальные и процессуально-правовые основы института примирения; устранены пробелы в законодательстве, связанные с применением акта амнистии и др.

Возникшее в результате дифференциации уголовного судопроизводства производство по отдельным категориям уголовных дел прошло своеобразный исторический путь развития. В частности, глава 16 «Особое производство в Народных Судах» УПК УзССР от 1926 года состояла из таких производств, как заочное производство, дежурные камеры Народных судей, производство в порядке судебного приказа [4, с. 52–55]; УПК УзССР от 1929 года впервые выделило производство по делам о применении принудительных мер медицинского характера, как производство по отдельным категориям уголовных дел [5, с. 39–40]; УПК УзССР от 1959 года определил следующую систему производства по отдельным категориям уголовных дел: 1) применение мер принуждения медицинского характера; 2) производство уголовных дел, возбуждаемых на основе жалобы потерпевшего (производство по частному обвинению); 3) производство по делам хулиганства и хищения государственной или общественной собственности в небольшом размере (производство обвинения в форме протокола); 4) производство дел по применению принудительных мер к лицам, освобожденных от уголовной ответственности [6, с. 145–165].

С принятием в 22 апреля 1994 года Уголовно-процессуального кодекса независимой Республики Узбекистан, начался новый этап в развитии института производства по отдельным категориям уголовных дел. В новом УПК отдельная глава 13 была посвящена непосредственно производству по отдельным категориям уголовных дел, и в ней сначала были предусмотрены две категории уголовных дел (производство по делам о преступлениях несовершеннолетних и производство по делам о применении принудительных мер медицинского характера), и последующем была дополнена в 2001 (производство по делам о примирении было включено на основе Закона от 29 августа 2001 года) и в 2008 году (применение акта амнистии на стадии досудебного производства также было включено на основе Закона от 22 декабря 2008 года). Таким образом, можно сделать вывод, что производство по отдельным категориям уголовных дел поэтапно развивается за годы независимости.

В уголовно-процессуальной литературе излагаются различные взгляды и мнения по видам уголовного судопроизводства.

В частности, Ю.К. Якимович разделяет всю систему уголовно-процессуального судопроизводства на основные (ведение уголовных дел), дополнительные (возникающие в ходе исполнения уголовных наказаний) и отдельных (или специальных) (производство по делам о применении принудительных мер медицинского характера) [7, с. 32–33] виды.

Действующий уголовно-процессуальный закон дифференцирует систему уголовного судопроизводства исходя из особенностей дел данных категорий, обуславливающих, особенностями лиц, совершивших преступление и процессуальными спецификами ведения уголовных дел данных категорий. Исходя из вышеуказанного, можно подытожить, что в настоящее время можно выделить следующие виды системы уголовного судопроизводства: 1) общий порядок производства; 2) производство по отдельным категориям уголовных дел (производство по делам о преступлениях несовершеннолетних, производство по делам о применении принудительных мер медицинского характера, производство по делам о примирении, применение акта амнистии на стадии досудебного производства); 3) специальный порядок судопроизводства (выдача санкции на заключение под стражу, отстранение от должности и помещение лица в медицинское учреждение).

Необходимо отметить разное толкование понятия особого производства в юридической литературе. «Особое производство, — как отмечает В.В. Вандышев, — это урегулированная уголовно-процессуальным законом и базирующаяся на общих правилах (принципах и т.д.) уголовного судопроизводства специфическая форма правоотношений и деятельности участников судопроизводства, обусловленных характером и степенью тяжести преступлений, социально-правовым статусом, либо социально-психологической и психической характеристикой лиц, подлежащих уголовной ответственности» [8, с. 833].

По мнению С.В. Некрасова «производство по отдельным категориям уголовных дел — это отдельная форма уголовно-процессуальной деятельности и характеризуется обоснованием кроме общих правил уголовного судопроизводства и специальными правилами» [5, с. 76].

Еще в других источниках подчеркивается что, «производство по отдельным категориям уголовных дел — самостоятельный вид уголовного судопроизводства, который характеризуется своеобразными аспектами исходящие из социально-правового или психологического состояние подсудимого» [10, с. 109].

А также необходимо уточнить, причины, по которому мы называем их делами особого производства. Как нам известно, в уголовном процессе некоторые категории дел отличаются от обычного судопроизводства правовым положением субъектов (несовершеннолетие, невменяемость) и особенностью порядка рассмотрения уголовных дел (делопроизводства по примирению, амнистии) и представляет собой процессуальную форму обеспеченная дополнительными гарантиями. То есть, в данных категориях

дел, кроме общих правил УПК РУз, применяются отдельные правила специальной главы УПК.

В свою очередь, в рамках данного исследования определенный интерес представляет собой классификация особого производства. В частности, С. Б. Погодин различает четыре вида особого производства: особые формы судебного контроля на досудебных стадиях; особый порядок уголовного судопроизводства по отдельным категориям лиц; особые формы судебного разбирательства по отдельным категориям дел; особые правовые процедуры судопроизводства, применяемые при исполнении судебных решений [11].

Между тем, мы предлагаем различать следующие виды особого производства:

1) особое производство, связанное с процессуальным положением обвиняемых в совершении преступления лиц, к которым относится производство по делам о преступлениях несовершеннолетних. Особенность производства по делам о преступлениях несовершеннолетних заключается в том, что данный порядок нацелен на создание дополнительных гарантий для обеспечения всесторонней защиты прав и свобод несовершеннолетних, с учетом того что, данные лица неспособны самостоятельно и полноценно отстаивать своих прав.

2) производство по делам о применении принудительных мер медицинского характера исходит из того, что в силу особого процессуального положения лица совершившего преступления (невменяемость, нахождение лица во время или после совершения преступления в состоянии невменяемости) по отношению к ним невозможно применить правила общего судопроизводства. По отношению к данным лицам не назначается уголовное наказание, а применяются меры медицинского принуждения, учитывая их психическое состояние, обвинения не предъявляются, предварительное расследование не проводится, дела направляются в суд и решения суда вносятся в форме определения;

3) упрощенный порядок судопроизводства, к которым относится производство по делам о примирении, применение акта амнистии на стадии досудебного произ-

водства. Необходимо отметить, что в Уголовно-процессуальном кодексе от 1994 года данные виды судопроизводства не были предусмотрены. В результате судебно-правовых реформ, УПК был дополнен новыми главами — «Производство по делам о примирении» в 29 августа 2001 года, и «Применение акта амнистии на стадии досудебного производства» в 22 декабря 2008 года. Спецификами данных видов особого производства являются то, что в случаях, если имеется достаточное основание, применяется упрощенный порядок судопроизводства (то есть, дознания, предварительное расследование не производится) и дела направляется в суд. В свою очередь судебное заседание по данным категориям дел отличается своей упрощенностью и заканчивается внесением определения, а не приговора.

По нашему мнению, в будущем целесообразно дальнейшее усовершенствование системы производства по отдельным категориям уголовных дел в уголовном процессе, в частности, перспективным представляется внедрение в уголовно-правовой системе таких упрощенных видов уголовного судопроизводства, как медиация и сделка о признании вины, и таким образом расширить сферы применения производства по отдельным категориям уголовных дел.

В заключении необходимо отметить, что производство по отдельным категориям уголовных дел — это специальная форма уголовного судопроизводства, основанная на общих правилах уголовного судопроизводства и специальные нормы уголовно-процессуального законодательства, и учитывающая социально-правовое или психологическое состояние личности или фактора установления упрощенного порядка уголовного судопроизводства. В дополнении к вышесказанному, можно отметить, что законодатель при определении особого порядка судопроизводства данных категорий дел учитывал их своеобразные особенности, т.е. упрощенности порядка судопроизводства, расширенный круг участников, необходимость законодательного закрепления дополнительных процедур, защищающих права и свободы уголовно преследуемых лиц и др.

#### Литература:

1. Каримов, И. А. Концепция дальнейшего углубления демократических реформ и формирования гражданского общества в стране: Доклад Президента Ислама Каримова на совместном заседании Законодательной палаты и Сената Олий Мажлиса Республики Узбекистан (12 ноября 2010 года) // www.press-service.uz
2. Мухитдинов, Ф. М., Бахронов Х. Н. Жиноят процесси структураси ва уни ислох этиш масалалари/Масъул мухаррир: проф. Р. Рўзиев. — Тошкент: Фалсафа ва ҳуқуқ институти, 2011. — Б. 12–13.
3. Мухитдинов, Ф. М. Жиноят процесси: мохият, мазмун, шакл. Монография/проф. Ф. А. Абдумажидов тахрири остида. — Тошкент: Адолат, 2002. — Б. 158.
4. Уголовно-процессуальный кодекс Узбекской Советской Социалистической Республики (Издание 3-е). — Самарканд: Изд. Юрид. Из-во при Упр. Делами СИК УзССР, 1927. — с. 52–55.
5. Уголовно-процессуальный кодекс Узбекской Советской Социалистической Республики. — Ташкент: Государственное издательство УзССР, 1954. — с. 39–40.
6. Уголовно-процессуальный законодательства союзных республик. Под ред. Д. С. Караева. — М., 1962. — с. 145–165.

7. Якимович, Ю. К. Структура уголовного процесса: система стадий и система производств. Основные и дополнительные производства. — Томск: Изд-во ТГУ, 1991. — с. 32–33.
8. Вандышев, В. В. Уголовный процесс: Курс лекций. — СПб., 2004. — с. 833.
9. Некрасов, С. В. Судебные стадии и особое производство в российском уголовном процессе. — М.: Юрлитинформ, 2007. — с. 76.
10. Судебное производство в уголовном процессе Российской Федерации/Под общ. ред. А.И. Карпова. — М.: Юрайт, 2008. — с. 109.
11. Погодин, С. Б. Парадигмы особого производства в состязательном уголовном процессе // Известия ВУЗ. Поволжский Регион. Общественные Науки. — 2011. — № 1.

## **Некоторые проблемы преподавания дисциплин уголовного и уголовно-процессуального права в высших учебных заведениях России**

Скляренко Семен Александрович, кандидат экономических наук, доцент;  
Вьюнов Валерий Николаевич, кандидат философских наук, доцент;  
Бузлов Артём Александрович, студент;  
Пискарев Александр Евгеньевич, магистрант, старший преподаватель  
Московский государственный университет пищевых производств

На современном этапе реализации реформ высшего профессионального образования необходим формирование и реализация нового целостный подхода по анализу проблематики вопросов введения инноваций в преподавании дисциплин входящих в список по стандарту ФГОС 3+. Подобные работы в предыдущие года от профессорско-преподавательского состава МГУПП с анализом частных вопросов уже имели место быть [1–4]. Данная статья является своего рода их продолжением, а её целью является рассмотрение некоторых аспектов развития уголовного и уголовно-процессуального права как важнейших учебных дисциплин.

Задачи современного российского государства определены Конституцией РФ. «Человек, его права и свободы являются высшей ценностью. Признание, соблюдение и защита прав и свобод человека и гражданина — обязанность государства» [5]. История человечества — это история борьбы за свободу, равенство, справедливость, обеспечение прав и свобод, в т.ч. и уголовно-процессуальных гарантий, эффективности судебной защиты, утверждения принципа презумпции невинности.

Современное российское право призвано провозгласить и, главное, гарантировать (т.е. реализовать) основные права и свободы человека, повсеместно их защищать с помощью судебной власти государства, прокуратуры и других институтов. Поэтому современные УК РФ и УПК РФ утверждают не только уголовные нормы, принципы и уголовно-процессуальные основы, но также равенство, справедливость, истину, правду, милосердие. Если задачами УК РФ является защита человека и гражданина, общества, государства, мира от преступных посягательств, то УПК РФ определяет назначение уголовного судопроизводства как «защиту прав и законных интересов лиц и организаций, потерпевших от преступлений; защиту личности

от незаконного и необоснованного обвинения, осуждения, ограничения её прав и свобод» [6].

Ряд статей Конституции России (ст. ст. 46, 49, 50, 51, 52 и др.) устанавливают конституционные гарантии защиты личности (право на судебную защиту, принцип презумпции невинности, право на пересмотр решения суда, право на доступ к правосудию, право на компенсации причиненного вреда).

Важной частью преподавания уголовного права РФ выступает изучение сути и значения принципов УК РФ: принципа законности, принципа вины, принципа гуманизма, принципа справедливости, принципа равенства. Принципы уголовного судопроизводства (гл. 2 УПК РФ) более многочисленны и детализированные, в большей степени направлены на защиту личности, уважение чести и достоинства, неприкосновенности личности, охрану её прав и свобод в уголовном судопроизводстве, обеспечение неприкосновенность жилища, тайну переписки и др.

Правовая информированность учащихся является частью процесса правовой социализации молодежи, когда накапливаются знания и навыки поведения по адекватному реагированию на законные правовые требования.

Важной частью изучения правовых дисциплин в техническом вузе является не только усвоение основных положений УК РФ и УПК РФ, но и осознание их ценности, актуальности в процессе утверждения правопорядка и законности в стране, возможность их применения в реальной жизненной ситуации.

Современная правовая культура (доминирующие стереотипы правового сознания и поведения граждан) опирается не только на знание основ законодательства, но и на убеждения, развитое чувство ценности прав, свобод, законов, осознание требований законности, уважение решений суда, авторитет парламента, готовность



защищать свои законные права и интересы и уважать, соблюдать законные права других граждан. Ряд юристов России отмечает, что профилактика преступлений включает внешнюю сторону (воздействие государства) и внутреннюю (личностное познавательное и эмоционально-волевое развитие субъекта), их сложную диалектику, когда многое зависит от влияния и авторитета старших, социальной группы, личной активной позиции человек [7].

В стране в целом должна быть создана определенная эффективная воспитательная среда, облегчающая реальное усвоение норм и требований правомерного поведения, гуманистически ориентированный процесс воспитания и обучения, в том числе правовое образование и самообразование.

К сожалению, и в XXI веке в России немало примеров поведения субъектов, о которых так писал И. А. Ильин, что нет человека без правосознания, но есть множество людей с пренебреженным, запущенным, уродливым или даже одичавшим правосознанием. В условиях тирании, диктатуры, олигархии, подавления основ демократии невозможно нормальное институирование правосознания. Ильин И. А. писал, что для этого «необходима и вера, и любовь, и внутренняя свобода, и совесть, и патриотизм, и чувство собственного достоинства, и чувство справедливости» [8].

В современной России удивительно сочетается правовой нигилизм (как граждан, так и власти) и правовой идеализм, т.е. преувеличение формального значения новых нормативно-правовых актов. Примерами последнего является принятие ФЗ о борьбе с коррупцией, об ограничении игорного бизнеса, о реформе МВД России, ряд новых положений КоАП РФ.

По данным социологических опросов 2000-х годов, большинство граждан РФ в качестве важнейших проблем определяют безопасность людей, гарантии прав и свобод, эффективность судебной защиты. В обществе сохраняется слабый уровень доверия к правоохранительным органам, суду, силе закона.

Но и само российское общество не генерирует относительно значимые формы самоорганизации, институты социальной активности граждан. Государство практически не стимулирует создание независимых институтов

гражданского общества, если только не по заказу самой власти. Поэтому низка эффективность профилактики и предупреждения преступности среди молодежи (наркомания, терроризм, кражи, разбой и др.).

Как подчеркивают российские юристы, «уголовно-правовая политика оказалась переориентирована на ситуационные (по принципу «пожарной команды») реагирование на состояние преступности» [9].

Задачи российского государства — определение принципов и форм общей стратегии эффективной защиты прав и свобод человека и гражданина, общества и государства, обеспечение непрерывности господства буквы и духа Конституции РФ, позволяющих как повысить правовую культуру граждан, так и противодействовать и предупреждать правонарушения. Необходима жесткая и последовательная воля государства в проведении эффективной уголовно-правовой политики.

В качестве некоторого обобщения тенденций развития уголовного и уголовно-процессуального права РФ можно выделить следующее:

- происходит дальнейшая демократизация и гуманизация норм УК И УПК;

- утверждается четкое разделение процессуальных функций сторон — участников судопроизводства, принцип состязательности сторон;

- расширяются права и юридические возможности участников уголовного процесса (адвоката, присяжных заседателей), а также сферы применения права обжалования;

- применение наиболее строгих видов наказания и мер процессуального пресечения возможно только по решению суда;

- часть статей УК РФ (экономические преступления) переведена из тяжких в среднюю и небольшой тяжести;

- расширяется применение мер уголовного наказания без ограничения и лишения свободы (исправительные работы);

- декриминализация ряда преступлений (ст. ст. 173, 182, 188, 200 и др.);

- снятие нижних пределов санкций в виде лишения свободы и др.

#### Литература:

1. Мануйлов, В., Федотов И., Благовещенская М. Современные технологии в инженерном образовании// Высшее образование в России. 2003. №3. с. 117–123.
2. Калашников, Г. О., Складенко С. А. Дисциплина «Соппротивление материалов» для подготовки специалистов пищевой отрасли в профильных вузах. XXI век// Молодой ученый. 2013. №8. с. 400–402.
3. Калашников, Г. О., Складенко С. А. Методика преподавания дисциплины «Прикладная механика» в рамках формирующейся формы тотального дистанционного образования// Молодой ученый. 2014. №1. с. 532–533.
4. Складенко, С. А. Дисциплина «Менеджмент и маркетинг» для неэкономических направлений подготовки от специалитета к магистратуре// Молодой ученый. 2013. №10. с. 394–396.
5. Уголовный кодекс Российской Федерации/М.: Эксмо, 2012. с. 5.
6. Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации. — М.: Проспект, 2010. с. 9.
7. Мамедов, Д. Б. Правовое воспитание молодежи в системе профилактики правонарушений // Закон и право. 2013. №12. с. 91.

8. Ильин, И. А. О правосознании // В сб.: Путь к очевидности. — М.: Республика, 1993. с. 251—252.
9. Алексеев, А. И., Овчинский В. С., Побегайло Э. Ф. Российская уголовная политика: преодоление кризиса. — М.: Норма, 2006. с. 97.

## **Роль таможенных органов в системе государственного надзора и контроля в области обеспечения качества и безопасности ввозимой пищевой продукции**

Скляренко Семен Александрович, кандидат экономических наук, доцент;

Нечаев Борис Петрович, кандидат технических наук, доцент;

Тимошина Анастасия Владимировна, студент;

Перегудова Ева Павловна, аспирант;

Моргунова Татьяна Дмитриевна, студент

Московский государственный университет пищевых производств

Московский государственный университет пищевых производств уже более 6 лет, как производит обучение специалистов по направлению «Таможенное дело» [1]. Специфический уклон по данному направлению в первые пять лет работы данного направления был сформулирован в сторону области обеспечения качества и безопасности ввозимой пищевой продукции, а в последние годы укреплен и направление подготовки специалистов для Всемирной Торговой Организации [2—4].

Таможенные органы РФ наделены государственно-властными полномочиями и призваны защищать экономические интересы нашей страны. Одной из главных функций таможенных органов является осуществление и совершенствование таможенного контроля. Во время контроля сотрудники таможенных органов осуществляют проверку законности перемещения через границу товаров и транспортных средств, проверку соблюдения условий пользования и распоряжения товарами, находящимися на таможенной территории под таможенным контролем, а также осуществляют проверку деятельности в сфере таможенного дела. Таможенные органы осуществляют контроль за безопасностью пищевой продукции, поступающей на потребительский рынок нашей страны от иностранных производителей. Главной задачей для таможенных органов является предотвращение ввоза некачественной или опасной для здоровья и жизни людей продукции [5].

Специалисты таможенных органов непосредственно взаимодействуют с сотрудниками Федеральной службы по ветеринарному и фитосанитарному контролю (Россельхознадзор), а также с санитарно-эпидемиологической службой (Роспотребнадзор). В ходе совместной работы решаются вопросы, касающиеся безопасности импортной пищевой продукции растительного и животного происхождения. Главной задачей для всех трех служб является защита территории РФ от эпидемиологических заболеваний, таких как птичий и свиной грипп, бруцеллез, ящур, сибирская язва, холера, сальмонеллез и другие [6]. Представители этих контролирующих органов осуще-

ствляют свою деятельность непосредственно на таможенных постах вблизи пунктов пропуска через государственную границу или внутри таможенной территории страны на крупных промышленных объектах, занимающихся экспортно-импортными операциями. Документальный контроль в момент таможенного оформления импортной пищевой продукции является одним из основных направлений работы таможенных органов. Все товарные партии пищевой продукции проверяются таможенными органами на соответствие их документам, которые подтверждают их ветеринарную, санитарно-эпидемиологическую и фитосанитарную безопасность, а также на соответствие их требованиям качества и безопасности, которые устанавливаются техническими регламентами или национальными стандартами. Особое внимание сотрудники таможенных органов уделяют к правильности оформления разрешительных документов, а также к их подлинности и достоверности. Пищевая продукция, прибывшая на территорию РФ, не допускается к ввозу без протоколов лабораторных исследований и экспертных заключений о соответствии санитарно-эпидемиологическим нормам.

После проверки документов сотрудники таможни в соответствии со своей компетенцией проводят досмотр пищевых продуктов. Затем принимается решение о возможности оформления их ввоза на территорию РФ. В случае если пищевые продукты вызывают обоснованные сомнения в области безопасности и качества, то их ввоз временно приостанавливается.

Не так давно сотрудники Псковской таможни совместно с сотрудниками Управления Россельхознадзора по Тверской и Псковской областям задержали гражданина РФ на грузопассажирском автомобильном пункте пропуска Убылинка, который ехал из Латвии с 9-килограммовым пакетом мяса. У мужчины отсутствовали разрешение на ввоз мяса и ветеринарный сертификат страны-экспортера, также на мясе не было маркировки. Вследствие чего пакет с продуктом был изъят и уничтожен [7].

Широко известен случай запрета на ввоз кондитерских изделий украинской компании Roshen. Таможенные органы при взаимодействии с органами Роспотребнадзора выяснили, что продукция данной компании не соответствует требованиям показателей качества и безопасности. В молочном шоколаде был обнаружен бензопирен (вещество первого класса опасности). Сотрудники таможенных органов прикладывают все необходимые меры по предотвращению незаконного ввоза данной продукции [8].

Защита прав и законных интересов потребителей является одной из основных задач политики государства. Таможенный контроль как разновидность государственного контроля является его важнейшей составляющей. Для того чтобы оградить покупателей от некачественной импортной пищевой продукции таможенными органами принимаются комплексные меры контроля над лицами, осуществляющими деятельность в сфере таможенного дела.

#### Литература:

1. Еделев, Д. А., Кантере В. М., Матисон В. А., Игнар С. Система подготовки кадров высшей квалификации для пищевой отрасли на основе рамок квалификаций // Пищевая промышленность. 2013. № 1. с. 26–30.
2. Еделев, Д. А., Кантере В. М., Матисон В. А. Обеспечение безопасности продуктов питания на территории таможенного союза при введении в действие технического регламента ТР ТС 021/2011 «О безопасности пищевой продукции» // Пищевая промышленность. 2013. № 5. с. 8–14.
3. Еделев, Д. А., Кантере В. М., Матисон В. А. Регулирование торговых отношений в странах-членах ВТО на основе многосторонних соглашений // Пищевая промышленность. 2013. № 9. с. 54–58.
4. Нечаев, Б. П., Герасимова Т. А., Скляренко С. А. На XIV Международной таможенной выставке «Таможенная служба — 2013» // Молодой ученый. 2014. № 3 (62). с. 662–663.
5. «Таможенный кодекс Таможенного союза» (приложение к Договору о Таможенном кодексе Таможенного союза, принятому Решением Межгосударственного Совета ЕврАзЭС на уровне глав государств от 27.11.2009 N 17) // «Собрание законодательства РФ», 13.12.2010, N 50, ст. 6615.
6. Таможенное право: учебник для вузов / В. Н. Сидоров. — 5-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2013.
7. ИИ «Рамблер-Новости» Россиянин не смог провезти через таможенку 9 кг мяса из Латвии [Электронный ресурс]. — [http://www.customs.ru/images/stories/Den/Obzory/\\_\\_\\_01\\_-\\_03\\_\\_2014\\_.doc](http://www.customs.ru/images/stories/Den/Obzory/___01_-_03__2014_.doc)
8. Запрет на ввоз в Россию украинских конфет [Электронный ресурс]. — [http://ria.ru/trend/Roshen\\_29072013](http://ria.ru/trend/Roshen_29072013)

## Правовые последствия изменения и расторжения договора

Яшкина Кристина Юрьевна, магистрант

Тюменский государственный университет, Сургутский институт экономики, управления и права (филиал)

*В статье освещены правовые последствия изменения и расторжения договора. Расторжение и изменение условий договора является своего рода экстремальной ситуацией для его участников, следовательно, правильное и точное урегулирование такой ситуации — важный фактор стабильности и порядка в обществе вообще и в гражданских правоотношениях.*

**Ключевые слова:** изменение и расторжение договора, обязательства, соглашение сторон, односторонний отказ, возмещение убытков.

Соблюдение принципа свободы договора является важным и одним из базовых положений гражданского права России. Данный принцип позволяет сторонам самостоятельно выбирать условия договора и порядок исполнения обязательств. М. И. Брагинский отмечал, что «наделение сторон столь широкой возможностью определять судьбу договора составляет одно из прямых выражений договорной свободы: те, кто обладают правом по собственной воле заключать договор, должны быть в принципе столь же свободны в вопросах о его расторжении или изменении отдельных договорных условий» [1, с. 243].

По своему содержанию и правовым последствиям изменение и расторжение договора имеют существенные различия. Эти различия проявляются, прежде всего, в том, что при изменении договора обязательства сторон сохраняются в измененном виде, а при расторжении — прекращаются. При этом следует отметить, что порядок изменения и порядок расторжения договоров аналогичны, в связи с чем Гражданский кодекс Российской Федерации (далее — ГК РФ) объединяет регулирование этих двух институтов договорного права в рамках одной главы 29 ГК РФ «Изменение и расторжение договора».

Статья 453 ГК РФ предусматривает правила проведения между сторонами расчетов, необходимость которых при изменении и расторжении договоров обычно возникает. В первую очередь, стороны не вправе требовать возвращения того, что было исполнено ими до момента изменения или расторжения договора, если иное не предусмотрено законом или соглашением сторон. Во-вторых, при существенном нарушении договора другая сторона вправе требовать возмещения убытков, причиненных изменением или расторжением договора.

По мнению О.Н. Садикова «запрет требовать, по общему правилу, ранее исполненного по договору до момента его изменения или расторжения обусловлен, очевидно, сложностью возникающих при этом взаимоотношений: исполненное по договору уже использовано и не существует» [2, с. 375].

При этом в случае прекращения договора отдельными нормами ГК РФ установлена обязанность возврата ранее полученного имущества (например, ст. 622, 729 ГК РФ).

Момент, с которого обязательства считаются измененными или прекращенными, зависит от того, как осуществлено изменение или расторжение договора:

- по соглашению сторон;
- по решению суда (по требованию одной из сторон);
- вследствие одностороннего отказа от исполнения договора в случаях, предусмотренных законом или договором.

В первом случае возникшие из договора обязательства считаются измененными или прекращенными с момента заключения соглашения сторон об изменении или расторжении договора. В свою очередь, этот момент должен определяться по правилам, установленным в отношении момента заключения договора (ст. 433 ГК РФ). Данное положение носит диспозитивный характер: из соглашения сторон или характера изменения договора может вытекать иное (например, в самом соглашении сторон о расторжении договора может быть указана дата, с которой обязательства сторон признаются прекращенными). Так, стороны могут достичь соглашения об изменении договора поставки в отношении последующих или предыдущих периодов поставки. Очевидно, что в данном случае обязательства не могут считаться измененными с момента заключения подобного соглашения [3, с. 220].

Право сторон своим соглашением изменить или расторгнуть договор базируется, как уже было отмечено, на принципе свободы договора. В идеале договор всегда следовало бы изменять либо расторгать по соглашению сторон, ведь он и начинается как соглашение двух или нескольких лиц об установлении, изменении либо прекращении гражданских прав и обязанностей (п. 1 ст. 420 ГК РФ).

Стороны могут своим соглашением изменить или расторгнуть заключенный между ними договор, если иное не предусмотрено ГК и другими законами. Такое ограничение, в принципе, возможно в тех случаях, когда договор

затрагивает интересы третьих лиц, не участвовавших в заключении договора. Так, невозможно изменить или расторгнуть договор по соглашению сторон, если это договор в пользу третьего лица, выразившего намерение воспользоваться своим правом по данному договору (ст. 430 ГК РФ). В этом случае должник обязан произвести исполнение не кредитору, а третьему лицу, названному либо не названному в договоре. С момента выражения третьим лицом должнику намерения воспользоваться своим правом по договору стороны теряют право определять дальнейшую судьбу договора и не могут своим соглашением расторгнуть его или изменить без согласия третьего лица (п. 2 ст. 430 ГК РФ).

Поскольку всякие ограничения права на расторжение договора соглашением сторон противоречат принципу свободы договора, вводить их может только закон [4, с. 297].

В случае, когда изменение или расторжение договора производится по решению суда, действует императивное правило о том, что обязательства считаются измененными или прекращенными с момента вступления решения в законную силу. При этом в соответствии с пунктом 5 статьи 453 ГК РФ: «Если основанием для изменения или расторжения договора послужило существенное нарушение договора одной из сторон, другая сторона вправе требовать возмещения убытков, причиненных изменением или расторжением договора» [5].

М.И. Брагинский подчеркивает, что «решающее значение для применения указанной статьи имеет не размер ущерба как таковой, а его соотношение с тем, чего могла ожидать от исполнения сторона. По этой причине вполне возможно удовлетворение требования о расторжении договора при нарушении, незначительном по размеру ущерба, и равно отказ в удовлетворении такого же требования, несмотря на то что ущерб оказался весьма значительным. Решение суда зависит лишь от того, является ли действительно существенной разница между тем, на что вправе была рассчитывать сторона, заключая договор, и тем, что в действительности она смогла получить» [1, с. 244].

Если договор был расторгнут или изменен вследствие отказа одной из сторон от договора (от исполнения договора), обязательства, возникшие из такого договора, считаются прекращенными или измененными с момента получения контрагентом уведомления об отказе от договора (от исполнения договора). При этом не упомянута необходимость обращения в суд. В данной ситуации за стороной признается определенное право, которым она может самостоятельно распорядиться. Для этого сторона не нуждается в решении суда, если иное не предусмотрено в законе или договоре.

Отмеченное различие порождает ряд последствий. Так, не исключена ситуация, при которой с соответствующим иском может выступить вторая сторона. По своей природе такой иск относится к категории уже иных требований — о признании. В данном случае предметом иска

будет служить установление факта отсутствия у стороны права на расторжение либо изменение договора. Другой вопрос связан с определением момента, с которого следует считать договор прекращенным либо измененным. При рассматриваемой ситуации им служит уже не момент вынесения решения, а момент, когда сторона довела до сведения контрагента о своем желании расторгнуть или изменить договор [1, с. 246].

В главе 29 ГК РФ также не указано, в какой форме должен совершаться отказ от исполнения договора. Но, учитывая то, что односторонний отказ, как и соглашение сторон об изменении или о расторжении договора, представляет собой сделку, можно по аналогии сделать вывод, что односторонний отказ от исполнения договора должен совершаться в той же форме, что и договор, если из закона, иных правовых актов, договора или обычаев делового оборота не вытекает иное.

При одностороннем отказе также следует различать диспозитивную и императивную нормы. Так в диспозитивных нормах, посвященных отдельным видам договоров, иногда закрепляется презумпция в пользу признания допустимым в любое время отказаться от договора без каких бы то ни было негативных последствий для себя. Подтверждением этому могут служить права заемщика, если иное не предусмотрено законом, иными правовыми актами или кредитным договором, до установленного срока исполнения отказаться от предоставления кредита, своевременно уведомив другую сторону (п. 2 ст. 821 ГК РФ).

#### Литература:

1. Брагинский, М. И., Витрянский В. В. Договорное право: Общие положения. М.: Статут, 2003. — 704 с.
2. Садиков, О. Н. Гражданское право. М.: Юридическая фирма «КОНТРАКТ»: «ИНФРА-М», 2006. — 493 с.
3. Гражданское право. В 4 т. Том 3. Обязательственное право. Под ред. Е. А. Суханова. М.: Волтерс Клувер, 2005. — 800 с.
4. Гражданское право. В 2х ч. Часть 1. Под ред. В. П. Мозолина. М.: Юрист, 2005. — 378 с.
5. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть 1) от 30.11.1994 г. № 51-ФЗ: по состоянию на 05.05.2014 // Собрание законодательства Российской Федерации. — 1994. — № 32. — ст. 3301.
6. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть 2) от 26.01.1996 г. № 14-ФЗ: по состоянию на 28.12.2013 г. // Собрание законодательства Российской Федерации. — 1996. — № 5. — ст. 410.
7. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть 3) от 26.11.2001 г. № 146-ФЗ: по состоянию на 28.12.2013 г. // Собрание законодательства Российской Федерации. — 2001. — № 49. — ст. 4553.

Возможность одностороннего отказа может допускаться и императивной нормой. Таким правом обладает страхователь (выгодоприобретатель) — в договоре страхования (п. 2 ст. 958 ГК РФ), комитент — в договоре комиссии (п. 1 ст. 1003 ГК РФ), поклажедатель — в договоре хранения (ст. 904 ГК РФ), получатель постоянной ренты — в случаях, предусмотренных в ст. 93 ГК РФ. [6, 7]

Проведенный анализ норм ГК РФ позволяет сделать вывод: изменение и расторжение договора являются особыми основаниями (способами) изменения и прекращения неисполненных обязательств по воле одной или обеих сторон посредством целенаправленного изменения условий договора или прекращения действия договора как основания возникновения обязательства. Правовые последствия изменения и расторжения договора не имеют обратной силы. С прекращением неисполненного регулятивного обязательства возникает охранительное правоотношение, если основанием расторжения (изменения) договора явилось его нарушение. Нельзя изменить или расторгнуть договор, если правоотношение (а вместе с ним и договор) прекращается на основании иных юридических фактов или вообще не возникло.

В литературе высказывается мнение, что договорное право России исходит из принципа нерасторжимости, неизменности договора. Но, как видим, существует много вариантов изменения и расторжения договора; более того, право одной из сторон изменить или расторгнуть договор не всегда связано с нарушением его условий другой стороной.

# Молодой ученый

Ежемесячный научный журнал

№ 10 (69) / 2014

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

**Главный редактор:**

Ахметова Г. Д.

**Члены редакционной коллегии:**

Ахметова М. Н.  
Иванова Ю. В.  
Лактионов К. С.  
Сараева Н. М.  
Авдеюк О. А.  
Алиева Т. И.  
Ахметова В. В.  
Брезгин В. С.  
Данилов О. Е.  
Дёмин А. В.  
Дядюн К. В.  
Желнова К. В.  
Жуйкова Т. П.  
Игнатова М. А.  
Коварда В. В.  
Комогорцев М. Г.  
Котляров А. В.  
Кучерявенко С. А.  
Лескова Е. В.  
Макеева И. А.  
Мусаева У. А.  
Насимов М. О.  
Прончев Г. Б.  
Семахин А. М.  
Сенюшкин Н. С.  
Ткаченко И. Г.  
Яхина А. С.

**Ответственные редакторы:**

Кайнова Г. А., Осянина Е. И.

**Международный редакционный совет:**

Айрян З. Г. (Армения)  
Арошидзе П. Л. (Грузия)  
Атаев З. В. (Россия)  
Борисов В. В. (Украина)  
Велковска Г. Ц. (Болгария)  
Гайич Т. (Сербия)  
Данатаров А. (Туркменистан)  
Данилов А. М. (Россия)  
Досманбетова З. Р. (Казахстан)  
Ешиев А. М. (Кыргызстан)  
Игисинов Н. С. (Казахстан)  
Кадыров К. Б. (Узбекистан)  
Козырева О. А. (Россия)  
Лю Цзюань (Китай)  
Малес Л. В. (Украина)  
Нагервадзе М. А. (Грузия)  
Прокопьев Н. Я. (Россия)  
Прокофьева М. А. (Казахстан)  
Ребезов М. Б. (Россия)  
Сорока Ю. Г. (Украина)  
Узаков Г. Н. (Узбекистан)  
Хоналиев Н. Х. (Таджикистан)  
Хоссейни А. (Иран)  
Шарипов А. К. (Казахстан)

**Художник:** Шишков Е. А.

**Верстка:** Бурьянов П. Я.

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются.

За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы.

Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов материалов.

При перепечатке ссылка на журнал обязательна.

Материалы публикуются в авторской редакции.

**АДРЕС РЕДАКЦИИ:**

420126, г. Казань, ул. Амирхана, 10а, а/я 231.

E-mail: [info@moluch.ru](mailto:info@moluch.ru)

<http://www.moluch.ru/>

**Учредитель и издатель:**

ООО «Издательство Молодой ученый»

ISSN 2072-0297

Тираж 1000 экз.

Отпечатано в типографии «Конверс», г. Казань, ул. Сары Садыковой, д. 61