



МОСКОВСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
при Правительстве Москвы

ВЕСТНИК АКАДЕМИИ

Научный журнал
№ 2, 2016 г.

Москва

ISSN 2073-9621

ВЕСТНИК АКАДЕМИИ

научный журнал
выходит 4 раза в год

№ 2-2016 (48)
июль 2015 г.

Журнал зарегистрирован
в Центральном территориальном управлении
Министерства Российской Федерации по делам
печати, телерадиовещания и средств массовых
коммуникаций. Свидетельство о регистрации
ПИ №1-00633 от 15.03.2002
Журнал включен
в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ)



Учредитель Московская академия предпринимательства
при Правительстве Москвы

Главный редактор С.И. Королёва,
доктор экономических наук, профессор

Подписка проводится во всех отделениях почтовой
связи Российской Федерации, странах СНГ и Балтии.
Каталог Агентства «Роспечать»
«Газеты. Журналы» – индекс 80913

Статьи рецензируются.
**В соответствии с решением президиума
Высшей аттестационной комиссии Минобрнауки
России журнал включен в Перечень ведущих
рецензируемых научных журналов и изданий,
в которых должны быть опубликованы основные
научные результаты диссертаций на соискание
ученых степеней кандидата и доктора наук**

*Мнение редакции может не совпадать
с точкой зрения авторов публикаций*

Перепечатка материалов, опубликованных в журнале
«Вестник академии» допускается только с письменного
разрешения редакции.

Ответственность за достоверность рекламных
объявлений несут рекламодатели.

Адрес редакции:
125319, г. Москва, ул. Планетная, 36
Тел. (499) 152-71-88, факс (499) 152-46-91
E-mail: pochta@mosap.ru
Интернет-сайт: <http://www.vestnik-mosap.ru>

Дизайн Попова Ю.В. Верстка Кирьянов С.Ю.

Подписано в печать 11.07.2015
Формат 60×84 1/8. Печ. л. 16,5
Печать офсетная. Тираж 500 экз. Зак. №

Цена договорная



Издательский дом «НАУЧНАЯ БИБЛИОТЕКА»
Телефон: 8 (495) 592-2998.
Адрес сайта: www.sciencelib.ru
E-mail: idnb11@yandex.ru, info@sciencelib.ru

© Вестник Академии, 2016

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

Председатель

В.И. Малышков, доктор экономических наук, профессор Президент Московской академии предпринимательства при Правительстве Москвы

Заместитель председателя Совета

С.И. Королёва, доктор экономических наук, профессор кафедры торгового дела Московской академии предпринимательства при Правительстве Москвы

Члены Совета

О.Э. Башина, доктор экономических наук, профессор ФГБОУ ВПО «РЭУ имени Г. В. Плеханова»

А.И. Болонин, доктор экономических наук, профессор МГИМО (У) МИД России

Л.А. Брагин, доктор экономических наук, профессор Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова

М.И. Гельвановский, член-корреспондент РАН, академик РАЕН, действительный член Международной академии менеджмента, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой мировой экономики (ИЭУП РГГУ)

А.И. Глушков, доктор юридических наук, профессор, заведующий кафедрой уголовно-правовых дисциплин Московской академии предпринимательства при Правительстве Москвы

С.В. Дудников, доктор экономических наук, профессор, ректор Московской академии рынка труда и информационных технологий

П.В. Журавлев, доктор экономических наук, профессор НОЧУ ВО МОСАП

В.А. Зернов, доктор технических наук, профессор, ректор Российского нового университета (РосНОУ), председатель Ассоциации негосударственных вузов России (АНВУЗ)

Л.А. Каргина, доктор экономических наук, профессор ФГБОУ ВПО «Московский государственный университет путей сообщения»

Д. Лаи, профессор, декан Института экономики и бизнес-администрирования, Пекинский технологический университет (Китай)

А. Палениус, профессор, директор кампуса г. Керава Университета прикладных наук Лауреа (Финляндия)

П.П. Пилипенко, доктор экономических наук, профессор, ректор Международной академии политики и права, лауреат премии Правительства Российской Федерации в области науки и техники

Я. Собонь, доктор экономических наук, профессор Тщеценской академии (Польша)

В.А. Цветков, доктор экономических наук, профессор, заместитель директора ЦЭМИ РАН

СОДЕРЖАНИЕ

ПРОБЛЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ

Пилипчук Н.В.	Анализ потребности региональной экономики в бакалаврах (специалистах) с экономическим образованием	5
Горелова Т.П.	Платформа открытого образования – вектор динамичного развития инновационной образовательной деятельности	9

ВОПРОСЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И ЭКОНОМИКИ

Болонин А.И.	Денежный рынок Российской Федерации в условиях монопродуктовой экономики	13
Журавлева Ю.А.	Финансовые инновации в международном банковском бизнесе	18
Лев М.Ю.	Актуальные проблемы установления начальной цены контракта в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд как фактор экономической безопасности	28
Новашина Т.С.	Инструменты денежно-кредитной политики Банка России: обязательные резервные требования	36
Чеглов В.П., Чеглов А.В.	О природе «недобросовестных практик» в торговле и механизме регулирования отрасли в условиях интеграции	45

ВОПРОСЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ УПРАВЛЕНИЯ

Ковалев В.А., Завалько Н.А., Ковалева О.П.	Формализация корпоративной культуры: инструмент эффективного менеджмента или организационная патология?	54
Косарева О.А., Чернухина Г.Н.	Новые методы оценки как необходимое условие повышения качества и безопасности продовольственных товаров	60
Ермоловская О.Ю.	Современные тенденции в определении экономической эффективности финансовых инвестиционных проектов	66
Kochugueva M.N.	Conceptual strategic analysis of the business units inside the diversified portfolio of the «Sistema Joint Stock Financial Corporation (SJSFC)» on the basis of the use of Marakon Associates Profitability matrix (on the example of medical services and pharmaceuticals)	70
Бутов А.В., Литвинов А.Н.	Эволюция проектного управления в ресторанном бизнесе и торговле	78
Чернухина Г.Н.	Механизм взаимодействия государственных структур и коммерческих организаций в сфере государственных закупок	83
Загалова Э.В., Ермоловская О.Ю.	Специфика управления инвестиционными процессами в туризме	89
Горелова Т.П.	Брендинг города как инструмент стратегического развития территории	93

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО И ПРАВО

Глушков А.И.	Проблемы использования результатов криминалистических экспертиз в доказывании по уголовным делам	97
Головко Н.В.	Значение судебных экспертиз для успешного расследования уголовных дел о торговле детьми и использовании их рабского труда	101

СОЦИАЛЬНО-ГУМАНИТАРНЫЕ ВОПРОСЫ

Леонова О.Г., Бураканова Г.М.	Имидж России в Казахстане в условиях стратегического партнерства (по материалам казахстанских СМИ)	105
----------------------------------	--	-----

Науменко Т.В., Белецкая А.В.	Ценностные основания свободы и молодежь	110
Никитина А.Д.	Возникновение юридической практики налоговой амнистии на древнем востоке. Указ- mišagum царя Аммицадуки (Вавилония. Первая половина II тыс. до н.э.)	119
Карпунин В.И.	Глобальное системное противоречие «кредиторы – должники»: социально- экономическая парадигма	125
Информация об авторах		130
Условия публикации и правила оформления статей		132

Проблемы образования

УДК 331.1, 331.5, 332,1, 377.3, 377.4

Н.В. Пилипчук,
кандидат экономических наук,
доцент кафедры национальной
экономики ФГБОУ ВО «Тверской
государственный университет»,
Тверь, Россия;
e-mail: nadezda.pilipchuk@gmail.com

Анализ потребности региональной экономики в бакалаврах (специалистах) с экономическим образованием

Аннотация

Цель работы. В статье представлены результаты исследования региональной потребности в экономистах с высшим образованием.

Материалы и методы. По результатам анкетирования студентов старших курсов направления «Экономика» и мониторинга потребностей предприятий и организаций основных отраслей экономики Тверской области выявлено состояние кадрового потенциала экономики региона и определена минимальная ежегодная потребность в выпускниках высших учебных заведений по направлению «Экономика».

Результат. Сегодня региональной экономике при достаточном развитии производства и реализации большинства запланированных инвестиционных программ необходимы специалисты с экономическим образованием технической направленности, знающие конкретное производство, специализирующиеся на развитии определенной отрасли промышленности.

Заключение. Результаты исследования могут быть использованы для совершенствования системы планирования в сфере высшего профессионального образования.

Ключевые слова: кадровая потребность, региональная экономика, профессиональные компетенции, занятость населения, квалифицированные кадры, рабочие места, профессиональное образование.

Problems of education

N.V. Pilipchuk,
Candidate of Economics, Associate
Professor of the national economy,
Tver State University, Tver, Russia;
e-mail: nadezda.pilipchuk@gmail.com

Analysis of the Needs of the Regional Economy in the BSc (Specialist) with Economic Education

Abstract

Purpose of work. *The article presents the results of a study of regional demand for economists with higher education.*

Materials and methods. *According to the results of the survey of senior students direction «Economy» and monitoring the needs of enterprises and organizations of the main sectors of the minimum annual demand for graduates revealed the state of human resource capacity of the region's economy and determined the Tver region's economy in the direction of «Economics».*

Results. *Today the regional economy with sufficient production development and implementation of most of the planned investment programmes require specialists with economic education technical focus, and knowledgeable of the specific production, specializing in the development of a certain industry.*

Conclusion. *The results of the study can be used to improve the planning system in the sphere of higher professional education.*

Keywords: *staffing requirements, regional economics, professional competencies, employment, skilled personnel, jobs, vocational training.*

На сегодняшний день региональный промышленный комплекс составляет основу экономики Тверской области. Предприятия промышленности обеспечивают около 30% валового регионального продукта Тверской области. По данным официальной статистики, на территории Тверской области в 2014 году в обрабатывающих производствах было зарегистрировано около 2700 предприятий, которыми было отгружено товарной продукции на сумму 175,1 млрд рублей [1].

По данным Министерства промышленности и информационных технологий Тверской области, по итогам 2014 года предприятиями отгружено товарной продукции на сумму 267,1 млрд рублей (100,4% к уровню 2013 года)[4].

Анализируя количество работающих на крупных, средних и малых предприятиях региона, можно заметить, что количество занятых на них уменьшилось до 379,2 тыс. чел. по итогам 2015 года, что составляет 82,5% по отношению к 2005 году (459,5 тыс. чел.) [6].

С целью выявления кадровой потребности в выпускниках с высшим экономическим образованием нами проведено исследование, включающее выборочный опрос руководящего состава действующих предприятий (организаций) Тверского региона, выступающих потенциальными работодателями для выпускников по направлению «Экономика».

Для сохранения репрезентативности исследования в выборку попали предприятия, относящиеся к различным видам деятельности, включая сферу услуг, торговлю, финансовые организации, государственные организации и т. п. В качестве дополнительных показателей при определении выборки учитывались объем отгруженных товаров и количество работников. Таким образом, в исследовании участвовали 102 предприятия, осуществляющие деятельность на территории Тверской области.

Анкетирование руководящих работников предприятий показало следующее:

1. Возрастная структура персонала существенно зависит от его численности: предприятия с большей численностью персонала характеризуются увеличением возрастного состава персонала, малым предприятиям характерно преобладание доли молодых работников (более 60%).

2. Текучесть кадров в малом бизнесе более высокая, чем на государственных предприятиях.

3. Количество работников с экономическим образованием прямо зависит от размера организации (предприятия).

4. Большая доля работников с высшим экономическим образованием наблюдается в средних возрастных группах (от 25 до 45 лет), старшие возрастные группы характеризуются наличием экономического образования, полученным в форме дополнительной профессиональной переподготовки.

5. Руководители производств и предприятий отмечают потребность в квалифицированных специалистах [3].

Перспективы развития экономического образования в регионе прямо зависят от развития региональной промышленности. Исходя из данных официальной статистики можно увидеть, что количество работающих на крупных и средних предприятиях в регионе уменьшается.

Вопросы, связанные с определением потенциальной кадровой потребности, являются актуальными для развития региональной экономики, поэтому распоряжением Правительства Тверской области от 14.10.2015 года № 506-рп утвержден Порядок формирования прогноза потребности экономики Тверской области в квалифицированных кадрах [5]. Формирование потребности осуществляется ежегодно на среднесрочный (трехлетний) и долгосрочный (семилетний) периоды. Согласно данному порядку предприятия региона ежегодно в срок до 1 декабря должны представлять сведения о прогнозной потребности в кадрах путем осуществления ввода данных в электронную систему прогнозирования кадров Тверской области с использованием информационно-телекоммуникационной сети Интернет.

Представляемые предприятиями сведения содержат перспективное видение руководителей действующих предприятий Тверской области, их оценку потребности производства в рабочих, специалистах и служащих на замену выбывающим работникам. При этом учитывается естественная убыль (инвалидность, уход на пенсию и другие), убыль в связи с переходом на учебу с отрывом от производства, призывом в вооруженные силы, а также вновь создаваемые рабочие места.

Основная проблема, на наш взгляд, заключается в сложности прогнозирования вновь создаваемых рабо-

чих мест, поскольку данное мероприятие довольно трудозатратное, его невозможно осуществить без привлечения потенциальных инвесторов и создания перспективных рынков сбыта, а также без развития региональных перерабатывающих предприятий.

Проведенное анкетирование руководящих работников показало, что большинство работодателей не понимают потенциальные кадровые потребности своих производств.

Расчет кадровой потребности с наименьшими ошибками и получение реальных прогнозных данных возможны только при взаимодействии работодателей, образовательных организаций, государства в лице исполнительных органов, осуществляющих функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере анализа и прогнозирования социально-экономического развития, развития предпринимательской деятельности, в том числе среднего и малого бизнеса, инвестиционной деятельности и государственных инвестиций, формирования межгосударственных и федеральных целевых программ (долгосрочных целевых программ), ведомственных целевых программ, разработки и реализации программ социально-экономического развития Российской Федерации, и будущих потенциальных работников.

Федеральные образовательные стандарты высшего образования включают требование о формировании в процессе подготовки профессиональных компетенций обучающихся. Однако, на наш взгляд, сформированные в процессе академического образования профессиональные компетенции не всегда удовлетворяют требованиям производственного процесса.

Для выявления предпочтений перспективных работников и с целью анализа кадрового потенциала произведен опрос обучающихся в образовательных организациях высшего образования на направлении «Экономика» студентов. В ходе исследования участвовали 87 студентов, что составляет около 10% всей численности обучающихся по данному направлению в городе Твери.

Проведенный анализ анкет показал, что основными местами работы обучающихся являются сфера услуг и торговля. Сфера услуг является на сегодня наиболее быстрорастущей отраслью, в ней создается большое количество новых рабочих мест, и большой процент занятых в ней студентов вполне объясним. Участие студентов в торговле объяснимо большой мобильностью и гибкостью этой отрасли. Кроме того, в двух вышеуказанных отраслях возможен гибкий график работы.

Несколько более низкий процент финансовых организаций объясняется тем, что их, во-первых, меньше по относительному количеству, во-вторых, к трудоустройству требуются квалифицированные работники с дипломом и опытом работы, как правило, на фиксированный рабочий день, с полной занятостью, не позволяющей продолжить обучение в очной форме.

Крайне мал процент производственных и государственных предприятий, что, по-видимому, объясняется сложностью создания гибкого графика работы, нефикси-

рованного рабочего дня и относительно низкой зарплатой для начинающего работника. Именно в связи с этим, на наш взгляд, государственные предприятия зачастую испытывают голод в молодых квалифицированных кадрах.

Географическое распределение организаций-мест работы студентов не отличается разнообразием. Большинство опрошенных, естественно, работает в городе Твери, так как работу в другом городе очень сложно совместить с обучением на очном отделении. Работающие в Тверской области, как правило, ведут трудовую деятельность в Калининском районе, в транспортной доступности от центра. Вместе с тем нельзя не предположить, что после окончания учебы достаточно большое количество выпускников выберет место работы вне Тверской области. По оценкам социологов, этот показатель может достигать 20–30%, так как выпускники являются самой мобильной частью трудоспособного населения. При определении количества необходимых области выпускников-экономистов, без всякого сомнения, следует учитывать и эту цифру.

При этом необходимо понимать, что определенная доля трудоустроенных обучающихся (более 10%) воспринимает текущую занятость как временную в связи с невозможностью нахождения постоянной работы без наличия высшего образования. Однако большая доля студентов (около 26,4%) уже работает на постоянной основе и намеревается продолжить трудовую деятельность в той же организации (предприятии).

Около 20% обучающихся планирует переезд в ближайшие крупные города (Москва, Санкт-Петербург), поэтому необходимо учитывать потенциальный отток профессиональных кадров из региона.

Позиция государства в вопросе подготовки экономистов в последнее время довольно однозначна: существующий перекос в системе образования между высшим и средним профессиональным образованием, между специалистами экономического, юридического и техническими направлениями необходимо устранять. Одним из первых шагов устранения данных диспропорций явилось сокращение более чем в два раза бюджетного набора на экономические направления.

Однако сокращение государственного заказа на подготовку таких специалистов, на наш взгляд, является необоснованным. Ежегодная потребность экономики даже с учетом текучести и оттока кадров и смены профиля работы составляет, на наш взгляд, по Тверской области приблизительно 300–400 человек. Если сопоставить эту цифру с выпусками тверских вузов по экономическому направлению (около 200 выпускников в год), то налицо определенное равновесие с тенденцией в недостатке высококвалифицированных кадров [2].

Сегодня региональной экономике при достаточном развитии производства и реализации большинства запланированных инвестиционных программ необходимы специалисты с экономическим образованием технической направленности, знающие конкретное производство, специализирующиеся на развитии определенной отрасли промышленности. Современный уровень развития инфор-

мационных технологий позволяет качественно заменить расчетно-экономическую и аналитическую деятельности за счет использования определенных программных продуктов. Подготовка требуемых специалистов с высшим экономическим образованием возможна лишь при взаимодействии всех заинтересованных сторон.

Литература

1. Динамика валового внутреннего продукта. URL: www.gks.ru/region/ind1128/IssWWW.exe/Stg/d080/i010000r.htm.

2. *Забелина О.В., Пилипчук Н.В.* Прогнозирование потребности региональной экономики в кадрах с различным уровнем профессионального образования: методический аспект// *Инновации и инвестиции*. – 2013. – №7. – С. 204.

3. Потребность Тверской области в кадрах. URL: regnum.ru/news/economy/1991765.html.

4. Промышленные предприятия Тверской области. URL: <http://tverpromit.ru/resource/view/id/promyshlennye-predpriyatverskoyoblasti>.

5. Распоряжение Правительства Тверской области от 14.10.2015 года №506-рп. URL: [осташковский-район.рф/otdel-ekonomiki-i-social-no-ekonomicheskoy-politiki.html](http://ostashkovskiy-район.рф/otdel-ekonomiki-i-social-no-ekonomicheskoy-politiki.html).

он.рф/otdel-ekonomiki-i-social-no-ekonomicheskoy-politiki.html.

6. URL: <http://www.gks.ru/region/ind1128/IssWWW.exe/Stg/d080/i010260r.htm>.

References

1. The dynamics of the gross domestic product. URL: www.gks.ru/region/ind1128/IssWWW.exe/Stg/d080/i010000r.htm.

2. Zabelina O.V., Pilipchuk N.V. (2013) Predicting the needs of the regional economy in frames with different levels of vocational education: methodological aspect. *Innovations and investments*, no.7, pp. 204.

3. The need of the Tver region in frames. URL: regnum.ru/news/economy/1991765.html.

4. Industrial enterprises of Tver region. URL: <http://tverpromit.ru/resource/view/id/promyshlennye-predpriyatverskoyoblasti>.

5. Order of the Tver region, the Government of 10.14.2015 №506-рп. URL: [осташковский-район.рф/otdel-ekonomiki-i-social-no-ekonomicheskoy-politiki.html](http://ostashkovskiy-район.рф/otdel-ekonomiki-i-social-no-ekonomicheskoy-politiki.html).

6. URL: <http://www.gks.ru/region/ind1128/IssWWW.exe/Stg/d080/i010260r.htm>.

УДК 378.1

Т.П. Горелова,
кандидат экономических наук,
доцент кафедры маркетинга РЭУ
имени Г.В. Плеханова,
Москва, Россия

Платформа открытого образования – вектор динамического развития инновационной образовательной деятельности

Аннотация

Цель работы. Активное внедрение современных инновационных технологий в образовательный процесс способствует развитию интеграции науки и производства, тем самым повышая динамичное развитие инновационной образовательной деятельности, влияющей на эффективное функционирование национальной инновационной системы, а именно на инновационность российской экономики.

Материалы и методы. Автор исследует динамику развития образовательного процесса, изучает влияние национальной инновационной системы на развитие науки, образования, инноваций и установление эффективных отношений между наукой и бизнесом.

Результат. В работе представлена платформа открытого образования, которая является новым витком развития интеллектуальных технологий.

Заключение. Качественный прорыв в развитии и внедрении инноваций в высшей школе создает конкурентную образовательную среду, позволяющую реализовывать и создавать условия для креативного мышления в процессе конструирования нового типа учебного процесса.

Ключевые слова: инновационное обучение, практико-ориентированные формы обучения, платформа открытого образования.

T.P. Gorelova,
PhD., Assistant Professor of the
Department of marketing,
Plekhanov Russian University
of Economics,
Moscow, Russia

Platform Open Education is the Vector of Dynamic Development of Innovative Educational Activities

Abstract

Purpose of the work. Active introduction of modern innovative technologies in the educational process promotes the integration of science and production, thereby enhancing the dynamic development of innovative educational activities influencing the effective functioning of the national innovation system and the innovativeness of Russian economy.

Materials and methods. The author explores the dynamics of the development of the educational process, studies the impact of national innovation system on the development of science, education, innovation, and the establishment of effective relations between science and business.

Results. The work presents a platform of open education, which is a new milestone in the development of intelligent technologies.

Conclusion. A qualitative breakthrough in the development and implementation of innovations in higher school creates a competitive educational environment allowing to implement and to create the conditions for creative thinking in the process of designing a new type of educational process.

Keywords: innovative training, practice oriented learning, platform open education.

Вхождение высших учебных заведений в мировое образовательное пространство приводит к видоизменению методологии образовательного процесса и разработке новых критериев качества образования, формируя при этом современную эффективную систему образования.

На сегодняшний день развитие интеграции науки и производства создает принципиально новую платформу для учреждений высшего образования, увеличивая конкурентоспособность традиционных институтов образования. Поскольку за счет интеграции фундаментальной науки, учебного процесса и производства создаются новые знания, соответственно, и процесс обучения подразумевает новый подход, делающий образование инновационным, при котором владение базовыми компетенциями позволяет приобретать знания самостоятельно. Как известно, инновационное образование направлено на создание будущего, а не на ориентацию прошлого, что находит отражение в экономической политике России.

Правительством РФ определен характер российской экономики – инновационный, предопределяющий динамичный устойчивый рост, высокую конкурентоспособность продукции и повышение качества жизни населения. На эффективное функционирование национальной инновационной системы влияет развитие науки, образования, инноваций, установление отношений между наукой и бизнесом.

В статье В.В. Путина «О наших экономических задачах» уделено внимание вопросам инновационности российской экономики. При рассмотрении данного вопроса В.В. Путин определил, что восстановление инновационного характера нашей экономики надо начинать с университетов – и как центров фундаментальной науки, и как кадровой основы инновационного развития. Международная конкурентоспособность нашей высшей школы должна стать нашей национальной задачей. Можно считать одной из стратегических задач России в образовании «...иметь к 2020 году несколько университетов мирового класса по всему спектру современных материальных и социальных технологий» [5].

В условиях реализации Федерального государственного образовательного стандарта III поколения и при переходе на стандарт III+ в высшем образовании России приоритеты в деятельности вуза меняются. Современное высшее учебное заведение ориентировано на социальный заказ государства и должно выстраивать свою систему обучения таким образом, чтобы позволить человеку учиться непрерывно, постоянно повышая свою профессиональную квалификацию, что требует как от вуза, так и от самого человека достаточно серьезных материальных затрат.

Стратегической целью инновационного обучения является предоставление доступного качественного образования, соответствующего требованиям знаниевой экономики и потребностям инновационного общества, и нахождение такого решения поставленных задач, которое позволит избежать непомерных финансовых зат-

рат и отвлечения от активной деятельности недопустимо большого количества людей. На сегодняшний день реальная альтернатива – это применение платформы открытого образования в образовательном процессе.

Платформа открытого образования предполагает применение «умных» технологий, которые являются новым витком развития интеллектуальных технологий. Безусловно, внедрение на предприятии любых новаций направлено на снижение затрат и подразумевает репозиционирование на рынке. Применение платформы открытого образования позволяет предприятию быть мобильным и постоянно поддерживать конкурентоспособное предложение.

Интересна точка зрения *И.С. Иванова (президента Российского совета по международным делам, министра иностранных дел России с 1998 по 2004 год), который считает: «... едва ли не самыми перспективными для России могут оказаться как раз те новые измерения мировой политики, которые у нас принято считать опасными или даже враждебными, – развитие современных коммуникационных технологий, глобализация образования и науки... и т.д.»* [2]. Вот и результаты применения платформы открытого образования пока сложно оценить на основе общепринятых критериев, так как платформа открытого образования призвана помочь студентам в освоении инновационного профессионального пространства в вузе и на производстве, развить способности к инновационному мышлению в самостоятельной работе и подготовить молодых специалистов к работе в профессиональном поле.

Стоит отметить, что в январе 2012 года Международный центр по содействию международной мобильности ученых, студентов и аспирантов России и Европейского Союза представил новую программу «Горизонт 2020». Главным направлением программы «Горизонт 2020» является развитие высокоэффективных технологий – эко-, нано-, био- и инфотехнологий, которые сосредоточены на решении социальных и глобальных проблем («зеленая» энергетика, транспорт, изменение климата и старение населения).

В программе «Горизонт 2020» указано, что для ее эффективной реализации должны быть решены следующие вопросы сотрудничества:

- 1) между странами с помощью образования многонациональных консорциумов с привлечением исследователей из всех стран мира;
- 2) между различными типами организаций – университетами, научными центрами, коммерческими и частными предприятиями, в том числе малыми и средними, крупными компаниями;
- 3) между различными исследовательскими дисциплинами;
- 4) национальными финансовыми фондами, что будет способствовать развитию циркуляции ученых, информации, знаний и технологий [4].

Более того, было предложено к рассмотрению новое понятие «быстрый E-learning» Дженифера де Вриз [1].

«Быстрый E-learning» создается в более короткое время, чем при традиционном подходе, и имеет ряд преимуществ: во-первых, быстрая разработка учебных курсов в соответствии с бизнес-событиями и, во-вторых, минимизация времени и необходимых ресурсов клиента.

В качестве критериев разработки быстрого электронного обучения [1] называют следующие:

- разработка курсов в течение менее трех недель;
- определение инструмента как шаблона по созданию и модификации курсов;
- простые оценки, обратная связь и взаимодействие посредством Media элементов;
- оценка выполненного задания в один час или меньше (иногда менее чем за 30 минут);
- синхронные и асинхронные модели обучения.

С некоторыми критериями быстрого обучения, и, прежде всего, со сроками обучения, считая их недостаточными, не согласна E-Learning Гильдия.

Главная цель новой модели образования – создание среды, обеспечивающей максимально высокий уровень конкурентоспособного образования за счет развития у слушателя знаний и навыков, на которые предъявляет спрос современное информационное общество:

- сотрудничество;
- коммуникация;
- социальная ответственность;
- способность мыслить критически;
- оперативное и качественное решение проблем [7].

Международная конференция EdCrunch (последние 2 года) собирает лидеров сферы электронного обучения России и мира. В Москве в сентябре 2015 Россия провела презентацию Национальной платформы открытого образования. Для предоставления более полной информации и возможности дать ответы на возникшие вопросы участников конференции был организован стенд Национальной платформы, представляющий более полную информацию об онлайн-курсах, а также была представлена возможность пообщаться с авторами и разработчиками предлагаемых курсов.

Шесть самых престижных российских вузов (ИТМО, МИСиС, ВШЭ, МГУ, МФТИ, СПбГУ, СПбПУ и УрФУ) под эгидой Рособнадзора и Министерства образования и науки, Совет по открытому образованию сформировали Совет по онлайн-образованию и, несмотря на то, что он начал действовать в конце 2014 года, в сентябре 2015 была запущена и начала действовать Национальная платформа системы онлайн-образования. Развитие национальной платформы является стратегической задачей развития российского образования и может рассматриваться как решение, удовлетворяющее российскому менталитету и системе высшего образования в России.

Образовательные курсы представлены в формате MOOC (Massive Open Online Course). Обучение планируется как проводить с применением традиционных технологий прокторинга – видео и аудио, так и внедрять айтрекер – технологию биометрических данных, например слежения за взглядом человека на экране. Сочета-

ние нескольких современных инновационных технологий, применяемых в процессе обучения на Национальной платформе, будет способствовать поддержанию качества обучения и позволит быстро выявлять недобросовестных слушателей и вовремя пресекать попытки фальсификации.

«Задача амбициозная – встать на уровень таких платформ, как Coursera и EdX, сформировать узнаваемый на мировой арене бренд, распространяя в дальнейшем не только курсы на русском, но и мультиязычный контент», – поясняет ректор Университета ИТМО Владимир Васильев.

Все вышеизложенные факторы позволяют считать, что современному информационному обществу и инновационной экономике и, соответственно, требованиям, предъявляемым к качеству образования, должны соответствовать открытость образования, глобальность распространения современных инновационных технологий, адекватность форм обучения.

Инновационная образовательная деятельность вуза – проектные разработки, точнее создание групп проектирования включает следующие процессы:

- научно-исследовательскую работу студентов (студенты участвуют в разработке реальных проектов);
- научно-исследовательскую работу профессорско-преподавательского состава (проведение исследований фундаментального и прикладного характера);
- модификацию образовательных технологий, выбор учебных курсов (студенты могут самостоятельно определять свою образовательную траекторию).

Следовательно, создание и развитие в вузе направления «проектные разработки» должно являться целевым ориентиром и главным критерием эффективности развития инновационной деятельности вуза, которая направлена в том числе и на успешное включение выпускников в трудовую деятельность в соответствии с полученной квалификацией.

В настоящее время российские вузы разрабатывают и внедряют в традиционный процесс обучения инновационные подходы и методы обучения, направленные на формирование специалиста, удовлетворяющего потребностям современного общества. Инновационное обучение направлено на формирование у обучающегося таких компетенций, которые позволяют ему порождать и развивать идеи, представляя их в виде нового продукта, при этом грамотно и справедливо относиться к аналогичным разработкам других людей, находить им применение как в профессиональной, так и в личной жизни.

Характерным принципом инновационного подхода в обучении является непрерывность образования – базовые идеи, которые необходимо реализовать в процессе конструирования системы образовательных учреждений, сопровождающих человека в различные периоды его жизни.

«Умная экономика» неизбежно предполагает усиление конкурентных позиций российских университетов на глобальных образовательных рынках, но она же де-

лает необходимой долгосрочную государственную стратегию глобального продвижения российских образовательных услуг [2].

Качественный прорыв в развитии и внедрении инноваций в высшей школе требует, прежде всего, создания конкурентной образовательной среды, в которой будут реализованы и созданы условия креативного мышления в процессе конструирования нового типа учебного процесса. Установление и поддержание инициативного отношения нового поколения к собственной деятельности, определение ценностных и социальных устремлений, активное развитие национальной платформы открытого образования, повышение значимости информационных ресурсов – залог динамичного развития инновационной деятельности в высших образовательных учреждениях.

Литература

1. Дженифер де Вриз. Что такое быстрое электронное обучение: eLearning Technology: Электронное обучение технологии // Технология электронного обучения. – 01.12.2008. – URL: http://translate.googleusercontent.com/translate_c?hl=ru&langpair=en%7Cru&u=http://elearningtech.blogspot.com/2006/06/what-is-rapid-elearning_13.html&rurl=translate.google.ru&usg=ALkJrhiv8bQaXQ_zs291XY2Y4CB4G5b7cA#ixzz10na91gt6.
2. Иванов И.С. «Умная» внешняя политика на службе «умной экономики» // Независимая газета. – URL: http://www.ng.ru/courier/2011-12-12/10_economica.html.
3. Инновационное развитие – основа модернизации экономики России: Национальный доклад. – М.: ИМЭМО РАН, ГУ–ВШЭ, 2008. – 168 с.
4. Новая рамочная программа Европейского союза по научно-технологическому и инновационному развитию «Горизонт 2020» с 2014 г. / НИУ ВШЭ, Институт статистических исследований и экономики знаний, 2012. – URL: http://rosmu.ru/activity/attach/events/898/gorizont_2020.pdf.
5. Путин В.В. О наших экономических задачах. – URL: <http://www.putin2012.ru/events/149>.
6. Серебровская Т.П. Инновационное обучение как форма профильной подготовки при формировании профессиональной компетентности специалиста // Научно-практический журнал «Экономика, статистика и Информатика. Вестник УМО». – 2010. – № 6. – С. 18–23.
7. Тихомиров В.П. Мир на пути SMART EDUCATION. Новые возможности для развития // Открытое образование. – 2011. – № 3. – С. 22–28.

References

1. Jenniferde Vries. (2008) What is rapide-learning: eLearning Technology : eLearning technology. *Technologye-learning*, 01.12.2008. URL: http://translate.googleusercontent.com/translate_c?hl=ru&langpair=en%7Cru&u=http://elearningtech.blogspot.com/2006/06/what-is-rapid-elearning_13.html&rurl=translate.google.ru&usg=ALkJrhiv8bQaXQ_zs291XY2Y4CB4G5b7cA#ixzz10na91gt6.
2. Ivanov I.S. (2011) Smart foreign policy in the service of the «intelligent economy». The independent newspaper. URL: http://www.ng.ru/courier/2011-12-12/10_economica.html.
3. Innovative development is the basis of Russian economy modernization (2008) National report. M.: IMEMO RAN, VHSE, 168 p.
4. The new framework programme of the European Union on scientific-technological and innovation development «Horizon 2020» from 2014 (2012). Higher school of Economics, Institute for statistical studies and Economics of knowledge. URL: http://rosmu.ru/activity/attach/events/898/gorizont_2020.pdf.
5. Putin V. (2012) On our economic tasks. URL: <http://www.putin2012.ru/events/149>.
6. Serebrovskaya T.P. (2010) Innovative training as a form of profile training in formation of professional competence of the expert. *Economics, Statistics and Informatics*. Vestnik UMO, no.6, pp. 18–23.
7. Tikhomirov V.P. (2011) The World on the path of SMART EDUCATION. New opportunities for development. *Open education*, no. 3, pp. 22–28.

В

опросы предпринимательства и экономики

УДК 336.76

А. И. Болонин,
доктор экономических наук,
профессор кафедры банков,
денежного обращения и кредита,
МГИМО (У) МИД России, ведущий
научный сотрудник НИИ СП,
Москва, Россия;
e-mail: danrotten@yandex.ru

Денежный рынок Российской Федерации в условиях монопродуктовой экономики

Аннотация

Цель работы состоит в изучении влияния инфляции на величину ставок денежного рынка и определение основных причин инфляции в Российской Федерации.

Материалы и методы. На основе данных Росстата о годовой динамике ВВП и Банка России об изменении денежной массы методом сравнения делается вывод о доминирующих факторах инфляции в Российской Федерации.

Результат. Сравнение темпов прироста денежной массы и темпов прироста инфляции за период с 2000 г. по 2015 г. показывает, что инфляция росла меньшими темпами, чем денежная масса, что позволяет сделать вывод о доминировании немонетарных факторов инфляции в России и наличии в стране инфляции предложения, вызванной девальвацией национальной валюты.

Заключение. Ставки денежного рынка в России в 2015–2016 гг. остаются высокими по причине инфляции, вызванной девальвацией национальной валюты. Девальвация объясняется монопродуктовым характером российской экономики, ориентированной на экспортные доходы от продажи ресурсов с низкой добавленной стоимостью.

Ключевые слова: денежный рынок, инфляция, девальвация, денежные агрегаты.

Questions of business and economics

A.I. Bolonin,
Doctor of Economics,
Professor of the Department
of banks, monetary circulation
and credit,
MGIMO (University)
of the MFA of Russia,
Senior Researcher of the JV,
Moscow, Russia
e-mail: danrotten@yandex.ru

Money Market of Russian in Terms of Single-Product Economy

Abstract

The purpose of article is to study the effects of inflation on the value of money market rates and the determination of the main causes of inflation in the Russian Federation.

Materials and methods. Based on the data of Rosstat about of annual GDP growth, and the Bank of Russia about of the change of the money supply by comparison concludes that the dominant factors of inflation in the Russian Federation.

Result. Comparison of the growth rate of the money supply and the growth rate of inflation for the period from 2000 to 2015 shows that inflation grew up at a slower pace than the money supply, which leads to the conclusion about the dominance of non-monetary factors of inflation in Russia and the presence of the country's inflation proposals caused devaluation of the national currency.

Conclusion. Russia money market's rates in 2015-2016 years remain high because of inflation caused by the devaluation of the national currency. The devaluation is due to mono-product nature of the Russian economy, focused on export revenues from the sale of low value-added resources.

Keywords: money market, inflation, devaluation, monetary aggregates.

На величину ставок денежного рынка влияет ряд факторов, среди которых мы выделяем спрос и предложение, а также уровень инфляции в стране.

В большей степени на цену денег влияет инфляция. Для примера сравним уровень инфляции в некоторых странах (табл. 1).

Анализ данных таблицы 1 позволяет сделать вывод, что величина инфляции прямо пропорциональна уров-

ню процентных ставок на денежном рынке. Для примера рассмотрим ставки предложения денег на Лондонской межбанковской бирже (табл. 2).

Для евро предложение с отрицательной ставкой объясняется низкой инфляцией в Еврозоне – 0,08% за 2015 г. Аналогичная ситуация со швейцарским франком (при дефляции в Швейцарии 0,9%, ставка отрицательная) и японской йеной: при величине инфляции

Таблица 1

Показатели инфляции в отдельных странах

Страна	Накопленная инфляция по состоянию на сентябрь 2015 г., %	Среднее значение, %	за 2015 г.
Россия	4238,9	9,62	12,91
Еврозона	46,23	1,66	0,08
США	47,52	2,1	1,33
Украина	43 023 402,90	13,72	41,36
Беларусь	1778,01	19,27	9,21
Швейцария	3,14	0,29	(0,9)
Казахстан	815,31	8,09	2,83
Великобритания	44,17	2,42	0
Китай	41,39	2,83	1,5
Япония	3,28	1,7	0,58

Источник: [1].

Таблица 2

Значения ставок LIBOR на 20.05.2016

Срок	AUD	CAD	CHF	EUR	GBP	JPY	USD
o/n	0	0	-0.7828	-0.39714	0.48375	-0.02671	0.3911
1 week	0	0	-0.8462	-0.38214	0.49019	-0.10071	0.4162
2 weeks	0	0	0	0	0	0	0
1 month	0	0	-0.8306	-0.35857	0.51375	-0.06543	0.4533
2 months	0	0	-0.7872	-0.32286	0.542	-0.03843	0.53315
3 months	0	0	-0.7662	-0.28786	0.58656	-0.025	0.6401
4 months	0	0	0	0	0	0	0
5 months	0	0	0	0	0	0	0
6 months	0	0	-0.6772	-0.166	0.72975	-0.0035	0.9289
7 months	0	0	0	0	0	0	0
8 months	0	0	0	0	0	0	0
9 months	0	0	0	0	0	0	0
10 months	0	0	0	0	0	0	0
11 months	0	0	0	0	0	0	0
1 year	0	0	-0.5558	-0.03643	0.99275	0.08729	1.24975

Источник: http://www.pmf.ru/libor?actual_date=30.06.2016.

0,58% ставка принимает положительное значение, начиная с 6 месяцев кредитного периода.

В Российской Федерации при годовой инфляции в 2015 г. 12,9% ключевая ставка Банка России снизилась с 11% до 10,5%. Средние объявленные ставки по привлечению московскими банками кредитов в рублях представлены в табл. 3.

В таблице 4 представлены официальные данные Росстата о годовой динамике ВВП и денежного агрегата М2 в Российской Федерации. Анализ данных таблицы 4 позволяет нам констатировать следующее. С 2000 г. по 2013 г. темпы прироста денежного агрегата М2 стабильно превышали темпы прироста ВВП страны за исключением 2009 г., 2015 и 2016 гг., что способствовало росту коэффициента монетизации экономики и ускорению расчетов между хозяйствующими субъектами.

Сравнение показателей темпов прироста денежной массы и инфляции показывает, что инфляция росла меньшими темпами, чем денежная масса за исключением 2015 и 2016 гг. Это также позволяет сделать вы-

вод о немонетарных факторах инфляции в России и наличии в стране инфляционные предложения, вызванной девальвацией национальной валюты.

Причина девальвация национальной валюты объясняется монопродуктовым характером российской экономики, ориентированной на экспортные доходы от продажи ресурсов с низкой добавленной стоимостью.

Продажа сырья с низкой добавленной стоимостью не позволяет совершить маневр финансовыми ресурсами в случае изменения конъюнктуры мирового рынка энергоресурсов. В целях удержания доходов бюджета на уровне, близком к запланированному, Банк России, очевидно по согласованию с Минфином России, перестал выполнять задачу поддержания национальной валюты в стабильном состоянии и, ослабив рубль, способствовал на какое-то время исполнению федерального бюджета по доходам.

В настоящее время очевидно, что потенциал девальвации исчерпан и кроме имеющегося дефицита бюджета страна получила инфляцию в 12,9% годовых по итогам 2015 г.

Таблица 3

Средние объявленные ставки по привлечению московскими банками кредитов в рублях (MIBID – Moscow InterBank Bid), в процентах годовых

Дата	1 день	от 2 до 7 дней	от 8 до 30 дней	от 31 до 90 дней	от 91 до 180 дней	от 181 дн. до 1 года
27.05.2016	10,77	10,84	10,75	10,84	11,03	10,96
26.05.2016	10,82	10,80	10,70	10,81	11,01	11,01
25.05.2016	10,77	10,81	10,72	10,75	10,97	11,11
24.05.2016	10,68	10,76	10,69	10,72	10,90	11,09

Источник: Официальный сайт Банка России. URL: http://www.cbr.ru/hd_base/?Prtid=mkr_base.

Таблица 4

Динамика ВВП и М2 в Российской Федерации по годам

	ВВП, млрд руб.	М2	Темп прироста ВВП, %	Темп прироста М2, %	Коэффициент монетизации экономики	Инфляция
01.01.1999	2 629,62	453,70			17,25	84,44
01.01.2000	4 823,23	714,60	83,42	57,50	14,82	36,56
01.01.2001	7 305,65	1 150,60	51,47	61,01	15,75	20,2
01.01.2002	8 943,58	1 609,40	22,42	39,87	18,00	18,58
01.01.2003	10 830,54	2 130,50	21,10	32,38	19,67	15,06
01.01.2004	13 208,23	3 205,20	21,95	50,44	24,27	11,99
01.01.2005	17 027,19	4 353,90	28,91	35,84	25,57	11,74
01.01.2006	21 609,77	6 032,10	26,91	38,54	27,91	10,91
01.01.2007	26 917,20	8 970,70	24,56	48,72	33,33	9
01.01.2008	33 247,51	12 869,00	23,52	43,46	38,71	11,87
01.01.2009	41 276,85	12 975,90	24,15	0,83	31,44	13,28
01.01.2010	38 807,22	15 267,60	(5,98)	17,66	39,34	8,8
01.01.2011	46 308,54	20 011,90	19,33	31,07	43,21	8,78
01.01.2012	55 967,23	24 483,10	20,86	22,34	43,75	6,1
01.01.2013	62 176,50	27 405,40	11,09	11,94	44,08	6,58
01.01.2014	66 190,10	31 404,70	6,46	14,59	47,45	6,45
01.01.2015	71 406,40	32 110,50	7,88	2,25	44,97	11,36
01.01.2016	80 412,50	35 809,20	12,61	11,52	44,53	12,91

Источник: Росстат, Банк России, расчеты автора.

Таблица 5

Показатели динамики изменения ВВП с учетом инфляции

	ВВП, млрд руб.	M2	Темп прироста M2, %	Коэффициент монетизации экономики	Темп прироста ВВП	Инфляция	ВВП с учетом инфляции	Темп роста ВВП с учетом инфляции
1998 г.	2 629,62	453,70		17,25		84,44	1 425,73	
1999 г.	4 823,23	714,60	57,50	14,82	83,42	36,56	3 531,95	2,48
2000 г.	7 305,65	1 150,60	61,01	15,75	51,47	20,2	6 077,91	1,72
2001 г.	8 943,58	1 609,40	39,87	18,00	22,42	18,58	7 542,24	1,24
2002 г.	10 830,54	2 130,50	32,38	19,67	21,10	15,06	9 412,95	1,25
2003 г.	13 208,23	3 205,20	50,44	24,27	21,95	11,99	11 794,12	1,25
2004 г.	17 027,19	4 353,90	35,84	25,57	28,91	11,74	15 238,22	1,29
2005 г.	21 609,77	6 032,10	38,54	27,91	26,91	10,91	19 484,06	1,28
2006 г.	26 917,20	8 970,70	48,72	33,33	24,56	9	24 694,68	1,27
2007 г.	33 247,51	12 869,00	43,46	38,71	23,52	11,87	29 719,78	1,20
2008 г.	41 276,85	12 975,90	0,83	31,44	24,15	13,28	36 437,90	1,23
2009 г.	38 807,22	15 267,60	17,66	39,34	(5,98)	8,8	35 668,40	0,98
2010 г.	46 308,54	20 011,90	31,07	43,21	19,33	8,78	42 570,82	1,19
2011 г.	55 967,23	24 483,10	22,34	43,75	20,86	6,1	52 749,51	1,24
2012 г.	62 176,50	27 405,40	11,94	44,08	11,09	6,58	58 337,87	1,11
2013 г.	66 190,10	31 404,70	14,59	47,45	6,46	6,45	62 179,52	1,07
2014 г.	71 406,40	32 110,50	2,25	44,97	7,88	11,36	64 122,13	1,03
2015 г.	80 412,50	35 809,20	11,52	44,53	12,61	12,91	71 218,23	1,11

Источник: расчеты автора на основе данных Банка России и Росстата.

Наш анализ таблицы 5 показывает, что коррекция официальных данных Росстата о ВВП в текущих ценах на величину инфляции дает нам показатель роста экономики страны в 1% в год.

Увеличение денежного агрегата M2 и сравнение темпов роста денежной массы и инфляции говорит о том, что между ростом денежной массы и инфляцией в стране нет прямой зависимости (рис. 1).

Рисунок 2 свидетельствует о том, что рост денежной массы сопровождается ростом ВВП в действующих ценах (о коррекции темпов роста ВВП с учетом влияния инфляции мы говорили выше).

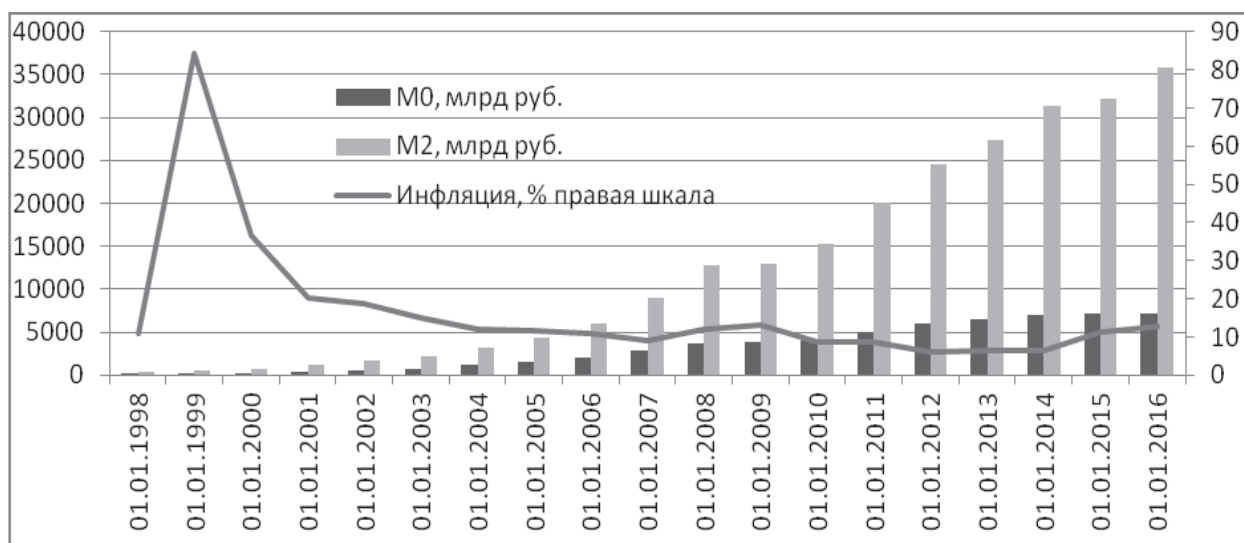
Другими словами, в стране налицо увеличение денежной массы, что должно обеспечивать развитие институтов и повышение качества их функционирования. Но мы наблюдаем лишь увеличение денежной массы при крайне невысоких темпах прироста товарной массы, что приводит к уменьшению ценности денег.

Поскольку деньги как инструмент организации взаимосвязей в экономической системе обслуживают конкретные социальные институты и исполняют функции, в которых испытывается потребность, то при изменении величины денежного обращения или монетарного диапазона, в рамках которого осуществляется выполнение этих функций, качество выполнения этих функций также будут изменяться. Часть функций сократится, часть окажется неэффективной.

Так, в кризисной ситуации на возможности противостоять кризису влияют не только ресурсные ограничения, но и с точки зрения управления – мероприятия экономической (фискальной и денежной) политики.

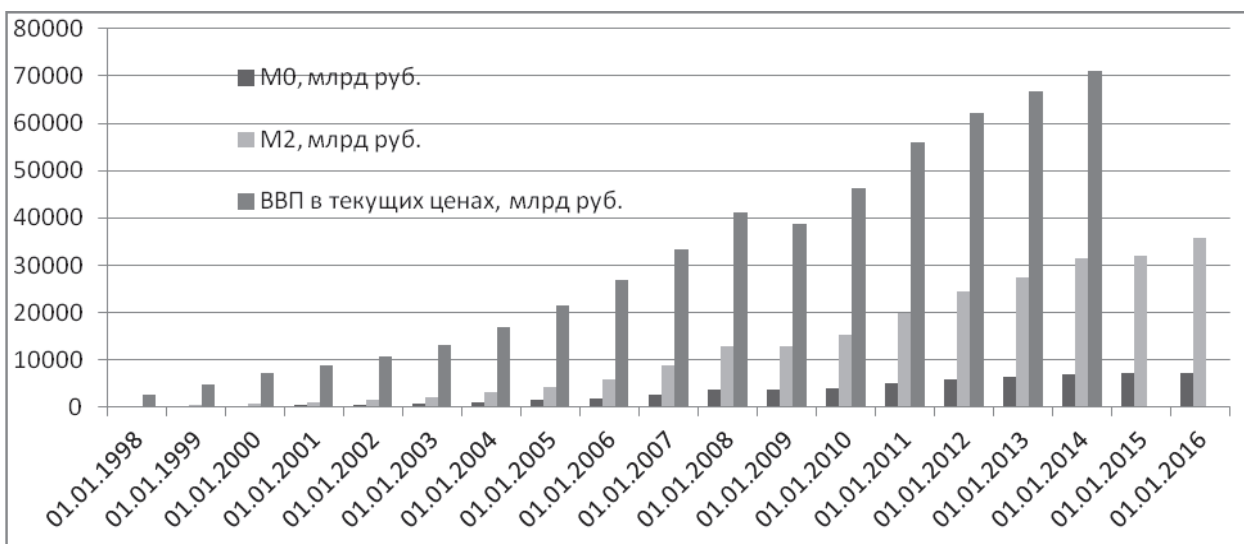
Если взаимосвязи в экономической системе организуются посредством одной денежной единицы, то есть управление осуществляется из одного эмиссионного центра, то объем денежной массы не играет той роли, которая придается в статистике.

Но такая ситуация возможна лишь в замкнутой экономике. Если же в экономической системе присутствуют внешние связи, то возникает альтернативная оценка стоимости денег и товаров. При этом происходит и переоценка качества выполнения функций институтами. Здесь уже недостаточно лишь отрегулировать механизмы перетекания денег из одних секторов экономики в другие, что в России пока тоже не достигнуто.



Источник: составлено автором на основе данных Банка России и Росстата.

Рис. 1. Показатели денежных агрегатов M0 и M2 в натуральном выражении и инфляции в процентах годовых



Источник: составлено автором на основании данных Банка России, Росстата.

Рис. 2. Динамика денежных агрегатов M0, M2 и ВВП

Литература

1. Депозитный калькулятор Fin-plus.ru. URL: http://fin-plus.ru/ru/info/inflation_index/Euro/
2. Ермоловская О.Ю. Современная Россия: к вопросу о возможностях экономического роста// Вестник Академии. – 2016. – №1. – С. 11–16.
3. Официальный сайт Банка России. URL: <http://www.cbr.ru>.
4. Официальный сайт Петербургского МФД и Информационного агентства «Финансовый Дом». URL: <http://www.pmfdr.ru/>.
5. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru/>.

References

1. Deposit calculator Fin-plus.ru. URL: http://fin-plus.ru/ru/info/inflation_index/Euro/.
2. Yermolovskaya O. (2016) Modern Russia: to the question about the possibilities of economic growth. *The Bulletin of the Academy*, no. 1, pp. 11–16.
3. Official website of the Bank of Russia. URL: <http://www.cbr.ru>.
4. The official website of the St. Petersburg MFD and Information Agency Financial House». URL: <http://www.pmfdr.ru/>.
5. Official site of Federal state statistics service. URL: <http://www.gks.ru/>.

УДК 336.71

Ю.А. Журавлева,
главный экономист Банка России¹,
кандидат экономических наук,
Москва, Россия

Финансовые инновации в международном банковском бизнесе

Аннотация

Цель работы – анализ теоретических и практических положений по управлению финансовыми инновациями в международном банковском бизнесе, а также принципов и механизмов создания инноваций, определение дальнейшего направления их развития и внедрения российскими банками в международной деятельности.

Материалы и методы. В статье использованы материалы Международного валютного фонда, Европейского центрального банка, Банка России, Ассоциации российских банков, коммерческих банков, информация, опубликованная в научных журналах экономического и финансового характера, взятая с официальных сайтов Банка России, коммерческих банков, консалтинговых групп, а также данные, доступные на зарубежных и российских информационно-аналитических порталах, посвященных банковской тематике.

Результат. В статье рассмотрены основные теоретические и практические аспекты финансовых инноваций в международном банковском бизнесе, приведена их подробная классификация и выделены ключевые современные тенденции развития инноваций в международной банковской деятельности.

Заключение. Инновации в банковской сфере в условиях глобализации – настоятельная необходимость для российских банков.

Ключевые слова: финансовые инновации, банковские инновации, международный банковский бизнес, конкуренция, глобализация, интернет-банкинг, дистанционное банковское обслуживание.

Yu.A. Zhuravleva,
Chief economist of the Bank of Russia¹,
Ph. D. (Economics),
Moscow, Russia

Financial Innovations in International Banking Business

Abstract

Purpose of work is the analysis of theoretical and practical provisions for the management of financial innovations in international banking business, as well as principles and mechanisms of innovation, definition of the further direction of their development and implementation by Russian banks in international activities.

Materials and methods. The article used materials of the International Monetary Fund, European Central Bank, the Bank of Russia, Association of Russian banks, commercial banks, information published in scientific journals economic and financial nature, taken from the official websites of the Bank of Russia, commercial banks, consulting groups, as well as data available on the foreign and Russian information-analytical portal devoted to banking.

Results. The article describes the main theoretical and practical aspects of financial innovations in international banking business; their detailed classification is provided and key contemporary trends of development of innovations in international banking activity are selected.

Conclusion. Innovation in the banking sector in the context of globalization – of the urgent need for Russian banks.

Keywords: financial innovations, banking innovations, international banking, competition, globalization, Internet banking, online banking.

¹ Содержание настоящей статьи выражает личную позицию автора и может не совпадать с официальной позицией Банка России. Банк России не несет ответственности за содержание статьи.

Актуальность статьи обусловлена тем, что современный этап развития международного банковского бизнеса протекает в условиях обострения конкуренции и кризисных явлений на финансовых рынках. Одним из основных факторов успешного развития банковской деятельности выступает политика постоянных нововведений. В настоящее время финансовые инновации являются ключевым фактором стабильности, конкурентоспособности и устойчивого экономического роста банков.

Текущие реалии международного банковского бизнеса позволяют выделить три основных катализатора банковской инновационной деятельности: глобализацию мировых финансовых рынков и рынков банковских услуг, возрастающую конкуренцию со стороны банковского и небанковского секторов, нестабильность на мировом финансовом рынке. Описываемые явления оказывают значительное влияние на качественный и количественный состав игроков международного рынка банковских услуг и приводят к ключевым изменениям в поведении потребителей, таким образом оставляя банкам единственную возможность сохранить и увеличить свои конкурентные преимущества посредством внедрения финансовых инноваций, направление которых и определяет стратегию развития мирового банковского сектора в среднесрочной перспективе.

Разработчиками теории инноваций в банковском секторе стали И.Т. Балабанов, П.В. Семикова, Е.Г. Новоселова, О.И. Лаврушин, В.С. Викулов, А.И. Полищук, Т.Б. Рубенштейн, В.Д. Мехряков, Н.В. Бекетов, И.В. Извольская, Л.Г. Бокарева, И.В. Букато, О.В. Мирошкина и другие.

Однако, несмотря на серьезную проработанность проблем финансовых инноваций, многие вопросы недостаточно осмыслены для включения российского банковского сектора как конкурентоспособного участника в международный банковский бизнес.

Целью данной статьи является анализ теоретических и практических положений по управлению финансовыми инновациями в международном банковском бизнесе, а также принципов и механизмов создания инноваций, определение дальнейшего направления их развития и внедрения российскими банками в международной деятельности. Следовательно, необходимо решить следующие задачи:

- раскрыть экономическое содержание понятий «инновация», «финансовая инновация», «банковская инновация» в международном банковском бизнесе, определить их взаимосвязь;
- сформулировать классификационные признаки финансовых инноваций в мировом банковском секторе;
- выявить основные направления развития международной банковской деятельности с учетом применения зарубежными и российскими банками финансовых инноваций.

Предметом исследования является система финансовых отношений, возникающих между экономическими субъектами в процессе применения финансовых инноваций в международном банковском бизнесе.

Объектом исследования выступают инновации и инновационная деятельность банков.

Информационной базой работы послужили материалы Международного валютного фонда, Европейского центрального банка, Банка России, Ассоциации российских банков, коммерческих банков, информация, опубликованная в научных журналах экономического и финансового характера, взятая с официальных сайтов Банка России, коммерческих банков, консалтинговых групп, а также данные, доступные на зарубежных и российских информационно-аналитических порталах, посвященных банковской тематике.

Экономическое содержание инноваций

Инновации в широком смысле следует рассматривать в любой отрасли и сфере деятельности. Предметом данного исследования являются финансовые инновации в международном банковском бизнесе. Экономический характер инновации непосредственно связан с процессами развития общественного воспроизводства и средств производства, проходящими в рамках объективных экономических законов, которым подчинены и инновации, в том числе финансовые.

Определение «финансовые» применительно к инновациям подразумевает отнесение к системе товарно-денежных отношений, заключающихся в формировании и использовании денежных средств в процессе их кругооборота. Таким образом, финансовые инновации являются инструментом развития общественно-го производства.

Принципиальное отличие от прочих инноваций – финансовые инновации используют денежные средства в качестве ресурса для создания инновационных фондов. Финансовые инновации являются источником и средством для модернизации и развития товарно-денежных отношений, составляют неотъемлемую часть развития современных производительных сил и производственных отношений общества. Финансовая среда сама формирует финансовые инструменты и технологии, которые выступают в качестве самостоятельных саморазвивающихся товаров и продуктов, количество и качество которых постоянно совершенствуется в соответствии с растущими потребностями экономических как макро-, так и микросубъектов экономики и с условиями микросреды.

Вследствие этого сформировалась отрасль производства финансовых товаров, связанная с инновациями финансовой среды. Финансовые инновации одновременно выступают в качестве потребительских инструментов и инструментов ведения бизнеса, для макро- и микроэкономики, что может быть определено как предмет потребления и средство производства.

Инновация финансовая имеет отношение к финансовой сфере и реализуется на финансовом рынке. В Большом экономическом словаре под редакцией А. Б. Борисова финансовая инновация определяется как метод осуществления сделок с новыми видами финансовых активов или эффективное использование

действующих активов, составляющих финансовые ресурсы¹.

Финансовая инновация – это финансовый продукт, имеющий своей целью выгодное использование финансовых ресурсов, доходности рисков, ликвидности и информации, недооцененной в данных условиях².

Финансовые инновации подразделяют на три взаимосвязанные подсистемы: 1) новые технологии финансово-кредитных операций (созданные на основе достижений вычислительной техники, базирующихся на внедрении новых методологий и методик финансовых операций (анализа, синтеза и прогнозирования и т.п.)); 2) новые финансовые продукты и операции (производные ценные бумаги, свопы, опционы и пр.); 3) новые финансовые институты (организации).

Теоретическое обоснование категории «инновации» в современной экономической литературе рассматривается с позиции динамической саморазвивающейся модели. Эта наиболее прогрессивная и объемная по содержанию концепция, позволяющая объяснить значимость финансовых инноваций на рынке банковских услуг³.

По мнению Дж. Синки, динамическая модель изменений включает в себя пять основных компонентов: финансовая и операционная прозрачность (Ф); овладение информационными технологиями (О); капитал (его адекватность) (К); успешность борьбы за клиента (У); степень риска (С).

Суммарная аббревиатура пяти компонентов, вносящих изменения в банковский сектор услуг, – слово «ФОКУС», которое вместе с понятием «заинтересованность» составляет понятие «финансовая инновация»:

$$\text{ФОКУС} + \text{заинтересованность} = \\ = \text{финансовая инновация}^4.$$

Выделенная экономическая категория – финансовая инновация – может быть представлена самостоятельной категорией, имеющей следующие отличительные особенности:

- необходимость и обязательность воплощения финансовой операции или продукта на рынке или внутри субъекта, ведущего хозяйственную деятельность;
- связанность функционала от времени финансовой инновации (жизненный цикл инновации);
- отличие финансового продукта от других продуктов.

Фундаментальными причинами возникновения и воплощения финансовых инноваций являются следующие: глобализация экономического пространства в стране и мире, слияние в макроэкономическое пространство; финансовая глобализация, в частности оптимизация финансовых потоков, развитие информаци-

онных технологий, повышение конкурентоспособности, стремление к росту доходности и т. п.

Факторы, определяющие развитие финансовых инноваций, подразделяются на внешние и внутренние, преобразуют знания в востребованный обществом готовый продукт. К значимым внешним факторам, участвующим в развитии финансовых инноваций, относятся экономические (конкуренция, увеличение прибыли, патентная охрана изобретений, хеджирование рисков, налоговые и регулятивные ограничения, инфляционные процессы); технологические; предпринимательские.

Инновации банковского сектора есть результат инновационной деятельности непосредственно банка как ярко выраженная совокупность принципиально новых предоставляемых банковских продуктов и услуг.

Суммарным результатом является обновление структуры и функций банка в целом: многоканальная деятельность в сочетании с новационными и традиционными технологиями и финансовыми инструментами; расширение зон самообслуживания и интенсивный переход на дистанционное обслуживание с использованием удаленного доступа через Интернет, call-центры.

Глобальное проникновение Интернета во все сферы личной жизни и социальных коммуникаций привело к использованию банками социальных сетей и онлайн-игр для расширения рынка применения, сбыта своих услуг.

Последнее десятилетие ознаменовалось переходом на новые компьютерные технологии, следующий уровень защищенности кредитных карт и важных инноваций, внедренных на финансовый рынок. К их числу относятся инструменты хеджирования банковских рисков, Интернет, смарт-карты, кредитные деривативы.

Использование инноваций в банковском секторе мировой экономики позволяет обеспечить рост доходов банка, сокращение издержек и, как следствие, рост прибыли. Увеличение прибыли дает более весомый результат в сравнении с эффектом от использования традиционных инструментов; это было бы эквивалентно экстенсивному развитию, что в условиях рынка и плотной конкуренции уже невозможно.

Инновационное развитие финансовой структуры становится определяющим и необходимым условием достижения преимущества в конкурентной борьбе коммерческих банков как внутри отдельно взятой страны, так и в глобальном финансовом пространстве. Национальные коммерческие банки уступают в конкурентной борьбе банкам, позиционирующим себя как международный игрок. Все изменения, обусловленные в том числе временем реакции банков на меняющиеся условия финансового рынка и рынка финансовых услуг, требуют иннова-

¹ Борисов А.Б. Большой экономический словарь. – М.: Книжный мир, 2003. – 895 с.

² Балабанов И.Т. Инновационный менеджмент: учебник. – СПб.: Питер, 2008. – 304 с.

³ Аникина И.Д. Финансовые инновации (Продвинутый уровень): учеб.-метод. пособие к семинарским занятиям для магистрантов направления подготовки 080300.68 «Финансы и кредит». – Волгоград: ВолГУ, 2013. – 60 с.

⁴ Синки Дж. Финансовый менеджмент в коммерческом банке и в индустрии финансовых услуг / пер. с англ. – М., 2007.

ционного подхода для сохранения завоеванных позиций и роста конкурентоспособности¹.

В то же время банковская инновация – это результат инновационной деятельности банка, финансовая инновация, применяемая в сфере банковского бизнеса, являющаяся собой совершенно новую или усовершенствованную банковскую услугу, продукт, процесс или процессинговую операцию на новом или традиционном сегменте рынка.

Банки, высоко позиционирующие себя на мировом уровне, перешли на предоставление онлайн-услуг в любой части мира, уходя от дорогостоящего процесса создания сети розничных отделений. В настоящее время завершается передел рынка электронных услуг и коммуникаций за счет конгломерации союзов крупных банков с телекоммуникационными компаниями.

Возникновение виртуальных банков и продвижение оплат посредством электронных денег в сети Интернет способствовало развитию небанковских финансовых учреждений с традиционными активно-пассивными операциями для населения (кредиты/депозиты). Виртуальный банк как финансовая организация представляет собой инновационную организацию. Инвестирование средств на создание виртуального банка является рисковым.

По нашему мнению, факторами банковских инноваций являются общественные потребности, жизненный цикл инновации, конкуренция среди банков, усиливающаяся глобализацией финансового рынка, а также олигополизацией банковской системы, нормативно-правовое регулирование, вводимые ограничения и изменения (стандарты Базель II и Базель III – прежде всего, требования к достаточности капитала банка, которые позволяют переложить бремя ответственности за финансовые риски с налогоплательщиков на собственников финансовых посредников, активно проводящих свои операции на международных рынках денег и капиталов), НТП и развитие информационных технологий, интеграция банковской и страховой системы.

Классификация инноваций

Инновационные технологии в банковской отрасли в значительной степени зависят от научно-технического прогресса в других индустриях экономики, в особенности в IT-сфере. Журнал «The Banker» ежегодно публикует рейтинг технологических инноваций в банковской области: примечательно, что среди победителей нет ни одного решения, которое не было бы ранее использовано в какой-либо другой индустрии. Двойственная природа финансовых инноваций в банковской деятельности сопряжена со спецификой финансового рынка: внедрение принципиально новых финансовых продуктов не требует значительных капитальных вложений, что, однако, не отменяет значительных рисков их реализации и необходимости проведения предварительных масштабных маркетинговых исследований.

Финансовая инновация в банковской деятельности представляет собой результат инновационного процес-

са, то есть последовательной цепи действий и событий в рамках инновационной стратегии развития банка. Ведение инновационной политики и создание в ее результате инноваций направлены на достижение определенного положительного экономического или стратегического эффекта, к которому можно отнести: увеличение финансового дохода банка, привлечение новых клиентов, расширение рыночной доли банка, сокращение издержек работы кредитной организации и прочее.

Исследователи различают несколько ключевых типов финансовых инноваций в международной банковской деятельности, которые также можно назвать универсальными для большинства отраслей экономики:

- 1) продуктовая инновация – реализация нового продукта на уже существующем рынке;
- 2) технологическая (процессная) инновация – внедрение нового метода производства, технологии, операции или процесса с целью сокращения издержек или уменьшения себестоимости товара, услуги;
- 3) рыночная инновация – создание принципиально нового рынка товаров и услуг;
- 4) маркетинговая инновация – освоение новых ресурсов, методов работы на рынке, новых форм бизнеса;
- 5) управленческая инновация – изменение структуры управления организацией или процессом для достижения большей эффективности бизнеса.

Дальнейшая систематизация всего разнообразия нововведений требует выделения классификационного признака. Множественностью классификационных признаков объясняется в том числе некоторое пересечение классификационных подмножеств между собой.

Во-первых, различают стратегические и реактивные инновации в зависимости от причины их зарождения. Основная цель стратегических инноваций заключается в получении конкурентных преимуществ с целью опережения рынка. Реактивные инновации, напротив, соответствуют оборонительной политике банков, иными словами, представляют собой реакции на действие других игроков рынка.

Во-вторых, по глубине вносимых изменений инновации разделяют на радикальные, функциональные и модификационные (адаптивные). Радикальные инновации соответствуют введению на рынок качественно нового продукта, технологии или метода управления, новой бизнес-концепции, тогда как функциональные – лишь модифицируют характеристики уже имеющегося продукта или характер его реализации с целью максимально полного удовлетворения потребностей клиентов, или технологию его производства путем комбинирования и улучшения существующих. Модификационные инновации также меняют какие-либо свойства продукта, однако в гораздо меньшей степени и при условии неизменности потребительского поведения и предпочтений, и зачастую направлены на увеличение жизненного цикла нововведения.

¹ Андреева Л.Ю., Свиридов О.Ю. Банковское дело : учеб. пособие. – М.: Вузовская книга, 2010. – 464 с.

В-третьих, по степени рыночной новизны выделяют инновации на мировом рынке (трансконтинентальные, транснациональные), на национальном или локальном рынке (региональные), а также инновации, являющиеся таковыми для конкретной организации.

В-четвертых, в зависимости от механизма распространения инновации бывают единичными (исходными) и диффузными. Единичные инновации возникают самостоятельно и зачастую соответствуют стратегическим инновациям, впервые появившимся на мировом рынке, в то время как диффузные являются реакцией на первый тип инноваций и распространяются посредством процесса диффузии и передачи опыта.

В-пятых, по месту в производственном цикле банковские инновации разделяют на продуктовые, технологические (процессные) и сырьевые (ресурсные). Продуктовые инновации подразумевают внедрение новых банковских продуктов, которые могут быть связаны как с новыми операциями, так и с традиционными в период их развития и трансформации. Таким образом, к примеру, магнитные банковские карты постепенно трансформировались в чиповые. Технологические, или инфотехнологические, банковские инновации связаны с использованием новых методов получения, обработки, хранения и обмена данными. К таким инновациям можно отнести безналичные переводы и большинство услуг с использованием информационных компонент и сети Интернет. В свою очередь, ресурсные банковские инновации являются необходимой предпосылкой внедрения всех прочих инноваций за счет нацеленности на формирование принципиально новой ресурсной базы.

В-шестых, по масштабу воздействия инновации можно разделить на два класса: точечные и системные. Точечные инновации направлены на совершенствование определенной сферы деятельности и не требуют крупных затрат, так как связаны с улучшением небольшого количества свойств и не оказывают значительно влияния на общее состояние банковской системы.

Системные инновации нацелены на изменение структуры системы в целом. К примеру, подобной системной инновацией для банковской отрасли стали компьютеры и локальные вычислительные системы, что в корне изменило работу банков и принципы построения взаимоотношений между ними.

В-седьмых, по направленности на рынок инновации имеют основной целью удовлетворение потребностей уже имеющихся потребителей или, напротив, создание рынка новых клиентов.

Упомянутые категории инноваций не рассматривают такие их характеристики, как интенсивность воздействия и эффективность внедрения в банковскую отрасль, однако отражают наиболее существенные свойства инноваций и позволяют структурировать инновационные процессы с целью выделения объекта и характера изменений, прогнозирования возможного результата.

В отличие от универсальной классификации инноваций применительно к любым отраслям экономики

классификация финансовых инноваций является более узкой, тем не менее она позволяет рассматривать определенные закономерности возникновения инновационной активности и внедрения инноваций в банках, выделяя направление инновационной стратегии в зависимости от преобладания определенного типа инноваций.

Тенденции развития инноваций

Новые банковские продукты, технологии и услуги явились результатами инновационной деятельности лидеров мирового банковского бизнеса. В сфере информационных банковских технологий наступила эра электронного банковского бизнеса. Отмечаются новые моменты во взаимоотношениях между различными формами дистанционного банковского обслуживания: все существующие на сегодняшний день каналы дистанционной дистрибуции не конкурируют между собой, как это считалось ранее, а во многом дополняют друг друга, предоставляя клиентам широкий выбор каналов доступа к банковским услугам.

С другой стороны, далеко не все клиенты банков готовы отказаться от традиционного банковского обслуживания. Только стратегия совмещения традиционных и виртуальных схем обслуживания клиентов даст конкурентные преимущества и повысит эффективность международного банковского бизнеса.

Оценивая деятельности мировых лидеров в области банковских инноваций, обнаруживаем, что международный банковский бизнес вступил в стадию внедрения инновационных бизнес-моделей.

Инновационная бизнес-модель банка – это разработанная в соответствии с инновационной концепцией развития банка уникальная, не поддающаяся копированию технология ведения банковского бизнеса, нацеленная на увеличение экономической стоимости банка для его акционеров и финансовой устойчивости для клиентов и сотрудников банка.

В настоящее время бизнес-модели большинства банков мало чем отличаются друг от друга и не дают им каких-либо преимуществ для роста, позиционирования на рынке, повышения эффективности деятельности на мировом уровне.

В то же время, по утверждению экспертов, за последнее время количество участников мирового финансового рынка заметно увеличилось, а значит, ужесточилась конкуренция и стали актуальными новые способы борьбы за клиента в международном банковском бизнесе.

Теперь в финансовом мире активную роль стали играть не только банки и инвестиционные компании. Многочисленные мелкие финансовые организации вышли на этот рынок, потратив сравнительно небольшие суммы на компьютерные приложения и выступив с новыми, инновационными предложениями для клиентов (так называемые стартапы).

Многие из этих стартапов финансируются венчурным капиталом. Они готовы принять риск того, что некоторые из их продуктов будут неудачными. И это позволяет им внедрять инновации гораздо более агрессивно.

Коммерческие банки же со своей стороны не могут позволить себе предложить клиентам продукты, которые не проверены временем, не апробированы рынком и, следовательно, с точки зрения регуляторов не могут функционировать должным образом.

Многие инновационные банки и финансовые компании, используя современные технологии, ориентируются на молодых людей, тех, которым сейчас от 15 до 30 лет. Известно, что именно эти люди склонны к новым медиапроектам. Современные сайты требуют наличия большого числа графических элементов, а создание этого, как правило, стоит недешево. Но рано или поздно банкам все равно придется искать способ, чтобы создавать так называемые «эмоциональные» сайты.

Кстати, многие передовые мировые финансовые структуры имеют не только официальный сайт, на котором четко и информативно говорится об услугах и продуктах, но и собственную страницу в социальной сети (а иногда и в нескольких соцсетях), с помощью которой банк стремится стать ближе и понятней клиентам.

Современный мировой банковский рынок структурирован, как правильная пирамида: с широким сегментом экономкласса, значительной долей стандартного сегмента и малой частью сегмента премиум. В недалеком будущем, говорят эксперты, останутся только эконом- и премиум-сегменты. При этом доля премиум-класса будет традиционно невелика, а значит, особое значение для клиентов будет иметь эконом-сегмент.

И банкам потребуется создавать интеллектуальное программное обеспечение для того, чтобы клиенты эконом-класса могли легко управлять своими бизнес-операциями.

Это означает, что банки уже сейчас должны предоставлять клиентам (среди которых немало неквалифицированных инвесторов) такие инструменты, которые позволят им улучшить финансовые навыки и научиться принимать самостоятельные инвестиционные решения.

Например, по мнению экспертов, клиентский интерфейс мобильных устройств должен быть настолько удобен, чтобы позволить сделать финансовые операции частью повседневной жизни клиента.

В эконом-сегменте банк должен быть постоянно доступен на мобильных телефонах клиентов, которые таким образом могут вести учет своих финансовых потоков. Пока не всем банкам, особенно крупным, это удастся. Но даже те из них, которые обладают стратегическим пониманием необходимости предоставления персонализированного обслуживания, практически не имеют качественных инструментов для сбора и анализа необходимой для этого информации.

В то же время некоторые стартапы сегодня лучше знают своих клиентов, чем банки, утверждают эксперты. Такие компании проводят анализ действий клиента и, основываясь на этой информации, генерируют специальные рекомендации. «Измените ваш кредитный договор, в противном случае вы теряете такую-то сумму денег каждый год по сравнению с другими нашими клиентами», – говорится в таких рекомендациях.

Клиенты ожидают, что их банк будет выступать в роли опытного эксперта во всех их финансовых делах.

Банкам со временем придется принять на себя эту роль – и разобраться в новых потребностях своих клиентов.

Как говорят эксперты, опрошенные Credit Suisse, 40% доверия к банкам складывается из повседневного взаимодействия. А это значит, что вся их ежедневная работа должна быть эффективной.

В России, как ни странно, генераторами основных инновационных проектов являются коммерческие банки. Именно они достаточно агрессивно «отбирают» часть рынка у других финансовых институтов, таких как брокерские компании, негосударственные пенсионные фонды, микрофинансовые организации. А пока уровень доверия к российским банкам, согласно недавнему опросу Национального агентства финансовых исследований (НАФИ), продолжает уверенно расти, при этом уровень лояльности клиентов к остальным финансовым институтам либо стабилизировался, либо незначительно снижается.

Влияние инноваций

Опыт разработки новых банковских продуктов, услуг и технологий на российском рынке в основном опирается на мировую практику. Российский банковский сектор в своем развитии проходит все те же этапы, что и банковские системы развитых стран. Величина временного лага определяется характером диффузии инноваций. Стоит отметить, что ввиду отсутствия процедуры оформления патентов на банковские продукты и услуги любые виды банковских инноваций по прошествии достаточно небольшого периода времени инновациями в полной мере являться не будут, так как получают широкое распространение на рынке и в среде конкурентов.

Примечателен тот факт, что российские банки перенимают не только успешные западные практики внедрения новых продуктовых линеек, но и информационные технологии, а также ключевые методические аспекты управления банком, технологические аспекты соответствующих бизнес-процессов. Тем не менее целесообразно начать рассмотрение именно с реорганизации банковской деятельности в отношении формирования принципиально новых видов продуктов и услуг, многие из которых повлекли за собой развитие новых рынков со своими типами потребителей.

Однако не всегда инновационные западные продукты и услуги получали в России столь же широкое распространение и демонстрировали бурные темпы роста и развития в силу определенных законодательных ограничений и психологических особенностей потребителей. Ввиду значительного различия банковских систем слепое следование примеру внедрения инноваций на развитых рынках не всегда дает ожидаемый результат. Более того, методы, эффективные для Европы или США конца XX века, очевидно, не являются таковыми для России начала XXI века.

История становления и развития банковского сектора демонстрирует, что до 80-х годов прошлого века

норма прибыли при традиционном кредитовании оставалась на высоком уровне, тем не менее со временем ее значение стало стремительно снижаться. В попытках расширить базу прибыльности и выйти за рамки роли финансового посредника банки переключили свое внимание с маркетинга продукта на маркетинг потребителя и внедрили стратегию быстрого реагирования на любое изменение потребительского спроса, что привело к возникновению новых банковских продуктов, услуг и видов деятельности. Перераспределение ресурсов с традиционных видов деятельности и уход с рынка заемного капитала стали причинами того, что уже в конце 90-х годов XX века ориентация на разработку нетрадиционных продуктов и услуг стала основой инновационного развития мировых банковских систем.

Таким образом, в мировом опыте создания новых банковских продуктов и услуг можно выделить несколько ключевых этапов.

Во-первых, поиски новых продуктовых и технологических решений на уже существующих рынках привели к возникновению таких нововведений, как депозитные и инвестиционные сертификаты, кредитные и депозитные инструменты с плавающими процентными ставками, различные виды облигаций (с глубоким дисконтом, серийных, облигаций участия), депозитные ячейки, финансовые операции с драгоценными металлами, практика поручительства при совершении ипотечных и иных кредитных сделок и многих других. Банки стали оказывать также информационно-консультационные услуги.

Во-вторых, в определенный момент кредитные организации стали выходить на принципиально новые сегменты рынка, открывая для себя страховой бизнес, финансовый лизинг, доверительное управление капиталом и инвестирование в недвижимость. Стоит отметить, что практика освоения новых рынков и новых продуктовых линеек российскими банками несколько отличалась от западной ввиду наличия различного рода законодательных ограничений, например, в страховой или лизинговой деятельности.

Отдельного внимания заслуживает развитие рынка производных финансовых инструментов, ознаменовавших принципиально новый этап в развитии мирового денежно-финансового рынка и ставших причиной одного из самых значительных финансовых кризисов последних лет. Несмотря на то, что отдельные упоминания о деривативах в виде «рисовых купонов» относятся к 50-м годам XVII века, торговля опционами колл и пут прочно вошла в мировую практику лишь в 30-е годы XIX века на Лондонской фондовой бирже. Широкое распространение опционы, свопы, форварды, фьючерсы и другие производные финансовые инструменты приобрели только в 70-е годы XX века и с того момента демонстрировали бурный рост по всему миру. В России эта практика была введена только в середине первого десятилетия XXI века и долгое время не получала столь широкой поддержки.

Таким образом, подводя итоги развития продуктовых и рыночных банковских инноваций, отметим, что в мировой банковской практике принято выделять следующие группы финансовых инноваций в банковской деятельности в зависимости от направления развития соответствующей продуктовой группы с целью удовлетворения определенных потребностей клиентов: 1) инновации на нетрадиционных сегментах рынка (страховой бизнес, финансовый лизинг, инвестиции в недвижимость, трастовые операции); 2) инновации денежно-финансового рынка (рынок производных финансовых инструментов); 3) инновации традиционных сегментов рынка ссудного капитала (увеличение эффективности финансового посредничества, депозитные сертификаты, облигации с плавающей процентной ставкой и прочее).

Вслед за своими зарубежными коллегами российские банки стали развиваться в лизинговой, страховой и инвестиционной деятельности, выходить на рынки драгоценных металлов и производных финансовых инструментов, выделять в отдельные направления специфические виды деятельности, например коллекторские услуги. В то же время как российские, так и западные банки нацелены на модернизацию технологий формирования продуктов и услуг с целью снижения их себестоимости и упрочения своих конкурентных преимуществ. Суперпозиция указанных двух процессов – создание новой продуктовой линейки и выход на новые рынки совместно с тенденцией к усовершенствованию технологических и ресурсных компонент – и представляет собой текущее изменение и формирование новой стратегии банковской деятельности.

Однако выше описана далеко не единственная ключевая тенденция инновационного развития рынка банковских услуг. С момента начала бурного развития области информационных технологий банки обратили внимание на уникальную возможность использования результатов этого прогресса для предоставления улучшенных сервисов клиентского обслуживания, оптимизации собственных внутренних бизнес-процессов и др. Особое влияние на изменение стратегии банковского развития оказали инновации в управлении денежной наличностью, которые позволили не только увеличить скорость и удобство проведения расчетных операций, но и разработать новые высокотехнологичные платежные инструменты с возможностью удаленного доступа к счету. Одним из наиболее знаменательных результатов подобных разработок явилось появление на мировых рынках в середине XX века пластиковых карт.

В настоящий момент все большую популярность и развитие на мировом и российском рынках банковских услуг приобретают три инновационных направления, в частности: 1) развитие информационных и кибернетических технологий (как следствие, появление возможности усложнения расчетных рисковых и прогнозных моделей, развитие инструментов информационной безопасности и др.); 2) внедрение клиентоориентирован-

ной модели ведения бизнеса; 3) оптимизация собственных бизнес-процессов.

Кризис заставил банки перейти на клиентоориентированную модель развития: чтобы «остаться на плаву», пришлось максимально развернуться лицом к потребностям клиентов и пересмотреть существующую практику бизнеса с целью увеличения эффективности деятельности.

Стоит, однако, отметить, что развитие данных тенденций взаимообусловлено развитием первой обозначенной – прогрессом в сфере банковских информационных технологий. Так, глобализация финансовых рынков нацеливает на необходимость функционирования в едином кибернетическом пространстве, обладая доступом к рынкам в режиме реального времени, что невозможно без развития IT-инноваций и их интеграции с банковской деятельностью. К примеру, на данный момент интернет-банкинг является одним из важнейших атрибутов, позволяющих банкам успешно конкурировать на международной арене. Благодаря широкой компьютеризации инструментов управления денежной наличностью, созданы новые продукты, основанные на полной интеграции текущих счетов, срочных депозитов, акций взаимных фондов и прочего.

Активное развитие получили технологии CRM (Client Relationship Management). Банк должен владеть максимальным объемом информации о клиенте, уметь ее анализировать и использовать, в том числе для кросс-продаж дополнительных продуктов или повышения лояльности. Здесь нельзя обойти решения компании Oracle, например SiebelCRM, активно внедряемый не только банками, но также другими кредитными и финансовыми организациями, коллекторскими агентствами и прочими.

Клиентоориентированный подход к ведению бизнеса также приводит к появлению инновационных скоринговых моделей оценки клиентов. К примеру, с помощью второго поколения скоринговой модели FICO Score ежемесячно принимается около миллиона кредитных решений. Данная система оценки кредитоспособности заемщика, основанная на статистических методах, представлена на российском рынке с 2008 года, а в США – на 10 лет раньше. Маркетинговые нововведения, позволяющие лучше анализировать потребности клиентов за счет более точного выделения сегментов целевой аудитории, также вошли в фокус инновационной стратегии многих банков. К примеру, в большинстве отделений Сбербанка с 2010 года установлены камеры видеонаблюдения, фиксирующие, на рекламе каких продуктов и услуг клиент дольше задержал взгляд, и позволяющие впоследствии эту информацию обрабатывать.

Мировой финансовый кризис 2008–2010 годов показал также важность развития интегрированной системы управления рисками. Сегодня финансовые рынки представляют собой сложную и высокотехнологичную среду. Успешный риск-менеджмент является неотъемлемым условием достижения ликвидности и

платежеспособности любого кредитного учреждения. В настоящее время большинство разрабатываемых новейших систем рискменеджмента сводится к внедрению актуальных западных методик и их адаптации к специфике российского финансового рынка. Доминантой становится интегральный риск-менеджмент, способствующий выработке конкретных управленческих решений на основании рассчитанных показателей уровня риска, в частности VaR (Value at Risk), RAROC (Risk-Adjusted Return on Capital) и других. Например, не так давно Moody's была внедрена модель оценки внутренних кредитных рейтингов контрагентов на базе их РСБУ-отчетности и отраслевой принадлежности компании – ее техническая реализация получила название RiskAnalyst. Разработанные модели требуют технического обеспечения аналитической платформой, максимально гибкой и удобной для использования, и соответствующего программного обеспечения.

Несмотря на то, что в банковской отрасли наблюдаются процессы, связанные с изменением приоритетных клиентских групп и их потребностей, например активный вход на рынок корпоративного и синдицированного кредитования ввиду сосредоточения наибольших ресурсов в крупных организациях реального сектора, большая часть инновационных разработок подразумевает нацеленность на сферу розничного бизнеса, которая в настоящий момент заключается преимущественно в возможности удаленного обслуживания и самообслуживания клиентов. Потребности клиентов, особенно на массовом рынке с незначительным объемом единичной операции и ее низкой доходностью, требуют от банков новых технологических решений. Рентабельность может быть достигнута только в случае минимизации издержек на обслуживание каждой операции. Например, появившаяся несколько лет назад инновационная система Front Solutions позволяет клиенту через терминал получить не только привычные услуги по оплате сотовой связи и ЖКХ, но и весь спектр банковских продуктов: денежные переводы, погашение кредитов, пополнение вкладов, операции с банковскими картами и другое. Развитие информационных технологий привело к тому, что в целях повышения эффективности работы большинство банков перешло от классической модели обслуживания клиентов к модели дистанционного банковского обслуживания (ДБО) посредством интернет-банкинга, мобильного банкинга, внешних сервисов (киоски, банкоматы), телефонного банкинга и системы «Банк-Клиент» и ряда других.

В то же время появление таких революционных технологий, как торговая платформа SaxoTrader, включающая в себя широкий набор торговых инструментов и услуг, в числе которых Forex, акции, контракты, облигации и фьючерсы, с богатым набором возможностей по автоматическому фиксированию прибыли и управлению рисками позволяет вести работы с торговыми счетами более чем в 20 различных валютах, или Wincog Nixdorf, предлагающий новые решения в обороте на-

личности, или безбумажный документооборот для управления жизненным циклом контрактов и других корпоративных документов Contract Lifecycle, или появившееся недавно на российском рынке решение Credit Scoring от SAS для управления кредитными рисками в рамках Базеля III, а также решения компании Diasoft, позволяющие оптимизировать управление административно-хозяйственной деятельностью банка, во многом определяют дальнейшее развитие банковской среды.

Важным направлением развития инноваций является повышение безопасности деятельности кредитных организаций. С учетом современных мировых тенденций развития IT, например таких, как SOA или Cloud Computing, технологии защиты информации имеют большие перспективы роста. Все более высокие требования предъявляются к организации централизованных управляемых инфраструктур хранения данных, осуществлению сквозного управления всеми средствами ресурсов хранения и резервного копирования информации, увеличению емкости и производительности систем хранения и принципиально новым методам индексации и поиска. Например, внешним угрозам корпоративной информационной безопасности противостоят новые методы предотвращения утечки данных – Data Leak Prevention. Неотъемлемой частью общей безопасности банка является и защита персональных данных, основанная на инновационном процессно-ориентированном подходе.

Стоит отметить, что в конце 2015 года к американскому финтех-стартапу R3, созданному с целью изучения технологии blockchain, на которой основана криптовалюта биткоин, и поиска путей ее использования в рыночных операциях, присоединились еще несколько глобальных банков. Таким образом, по оценке портала Finextra, общее количество кредитных учреждений, действовавших в проекте, превысило 40.

Изначально данный стартап создавался лишь девятью международными банками: Goldman Sachs, JP Morgan, Credit Suisse, Barclays, Commonwealth Bank of Australia, State Street, RBS, BBVA и UBS. Последней пятеркой присоединившихся стали BNP Paribas, Canadian Imperial Bank of Commerce, ING Bank, Macquarie Bank и Wells Fargo.

Идея технологии blockchain заключается в том, что пользователи могут проводить анонимные платежи без каких-либо посредников на условиях необратимости транзакций. Изначально она получила известность как платформа для создания и обращения биткоинов, позднее мировые финансовые группы задумались о возможности применения blockchain, чтобы сделать транзакции более быстрыми и дешевыми.

Цель стартапа – объединить отдельные разработки банков в единую сеть, а также разработать общие стандарты и протоколы для использования технологии blockchain.

По данным портала Reuters, в конце 2015 года биткоин-биржа eCoin запустила в некоторых странах Европы сервис по денежным переводам в биткоинах, что также позволяет пользователям покупать данную крипто-

валюту со средств своего банковского счета напрямую.

Проект разработан в сотрудничестве с Online Bank Transfer. Услуга по мгновенному банковскому переводу биткоинов доступна клиентам eCoin, зарегистрированным в Германии, Австрии, Франции, Италии и Испании.

Банк России совместно с участниками российского финансового рынка в 2016 году занимается подготовкой проектов на базе blockchain. Ранее Банк России объявил о создании рабочей группы по изучению данной технологии.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что инновации в банковской сфере в условиях глобализации – настоятельная необходимость для российских банков. Чтобы выстоять в глобальной конкуренции, российским банкам нужно ориентироваться только на самые передовые технологии и продуктов.

Литература

1. Аникина И.Д. Финансовые инновации: учеб.-метод. пособие к семинарским занятиям для магистрантов направления подготовки 080300.68 «Финансы и кредит». – Волгоград: ВолГУ, 2013.
2. Балабанов И.Т. Инновационный менеджмент: учебник. – СПб.: Питер, 2008.
3. Банковский менеджмент: учебник / под ред. д.э.н., проф. О.И. Лаврушина. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: КноРус, 2009.
4. Банковское дело: учебник / под ред. д.э.н., проф. О.И. Лаврушина. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: КноРус, 2009.
5. Безделев В.А. Развитие инновационной финансовой деятельности в кредитных организациях // Перспективные инновации в науке, образовании, производстве и транспорте – 2012 : сб. науч. трудов по материалам международ. науч.-практ. конф. – Одесса: КУПРИ-ЕНКО, 2012. Вып. 2. Т. 21. – С. 35–40.
6. Кох Л.В., Смольянинова Е.Н., Просалова В.С. Инновации в банковском бизнесе. – СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2009.
7. Мартыненко П.Г., Рындина И.В. Теоретико-практические аспекты внедрения финансовых инноваций // Теория и практика инновационной стратегии региона: международный межвузовский сборник научных трудов; Кемеровский филиал РГТЭУ. – Вып. 7. – Кемерово: Кемеровский институт: филиал РГТЭУ, 2011. – С. 186–190.
8. Муравьева А.В. Банковские инновации: мировой опыт и российская практика: дис. канд. экон. наук. – М., 2005.
9. Синки Дж. Финансовый менеджмент в коммерческом банке и в индустрии финансовых услуг / пер. с англ. – М., 2007.
10. Тимченко А.А. Современные направления развития финансовых инноваций в банковском деле // Научный журнал КубГАУ. – 2012. – № 83(09). – С. 3.
11. URL: www.bis.org.
12. URL: www.ecb.org.
13. URL: www.imf.org.
14. URL: www.cbr.ru.

15. URL: www.banki.ru.
16. URL: www.raexpert.ru.
17. URL: www.consultant.ru.
18. URL: www.garant.ru.

References

1. Anikina I.D. (2013) Financial innovation.
2. Balabanov I.T. (2008) Innovation management: textbook.
3. Bank management (2009): the textbook.
4. Banking (2009): the textbook.
5. Bezdelev V.A. (2012) Development of innovative financial activities of credit institutions. *Perspective innovations in science, education, production and transport – 2012*, vol. 2, t. 21, pp. 35–40.
6. Koch, L.V., Smolyaninova E.N., Prosolova V.S. (2009) Innovation in banks business.
7. Martynenko P.G., Ryndina I.V. (2011) Theoretical and practical aspects of the implementation of financial innovation. *Theory and practice of the innovation strategy of the region: international interuniversity collection of scientific papers*; Kemerovo branch of Russian state University of Economics, vol. 7, pp. 186–190.
8. Muravyova A.V. (2005) Banking innovations: world experience and Russian practice.
9. Since George (2007). Financial management in commercial banks and in the ind-striae financial.
10. Timchenko A.A. (2012) Modern trends of development of financial innovations in the banking industry. *Scientific journal of KubSAU*, no. 83(09), pp. 3.
11. URL: www.bis.org.
12. URL: www.ecb.org.
13. URL: www.imf.org.
14. URL: www.cbr.ru.
15. URL: www.banki.ru.
16. URL: www.raexpert.ru.
17. URL: www.consultant.ru.
18. URL: www.garant.ru.

УДК 338.51; 338.532; 339.13.027; 339.18; 351.72; 351.824.5

М.Ю. Лев,
кандидат экономических наук,
профессор, зам. зав. кафедрой
экономики и финансов Московской
академии предпринимательства при
Правительстве Москвы, ведущий
научный сотрудник Института
экономики РАН,
член-корреспондент РАЕН,
профессор кафедры экономики
и финансов Московского финансово-
юридического университета,
профессор кафедры мировых
финансов Финансового
университета при Правительстве
Российской Федерации,
Москва, Россия;
e-mail: lew.mih@yandex.ru

Актуальные проблемы установления начальной цены контракта в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд как фактор экономической безопасности

Аннотация

Цель работы. В статье рассматриваются вопросы установления начальной цены контракта в сфере закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд и ее роль в бюджетном обеспечении при выделении денежных средств на эти цели. Рассматривается история и международный опыт практики законодательного установления эффективной рыночной модели размещения государственного заказа.

Материалы и методы. На основании действующих нормативных правовых документов и арбитражной практики автор проводит анализ типичных нарушений определения и обоснования начальной цены контракта.

Результат. Предлагается в целях экономии бюджетных средств:

- совершенствовать систему практики установления и обоснования начальной цены контракта;
- осуществлять профессиональную подготовку кадров по вопросам формирования и обоснования порядка ценообразования;
- реализовать в полном объеме внедрение системы мониторинга цен.

Заключение. Обосновывается важность экономии бюджетных средств при установлении начальной цены контракта для обеспечения государственных нужд и ее роль как фактора экономической безопасности.

Ключевые слова: цена, ценообразование, начальная (максимальная) цена контракта, цена государственной закупки.

M.Y. Lev,
Ph.D. of Economics, Professor,
Moscow Academy of
Entrepreneurship under the
Government of Moscow, a leading
researcher at the Institute of
Economics, Russian Academy of
Sciences, Corresponding Member of
the Academy of Natural Sciences,

Actual Problems of the Establishment of the Initial Price of the Contract for Procurement

Professor of Economics and Finance of the Moscow Financial and Law University, Professor of Global Finance Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia; e-mail: lew.mih@yandex.ru

of Goods, Works and Services for State and Municipal Needs as a Factor of Economic Security

Abstract

Purpose of work. *The article deals with the establishment of the initial price of the contract procurement for state and municipal needs and its role in the budgetary provision in the allocation of funds for these purposes. The history of international experience and practice of legislative establishment of an efficient market model of placing of the state order.*

Materials and methods. *The author based on the current legal documents and arbitration practice analyzes of typical violations of the definition and justification of the initial contract price.*

Result. *It is proposed in order to save budgetary funds:*

- *improve the system of the establishment and justification of the initial price of the contract;*
- *to carry out professional training in formation and justification of pricing procedures;*
- *to realize the full implementation of the price monitoring system.*

Conclusion. *Substantiates the importance of cost savings when setting the initial price of the contract for public use and its role as a factor of economic security.*

Keywords: *price, pricing, the initial (maximum) contract price, the price of public procurement.*

В конце 2010 года Президент РФ в своем Послании Федеральному Собранию РФ потребовал разработать новую редакцию закона о государственных закупках, поскольку ситуация ухудшилась: потери государства достигли 1 трлн руб. В новой редакции закона глава государства предлагал предусмотреть норму о заблаговременном информировании об открытии закупок и планировании закупок минимум на 3 года.

Особенно было подчеркнуто, что необходимы внятные, прозрачные и эффективные правила действия в сфере проведения закупок и что особое внимание нужно уделить планированию обеспечения государственных нужд, обоснованию начальных цен закупок, управлению исполнением контрактов, мониторингу этих контрактов.

В международной практике документ, который аккумулировал весь имеющийся опыт и практические наработки в области как государственных, так и общественных закупок в условиях рыночной экономики, является Типовой закон ЮНСИТРАЛ «О закупках товаров (работ) и услуг», принятый в 1994 г. на 27-й сессии Комиссии ООН по праву международной торговли [4].

Данный закон был разработан Организацией Объединенных Наций в качестве модельного по построению современной эффективной рыночной модели размещения государственного заказа и предназначался в первую очередь для стран Восточной Европы с переходным типом экономики, а также для развивающихся государств.

Основными целями Типового закона ЮНСИТРАЛ являются максимальное развитие конкуренции, обеспечение справедливого отношения к поставщикам и повышение уровня открытости и объективности при про-

ведении государственных закупок. Закон рекомендуется применять во всех случаях проведения государственных закупок, за исключением закупок, связанных с обеспечением национальной обороны и безопасности.

При определении основных положений цены на стадии разработки серьезные дебаты возникли по концептуальным основам ст. 22 будущего закона о закупках, в которой давались методы определения цены.

Так, Минэкономразвития России предлагал признавать несостоявшимися аукционы в случае снижения начальной цены на 25%. При этом если цена в заявке занижена по отношению к начальной более чем на 25%, заказчик вправе при проведении конкурсных процедур потребовать обоснование цены участником.

ФАС России считал, что при снижении цены контракта на торгах более чем на 30% нужно просто в 1,5 раза увеличивать размер обеспечения в качестве защитной меры.

Законопроектом были предусмотрены и мониторинг, и контроль за процессом на каждом его этапе. Публикации должны были подлежать все существенные действия заказчика – обоснование цены контракта, выбор процедуры закупки, изменение или расторжение контракта.

Предлагалось и ввести институт общественного контроля за государственными закупками.

Предполагалось, что общественные «контролеры» вправе запрашивать всю информацию о закупках и о ходе исполнения контрактов, оценивать и саму процедуру, и итоги исполнения контрактов, обращаться от своего имени в правоохранительные органы в тех случаях, если в действиях или бездействии заказчика или других участ-

ников процесса обнаружатся признаки состава преступления. Законопроектом предполагалось и создание специального подразделения, отвечающего за реализацию всего цикла закупок, – контрактной службы заказчика. С ее сотрудников как раз и будет спрос за соблюдение всех требований, предусмотренных законом о государственных закупках, и за качество исполнения контракта.

Профсоюзу удалось добиться законодательного закрепления в проекте закона понятия «демпинга». К примеру, оценщик-аудитор участник размещения заказа при предоставлении заявки, содержащей предложение о цене контракта на 25 или более процентов ниже начальной цены (максимальной) контракта обязан выдать ее полный расчет и обоснование.

В законопроекте, принятом в первом чтении, было предусмотрено восемь способов обоснования начальной цены контракта.

В окончательном варианте в принятом Законе их осталось пять:

- метод сопоставимых рыночных цен (анализ рынка);
- нормативный метод;
- тарифный метод;
- проектно-сметный метод;
- затратный метод.

В соответствии с установленным порядком [9, ч. 6 ст. 22] начальная (максимальная) цена контракта и в предусмотренных Федеральным законом случаях цена контракта, заключаемого с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем), определяются и обосновываются заказчиком одним или несколькими методами [6].

Так, законодательством [9, ч. 6 ст. 22] предусмотрено, что метод сопоставимых рыночных цен (анализа рынка) является приоритетным для определения и обоснования начальной (максимальной) цены контракта, заключаемого с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем). Вместе с тем в определенных случаях допускается использование и других методов [9, ч. 7-11 ст. 22].

Законом¹ установлено, что документация, наряду с информацией, указанной в извещении, должна содержать наименование и описание объекта закупки и условия контракта, в том числе обоснование начальной (максимальной) цены контракта.

В случаях отсутствия цены в документации установлена ответственность [3, ч. 1.4] за размещение должностным лицом заказчика, должностным лицом уполномоченного органа, должностным лицом уполномоченного учреждения, специализированной организацией в единой информационной системе в сфере закупок или направлении оператору электронной площадки информации и документов, подлежащих размещению, направлению, с нарушением требований, предусмотренных законодательством Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок.

Административной ответственности подлежит должностное лицо или юридическое лицо, виновное в утверждении (размещении) документации с нарушениями [3, ч. 1.4 ст. 7.30].

Отсюда следует, что для определения и обоснования начальной цены необходимо проверить:

- наличие в утвержденной документации по способам закупки обоснования начальной (максимальной) цены контракта;
- размещение этого обоснования в составе документации;
- правильность определения и обоснования начальной (максимальной) цены контракта (выбор метода, наличие подтверждающих документов, правильность расчета).

В целях определения и обоснования начальной (максимальной) цены контракта необходимо обращать внимание на то, что для расчета начальной цены методом сопоставимых рыночных цен (анализа рынка) может быть использована ценовая информация (коммерческие предложения), полученная по результатам запросов о предоставлении ценовой информации [7].

При этом существует условие, что полученная ценовая информация (коммерческие предложения) должна быть зарегистрирована в установленном порядке в делопроизводстве заказчика, уполномоченного органа, уполномоченного учреждения с указанием даты получения и входящего номера².

Подлинники использованных при определении, обосновании начальной (максимальной) цены контракта документов, снимки экрана («скриншот»), содержащие изображения соответствующих страниц сайтов с указанием даты и времени их формирования, должны храниться с иными документами о закупке, подлежащими хранению в соответствии с требованиями Закона [9].

Одним из типичных примеров необоснованности использования цены в документационном обеспечении являются такие, как:

- в Информационной карте начальная (максимальная) цена контракта рассчитывается на основании трех коммерческих предложений. Однако документальных подтверждений данных предложений не представляется, и в делопроизводстве заказчика они не зарегистрированы;
- по Информационной карте начальная (максимальная) цена контракта рассчитана на основании информации, содержащейся на сайтах поставщиков.

Однако при проверке в общем доступе на сайтах данная информация отсутствует или имеются прайс-листы на актуальную дату, а не на дату утверждения начальной (максимальной) цены контракта.

Запрос коммерческих предложений должен содержать информацию о характеристиках и условиях поставки (без указания товарных знаков), что позволяет признать полученные коммерческие предложения информацией о ценах на идентичные (однородные) товары.

¹ Федеральный Закон от 05 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» [9], п.1 ч. 1 ст. 50; п.1 ч. 1 ст. 64; п.1 ч. 1 ст. 73.

² Письмо Минэкономразвития России от 30.09.2014 №Д28и-1889, п. 58.

Заказчик должен произвести расчет цены, сравнивая цены из различных источников, приложить копии документов, по которым осуществлялся расчет, указать иные источники (ссылки, сканы, выписки из каталогов, прайс-листы, общедоступные результаты изучения рынка и др.).

Запрос может содержать:

- подробное описание объекта закупки, включая единицы измерения, количество товара, объем работы или услуги;

- перечень сведений, необходимых для определения идентичности или однородности предлагаемых товаров, работ, услуг;

- основные условия исполнения контракта, заключаемого по результатам закупки, включая требования к порядку поставки продукции, выполнению работ, оказанию услуг, предполагаемые сроки проведения закупки, порядок оплаты, размер обеспечения исполнения контракта, требования к гарантийному сроку товаров, работ, услуг и (или) объему предоставления гарантий их качества;

- сроки предоставления ценовой информации;

- сообщение, что сбор информации не влечет возникновение обязательств заказчика;

- указание, что в ответе на запрос должны однозначно определяться цена единицы товаров, работ, услуг и общая цена контракта на условиях, отраженных в запросе, срок действия предлагаемой цены, расчет такой цены с целью предупреждения намеренного завышения или занижения цен товаров, работ, услуг.

Типичными случаями нарушений, которые встречаются при проведении контроля, являются следующие:

- при размещении заказа на оказание охранных услуг представлены коммерческие предложения, в которых отсутствуют сведения об объеме оказываемых услуг (часов, дней). Данные коммерческие предложения не отражают реальную стоимость услуг и, соответственно, не могут использоваться для обоснования начальной (максимальной) цены контракта;

- в коммерческих предложениях, использованных для обоснования начальной (максимальной) цены контракта, отсутствовал обязательный реквизит документа – дата, что не позволяет оценить объективно предложенные цены на товар на момент подготовки и проведения аукциона. На этом основании сделан вывод об отсутствии в аукционной документации обоснования установленной начальной (максимальной) цены контракта.

При размещении на официальном сайте Российской Федерации в информационно-телекоммуникационной сети Интернет информации о заказах на поставку товаров, выполнение работ¹, установлено, что в плане-графике указывается начальная (максимальная) цена контракта, которая определяется заказчиком в соответствии с требованиями закона [9, ч. 1 ст. 22], которым

предусмотрена необходимость обоснования начальной (максимальной) цены контракта, в связи с чем заказчику надлежит включать в план-график цену, обоснованную в установленном данной статьей порядке.

Следует отметить, что непосредственно при подготовке к осуществлению закупки начальная (максимальная) цена контракта может быть скорректирована. В таком случае заказчик должен обосновать новую начальную цену контракта по правилам [9, ч. 1 ст. 22] и внести соответствующие изменения в план-график. Аналогичной корректировке может подвергнуться и описание объекта закупки. При этом до размещения на официальном сайте извещения о закупке начальная (максимальная) цена контракта и описание объекта закупки в плане-графике и документации (извещении) о закупке должны быть приведены в соответствии друг с другом.

Виды и объемы работ (услуг), количество и ассортимент товаров в документации о торгах, проектно-сметной документации, расчете начальной (максимальной) цены контракта должны совпадать.

Установление завышенной начальной (максимальной) цены контракта за счет завышения объемов и стоимости работ и материалов не является достоверным (надлежащим) обоснованием начальной (максимальной) цены контракта, так, например, по постановлениям федеральных служб и решениям судов различных инстанций:

- заказчик опубликовал обоснование начальной (максимальной) цены контракта в виде выписки из сводного сметного расчета, при этом локальные сметные расчеты не опубликованы, в связи с чем цена признана необоснованно²;

- размещено извещение и аукционная документация о проведении открытого аукциона в электронной форме, предметом которого является «выбор застройщика для выполнения комплекса работ, связанных с проектированием и строительством «под ключ» и ввод в эксплуатацию участкового пункта полиции».

Обоснование сформировано с использованием средней стоимости строительства 1 кв.м на основании информации о ранее проведенных трех торгах на строительство «под ключ» участкового пункта полиции. Однако предмет аукционов, на основании которых рассчитывалась средняя стоимость, не аналогичен предмету данного аукциона, в связи с чем начальная (максимальная) цена контракта признана необоснованной³;

- при объявлении торгов на покупку жилых помещений в обосновании начальной (максимальной) цены контракта указана только стоимость 1 кв.м, отсутствует обоснование всей стоимости контракта⁴;

- при размещении торгов на реконструкцию здания указано обоснование начальной (максимальной) цены

¹ Приказ Минэкономразвития России №544, Казначейства России №18н от 20.09.2013, пп. 2 («и») п. 5 Особенности.

² Постановление ФАС Дальневосточного округа от 28.09.2011 № Ф03-4775/2011 по делу № А73-2531/2011.

³ Постановление ФАС Московского округа от 26.05.2014 № Ф05-4159/14 по делу № А40-89394/13.

⁴ Постановление ФАС Северо-Кавказского округа от 08.11.2013 по делу № А53-746/2013.

контракта в размере 93 млн руб. с учетом государственной экспертизы. Аукционной комиссией выявлено несоответствие проектной и сметной документации, завышение объемов и стоимости работ и материалов. Новая государственная экспертиза установила стоимость работ в размере 42 млн руб. Таким образом, цена контракта, указанная в аукционной документации, определена на основании заключения, составленного с ошибками, повлиявшими на выводы о стоимости работ¹;

- начальная (максимальная) цена контракта, выставленная на аукцион, включала в себя расходы на добровольное страхование объекта в сумме 738,7 тысяч рублей (с НДС). В проекте контракта не предусмотрена обязанность подрядчика по страхованию объекта. Так как выполнение работ по страховке не предусмотрено, начальная (максимальная) цена контракта завышена на 738,7 тысяч рублей²;

- начальная (максимальная) цена контракта, выставленная на аукцион, включала выполнение работ по ограждению дороги, исключенные из проекта при государственной экспертизе³;

- начальная (максимальная) цена контракта, выставленная на аукцион, включала выполнение работ по прокладке труб подземным способом, тогда как проект предусматривал прокладку трубопровода над землей⁴;

- в обосновании начальной (максимальной) цены контракта на лекарственные препараты указана единица измерения – упаковка, в проекте контракта объем поставки определен как шт., при этом согласно Реестру лекарственных средств, в упаковке находится 3 блистера;

- в качестве обоснования начальной (максимальной) цены контракта представлен локальный сметный расчет. В локальном сметном расчете аукционной документации указано основание – дефектная ведомость.

Как следует из сравнительного анализа наименований видов работ, перечисленных в дефектной ведомости, представленной в техническом задании, с наименованиями видов работ, перечисленных в локальном сметном расчете, не все виды перечисленных в техническом задании работ соотносятся с видами работ, перечисленными в локальном сметном расчете. Кроме того, локальный сметный расчет составлен в прогнозных ценах 2012 года, что не соответствует реальным рыночным ценам на эти виды работ, существующим на момент проведения аукциона.

При использовании для обоснования начальной (максимальной) цены контракта проектно-сметного метода цена товаров (оборудования), включенных в сметный расчет, должна быть обоснована с использованием метода сопоставимых рыночных цен (анализа рынка).

Кроме того, при рассмотрении вопроса обоснованности цены товаров (оборудования), включенных в

сметный расчет, необходимо учитывать давность утверждения проектной документации. В случае значительного временного интервала между разработкой проектной документации и проведением торгов может ставиться вопрос об актуальности цен товаров (оборудования) на момент проведения торгов.

При проведении проверки обоснованности цены по материалам решений судов различных инстанций были вынесены следующие решения:

- при размещении заказа на поставку компьютерного оборудования в строящуюся школу в 2014 г. в обосновании начальной (максимальной) цены контракта применен проектно-сметный метод в соответствии с локальным сметным расчетом на технологическое оборудование строящегося объекта. Для определения стоимости товаров использовались прайс-листы за 2012 г., когда проектно-сметная документация проходила государственную экспертизу.

Однако определение начальной (максимальной) цены контракта признано необоснованным в связи с применением ненадлежащего метода, а также неактуальностью использованных розничных цен⁵;

- при размещении заказа на выполнение работ по нанесению дорожной разметки в обосновании начальной (максимальной) цены контракта применен проектно-сметный метод в соответствии с локальным сметным расчетом, в отношении товаров, используемых при производстве работ, указан только один источник цен, в связи с чем определение начальной (максимальной) цены контракта признано необоснованным⁶;

- при обосновании начальной (максимальной) цены контракта (цены лота) приложена Локальная смета и источник информации о ценах, а именно Стоимость строительной продукции, которая определяется в соответствии с Методическими указаниями по определению стоимости строительной продукции на территории Российской Федерации (МДС 81-35.2004), введенными в действие Постановлением Госстроя России от 05.03.2004 года № 15/1.

Согласно пункту 4.26 МДС 81-35.2004, калькуляция стоимости (ведомость) текущих сметных цен на материалы, изделия и конструкции составляется по элементам затрат.

В нарушение пункта 4.26 МДС 81-35.2004 по позициям Локальной сметы стоимость оборудования и материалов не указана – графы локальной сметы «Общая стоимость в базисных ценах», «Общая стоимость в текущих ценах» по строкам не заполнены. В Локальной смете имеется запись: «прайс (характеристики см. в ТЗ)».

В Техническом задании цена оборудования и материалов не определена, прайсы к документации об аук-

¹ Постановление ФАС Дальневосточного округа от 05.02.2013 № Ф03-6189/2012 по делу № А16-772/2011.

² Определение ВАС РФ от 27.08.2013 № ВАС-7383/13 по делу № А16-772/2011.

³ Постановление Третьего арбитражного апелляционного суда от 05.03.2015 по делу № А74-6926/2014).

⁴ Постановление Третьего арбитражного апелляционного суда от 15.10.2014 по делу № А33-9481/2014.

⁵ Там же.

⁶ Постановление Арбитражного суда Западно-Сибирского округа от 29.10.2014 по делу № А03-23210/2013).

ционе не приложены, ссылки на них в документации об аукционе отсутствуют, иная информация, предусмотренная статьей 22 Закона № 44-ФЗ, по обоснованию начальной (максимальной) цены контракта в составе документации об аукционе не размещена.

Применение расценок по позициям Локальной сметы (стоимость материалов и оборудования) обосновано прайсом на общую сумму 1065,146 руб. (с учетом коэффициентов), что является нарушением статьи 22, пункта 1 части 1 статьи 64 Закона № 44-ФЗ, пункта 4.6 МДС 81-35.2004, таблицы 2 Указаний по применению федеральных единичных расценок на пусконаладочные работы, утвержденных Постановлением Госстроя России от 01.09.2003 года № 160¹.

Обоснование начальной (максимальной) цены контракта, не учитывающее какие-либо обязательные предстоящие затраты, не позволяет с достоверностью определить такую цену, поскольку не отражает все необходимые (исходя из условий проекта контракта) вспомогательные затраты.

Если начальная (максимальная) цена контракта, рассчитанная с использованием установленных методов, превысила лимиты бюджетных обязательств, она должна быть снижена до размера лимитов.

Так, если проектом контракта предусмотрено, что заказчик вправе провести экспертизу товаров с отнесением этих затрат на подрядчика или обязан предоставить помещения, оборудованные телефонной и интернет-связью, и средствами оргтехники. Для обеспечения достоверного и полного обоснования начальной (максимальной) цены контракта должны быть обоснованы и указанные затраты.

Применение при обосновании начальной (максимальной) цены контракта метода, не соответствующего требованиям статьи 22 Закона № 44-ФЗ, является недостоверным обоснованием.

Так, при размещении заказа на капитальный ремонт дорог при обосновании начальной (максимальной) цены контракта применен затратный метод, однако согласно Закону № 44-ФЗ затратный метод применяется при невозможности применения иных методов или в дополнение к ним. Предусмотренные работы относятся к капитальному строительству и должны обосновываться с использованием проектно-сметного метода.

Определение начальной (максимальной) цены контракта признано необоснованным².

При обосновании начальной (максимальной) цены контракта с использованием метода сопоставимых рыночных цен (анализа рынка) возможно использование для расчета менее 3–5 коммерческих предложений при условии, что

заказчиком принимались попытки получить достаточную информацию (например, направлено несколько запросов, однако ответ пришел только от одного поставщика).

При разработке сметной документации, проверке достоверности определения сметной стоимости и определении начальной (максимальной) цены контракта используются сметные нормативы, включенные в федеральный реестр сметных нормативов.

Смета на реализацию государственного контракта на строительство, цена которого является твердой, должна учитывать в своем составе полный комплекс работ и затрат, необходимых для выполнения инженерных и организационно-технологических решений, предусмотренных в проектной документации.

При этом в связи с тем, что сметные нормативы не предназначены для расчетов за выполненные работы, сметная документация, сформированная ранее в составе проектной документации, после проведения проверки достоверности определения сметной стоимости объекта капитального строительства, установления начальной (максимальной) цены государственного контракта и выбора исполнителя (подрядчика) государственного контракта по итогам конкурсных процедур или на основании решений органов государственной власти без конкурсных процедур, в результате которых определена твердая цена, утрачивает свое значение для целей реализации государственного контракта³.

Условия контракта об отсрочке (рассрочке) оплаты по поставленному товару (выполненной работе, оказанной услуге) не будут создавать самостоятельное кредитное обязательство, но сформируют цену контракта, а также определяют размер периодического платежа (если контрактом установлены периоды оплаты).

Например, если в соответствии со статьями 711–716 Гражданского кодекса условиями контракта предусматривается рассрочка платежа, то потребуются определить объем выплат по каждому из периодов оплаты. При этом начальная (максимальная) цена такого контракта будет учитывать как сумму оплаты за построенный объект капитального строительства, так и проценты за пользование денежными средствами в период рассрочки⁴.

Согласно Методическим рекомендациям по применению методов определения начальной (максимальной) цены контракта, цены контракта, заключаемого с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем)⁵, обоснование начальной (максимальной) цены контракта заключается в выполнении расчета указанной цены с приложением справочной информации и документов либо с указанием реквизитов документов, на основании которых выполнен расчет.

¹ Решение Свердловского областного суда от 26.06.2014 по делу № 72-445/2014).

² Решение Ленинского районного суда г. Ульяновск от 03.09.2014.

³ Письмо Минстроя России от 23.03.2015 № 7830-ЛС/03 «О применении сметной документации, разрабатываемой с использованием сметных нормативов, включенных в федеральный реестр»).

⁴ Письмо Минфина России от 17.02.2015 № 02-02-09/7180.

⁵ Приказ Минэкономразвития России от 02.10.2013 № 567, п. 2.1 Методических рекомендаций по применению методов определения начальной (максимальной) цены контракта.

Оригиналы использованных при определении, обосновании начальной (максимальной) цены контракта документов, снимки экрана («скриншот»), содержащие изображения соответствующих страниц сайтов с указанием даты и времени их формирования, целесообразно хранить с иными документами о закупке, подлежащими хранению в соответствии с требованиями Федерального закона № 44-ФЗ.

Основанием для привлечения к ответственности за утверждение документации с нарушением требований, предусмотренных законодательством Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок, в частности, является отсутствие документов, подтверждающих расчет начальной (максимальной) цены контракта, в связи с:

- отсутствием коммерческих предложений, не зарегистрированных в делопроизводстве заказчика, либо отсутствием в коммерческих предложениях обязательного реквизита документа «дата», что не позволяет оценить объективно предложенные цены на момент подготовки и проведения торгов;

- отсутствием у заказчика «скриншотов» использованных им прайс-листов, притом что на сайтах в общем доступе отсутствуют прайс-листы, на которые ссылается заказчик, либо имеются только прайс-листы на актуальную дату, а не на дату утверждения начальной (максимальной) цены контракта;

- отсутствием в принятых заказчиком коммерческих предложениях информации, необходимой для определения идентичности или однородности предлагаемых товаров, работ, услуг. Так, при размещении заказа на оказание охранных услуг были представлены коммерческие предложения, в которых отсутствовали сведения об объеме оказываемых услуг (часов, дней). Данные коммерческие предложения не отражают реальную стоимость услуг и, соответственно, не могут использоваться для обоснования начальной (максимальной) цены контракта.

В соответствии с п. 3 части 8 статьи 99 Федерального закона от 5 апреля 2013 года №44-ФЗ органы внутреннего государственного (муниципального) финансового контроля осуществляют контроль за обоснованием начальной (максимальной) цены контракта, цены контракта, заключаемого с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем), включенной в план-график. Согласно части 27 статьи 99 Федерального закона от 5 апреля 2013 года №44-ФЗ должностные лица органов внутреннего государственного (муниципального) финансового контроля в порядке, установленном законодательством Российской Федерации, имеют право запрашивать и получать на основании мотивированного запроса в письменной форме документы и информацию, необходимые для проведения проверки, выдавать обязательные для исполнения предписания об устранении выявленных нарушений, составлять протоколы и рассматривать дела об административных правонарушениях в сфере закупок, обращаться в суд, арбитражный суд с исками о признании осуществленных закупок недействительными.

Бес сомнения, в странах с развитой рыночной экономикой контрактная система, в том числе в сфере закупок товаров, работ, услуг, наряду с другими показателями бюджетно-финансовой политики выступает важнейшим индикатором экономической безопасности при осуществлении государственного регулирования развития экономики и служит для обеспечения высоких темпов экономического роста.

Широкое использование такого инструмента поддержки отечественных производителей, как государственные закупки российских товаров, является одной из мер по адаптации экономики России к новым условиям членства во Всемирной торговой организации. Доступ к государственным закупкам может быть значительным стимулом для отечественной промышленности в случае сильного обострения конкуренции с иностранными производителями.

То, что Россия не присоединилась к соглашению ВТО по государственным закупкам, позволяет вводить любые преференции для государственных закупок на федеральном, региональном, муниципальном уровне вплоть до запрета закупки импортной продукции, если в этом возникнет необходимость.

Но вот насколько эффективно работает в России система государственных закупок остается загадкой [8].

По предварительным расчетам экономия бюджетных средств в сфере закупок предполагалась экономия – 10%. Как таковой расчет не производился, просто предположили, что экономия должна составлять 10% и это был весь расчет.

Казалось бы, исходя из логики споров при снижении начальной цены на 25–30% на стадии формирования метода определения начальной контрактной цены, предлагаемой в законопроекте двумя заинтересованными ведомствами Минэкономразвития, ФАС и профсоюзом, экономия предположительно могла составлять примерно этот процент при государственных закупках.

Вместе с тем данных об экономии бюджетных средств при государственных закупках до настоящего времени ни одно из ведомств не опубликовало. И, действительно, как можно рассчитать то, чего не было, при отсутствующей базе общих объемов продажи-закупки товаров, работ, услуг [5].

Но по мере роста объема закупок стали выкристаллизовываться цифры потерь бюджета. Так, в докладе Председателя Счетной палаты РФ в Государственной Думе были представлены данные о размере ущерба по государственным закупкам в размере 126,1 млрд руб., то есть бюджет закупает продукцию по цене в три раза дороже рыночной [2].

Однако опять же общих данных на официальных сайтах нет, а те организации, которые призваны осуществлять контроль в сфере государственных закупок, располагают фрагментарной информацией либо по отдельным отраслям, но не в целом, а только по фактам установленных в ходе проверок.

Вместе с тем можно предположить, что поскольку проверки носили выборочный характер и по различным отраслям, то и сумма потерь также может составлять этот же размер. То есть если за 2015 год было произведено государственных закупок на сумму 25 трлн руб., то потеря бюджета предположительно составила сумму в три раза его превышающую.

Проверки Счетной палаты показали, что у ряда государственных закупщиков нет утвержденных нормативных затрат по отдельным видам товаров и услуг, имеет место «значительный разброс начальных цен – до 10 и более раз – на одни и те же виды товаров по различным государственным органам» [4].

Ценовая информация является важнейшим звеном рыночной инфраструктуры. Все макроэкономические показатели, характеризующие текущее или прогнозное состояние экономики страны и ее динамику, имеют стоимостный характер, то есть являются производными от цен и физических объемов производства и движения товарно-материальных ценностей.

Эффективная ценовая информация имеет особое значение при формировании бюджетных показателей как доходной, так и расходной части и является одним из показателей экономической безопасности страны.

Необходимо организовать систему мониторинга цен, которая должна предусматривать обеспечение различных пользователей ценовой информацией в объемах, необходимых для решения задач на разных уровнях управления. Недостаточная или ошибочная информация о ценах при принятии решений на любом уровне порождает самые разные проблемы и негативно отражается на процессе постановки задач и их выполнения [5].

Попытки решения информационной ценовой проблемы отдельными органами исполнительной власти самостоятельно не дают желаемых результатов и изначально обречены на провал. Для решения проблемы необходимо также осуществлять профессиональную подготовку кадров по вопросам формирования и обоснования порядка ценообразования. Только комплексное решение проблемы будет способствовать снижению бюджетной нагрузки и экономии бюджетных средств.

Литература

1. Выступление Председателя Счетной палаты РФ на конференции по развитию контрактной системы в сфере госзакупок. (22.12.2015). URL: <http://www.interfax.ru/business/486395>.
2. Доклад Председателя Счетной палаты РФ в Государственной Думе (18.05.2016). URL: <http://audit.gov.ru/structure/golikova-tatyana-alekseevna/speeches/>.

3. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 №195-ФЗ. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34661/.

4. Лев М.Ю. Государственное регулирование цен в зарубежных странах: уч. пособие. – М.: Юнити-Дана, 2013. – С.154.

5. Лев М.Ю. К вопросу о совершенствовании мониторинга цен// Вестник института экономики РАН. – 2013. – №5. – С. 135.

6. Лев М.Ю. Правовые вопросы ценообразования и государственного регулирования цен: монография. СПб., 2001. –С. 69.

7. Лев М.Ю. Цены и ценообразование: учебник. – М: Юнити-Дана, 2015. – С. 129.

8. Роль и оценка финансово-ценовых факторов, обеспечивающих экономическую безопасность при формировании бюджета РФ: монография /под ред. М.Ю. Льва. – М.: ИЭРАН, 2016. – С. 7.

9. Федеральный Закон от 05 апреля 2013 г. №44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144624/.

References

1. The speech of the Chairman of the accounts chamber of the Russian Federation at the conference on development of contract system in public procurement. (22.12.2015). URL: <http://www.interfax.ru/business/486395>.
2. The report of the Chairman of the accounts chamber of the Russian Federation in the State Duma (18.05.2016). URL: <http://audit.gov.ru/structure/golikova-tatyana-alekseevna/speeches/>.
3. Code of the Russian Federation about administrative offences from 30.12.2001 N 195-FZ. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34661/.
4. Leo M.Y. (2013) State regulation of prices in foreign countries: textbook. P. 154.
5. Leo M.Y. (2013) To the question of improving price monitoring// Bulletin of the Institute of Economics, RAS, no. 5, p. 135.
6. Leo M.Y. (2001) Legal issues of pricing and government price regulation: monograph. P. 69.
7. Leo M.Y. (2015) Prices and pricing: textbook. P. 129.
8. The role and evaluation of financial and pricing factors ensuring economic security in the formation of the budget of the Russian Federation (2016): monograph, p. 7.
9. Federal Law of April 05, 2013 №44-FL «About contract system in the procurement of goods, works, services for state and municipal needs». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144624/.

УДК 336.7

Т.С. Новашина,
кандидат экономических наук, доцент,
Московский государственный институт
международных отношений
(Университет) МИД России,
заведующая кафедрой
«Банковское дело»,
МФПУ «Синергия»,
Москва, Россия;
e-mail: tnovashina@mail.ru

Инструменты денежно- кредитной политики Банка России: обязательные резервные требования

Аннотация

Цель работы. Особенности генезиса банковских систем с частичным резервированием, значительное возрастание банковских системных рисков, глобализация и очень высокая турбулентность финансовых рынков и, как следствие, смена парадигмы денежно-кредитной политики ведущими высокоразвитыми экономиками мира, прежде всего G-7, обусловили потребность пересмотра состава, структуры, механизмов функционирования традиционного инструментария, используемого Центральными Банками для достижения основных и промежуточных целей проводимой ими денежно-кредитной политики. Среди этих традиционных инструментов присутствуют и обязательные резервные требования.

Материалы и методы. В статье, основанной на совместных с В.И. Карпуниным и В.А. Волниным разработках, раскрывается взгляд на обязательные резервы не только как на традиционный инструмент регулирования ликвидности банковской системы, но и как на инструмент, позволяющий Центральным Банкам обеспечить устойчивость банковской системы, функционирующей на принципах частичного резервирования.

Результат. Необходимость введения более жестких ограничений обусловлена тем, что для реализации активной операции банк занял на рынке определенный финансовый ресурс на определенных условиях, выполнение которых предусматривает возврат привлеченного на рынке капитала через некоторое время с выплатой процентов.

Заключение. Результаты исследования могут быть использованы для совершенствования денежно-кредитной политики Банка России.

Ключевые слова: банковские системы с частичным резервированием, инструменты денежно-кредитной политики, обязательные резервные требования, функции обязательных резервов.

T.S. Novashina,
PhD, Associate Professor,
Moscow State University of
International Relations (University),
MFPU «Sinergiya».
Moscow, Russia;
e-mail: tnovashina@mail.ru

Bank of Russia's Monetary Policy Tools: Mandatory Reserve Requirements

Abstract

Purpose of work. Specifics of the genesis of fractional-reserve banking systems, significant growth in banking systemic risks, globalization, very high turbulence in the financial markets and, consequently, a shift in the paradigm of the monetary policy of the leading highly developed economies of the world, the G-7 states in the first place have led to the need for revision of the content, structure and functioning mechanisms of the traditional tools employed by Central Banks in achieving the key and interim objectives of their monetary policy. Mandatory reserve requirements as part of these traditional tools.

Materials and methods. The article offers a view on mandatory reserves not only as a traditional tool for regulating banking system liquidity, but also as a tool allowing Central Banks to ensure the stability of a banking system operating on the fractional-reserve principles.

Results. *The need to impose tighter restrictions due to the fact that the implementation of active operations the Bank took the market by a particular financial resource under certain conditions, the implementation of which involves a repayment on the capital market after some time with interest.*

Conclusion. *The results of the study can be used to improve monetary policy of the Bank of Russia.*

Keywords: *fractional-reserve banking systems, monetary policy tools, mandatory reserve requirements.*

Проблема обеспечения финансовой устойчивости национальной банковской системы является одной из наиболее важных для обеспечения национальной безопасности в условиях многократно возросших геополитических рисков, продолжает оставаться одной из значимых для реализации динамичного и устойчивого развития экономики страны в целом. Это обуславливает необходимость поиска регулятивных инструментов, способных обеспечить в рамках функционирующих финансовых механизмов системную устойчивость банковской, платежной, денежной и иных систем, входящих в национальную финансовую систему.

Общеизвестно, во-первых, что в соответствии со статьей 35 Федерального закона «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» обязательные резервные требования являются одним из основных инструментов денежно-кредитной политики Банка России. Во-вторых, наиболее известной альтернативой традиционному подходу к резервным требованиям центральных банков является идея, высказанная в 1972 году американским экономистом Лестером Туруо. Суть ее состоит в замене резервных требований, основанных на *обязательствах*, на резервные требования, основанные на *активах* (asset-based reserve requirements)¹.

По мнению многих банковских специалистов, обязательные резервы являются своего рода «директивным бременем», снижающим кредитные возможности банков. В качестве инструмента обеспечения финансовой устойчивости обязательные резервы в банковской теории практически не рассматривались. Данная недооценка обязательных резервов как инструмента обеспечения финансовой устойчивости представляется, на наш взгляд, неправомерной. Более глубокое теоретическое раскрытие сущности обязательных резервов, их функций, механизма формирования и использования, оценка их эффективности позволит определить дополнительные возможности их использования в банковской практике.

Это является особенно важным, поскольку за более чем вековую историю применения обязательных резер-

вов расширялись не только назначение, но и перечень выполняемых ими функций. Кроме того, понимание, насколько полно выполняются функции и реализуется назначение обязательных резервов, может способствовать определению путей совершенствования механизма их формирования и использования, свидетельствовать о целесообразности применения.

Для получения системного представления о функциях обязательных резервов, на наш взгляд, принципиально важно раскрыть их как экономическую категорию, охарактеризовать их сущность и содержание. В современной экономической литературе обязательные резервы не рассматриваются как экономическая категория: наблюдается главенство формального подхода, в соответствии с которым обязательные резервы определяются как часть суммы привлеченных банком средств, которую он должен перечислить на специальный счет в центральном банке².

Определяя обязательные резервы как экономическую категорию, мы исходим из того, что они так же, как и все виды резервов банка, характеризуют совокупность отношений по формированию и использованию финансовых ресурсов для нужд обеспечения его финансовой устойчивости. Они так же, как и все виды резервов, отражают экономические интересы, проявляющиеся в отношениях собственности между банком, его клиентами и контрагентами, центральным банком, следовательно, имеют сущность и экономическое содержание. Именно рассмотрение обязательных резервов через призму экономических интересов позволяет судить об их многоцелевом функциональном назначении.

Таким образом, *сущность обязательных резервов* состоит в обеспечении интересов каждой из сторон по сохранности денежных средств, переданных банку его кредиторами, посредством формирования и использования запаса финансовых ресурсов, что характеризует их как инструмент обеспечения и поддержания финансовой устойчивости банков.

¹ Однако в данном контексте обязательное резервирование имеет совершенно иную экономическую основу и выступает инструментом регулирования иных общественных отношений. Л. Туруо поясняет: «В рамках системы обязательного резервирования, основанного на активах, государство устанавливает 100%-ую норму резервирования по отношению к определенной доле активов всех финансовых институтов, до тех пор пока эта доля активов не будет инвестирована в желаемые сектора экономики. Если общенациональные цели призывают к инвестированию 25% национальных сбережений в жилищное строительство и другие приоритетные сектора, каждый финансовый институт должен иметь 100%-ую норму резервирования в отношении указанной доли своих активов. В случае если такой институт инвестирует 25% своих активов в жилищное строительство, ему не нужно будет формировать резервы».

² См., например: Селищев А. С. Деньги. Кредит. Банки. – СПб.: Питер, 2007. – С. 169; Организация деятельности центрального банка / Под ред. Г. Г. Фетисова. – М.: КНОРУС, 2006. – С. 226; Жарковская Е. П. Банковское дело. – М.: Омега-Л, 2005. – С. 72; Энциклопедия рыночного хозяйства. Финансы рыночного хозяйства. – М.: Экономическая литература, 2002. – С. 383; Батракова Л. Г. Экономический анализ деятельности коммерческого банка. – М.: Логос, 2001. – С. 209; Поляков В. П., Московкина Л. А. Структура и функции центральных банков. Зарубежный опыт: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 1996. – С. 66; Родзинский Ю. Л. Банковская деятельность. Регулирование и надзор. Сравнительный анализ денежно-кредитного регулирования и контроля США и России. – СПб.: Альфа, 2000. – С. 73; Банковское дело: Учебник / Под ред. Г. Г. Коробовой. – М.: Экономист, 2004. – С. 34.

Наиболее частой характеристикой назначения обязательных резервов, встречающейся в экономической литературе, является указание на обязанность банка обеспечить возврат привлеченных ресурсов за счет перечисления в центральный банк части привлеченных средств (при этом во многих странах, в том числе и в России, проценты на эти средства центральными банками не начисляются) для страховки и выплаты компенсаций инвесторам и кредиторам в случае его банкротства. Центральные банки используют обязательные резервы в целях регулирования общей ликвидности банковской системы и контроля денежных агрегатов.

Таким образом, для банка – это отвлеченный, выведенный из оборота, неработающий ресурс, для кредиторов – форма гарантии возврата части вложенного в банк капитала, для центрального банка – инструмент обеспечения ликвидности банковской системы и источник погашения обязательств банка перед вкладчиками при отзыве лицензии.

Экономическое содержание обязательных резервов можно раскрыть через их генезис как финансового инструмента.

Если рассматривать генезис обязательных резервов как финансового инструмента (рис. 1), то, на наш взгляд, с момента начала своего использования обязательные резервы прошли три ключевых этапа, каждый из которых характеризовался расширением их функционального назначения.

Впервые фонд обязательных резервов был создан в США в 1863 году с целью обеспечения гарантий возврата средств клиентов банков¹. Таким образом, природа появления обязательных резервов была связана с

реализацией экономических интересов, прежде всего, клиентов банков, удовлетворение которых со стороны Федеральной резервной системы США было направлено на обеспечение притока финансовых ресурсов в банковскую систему, а также самой ФРС как гаранта устойчивости функционирования банковской системы.

Позже обязательные резервы начали использоваться как инструмент денежно-кредитной политики, выполняя при этом ряд определенных функций, состав которых расширялся по мере развития самих денежно-кредитных отношений. При этом обязательные резервы в большей мере реализовывали экономические интересы центрального банка.

Последний этап был связан с введением центральными банками механизма усреднения обязательных резервов, позволившего коммерческим банкам начать их использование для поддержания текущей ликвидности. Именно на этом этапе, как нам представляется, начали реализовываться прямые экономические интересы самих банков. Следует отметить, что проявление функций обязательных резервов именно как инструмента обеспечения финансовой устойчивости в различных странах имело различные сроки, в частности, в России – с 2004 г., во многих странах с развитой рыночной экономикой – значительно раньше, а в ряде стран обязательные резервы по-прежнему не выполняют данные функции.

Рассмотрим, какие функции обязательных резервов имели место на каждом из рассмотренных этапов. Для этого исследуем сложившиеся в экономической литературе подходы к определению функций обязательных резервов, классифицируем функции по субъектам экономических интересов обязательного резервирования.

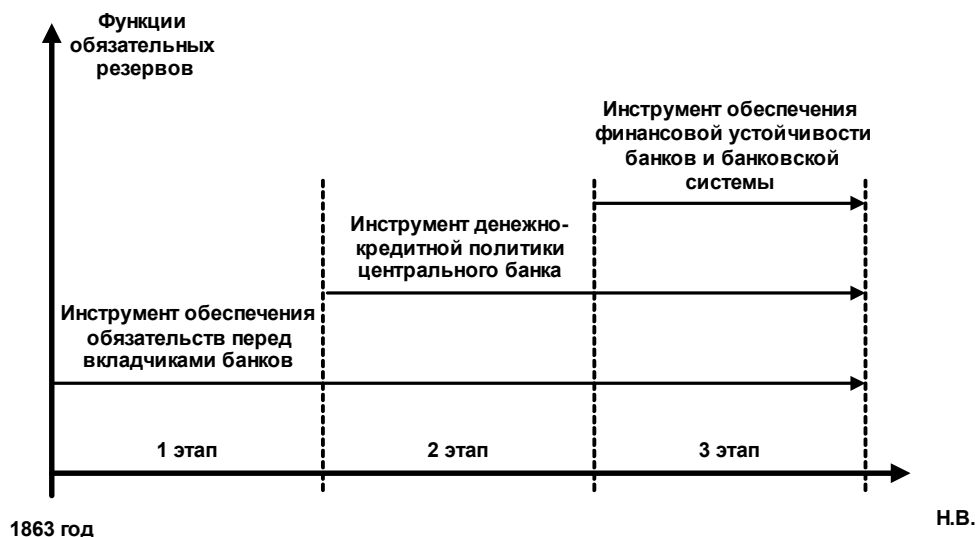


Рис. 1. Генезис обязательных резервов как финансового инструмента

¹ См.: Marvin Goodfriend, Monica Hargraves. A historical assessment of the rationales and functions of reserves requirements. Federal Reserve Bank of Richmond, Economic review, March/April, 1983; Joshua N. Feinman. Reserve requirements: history, current practice, and potential reform. Federal Reserve Bulletin, June 1993.

Последнее является особенно важным, поскольку позволит не только наиболее полно раскрыть их экономическое содержание, но и показать, какие из функций определяют обязательные резервы как инструмент денежно-кредитного регулирования (реализуют, прежде всего, экономические интересы центрального банка), а какие – как инструмент обеспечения финансовой устойчивости (реализуют, прежде всего, экономические интересы банков и их клиентов).

Проведенный анализ отечественной и зарубежной экономической литературы, посвященной исследованию функций обязательных резервов, позволил сделать вывод о различных точках зрения на состав выполняемых ими функций и выделить ставший традиционным и устоявшимся в современной экономической теории подход. В соответствии с ним выделяют следующие функции обязательных резервов:

- монетарный контроль;
- управление ликвидностью;
- буфер процентной ставки;
- налогообложение (сеньораж)¹.

Необходимо при этом отметить, что в российской и зарубежной экономической литературе, в нормативно-правовых актах центральных банков различных стран можно встретить несколько иные названия функций, однако их содержание соответствует содержанию приведенных выше. Кроме того, в большинстве публикаций встречается более ограниченный «набор» функций. Причины этого, на наш взгляд, заключаются в различной степени развитости денежно-кредитных отношений стран, на примере которых авторы исследуют функции обязательных резервов, а также активностью применения центральными банками этих стран обязательных резервов в практике денежно-кредитного регулирования.

Функция монетарного контроля предполагает, что, манипулируя нормой обязательных резервов, центральный банк воздействует на кредитные возможности коммерческих банков, денежную массу и уровень инфляции.

Функция управления ликвидностью предполагает, что, манипулируя нормой обязательных резервов, центральный банк регулирует уровень ликвидности в банковской системе, а также расширяет (сокращает) собственные возможности по рефинансированию банковской системы и в этом смысле повышает (снижает) ее ликвидность.

Функция буфера процентной ставки предполагает, что изменение нормы обязательного резервирования приводит к изменению процентной ставки на денежном рынке.

Функция налогообложения (сеньоража) предполагает, что обязательные резервы ввиду принудительности их формирования представляют собой некоторое

подобие налога и могут рассматриваться как источник дохода центрального банка, для которого данный ресурс во многих странах является бесплатным. То есть за поддержание обязательных резервов на счетах в центральном банке коммерческие банки не получают никакого дохода.

Выделение функции налогообложения довольно спорно, поскольку в отличие от уплаты налогов формирование обязательных резервов носит не только возвратный, но и в ряде стран возмездный характер. Безусловно, отсутствие платы за поддержание обязательных резервов приводит к возникновению упущенной выгоды у банков, однако это вряд ли можно отнести к функции обязательных резервов, скорее, это специфическая особенность действия данного инструмента. При этом увеличение доходности проводимых операций увеличивает негативный эффект даже при неизменности минимального размера обязательных резервов, поскольку вмененные издержки, связанные с невозможностью задействовать данный ресурс, при проведении активных операций у банков растут. В результате банки вынуждены перекладывать его на клиентов посредством снижения депозитных и увеличения кредитных ставок. Кроме того, это вызывает у коммерческих банков обоснованное стремление минимизировать величину резервов, поскольку сокращаются их кредитные и инвестиционные возможности. Вместе с тем в ряде стран центральные банки осуществляют начисление процентов на депонированные таким образом средства, снижая вмененные издержки банков.

Наряду с указанными функциями в экономической литературе выделяются и некоторые другие, не характерные для практики применения обязательных резервов в денежно-кредитной политике большинства стран, в частности функция регулирования международного потока капитала².

Основным недостатком данного подхода к определению функций обязательных резервов, на наш взгляд, является то, что он не учитывает многоуровневости интересов сторон, участвующих в процессе обязательного резервирования, что не позволяет в полной мере раскрыть их экономическое содержание. Это связано с тем, что характеристика экономического содержания раскрывается именно через взаимоотношение субъектов и объектов, средства удовлетворения экономических интересов субъектов.

Рассмотрение функций обязательных резервов на макро- и микроуровнях, как нам представляется, принципиально важно, поскольку в определенной мере устраняет недостаток рассмотренного первого подхода. Однако пе-

¹ См.: The implementation of monetary policy in industrial countries: a survey by Claudio E. V. Borio. BIS Economic Papers № 47 – July 1997; Implementing monetary policy in emerging market economies: an overview of issues by Jozef Van't dack. BIS policy papers №5 Monetary policy operating procedures in emerging market economies. March 1999; *Моисеев С. П.* Денежно-кредитная политика: теория и практика: учеб. пособие. – М.: Экономистъ, 2005. – С. 310–311; Организация деятельности центрального банка / под ред. С.С. Ткачука, О.И. Румянцевой. – Минск: БГЭУ, 2006, с. 138–139; *Селищев А. С.* Деньги. Кредит. Банки. – СПб.: Питер, 2007. – С. 408.

² См.: Implementing monetary policy in emerging market economies: an overview of issues by Jozef Van't dack. BIS policy papers №5 Monetary policy operating procedures in emerging market economies. March 1999.

речень самих функций является слишком ограниченным, что также не позволяет в полной мере раскрыть экономическое содержание обязательных резервов.

Дальнейшим развитием точки зрения о необходимости рассмотрения обязательных резервов на макро- и микроуровнях является предложенная авторами учебника «Организация деятельности центрального банка» трактовка «видов и целей минимальных обязательных резервов» (см. табл. 1).

На основании указанных целей авторы выделяют рассмотренные нами в традиционном подходе функции обязательных резервов. Вместе с тем авторам не удалось добавить ясности и четко классифицировать функции на макро- и микроуровнях. Представленные в таблице цели обязательных резервов, которые по своей сути являются их функциями, необходимо было соотносить с непосредственно выделенными функциями.

Поскольку обязательные резервы имеют общую *сущность* со всеми видами резервов и особенное экономическое содержание, их функции можно разделить на *общие*, характерные для всех резервов, и *специфические*, характерные для обязательных резервов. К общим функциям, в частности, нами отнесены.

защитная – резервы банка используются для погашения финансовых потерь, убытков банка; покрытия кредитных, процентных и рыночных рисков; обеспечивают возможность выплаты компенсаций вкладчикам в случае его неплатежеспособности и ликвидации;

- *регулирующая* – размер средств, перечисляемых банками в резерв, определяется центральным банком и внутренними положениями самих банков;

- *стимулирующая* – резервы банка как отвлеченный из оборота ресурс стимулируют менеджмент создавать их в объеме, адекватном рискованности проводимых операций, а также изменяющимся масштабам бизнеса.

К специфическим функциям следует отнести функции монетарного контроля, управления ликвидностью, буфера процентной ставки и регулирования потоков капитала.

Рассмотрим механизм реализации каждой из указанных специфических функций более подробно.

Функция монетарного контроля, как известно, предполагает, что, уменьшая норму обязательного резервирования и сокращая тем самым размер резервов, центральный банк увеличивает кредитные возможности коммерческих банков, что, в свою очередь, стимулирует рост активных операций и расширение клиентуры. При этом если существует адекватный спрос на кредиты, наряду с ростом денежной массы возрастет и объем предоставляемых кредитов, что, в свою очередь, приводит к увеличению базы работающих активов банков и получению больших доходов. Если же спрос на кредитные ресурсы банков со стороны реального сектора экономики отсутствует, то возросшее предложение денег со стороны банков снизит процентную ставку на денежном рынке, приведет к увеличению в обращении количества денег, не обеспеченного ростом реального производства, и, как результат, вызовет

Таблица 1

Виды и цели минимальных обязательных резервов

Минимальные обязательные резервы	Макроуровень	Микроуровень
Обязательное депонирование части привлеченных денежных средств на беспроцентные счета в центральном банке	Регулирование объема совокупной денежной массы	Обеспечение возврата части привлеченных денежных средств
	Ограничение кредитно-депозитной эмиссии	Регулирование ликвидности коммерческого банка
	Регулирование избыточной ликвидности банковской системы	Удорожание ресурсов и как следствие – оказываемых услуг
Нормы обязательного инвестирования в государственные ценные бумаги	Регулирование объема совокупной денежной массы	Регулирование ликвидности коммерческого банка
	Ограничение кредитно-депозитной эмиссии	Получение коммерческими банками дохода по обязательным резервам
	Регулирование избыточной ликвидности банковской системы	
	Эффективное размещение ценных бумаг	
	Устойчивое финансирование целевых государственных фондов	
Специальные депозиты	Ограничение кредитно-депозитной эмиссии	Регулирование ликвидности коммерческого банка
	Регулирование избыточной ликвидности банковской системы	Получение коммерческими банками дохода по обязательным резервам
	Устойчивое финансирование целевых государственных фондов	

¹ Организация деятельности центрального банка / под ред. С. С. Ткачука, О. И. Румянцевой. – Минск: БГЭУ, 2006. – С. 138.

рост инфляции. Увеличивая размер обязательных резервов, центральные банки изымают избыточную ликвидность и стимулируют коммерческие банки сокращать свои кредитные вложения. Это приводит к снижению экономической активности в стране, сокращению денежной массы и способствует уменьшению темпов инфляции.

Таким образом, функцию монетарного контроля можно условно разделить на *функцию регулирования денежной массы и уровня инфляции и ограничения кредитных возможностей коммерческих банков*, которые между собой тесно взаимосвязаны.

Необходимо также учитывать, что функция монетарного контроля является одной из наиболее значимых. Однако, поскольку экономические последствия регулирования уровня обязательных резервов далеко не однозначны, они характеризуются многими экономистами как один из самых противоречивых инструментов, используемых центральными банками. Негативные последствия¹, которые оказывает изменение нормы обязательного резервирования в связи с необходимостью регулирования денежной массы и уровня инфляции на деятельность коммерческих банков, обусловили постепенное прекращение активного использования обязательных резервов как инструмента денежно-кредитной политики и переход к более рыночным и гибким инструментам, в частности операциям рефинансирования, операциям на открытом рынке, сделкам РЕПО и другим. Это подтверждается практикой работы центральных банков Канады, Мексики, Новой Зеландии, Швеции, Англии, исключивших обязательные резервы из состава финансовых инструментов, или практикой работы центральных банков Колумбии², Перу³, Саудовской Аравии⁴, прекративших их активно использовать в начале 90-х годов прошлого века.

Функция управления ликвидностью предполагает, что, манипулируя нормой обязательного резервирования и предоставляя банкам доступ к обязательным резервам, центральные банки регулируют ликвидность на уровне банковской системы в целом и на уровне отдельного банка в частности.

Увеличение норматива отчислений в фонд обязательных резервов приводит к абсорбированию избыточной ликвидности и росту остатков на счетах в центральных банках, которые тем самым расширяют собственные возможности по рефинансированию банковской системы. Уменьшение норматива отчислений приводит к краткосрочному росту ликвидности на счетах банков, поскольку высвободившийся в результате этого ресурс использует-

ся ими для погашения обязательств перед кредиторами в случае необходимости или через некоторое время размещается в приносящие доход активы (рис. 2).

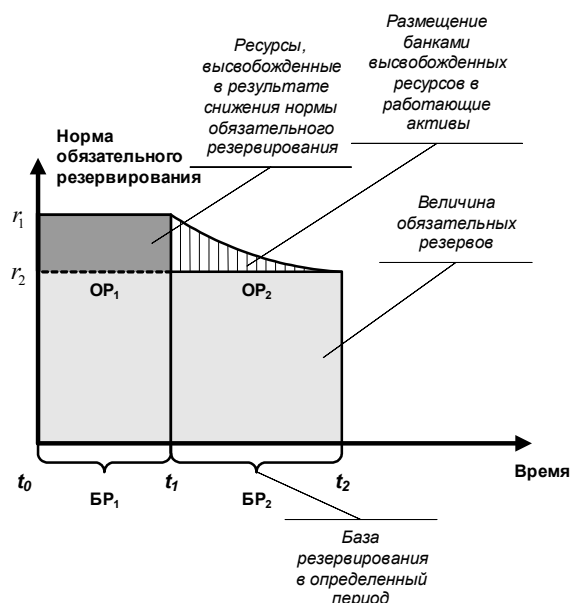


Рис. 2. Изменение величины обязательных резервов в результате сокращения нормы обязательного резервирования

Необходимо особо отметить, что снижение нормы резервирования может происходить не только в кризисные периоды, когда банковская система нуждается в свободных ликвидных средствах, но и при стабильной экономической ситуации в стране и банковской системе. Центральный банк может определить предельно допустимое значение размера фонда обязательных резервов, которое будет поддерживать необходимый уровень ликвидности в банковской системе и выполнять роль «подушки безопасности».

Пусть необходимое значение фонда обязательных резервов будет равно OP_i (рис. 3). Данное значение было получено при величине нормы обязательного резервирования r_i и базе резервирования BP_i :

$$OP_i = r_i * BP_i \quad (1)$$

Очевидно, что обеспечить необходимое значение фонда обязательных резервов можно и при меньшей норме резервирования. Однако для этого банки долж-

¹ Например, ограничению кредитного потенциала коммерческих банков, поскольку изымаемая в виде обязательных резервов часть ссудного капитала в конечном счете изымается из реального сектора экономики; удорожанию привлеченных и размещенных средств; снижению уровня прибыли; дестабилизации деятельности банков в случае частых изменений норм обязательного резервирования, поскольку даже незначительные корректировки резервных норм оказывают существенное воздействие на объемы резервов. Если же коэффициент резервирования не изменять, то вполне можно ставить вопрос о целесообразности их использования как инструмента денежно-кредитного регулирования.

² См.: Monetary policy operating procedures in Colombia by Jose Dario Uribe. BIS policy papers №5 Monetary policy operating procedures in emerging market economies. March 1999.

³ См.: Monetary policy operating procedures: the Peruvian case by Marilyn Choy Chong. BIS policy papers №5 Monetary policy operating procedures in emerging market economies. March 1999.

⁴ См.: Monetary policy instruments and procedures in Saudi Arabia by Muhammad Al-Jasser and Ahmed Banafe. BIS policy papers №5 Monetary policy operating procedures in emerging market economies. March 1999.

ны суметь привлечь соответствующий объем ресурсов, чтобы рост базы резервирования компенсировал снижения норматива.

В частности, за период $t_1 - t_2$ база резервирования увеличилась в 2 раза (BP_2) по сравнению с базой резервирования в период $t_0 - t_1$ (BP_1), что дает возможность центральному банку соответствующим образом сокра-

тить размер норматива ($r_2 = \frac{r_1}{2}$). Однако в результате

этого величина обязательных резервов банковской системе не изменилась:

$$OP_2 = r_2 * BP_2 = \frac{r_1}{2} * 2 * BP_1 = r_1 * BP_1 \quad (2)$$

Следует отметить, что рассмотренная модель в известной мере абстрактна, поскольку не учитывает то, что рост базы резервирования носит переменный характер и обусловливается влиянием различных, часто случайных факторов.

Однако рассмотренные ситуации позволяют выделить функцию регулирования структурной ликвидности банковской системы. При этом манипулирование нормой обязательного резервирования позволяет корректировать не столько ликвидность и платежеспособность отдельного банка, сколько всей банковской системы. Это объясняется тем, что обязательные резервы не способны оперативно реагировать на возникающие требования по погашению обязательств, поскольку становятся доступными банку значительно позже предъявления требований клиентов по выплате денежных средств, в результате чего банк вынуж-

ден поддерживать текущую ликвидность за счет использования других активов. Однако введение центральными банками механизма усреднения резервов позволило некоторым образом исправить указанный недостаток, поскольку банки получили возможность использовать часть обязательных резервов для регулирования текущей ликвидности¹.

Объем привлеченных банком из фонда обязательного резервирования средств можно охарактеризовать следующей величиной:

$$K_{ус} * OP * D_{исп}, \quad (3)$$

где OP – сумма обязательных резервов, вычисленная на основе данных расчета размера обязательных резервов, подлежащих депонированию в Банке России,

$K_{ус}$ – коэффициент усреднения резервов,

$D_{исп}$ – доля средств, реально перечисленных на счет от возможного объема.

Однако менеджмент банка должен понимать, что, воспользовавшись в период времени t_0 определенной частью фонда обязательных резервов, к концу периода поддержания t_n банк должен будет перечислить в ФОР сумму в два раза большую заимствованной, как это следует из рисунка 4.

Таким образом, менеджмент должен четко оценить достаточность средств для погашения обязательств перед Банком России в срок t_n . В противном случае нарушение размера резервов, который необходимо поддерживать, приведет к списанию Банком России с корреспондентского счета (корреспондентского(их) субсчета(ов)) кредитной организации суммы недовнесенных средств, а также взысканию штрафа.

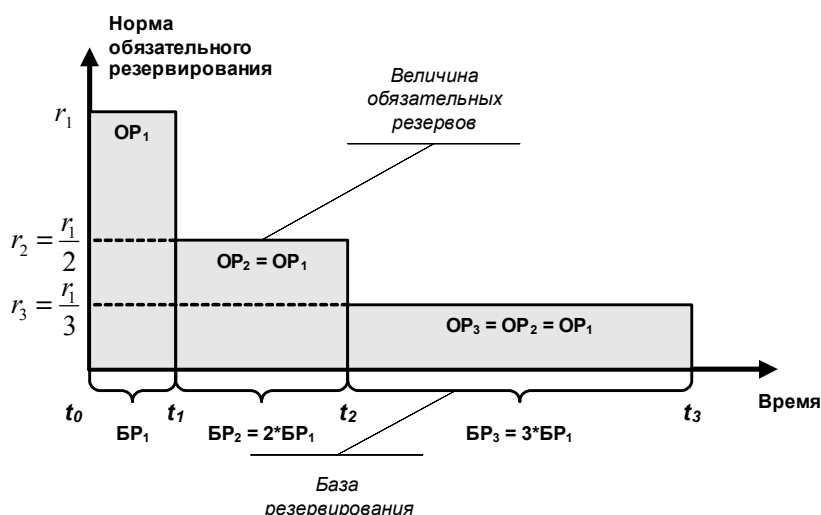


Рис. 3. Схема поддержания необходимого уровня ликвидности в банковской системе посредством изменения параметров обязательного резервирования

¹ Суть механизма усреднения заключается в том, что кредитная организация получает право не перечислять в центральный банк часть обязательных резервов в размере определенной величины, а поддерживать определенный неснижаемый остаток на своем счете в центральном банке.

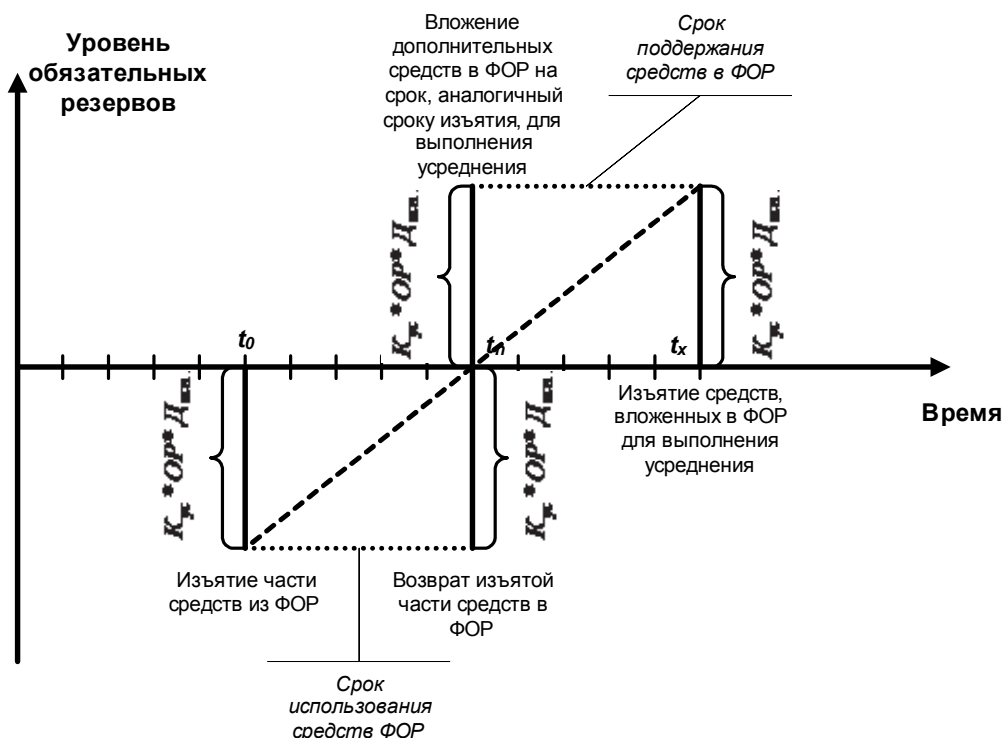


Рис. 4. Схема использования механизма усреднения обязательных резервов (классическая схема)

В общем виде систему ограничений для использования обязательных резервов в данном случае можно представить следующим образом:

$$\begin{cases} t_x \leq t_n - t_0 \\ FV_x \geq 2 * K_{yc} * OP * D_{ucn} \\ I_x \geq 2 * K_{yc} * OP * D_{ucn} \\ I_x - CC_x \geq 2 * K_{yc} * OP * D_{ucn} \end{cases} \Rightarrow \quad (4)$$

$$\Rightarrow \begin{cases} t_x \leq t_n - t_0 \\ I_x - CC_x \geq 2 * K_{yc} * OP * D_{ucn} \end{cases}$$

где t_x – срок, оставшийся до завершения активной операции;

t_0 – дата использования механизма усреднения;

t_n – дата окончания периода поддержания обязательных резервов;

FV_x – будущая стоимость проведения активной операции;

I_x – приращение (доход) от проведения активной операции;

CC_x – затраты на привлечение средств для проведения активной операции.

Первое ограничение характеризует то, что срок, необходимый для завершения активной операции, с помощью которой банк планирует вернуть средства в фонд обязательных резервов, не должен превышать срок окончания действующего периода поддержания

обязательных резервов. Последующие ограничения характеризуют соотношение между величиной средств, которую необходимо перечислить в фонд обязательных резервов, и величиной средств, полученных банком от проведения активной операции. Каждое последующее ограничение усиливает требование предыдущего. В частности, последнее свидетельствует о том, что величина предстоящих выплат в фонд обязательных резервов должна покрываться прибылью, полученной банком от реализации активной операции.

Необходимость введения более жестких ограничений обусловлена тем, что для реализации активной операции банк занял на рынке определенный финансовый ресурс на определенных условиях, выполнение которых предусматривает возврат привлеченного на рынке капитала через некоторое время с выплатой процентов. Таким образом, часть средств, полученных от реализации активной операции, банку предстоит вернуть. В результате реальным источником погашения обязательств перед фондом обязательных резервов может служить только положительный финансовый результат от проведения сделки.

Литература

1. Акимов О.М. Управление избыточными резервами: опыт ФРС США // Деньги и кредит. – 2011. – №9. – С. 48–52.
2. Новашина Т.С., Карпунин В.И., Волнин В.А. Механизмы функционирования обязательных резервов в контексте обеспечения финансовой устойчивости банков // Экономические науки. – 2008. – №3 (40). – С. 319–331.

3. Письмо Банка России от 11 августа 2010 г. №113-Т «Об отражении в бухгалтерском учете кредитной организации операций по депонированию обязательных резервов в Банке России».

4. Положение Банка России от 1 декабря 2015 г. №507-П «Об обязательных резервах кредитных организаций».

5. Положение Банка России от 16 июля 2012 г. №385-П «О правилах ведения бухгалтерского учета в кредитных организациях, расположенных на территории Российской Федерации».

6. *Прончатов Е.А.* Резервные требования Банка России на службе социально-экономической политики государства // *Банковское дело*. – 2011. – №7. – С. 21–24.

7. Указание Банка России от 10 июня 2016 года №4038-У «Об обязательных резервных требованиях».

8. Федеральный закон от 02.12.1990 №395-1 «О банках и банковской деятельности» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.07.2016).

9. Федеральный закон от 10.07.2002 №86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» (с изм. и доп., вступ. в силу с 28.06.2016).

References

1. Akimov O.M. (2011) Management of excess reserves: evidence from the U.S. Federal reserve. *Money and credit*, no. 9, pp. 48–52.

2. Novashina T.S., Karpunin V.I., Volnin V.A. (2008) Mechanisms of functioning of obligatory reserves in the context of ensuring the financial stability of banks. *Economic science*, no. 3 (40), pp. 319–331.

3. Bank of Russia letter of 11 August 2010 No. 113-T of the reflection in accounting of a credit institution of operations for the depositing of obligatory reserves in Bank of Russia».

4. The Bank of Russia regulation of December 1, 2015 No. 507-P «On mandatory reserves of credit institutions».

5. The Bank of Russia regulation dated 16 July 2012 n 385-P «About rules of conducting accounting in the credit organizations located on the territory of the Russian Federation».

6. Pronchatov E.A. (2011) Reserve requirements the Bank of Russia in the service of socio-economic policy. *Banking*, no. 7, pp. 21–24.

7. The Bank of Russia of June 10, 2016 No. 4038-»compulsory reserve requirements».

8. The Federal law from 02.12.1990 №395-1 «On banks and banking activities» (as amended. and EXT., joined. valid from 01.07.2016).

9. Federal law of 10.07.2002 №86-FZ «On the Central Bank of the Russian Federation (Bank of Russia)» (Rev. and EXT., joined. in force 28.06.2016).

УДК 339.37

В.П. Чеглов,
кандидат экономических наук,
доцент, профессор кафедры
коммерции и торгового дела, МФПУ
«Синергия»,
Москва, Россия

А.В. Чеглов,
юрист,
Москва, Россия

О природе «недобросовестных практик» в торговле и механизме регулирования отрасли в условиях интеграции

Аннотация

Цель работы. Статья посвящена исследованию взаимоотношений интегрированной торговли и производителей, экономической природы так называемых «недобросовестных практик», реализуемых крупными торговыми системами.

Материалы и методы. В статье дается сравнительный анализ механизма саморегулирования отрасли, сложившегося в Великобритании и России.

Результат. Предложены методологические подходы к совершенствованию механизма регулирования взаимоотношений интегрированных торговых систем и производителей товаров.

Заключение. Результаты исследования могут быть использованы для совершенствования механизмов регулирования торговли в условиях интеграции.

Ключевые слова: торговые сети, интегрированные торговые системы, товародвижение, недобросовестные практики, регулирование торговли.

V.P. Cheglov,
PhD. in Economy, Associate Professor,
Professor of the Department of
Commerce
and trade businesses, «Synergy»,
Moscow, Russia

A.V. Cheglov,
lawyer,
Moscow, Russia

The Nature of the Unfair Practices in Trade and the Trade Regulation Mechanism in the Conditions of Integration

Abstract

Purpose of work. The article describes the investigation of the interrelations between integrated trade and suppliers and of the economic nature of the so-called unfair practices, implemented by big trade systems.

Materials and methods. The article provides the comparison between British and Russian mechanisms of self-regulation in respect of the aforementioned interrelations.

Results. The article offers some methodological approaches to the improvement of such mechanisms.

Conclusion. The results of the study can be used to improve control over the trade in terms of integration.

Keywords: trade chains, integrated trade systems, merchandising, unfair practices, trade regulation.

Цель государственного регулирования на потребительском рынке декларируется чаще всего как выравнивание условий конкуренции, оптимизация товарных и денежных потоков, реже – как защита отечественного производителя и стимулирование национального производства. На самом деле, сегодня требуется согласование

бизнес-интересов формирующихся интегрированных торговых систем и крупных производственных холдингов федерального значения (в части распределения добавленной стоимости и получаемого дохода), мелких поставщиков (в части доступа к каналам продаж), оптовой торговли (в части перераспределения товарных потоков).

Практика же сводится к устранению конфликтов, связанных с применением интегрированной торговли ряда инструментов перераспределения влияния на рынке. Часть таких инструментов антимонопольная комиссия Великобритании еще в 1999 г. обозначила как «недобросовестные практики». К ним относятся:

- манипулирование розничными ценами на локальных рынках вне связи с реальным изменением уровня издержек компаний;
- давление на поставщиков в отношении снижения закупочных цен вне учета реальной себестоимости товара и логистических затрат;
- взимание платы за «вход» поставщика в многоканальные сети магазинов, ввод новых позиций ассортимента в действующие контрактные соглашения, истребование ретроспективных маркетинговых бонусов;
- изменение соглашений в одностороннем порядке, нарушение сроков и условий договора, перенос хозяйственных рисков на поставщиков [13].

Постановка проблемы

Отечественная торговля сегодня развивается по сценарию, пройденному ведущими зарубежными экономиками в 80–90-х годах XX века. В стране активно формируются интегрированные торговые системы (ИТС). Под интегрированными торговыми системами мы понимаем объединения торговых и инфраструктурных предприятий, увязанных в единое организационное и экономическое пространство с помощью сетевой архитектуры размещения, механизмов внутриотраслевого и межотраслевого взаимодействия, технологической дифференциации и инкорпорирования, консолидации и перераспределения собственности и ресурсов, централизации и координации управления; объединения, созданные в целях повышения эффективности хозяйственной деятельности, получения интегратором синергетического эффекта и конкурентных преимуществ на рынке [см.: 10].

Такие объединения изменяют расстановку сил в процессе товародвижения, начинают диктовать производителям свои условия взаимодействия, формируя проблему сглаживания противоречий между участниками цепи поставки. В связи с этим необходимо исследовать экономическую природу применяемых ими инструментов, оценить их влияние на рынок, понять, необходимо ли и в какой степени регулировать взаимоотношения торговли и производителей, найти своеобразный «водораздел» [8, 9]. Остановимся на этих вопросах подробнее.

Экономическая природа «недобросовестных практик»

Исключая посредников, ИТС увеличивает разницу между ценой продажи и ценой закупки товара или операционный доход, получая результат, который можно определить как эффект первого рода» (за рубежом обычно обозначается как *front-маржа*). Иного рода результат (назовем его эффектом «второго рода») образуется

за счет унификации и оптимизации ассортимента. Здесь системная синергия проявляется в более высоких удельных продажах, где каждый участник товародвижения получает свою выгоду. При этом роль и вклад каждого участника товародвижения не столь очевидны и могут вызывать споры, чаще сводимые к вопросу скидки за объем закупленных торговой системой у поставщика товаров. На самом деле, системный эффект «второго рода» для ИТС формирует также возможность предоставлять производителям (поставщикам) уникальные возможности доступа в развитую товаропроводящую систему через собственную распределительную структуру, предлагать возможности проникновения на рынок или его отдельный сегмент, формировать спрос и оценивать потенциал товара, поддерживать продажи направленным маркетингом.

Дополнительные доходы ИТС от упомянутых услуг обычно называют маркетинговыми платежами (за рубежом они обозначаются как *back-маржа*). Отметим, что эти доходы ИТС в России классифицируются сегодня как «теневые» доходы, хотя таковыми они после ужесточения законодательства 2009 г. [7] быть перестали. Не менее дискуссионным остается вопрос «навязывания» торговыми системами поставщикам таких платежей, по которым начиная с 80-х гг. XX века происходит многолетнее столкновение противников перераспределения платежей в пользу торговли, «теории рыночной власти», по классификации В.В. Радаева [5, с. 212] и сторонников этой практики («теории эффективности»). Как показывают результаты исследований зарубежных ученых [1, 128–159], перераспределение средств в пользу торговых систем является избирательным инструментом поддержки крупных поставщиков и дискриминации мелких, не способствует справедливому распределению издержек и создает напряженность в отношениях контрагентов в процессе товародвижения.

Рассмотрим экономическую природу и обоснованность механизма формирования ИТС дополнительных доходов. Прежде всего, отметим, что торговые системы полностью или частично исключают из цепи товародвижения посредническое звено (оптовое, логистическое или розничное), доля которых в формировании добавленной стоимости делится между ИТС и товаропроизводителем, после чего перераспределяется через упомянутую и активно критикуемую сегодня систему «бонусных» платежей. Получаемые торговлей бонусы по природе их образования можно разделить на выплаты производителей (поставщиков) за включение товара в ассортимент магазинов и организацию системного мерчандайзинга (своего рода «технологическую» составляющую) и скидки к закупочным ценам за объемы продаж («оборотную» часть).

Технологические платежи можно классифицировать следующим образом. *Плата производителя (поставщика) за включение товаров в ассортиментную матрицу* увязана с количеством предоставляемых торговой системой каналов продаж, выделяемых площадей. По

сути, ИТС предлагает поставщику единовременный выход на потребительский рынок или его сегмент через множество торговых объектов, созданный ею продукт, и вправе рассчитывать на компенсацию, своего рода «паушальный сбор». Эта плата не может вызывать сомнений, ибо продукт «осязаем» и о его объеме контрагенты договариваются. Выбор контрагента каждой стороной осуществляется на конкурентной основе. Плата позволяет ИТС покрыть расходы на создание продукта и получить доход, ее можно рассматривать и как софинансирование развития необходимой поставщику товаропроводящей сети. Оговоримся, что не всякий поставщик может позволить себе оплатить такой сбор, что создает условия для дискриминации. Представляется, что расчет этого платежа должен быть более открытым и понятным для всех участников рынка, и зависеть от количества доступных поставщику магазинов и ассортиментных позиций.

Платеж «за место размещения товара в торговом зале» также достаточно объективен, он опирается на правила мерчандайзинга, согласно которым торговые площади дифференцируются в зависимости от эффективности продаж. Дискуссия вокруг бонусных платежей за полочное пространство развернулась в США еще в 80-е года XX века [6] и идет до настоящего времени. Однако нельзя не признать, что конкуренция поставщиков за место и условия выкладки имеет объективный характер. Проблемой в данном случае является только непрозрачность расчета платежей, отсутствие единых расценок.

К добросовестным практикам следует отнести маркетинговые платежи «за продвижение товаров», если торговля оказывает реальные услуги, предоставляя место под проведение акций или размещение рекламных носителей. А вот сборы «за допуск мерчандайзеров поставщика» вряд ли можно считать объективными и обоснованными, поскольку ИТС и так получает экономические выгоды, переводя на аутсорсинг выкладку части товара. Как и плату «за предоставление (детализацию) информации о продаже», возникшую между контрагентами ввиду централизации логистики торговой системой и потери поставщиками возможности отслеживания продажи по торговым объектам. Проблема требует своего решения и частично решается сегодня через механизм кросс-докинга.

Дополнительные доходы торговой системы «от оборота» тоже объективны по своей природе, если они реализуются через скидки к отпускной цене поставщика и отражаются в договоре. Объем закупки является в торговле традиционным критерием формирования отпускной цены, либо предоставления скидки. Споры вызывает экономическое давление торговых компаний мезоуровня на производителей (поставщиков) микросектора экономики. Но это давление объективно и должно учитываться сторонами при заключении контракта. Иное дело, когда ИТС выдвигает требование предоставить скидку к закупочной цене постфактум, по дос-

тигнутым продажам. Такой платеж, или «ретробонус», следует трактовать как инструмент недобросовестного давления ИТС на поставщика, поскольку он создает «непрозрачные» условия конкуренции.

Зарубежный опыт регулирования «недобросовестных практик»

Практика регулирования «вторичных» расчетов в мире до недавнего времени сводилась к прямому запрету применения отдельных инструментов. Акт Галлана (Франция), например, запрещал бонусы за включение в ассортиментную матрицу новых товарных позиций, использование делистинга, допуская лишь скидку за объемы поставки. Подход показал свою неэффективность, поскольку контрагенты камуфлировали запрещенные расчеты под маркетинговые платежи. Постепенно европейские страны обратились к механизму неформального регулирования отношений ИТС с поставщиками через отраслевые кодексы поведения («добровольные» обязательства в части поведения на рынке), иницируемые, как правило, государственными регуляторами с помощью прямого давления или в обмен на преференции. Как показал мониторинг соглашения английских ИТС Tesco, Asda, Sainsbury's, Safeway [17], отраслевой кодекс поведения повышает добросовестность контрагентов в части соблюдения стандартных условий закупки, сроков оплаты, стимулирует ИТС добровольно отказываться от платы за обработку товаров, исследование спроса, расширение количества торговых объектов, переоборудование действующих магазинов, компенсацию недополученной прибыли. Вместе с тем он накладывает на ИТС принудительно-добровольное обременение, не устраняя неравенство участников рынка в части торгового потенциала.

В России в практику лишь вводятся элементы описанных выше механизмов. Например, ограничение объемной скидки в продовольственном сегменте рынка уровнем в 10% от суммы сделки [7, ст. 9]. При этом торговой системе не запрещается компенсировать выпадающие доходы через договоры возмездного оказания маркетинговых услуг. На наш взгляд, целью регулирования здесь является выведение бонусной части расчетов из теневого сектора под налогообложение, а не создание условий справедливой конкуренции, как это происходит за рубежом [11]. При этом отечественный законодатель непоследователен и сегодня предполагает ужесточить разрешенную объемную скидку до 3% от суммы сделки (без НДС, но включая плату за маркетинговые услуги), запретить взимание платы за «вхождение» поставщика в сеть, листинг и делистинг [3]. Более того, нормы, регулирующие торговлю продовольственными товарами, защищая финансовые интересы поставщиков и позволяя им эффективнее использовать оборотные средства, нарушают при этом право на свободное заключение договоров, прописанное в Гражданском кодексе. Не менее важно, что ИТС компенсируют потери в оборотных средствах от сокращения товарно-

го кредита привлекая банковские кредиты, а свои затраты покрывают за счет повышения цен.

В целом реализуемые механизмы регулирования отношений торговых систем и производителей (поставщиков) малоэффективны, что подтверждает стремление законодателя ужесточить ответственность ИТС и в дополнение к нормам КоАП ввести целый ряд штрафов за создание дискриминационных условий и препятствий поставщикам. Регулирование торговли не способствует формированию условий справедливой конкуренции на потребительском рынке России, защите малого бизнеса (как в промышленности, так и в торговле), улучшению предпринимательской среды, обеспечивая лишь ускоренную консолидацию хозяйствующих субъектов, формирование мезоуровня экономики, закладывает асимметрию в отношениях торговых организаций и их поставщиков. Применяемые практики регулирования являются своеобразным компромиссом в противостоянии двух ключевых контрагентов рынка – ИТС и крупных поставщиков.

Мы полагаем, что закупочная мощь ИТС уравновешивается потенциалом производителей известных брендов и крупные контрагенты в состоянии разобраться между собой сами, так же как и мелкие торговцы на своем уровне. Государству следует управлять пропорциями развития торговли, протекционировать малому бизнесу, а для этого надо ограничить прямое вмешательство в развитие отрасли ее мезоуровнем, стимулировать процессы саморегулирования на остальных отраслевых уровнях, использовать прежде всего инструменты антимонопольного межотраслевого регулирования, сместить акценты регулирования на муниципальный уровень власти, обеспечить стабильность экономических и правовых условий, формирование в стране предпринимательской культуры.

Развитие отраслевого саморегулирования в России

Вопросы саморегулирования получили в нашей стране развитие в первое десятилетие XXI века, когда сложился целый ряд отраслевых независимых ассоциаций и союзов. Отметим ассоциацию компаний розничной торговли (АКОРТ), Союз независимых сетей (СНС) России, Национальную ассоциацию сетевой торговли (НАСТ). Деятельность всех этих образований, как показывает анализ, сводится к борьбе с отраслевыми объединениями производителей вокруг правового регулирования вопросов товародвижения и выгодоприобретения.

Следующим толчком к развитию саморегулирования отечественной торговли следует рассматривать принятие в 2012 г. Кодекса добросовестных практик взаимоотношений между торговыми сетями и поставщиками потребительских товаров, инициированное государством через систему сложившихся отраслевых ассоциаций: АКОРТ, ассоциации «Русбренд», «Союзмолоко», «Руспотребсоюз», комитета по потребительскому рынку Торгово-промышленной палаты (ТПП) РФ, Союза потребителей России и т. д. Кодекс позиционируется как свод

рекомендуемых правил взаимодействия («делового обыкновения») между торговыми сетями и поставщиками потребительских товаров на рынке РФ, складывающихся в преддоговорных и договорных отношениях в рамках договоров поставки и оказания услуг [4].

К позитивным чертам принятого документа относятся: своевременность его появления, что позволило снять или отложить решение ряда взаимных претензий, облегченный характер присоединения, создание из числа участников комиссии по разрешению споров, детализация добросовестных практик в части изменения поставщиками цен при исполнении договоров поставки, что актуально в условиях волатильности национальной валюты. На этом положительные моменты исчерпываются. К существенным недостаткам следует отнести декларативность документа. Торговые системы и поставщики рассматриваются как равноправные партнеры, хотя, как мы показали в исследовании, ИТС сегодня формируют потребительский рынок и конкурировать с ними могут только промышленные и финансово-промышленные холдинги. Содержание кодекса напоминает инструкцию действий сторон при осуществлении товародвижения, не регулируя вопросы перераспределения платежей (бонусов) между торговыми сетями и поставщиками. Мы видим предложения о создании целой конструкции из новых и действующих регулирующих органов, с расширением их полномочий: совета рынка, который предлагается формировать на базе региональных торгово-промышленных палат, с участием представителей торговли и промышленности, Минпромторга РФ; коммерческого арбитража; ФАС, наделенного функциями арбитра и др. [2].

На наш взгляд, увеличение числа отраслевых регуляторов не решит проблему саморегулирования торговли. Необходимо правильно расставить акценты, грамотно использовать зарубежный опыт [11]. Исследуем, как отечественная практика саморегулирования соотносится с международной практикой на основе сопоставления российского кодекса практик добросовестных взаимоотношений с британским аналогом (табл. 1).

Мы видим, что власти Великобритании осторожно вмешиваются в указанные отношения, считая, что это сфера регулирования договорных отношений, а при невозможности достижения сторонами консенсуса – арбитража и антимонопольного законодательства. Зона регулирования определена на основе тщательного анализа конфликтов, выделена область отношений, требующая сочетания управляющего воздействия и саморегулирования. В итоге английский кодекс применяется только к сегменту торговли продуктами питания и сопутствующими товарами, что отражено в его названии – The Groceries Supply Code of Practice [16]. Регулирование здесь означает наложение ограничений на торговые системы, располагающие значимой рыночной силой, во взаимоотношениях с поставщиками, а целью является балансирование конкурентных условий на выделенном сегменте.

Таблица 1

Сопоставительный анализ кодексов добросовестных практик Великобритании и России и предложения по развитию саморегулирования на отечественном рынке

Свойства / практики	Великобритания [14]	Россия [4]	Предложения автора
Характер документа	Принудительно-добровольное участие. ИТС с оборотом более 1 млрд фунтов, а также включенные в список антимонопольным органом страны обязаны исполнять Кодекс. Участники рассматриваются как системы	Добровольное участие через ассоциации, отражение положений Кодекса в договорах, внутренние кодексы. Добровольный характер следования	Принудительное применение кодекса к ИТС федерального значения (отечественным и зарубежным) с ежегодным оборотом от 10 млрд руб., торговым системам – нарушителям антимонопольного законодательства. Добровольное участие всех субъектов рынка на основании декларации присоединения
Цели применения	Обеспечение честного и законного ведения дел ритейлером в отношении с его поставщиками, т. е. добросовестное поведение, без различий в том, являются ли достигнутые договоренности подлежащими судебной защите, без принуждения, с уважением потребности поставщика в уверенности относительно рисков и расходов от торговой деятельности, особенно относительно продукции, доставки и платежей	Формирование практик взаимодействия, основных на принципах добросовестности, при заключении и исполнении договоров между поставщиками и торговыми сетями и обеспечение баланса коммерческих интересов торговых сетей и поставщиков. Повышение эффективности взаимодействия между торговыми сетями и поставщиками и оптимизация издержек по всей цепочке поставок; создание условий для соблюдения всеми участниками рынка этических правил использования рыночной силы и содействие развитию конкуренции на рынке. Содействие в удовлетворении потребностей покупателей в качественных потребительских товарах	Защита интересов региональных и местных торговцев и поставщиков в отношении применения транснациональными и федеральными ИТС фактора рыночной силы. Балансирование интересов и возможностей участников потребительского рынка
Область применения	Groceries (продукты питания и сопутствующие товары) включают: продукты питания (кроме тех, которые продаются для употребления в магазине), корма для животных, напитки (алкогольные и безалкогольные), кроме тех, которые продаются для потребления в магазине, чистящие средства, туалетные принадлежности и товары бытового назначения, исключая: моторное топливо, одежду, продукты категории DIY, финансовые операции, фармацевтику, газеты, журналы, открытки, CD, DVD, видео и аудиокассеты, игрушки, растения, цветы, парфюмерию, косметику, электрические приборы, кухонную технику, садовые инструменты, книги, табак и табачные продукты	Товары, реализуемые для личного потребления или домашнего пользования. Продукты питания в натуральном или переработанном виде, находящиеся в обороте и употребляемые человеком в пищу (в том числе продукты детского питания, продукты диетического питания), бутилированная питьевая вода, алкогольная продукция, пиво и напитки, заготавливаемые на его основе, безалкогольные напитки, жевательная резинка, пищевые добавки и биологически активные добавки). Непродовольственные (ткани, одежда, белье, обувь, моющие средства, косметические и парфюмерные товары, компьютеры и оргтехника, мобильные телефоны, аудио- и видеотехника, бытовая техника, мебель, предметы домашнего обихода, напольные покрытия, строительные материалы, ювелирные изделия, фармацевтика, медицинские и ортопедические товары, книги, газеты и журналы)	Весь потребительский рынок, включая мелкооптовые продажи

Продолжение Таблицы 1

Особенности	Оговариваются наиболее спорные моменты отношений по поставке товаров	Прописана подробная инструкция по поставке товаров.	Критерии добросовестности ИТС и поставщиков. Типовые практики.
Ответственность	Компания и персонально менеджер, занимающиеся закупкой (старший и главный закупщики), менеджер, ответственный за соблюдение Кодекса и их непосредственные руководители	Торговые системы и поставщики как юридические лица	Торговые системы, персонально закупщики, коммерческий директор. Менеджер по соблюдению Кодекса, подчиненный Генеральному директору ИТС.
Орган регулирования отношений	Общественный орган (омбудсмен) Орган (межведомственный) по конкуренции и рынку (введен вместо комиссии по конкуренции и офиса справедливой торговли)	Переговоры сторон. Комиссия по разрешению споров, созданная ассоциациями	Менеджер ИТС по соблюдению Кодекса, Торгово-промышленная палата как общий орган по разрешению споров, ФАС как межотраслевой регулирующий орган
Инструменты регулирования	Орган по конкуренции и рынку может издавать и отменять обязательные к исполнению указания в отношении торговой компании и ее сотрудников, связанные с необходимостью осуществить или воздержаться от совершения действий, определенных описанных в Кодексе и/или связанных с ним распоряжений	Переговоры, решения комиссии по разрешению споров	ФАС должен иметь право издавать и отменять обязательные к исполнению указания (и отменять их) в отношении торговой компании и ее сотрудников – указания, связанные с необходимостью осуществить или воздержаться от совершения действий, определенных описанных в Кодексе и/или связанных с ним распоряжений
Инструмент соблюдения	Тренинги по соблюдению Кодекса. Персональная ответственность уполномоченных лиц Письменное подтверждение торговой организации обязательств не требовать прямо или косвенно от Поставщика совершения действий, связанных с маркетинговыми издержками, убытками, промоакциями, изменениями в процедуре поставки, навязыванием условий договора	Двусторонняя письменная фиксация	Тренинги по соблюдению Кодекса. Персональная ответственность уполномоченных лиц, письменное подтверждение ИТС
Порядок изменения цен	Не рассматривается	Жесткий срок согласования изменений – не более 30 дней после получения уведомления. Срок может быть изменен при наступлении форс-мажорных обстоятельств решением Межотраслевого экспертного совета по развитию потребительского рынка. Право на отказ от товара при несогласии с ценой без санкций. Нельзя требовать раскрытия калькуляции цены и информации о ценах в отношении других контрагентов	ИТС – участники Кодекса должны получить право ознакомиться с калькуляцией цены поставщика при ее росте свыше 5% в месяц в условиях стабильной рыночной конъюнктуры, инициирования расследований ФАС при необоснованном росте цен.
Обеспечение равенства	Не рассматривается	Требование равных конкурентных условий	Нет необходимости, оговорено в законе о конкуренции

Окончание Таблицы 1

Приемка товаров	Не рассматривается	Подробная инструкция	Нет необходимости
Условия ввода товара	Письменное подтверждение ИТС о воздержании от требования маркетинговых платежей	Бесперебойное обеспечение товаром Регулярный заказ. Подробная инструкция составления спецификации	Письменное подтверждение ИТС о воздержании от требования маркетинговых платежей, кроме прописанных в договоре платежей, кроме прописанных в договоре случаев
Ретроспективные изменения	Запрещены, кроме прописанных в договоре случаев	Не прописаны	Должны быть запрещены, кроме прописанных в договоре случаев
Маркетинговые сборы	Запрещена плата за листинг, расширение каналов сбыта (за исключением ввода нового товара в более чем 25% магазинов (связанного с повышенными рисками для торговли), накопление товарного запаса. Все маркетинговые активности прописываются в договоре	Не прописано	Запрет ИТС взимать плату за листинг, расширение каналов сбыта (за исключением ввода нового товара в более чем 25% магазинов, связанного с повышенными рисками торговли), накопление товарного запаса. Маркетинговая активность должна быть прописана в договоре поставки.
Промоактивности	Запрещено требовать от поставщика оплаты всех расходов на промо Участие прописывается в договоре	Согласование участия, сроки согласования. Возможность отказа от участия	Обязательство солидарного участия в промо, согласованного в договоре поставки. В части товаров СТМ требование оплаты промо с поставщика должно быть запрещено
Вывод товара - из ассортимента	Возможен только в силу экономических причин и должен быть обоснован	Уведомление от торговой организации и покрытие обоснованных расходов	ИТС может вывести товар в силу экономических причин с уведомлением согласно договору
Неустойки за неисполнение договора	Не рассматриваются, т. к. прописаны в договорах	Неустойки подробно прописываются в договорах и должны быть прозрачными	Практики установления неустоек должны быть зеркальными и прописываться в типовых договорах
Претензии покупателя	Ложатся на продавца с правом требовать возмещения от производителя в случае его доказанной вины	Ложатся на продавца, за исключением доказанной вины поставщика	Ложатся на продавца с правом требовать возмещения от производителя в случае его доказанной вины
Срок оплаты товара	Согласно договору поставки, в разумное время после получения счета	Не прописано	Согласно договору поставки, в разумное время после получения счета
Мониторинг	Предоставление ИТС информации в Орган по конкуренции и рынку	Не предусмотрено	Предоставление отчета по соблюдению Кодекса в ТПП РФ и ФАС

Важно, что исполнение ограничений обеспечивается самими компаниями, контролируется поставщиками, общественным институтом омбудсмена и межведомственным антимонопольным органом власти. Сам кодекс вводится распоряжением межотраслевого антимонопольного органа [15] избирательно. Кодекс признается обязательным только для торговых систем, фигурирующих в антимонопольных расследованиях и жалобах поставщиков, а также компаний отраслевого мезоуровня с ежегодным оборотом более 1 млрд фунтов. Положения кодекса устанавливаются двухуровневая, конкретная ответственность торговой системы за неисполнение предписаний, корпоративная и личная (менеджеров, занимающихся закупками и товародвижением). Для этого в структуре торговой системы – участника кодекса предусмотрена должность менеджера по его соблюдению и отчеты перед антимонопольным органом, положения кодекса конкретны и охватывают наиболее спорные моменты взаимоотношений торговой системы и поставщиков.

При сопоставлении практик саморегулирования торговли необходимо учитывать различия в экономическом развитии стран, уровень интеграции отрасли, ее конфигурацию, развитие и защищенность малого бизнеса, наконец, такое качество, как договороспособность предпринимателей. Прямой перенос зарубежных практик на российские условия является невозможным, поэтому мы предлагаем следующую модель применения добросовестных практик в торговле России.

Общие положения

Применение кодекса должно быть избирательным. Принудительное применение кодекса к ИТС национального значения (равно как к отечественным, так и зарубежным) с ежегодным оборотом от 10 млрд руб., а также нарушителям антимонопольного законодательства и добровольное участие всех субъектов рынка на основании декларации присоединения. Цель применения – защита интересов региональных и местных торговцев и поставщиков в отношении применения транснациональными и федеральными интегрированными торговыми и финансово-промышленными системами фактора рыночной силы. Балансирование интересов и возможностей участников потребительского рынка. Область применения – весь потребительский рынок, включая сегмент мелкооптовых продаж. Особенности содержания – отражение только актуальных практик реализации договорных отношений.

Ответственность сторон – торговые системы, персонально закупщики, вышестоящие менеджеры, принимающие решения, менеджер по соблюдению кодекса, подчиненный напрямую Генеральному директору ИТС. Поставщики, как юридические лица. Органы регулирования и мониторинга – менеджер торговой системы по соблюдению кодекса, торгово-промышленная палата как общественный орган по разрешению споров, ФАС – как межотраслевой государственный регулирующий орган.

Инструменты – тренинги по соблюдению Кодекса. Персональная ответственность уполномоченных лиц, письменное подтверждение ИТС обязательств не требовать прямо или косвенно от поставщика совершения действий, связанных с маркетинговыми издержками, убылью товара, платежами, промоакциями, изменениями в процедуре поставки, навязыванием условий договора поставки.

Актуальные практики

Порядок изменения цен – торговая система должна иметь право ознакомления с калькуляцией цены поставщика при ее росте свыше 5% в месяц в условиях стабильной рыночной конъюнктуры, а также инициирования расследований ФАС при необоснованном росте цен.

Условие ввода товара в ассортимент торговой системы: письменное подтверждение ИТС о воздержании от требования маркетинговых платежей и ретроспективных изменений договоров поставки, за исключением прописанных сторонами при заключении договора случаев.

Из маркетинговых платежей должна быть исключена плата торговым системам за ввод товаров в ассортимент, расширение каналов сбыта (за исключением ввода нового товара в более чем 25% магазинов, связанного с повышенными рисками торговли), накопление товарного запаса. Все маркетинговые активности, участие поставщика в софинансировании развития ИТС могут быть прописывать в договоре поставки.

Практики промоактивности должны предусматривать обязательства солидарного участия сторон, согласованного в договоре поставки. В части товаров СТМ требование оплаты промо с поставщика должно быть запрещено.

Порядок вывода товаров из ассортимента ИТС: вывод товарной позиции из ассортимента ИТС возможен только в силу экономических причин с уведомлением поставщика согласно договору.

Регулирование сроков оплаты должно сводиться к отслеживанию сроков, обозначенных сторонами в договоре поставки и соблюдением ИТС разумного времени после получения счета.

Установление неустоек за ненадлежащее исполнение договоров должно носить зеркальный характер и фиксироваться в типовых договорах. Претензии розничных покупателей должны возлагаться на продавца, с правом предъявления регрессного требования в случае доказанной вины поставщика.

Внутриотраслевые ограничения: разделение рисков при заключении арендных договоров, отказ от практик «перекупки» прав аренды, ежедневных изменений розничных цен по результатам мониторинга конкурентов, их стабилизация, поддержание форматных стандартов обслуживания.

Устранение острых проблем в отношениях товаропроизводителей и торговли мезоуровня экономики не должно сводиться только к инструментам отраслевой самоорганизации. Ряд проблем товародвижения может быть решен только на уровне субъектов федерации, территориальных образований.

Литература

1. Блум П.М., Гундлах Г.Т., Кэннон Дж. П. Плата за торговое место: теоретические направления и взгляды менеджеров-практиков // Экономическая политика. – 2008. – №5.
2. В закон о торговле внесут поправки о саморегулировании. URL: retail.ru. (12.04.16).
3. Законопроект об изменениях в закон «О торговле» и КоАП, внесенный в Государственную Думу 21 января 2015 г. группой депутатов во главе с И. Яровой и В. Эвангельским.
4. Кодекс добросовестных практик взаимоотношений между торговыми сетями и поставщиками потребительских товаров, 2012. URL: codeofconduct.ru.
5. Радаев В.В. Кому принадлежит власть на потребительских рынках: отношения розничных сетей и поставщиков в современной России. – М.: Изд. ВШЭ, 2011.
6. Райт Дж. Антимонопольное законодательство и вертикальные соглашения в розничной торговле: материалы семинара Центра стратегических разработок и InLiberty.ru. 20.01.2010. URL: <http://www.inliberty.ru/library/study/1737/>.
7. Федеральный закон от 28.12.2009 №381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ. – 04.01.2010. – №1, ст. 2.
8. Чеглов В.П. Интеграция торговли как фактор трансформации российского общества // Роль бизнеса в трансформации общества. – М.: МФПУ «Синергия», 2015. – Часть 2.
9. Чеглов В.П. Интеграция торговли России и механизмы формирования мезоуровня потребительского рынка // Вестник Академии. – 2015. – №2.
10. Чеглов В.П. Теоретико-методологическое обоснование применения категории «интегрированная торговая система» при анализе процессов трансформации торговли в России // Российское предпринимательство. – 2015. – Т. 16. – №11.
11. Чеглов В.П., Чернухина Г.Н. О качестве институционального регулирования розничной торговли // Менеджмент и бизнес-администрирование. – 2013. – №2.
12. Чеглов В.П., Чернухина Г.Н. О проблемах государственного регулирования торговли России в условиях ее интеграции // Вестник Академии. – 2015. – №4. – С. 93–99.
13. Supermarkets: A Report on the Supply of Groceries from Multiple Stores in the United Kingdom. Competition Commission. 2000.
14. The Groceries (Supply Chain Practices) Market Investigation Order. Competition Commission / Перевод автора. The Groceries Supply Code of Practice. UK. 2009. URL: gov.uk.
15. The Groceries (Supply Chain Practices) Market Investigation Order. Competition Commission, UK. 2009. URL: gov.uk.
16. The Groceries Supply Code of Practice. UK. 2009. URL: gov.uk.
17. The Supply of Groceries in the UK Market Investigation. Competition Commission. 2008. URL: www.competition-commission.org.uk.

References

1. Bloom P.M., Gundlach G.T., Cannon J.P. (2008) Fee for retail space: theoretical directions and the views of managers and practitioners. *Economic policy*, no. 5.
2. In the trade act will make amendments on self-regulation. URL: retail.ru. (12.04.16).
3. The bill on amendments to the law «About trade» and the administrative code, introduced in the State Duma on 21 January 2015 by a group of deputies, headed by I.V. Evangelsim and Spring.
4. The code of good practice for relationships between retail chains and suppliers of consumer goods, 2012. URL: codeofconduct.ru.
5. Radaev V.V. (2011) Who holds the power on consumer markets: the relationship of retailers and suppliers in contemporary Russia.
6. Wright George. (2010) Antitrust and vertical agreements in the retail trade: proceedings of the seminar of the Center for strategic development and InLiberty.ru. 20.01.2010. URL: <http://www.inliberty.ru/library/study/1737/>.
7. Federal law of 28.12.2009 №381-FZ «About bases of state regulation of trade activities in the Russian Federation» (2010). *Collected legislation of the Russian Federation*, no. 1, article 2.
8. Cheglov V.P. (2015) Trade Integration as a factor of transformation of Russian society. *Role of business in transforming society*. Part 2.
9. Cheglov V.P. (2015) Trade Integration of Russia and the formation mechanisms of meso-level consumer market. *Bulletin of the Academy*, no. 2.
10. Cheglov V.P. (2015) Theoretical and methodological rationale for the use of the category «integrated trading system when analyzing the transformation of trade in Russia. *Journal of Russian entrepreneurship*, vol. 16, no. 11.
11. Cheglov P.V., Chernukhina G.N. (2013) The quality of institutional regulation of retail trade. *Management and business administration*, no. 2.
12. Cheglov P.V., Chernukhina G.N. (2015) About the problems of state regulation of the trade of Russia in the conditions of integration. *Bulletin of the Academy*, no. 4, pp. 93–99.
13. Supermarkets (2000): A Report on the Supply of Groceries from Multiple Stores in the United Kingdom. Competition Commission.
14. The Groceries (Supply Chain Practices) Market Investigation Order. Competition Commission / Translation of the author. The Groceries Supply Code of Practice. UK. 2009. URL: gov.uk.
15. The Groceries (Supply Chain Practices) Market Investigation Order. Competition Commission, UK. 2009. URL: gov.uk.
16. The Groceries Supply Code of Practice. UK. 2009. URL: gov.uk.
17. The Supply of Groceries in the UK Market Investigation. Competition Commission. 2008. URL: www.competition-commission.org.uk.

В

опросы теории и практики управления

УДК 65.011

В.А. Ковалев,
доктор экономических наук, доцент,
директор Омского филиала,
ФГОБУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве
Российской Федерации»,
Омск, Россия;
e-mail: kovalev_omsk@list.ru

Н.А. Завалько,
доктор экономических наук, доцент,
зав. кафедрой экономики и финансов,
НОЧУ ВО «Московская академия
предпринимательства
при Правительстве Москвы»,
Москва, Россия;
e-mail: patapskaya@mail.ru

О.П. Ковалева,
кандидат экономических наук,
доцент, зав. кафедрой экономики,
менеджмента и маркетинга,
ФГБОУ ВО «Омский государственный
педагогический университет»,
Омск, Россия;
e-mail: opkovaleva@list.ru

Формализация корпоративной культуры: инструмент эффективного менеджмента или организационная патология?

Аннотация

Цель работы. В статье рассматриваются проблемы формирования корпоративной культуры организации в контексте уровня формализации.

Материалы и методы. Проанализированы существующие подходы к исследованию места корпоративной культуры в системе современного менеджмента.

Результат. Авторы уверены, что чрезмерная формализация корпоративной культуры может рассматриваться как своего рода организационная патология, препятствующая достижению целей организации в долгосрочной перспективе. Сделан вывод о необходимости поиска баланса между формальными и неформальными аспектами корпоративной культуры.

Заключение. Результаты исследования могут быть использованы для совершенствования корпоративной культуры организации.

Ключевые слова: корпоративная культура, организационная культура, организационные патологии, стратегический менеджмент.

V.A. Kovalev,
Director of The Omsk Branch of The
Financial University under the
Government of the Russian Federation,
Omsk, Russia;
e-mail: kovalev_omsk@list.ru

N.A. Zavalko,
Head of Department of Economics
and Finance,
Moscow Academy of
Entrepreneurship under the
Government of Moscow, Moscow,
Russia;
e-mail: patapskaya@mail.ru

O.P. Kovaleva,
Head of the Department of Economics,
Management and Marketing,
Omsk State Pedagogical University,
Omsk, Russia;
e-mail: opkovaleva@list.ru

The Formalization of the Corporate Culture: a Tool of Effective Management or Organizational Pathology?

Abstract

Purpose of work. *The article deals with the problems of formation of corporate culture of the organization in the context of the level of formalization.*

Materials and methods. *Existing approaches to the study of the corporate culture of a place in the system of modern management.*

Results. *The authors believe that excessive formalization of the corporate culture can be seen as a kind of organizational pathology; hinder the achievement of the organization's objectives in the long term. The conclusion about the need to find a balance between the formal and informal aspects of the corporate culture is made.*

Conclusion. *The results of the study can be used to improve the corporate culture of the organization.*

Keywords: *corporate culture, organizational culture, organizational pathology, strategic management.*

В условиях всё усложняющихся внешних и внутренних взаимодействий теоретики и практики менеджмента ищут новые возможности совершенствования и повышения эффективности деятельности организаций. Одним из направлений исследований является формирование максимально соответствующей целям и задачам организационной или корпоративной культуры. В настоящее время менеджмент российских организаций различной отраслевой принадлежности и форм собственности тяготеет к чрезмерной, как мы полагаем, формализации корпоративной культуры. Какими же факторами обусловлена эта тенденция и какие результаты мы можем ожидать?

Одну из наиболее распространённых сегодня трактовок корпоративной культуры дал Э. Шейн, который определял её как паттерн коллективных базовых представлений, обретаемых группой при разрешении проблем адаптации к изменениям внешней среды и внутренней интеграции, эффективность которого оказывается достаточной для того, чтобы считать его ценным и передавать новым членам группы в качестве правильной системы восприятия и рассмотрения названных проблем [14]. Не подлежит сомнению и то, что фундаментальной функцией корпоративной культуры явля-

ется обеспечение постоянства и предсказуемости поведения членов организации, направленного на достижение её целей.

Необходимо также отметить, что наряду с термином «корпоративная культура» (К. Голд, К. Шольц) используются понятия «организационная культура» (М. Пакановский, Н. О'Доннел-Тружиллио, Э. Браун, М. Мишон, П. Штерн) и «культура организации» (Э. Джакс, Д.Элдридж, А. Кромби, Х. Шварц, С. Дэвис, Д. Дреннан, М. Мэскон, Н. Леметр) [3]. Некоторые авторы делают попытку провести различия между этими понятиями. Так, О.В. Бусыгин полагает, что «организационная культура» и «корпоративная культура» – самостоятельные феномены, где первая образовывается спонтанно через взаимодействие ценностей самих работников, а вторая специально формируется, как правило, лидерами корпорации и объединяет ценности этой организации. Т. Базаров, Б. Еремин и др. рассматривают организационную культуру как научное понятие, имеющее свою типологию, а корпоративную культуру – как практическое понятие, связанное исключительно с особенностями конкретной организации. Более того, корпоративная культура рассматривается данными авторами как оригинальная смесь из различных типов

организационных культур [12]. Мы полагаем такую дифференциацию достаточно спорной и, с позиций нашего исследования, предлагаем рассматривать все выше упомянутые понятия как синонимы. Независимо от избранной терминологии практически все авторы рассматривают корпоративную культуру как совокупность базовых моделей (образцов, паттернов) поведения и действий, ценностей, которых придерживаются члены организации, а также определённой символики (артефактов), с помощью которой визуализируются и формализуются модели и ценности.

Как правило, уровень формализации, т.е. фиксации руководителем процедур, которые он считает необходимым закрепить в деятельности своей организации, является характеристикой организационной структуры. Однако сегодня мы отмечаем значительное возрастание степени формализации корпоративной культуры. А. Асаул, М. Асаул, П. Ерофеев, М. Ерофеев отмечают, что многие компании имеют специальные, предназначенные для всех документы, в которых они детально описывают свои ценностные ориентации [3]. При этом принципы, нормы и ценности корпоративной культуры могут эффективно мотивировать сотрудников только при условии их реализации, ориентации на них всей системы управленческих воздействий. В ином случае работники считают ценности корпоративной культуры декларацией и, соответственно, перестают доверять компании. Не имеет смысла провозглашать принципы, следовать которым в настоящий момент невозможно. Мы, в свою очередь, считаем, что одним из наиболее ярких примеров подобной позиции менеджмента являлся Кодекс чести российского футбола, который был введен в действие в апреле 2010 года. «Российский футбол вступает в новую фазу. Добиться победных результатов можно, начав с самого главного – кодекса чести Российского футбольного союза. Если мы хотим быть лучшими, все участники нашего футбольного пространства должны принять кодекс и воплотить его в жизнь. Россия – чемпион!» – прокомментировал создание кодекса являвшийся в то время президентом РФС С. Фурсенко [11]. Кодекс определял, что игроки, тренеры, работники команд, судьи, инспекторы, агенты, чиновники и проч., все до единого подписавшие данный документ:

- знают и принимают законы и правила Честной Игры (орфография оригинала сохранена);
- уважают соперника, побеждают благородно, терпят поражение достойно;
- отвергают всякое проявление грубости, хамства, словесного хулиганства на футбольном поле и за его пределами, строго следят за соблюдением норм речи;
- презируют и отрицают бесчестные способы состязаний: договорные матчи, подкуп судей, применение методов устрашения к судье и сопернику, использование запрещенных препаратов и т. д. [7].

Как и следовало ожидать, появление Кодекса чести российского футбола ни в малейшей степени не отразилось на футбольных взаимодействиях и процессах. Аб-

сурдность данного документа, полагаем, осознавали и многие футбольные чиновники. В апреле 2013 года документ был упразднен новым руководством РФС. Относительно недолгая и безрезультатная жизнь Кодекса чести российского футбола наглядно проиллюстрировала различия между пропагандируемой (формализованной) и реальной (неформальной) корпоративной культурой.

Другим достаточно распространенным подходом является подмена ценностей и норм корпоративной культуры выдержками из должностных инструкций и регламентов. Например, основными принципами корпоративной культуры Федерального бюджетного учреждения здравоохранения «Центр гигиены и эпидемиологии в городе Москве» являются:

- исполнение государственного задания на основе Стандартов оказания государственных услуг;
- обеспечение высокого качества исполнения государственных и платных работ (услуг), основой которого являются высокая квалификация сотрудников и соблюдение ими своих функциональных обязанностей, соблюдение утвержденных методик и требований нормативных актов, наличие современной лабораторной базы;
- создание комфортных условий для сотрудничества с заявителями при их обращении в Центр, оказание услуг по принципу «Одного окна»;
- повышение доступности предоставляемых потребителям работ (услуг) путем использования телекоммуникационных систем связи, внедрения внутриведомственного электронного документооборота и участия в межведомственном;
- снижение бюрократических процедур при исполнении государственных и платных услуг, повышение «прозрачности» деятельности Центра и совершенствование системы общественного контроля;
- соблюдение требований межгосударственных стандартов и Критериев аккредитации в национальной системе к компетентности испытательных лабораторий;
- повышение производительности труда путем внедрения новых видов деятельности, современных технологий, оптимизации численности работников и т.д. [13].

При этом необходимо помнить, что над корпоративными нормами преобладают внутренние ценности сотрудника, которые необходимо соотносить с ценностями и целями компании. Работники всегда ищут личного удовлетворения от работы, что требует гибкости от современных компаний. Для достижения этого единства существует два пути: сформировать необходимые ценности у работника или подобрать сотрудников со схожими ценностями.

Чрезмерная формализация, мы полагаем, может быть следствием того, что нормы, которые Н.Ф. Наумова определяет как стихийно-сложившиеся или установленные каким-либо образом правила, стандарты поведения, которые безличным образом предписывают способы поведения, законные, одобряемые, ожидаемые способы достижения целей, образцы или правила «нормального» для данной организации поведения, несомненно, явля-

ются одной из ключевых составляющих корпоративной культуры [8]. В целом исследования корпоративной культуры укладываются как в рамки нормативного, с акцентом на нормы, так и ценностного, с акцентом на ценности, подходов. Однако интересным представляется замечание А.С. Гоголевой о том, что на российскую практику менеджмента оказывает влияние исторический опыт отечественных исследований, которые реализовывались или в рамках социалистической идеологии или в условиях переходного периода, когда широкое использование нормативной составляющей считалось или единственно возможной с политической точки зрения альтернативой или единственной возможностью противодействовать разрушающему воздействию внешних факторов [6]. Несомненно, что для реализации своей основной функции, регуляции поведения, корпоративная культура в определённой степени должна принуждать отдельных индивидов к определенным способам действия внутри организации, причём принуждать в относительно краткосрочной перспективе. Ценности таким принуждающим воздействием не обладают, они скорее направлены на долгосрочное формирование чувства идентичности с желаемой социальной группой. Осязаемым принуждающим действием обладают, прежде всего, нормы, поскольку содержат в себе такой элемент как санкции, определяющие их соблюдение [8]. Но мы должны понимать, что подчинение принятым нормам может носить и лицемерный, принудительный характер [9]. В долгосрочной перспективе именно институционализированная (а не спонтанная или случайная) система социальных взаимодействий порождает предсказуемое для партнеров устойчивое поведение участника системы социальных взаимодействий [15].

Таким образом, мы не отрицаем нормативного характера организационной культуры, но источники норм не должны иметь исключительно административную, формальную природу. Большинство сотрудников, предлагающих компании свой труд, не намерены рассматривать себя как вспомогательный элемент в организации, напротив, они хотят иметь персональную роль и постоянно ощущать свою значимость, а для этого их нужно хвалить, благодарить и планировать перспективные возможности для развития и карьерного роста. Несомненно, что при формировании корпоративной культуры, которая, как мы полагаем, преимущественно имеет неформальную природу, необходимо четко понимать роль и возможности формальных инструментов.

Чрезмерная формализация корпоративной культуры является организационной патологией, которая по своему содержанию может быть определена как дублирование организационного порядка. Хотя данное понимание А.И. Пригожин классифицирует как патологию в управленческих решениях, мы полагаем, что это в большей степени проблема в строении организации, имеющая стратегическую природу [10].

Необходимо также отметить, что ряд исследователей делает вывод о том, что наряду с целостной корпо-

ративной культурой в организациях можно выделить и субкультуры. Так, Г.Л. Багиев, В.В. Томилов, З.А. Чернышева отмечают, что субкультуры получают развитие в крупных организациях и отражают общие проблемы, ситуации, с которыми сталкиваются работники, или опыт их разрешения. Они развиваются географически или по отдельным подразделениям, вертикально или горизонтально [4].

А.С. Гоголева, используя понятие «нормативные субкультуры», отмечает существование различий в механизмах воздействия организационной культуры на разные группы в компании, например между должностями, требующими специальной подготовки, и позициями, не требующими такой подготовки. Наибольшие различия автор зафиксировал у представителей субкультур, выделенных по иерархическому принципу, т. е. в субкультурах рядовых сотрудников и руководителей. А.С. Гоголева также исследует восприятие различными представителями организации ценностей и норм «культуры формальных требований», опирающейся, в соответствии с термином, на формальные механизмы достижения целей организации [6]. Чрезмерная формализация корпоративной культуры, таким образом, усиливает расслоение организации, способствуя, скорее, развитию не единого организационного организма, а совокупности обособленных субкультур.

В целом современный вектор развития менеджмента, как мы полагаем, обуславливает необходимость поиска баланса между формальными и неформальными компонентами корпоративной культуры. Высокая степень формализации организационной культуры не вписывается также в новую парадигму менеджмента, представленную Г. Хэмелом. Рассуждая о ключевых проблемах и вызовах современного менеджмента, Г. Хэмел обозначил 25 трансформационных задач менеджмента, успешное решение которых обеспечит развитие и эффективность менеджмента в будущем. В контексте нашего исследования необходимо отметить следующие:

- преодоление патологий формальной иерархии. Пирамидальная иерархия власти ведет к снижению ценности единичного сотрудника при отсутствии у него формальной власти, необоснованным и некорректным решениям за счет несогласованности полномочий и опыта (компетентности), снижению инициативности, дисбалансу внимания между опытом и новыми идеями и т.д. Традиционная иерархия должна быть замещена подобием «естественных» иерархий, где положение и влияние определяются вкладом в создание ценности и характеризуются своевременным перераспределением власти. Иерархии должны сосуществовать, отражая опыт и авторитет их членов в важных областях. Инициатива идет снизу, лидеры раскрываются, а не назначаются;

- уменьшение страха и повышение доверия. Управление командно-контрольного типа ведет к отсутствию инициативы и неспособности сотрудников принимать самостоятельные решения. Страх и недоверие убивают инновационную среду. Менеджмент будущего дол-

жен опираться на принцип доверия, стимулирующий обмен информацией, высказывание мнений, принятие на себя риска;

- пересмотр методов и значения контроля. Жесткий внешний контроль, осуществляемый сверху вниз, подавляет инициативу, творчество и снижает приверженность сотрудников. Контроль должен в большей степени осуществляться через наблюдение со стороны коллег и самоорганизацию;

- пересмотр функций лидерства. В рамках классического менеджмента лидер является высшей инстанцией, принимающей неоспоримо верные решения и осуществляющей жесткий надзор. Но героические лидеры сегодня несостоятельны, лидер сегодня – социальный архитектор (дизайнер), создающий условия для сотрудничества и инноваций;

- расширение временных горизонтов и перспектив для руководителей. Использование альтернативных систем мотивации, которые поощряют долгосрочные перспективы, а не только краткосрочные результаты [16].

Разработка корпоративной культуры является неотъемлемым и естественным этапом на пути создания корпоративной системы мотивации. Признание и принятие работником корпоративных норм поведения формирует механизм самоконтроля поведения, гораздо более эффективный, чем внешние проверки и наказания. Корпоративная культура должна быть адекватной миссии организации и помогать реализовывать поставленные цели.

Анализируя современные тенденции развития менеджмента, мы также считаем уместным обратиться к идеям И. Адизеса, который, в частности, акцентировал внимание на различиях между долгосрочными и краткосрочными целями менеджмента. Так, И. Адизес выделял следующие функции менеджмента:

- Producing results (P) – производство результатов, собственно, ради которых организация и существует;

- Administrating (A) – администрирование, необходимое для обеспечения эффективности;

- Entrepreneurship (E) – предпринимательство, необходимое для управления изменениями;

- Integrating (I) – интеграция, необходимая для обеспечения жизнеспособности организации в долгосрочной перспективе за счет объединения ее элементов.

При этом И. Адизес особо отмечает, что (P) и (A) обеспечат результативность и эффективность в краткосрочном аспекте, (E) и (I) позволят добиться результативности и эффективности в долгосрочной перспективе в ущерб краткосрочным результатам [12].

Д. Ариэли исследовал влияние социальных и рыночных норм на поведение людей, на взаимодействие как производителей и потребителей, так и работодателей с сотрудниками. Он писал, что мы живем одновременно в двух мирах: первый характеризуется социальным обменом, второй – рыночными отношениями [2]. Формальные нормы корпоративной культуры имеют скорее рыночную природу, а неформальные – социальную. Именно социальные нормы являются, по мнению Д.

Ариэли, корнями долгосрочной приверженности сотрудников целям компании [2].

Мы полагаем, что формальные инструменты управления являются основой администрирования, нацеленного на краткосрочные результаты. Корпоративная культура в целом является скорее инструментом интеграции, ориентированной на долгосрочные последствия. Корпоративная культура является стратегическим фактором достижения целей организации. Формализация может в какой-то степени дополнять, но не подменять корпоративную культуру.

Литература

1. Адизес И. Идеальный руководитель: Почему нельзя им стать и что из этого следует. – М.: Альпина Паблишер, 2015. – 264 с.

2. Ариэли Д. Поведенческая экономика. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013. – 296 с.

3. Асаул А. Н., Асаул М. А., Ерофеев П. Ю., Ерофеев М. П. Культура организации: проблемы формирования и управления. – СПб.: Гуманистика, 2006. – 203 с.

4. Багиев Г. Л., Томилов В. В., Чернышева З. А. Маркетинг и культура предпринимательства. – СПб.: СПбУ-ЭФ, 1995.

5. Бусыгин О. В. Организационная и корпоративная культура промышленного предприятия: проблема диагностики в процессе управления: Автореф. дис. ... канд. социол. наук. – Нижний Новгород, 2011. – 29 с.

6. Гоголева А. С. Нормативно-ролевые требования к работнику как элемент организационной культуры российских бизнес-организаций: Дис. ... канд. социол. наук. – М.: НИУ ВШЭ, 2012. – 245 с.

7. Кодекс чести российского футбола. URL: www.rfs.ru/res/docs/kodex.doc.

8. Наумова Н. Ф. Человек в промышленной организации // Социальная организация промышленного предприятия: соотношение планируемых и спонтанных процессов / сост. и об. ред. Н. И. Лапина. – М.: Academia, 2005. – 912 с.

9. Неймер Ю. Л. Социально-психологический климат коллектива предприятия // Социологические исследования. – 1990. – №11. – С. 81–86.

10. Пригожин А. И. Методы развития организаций. – М.: МЦФЭР, 2003. – С. 93–104.

11. РФС разработал кодекс чести российского футбола. URL: <http://www.sport-express.ru/football/news/344958>.

12. Управление персоналом: учебник / под ред. Т. Ю. Базарова, Б. Л. Ермина. – М.: ЮНИТИ, 2006. – 421 с.

13. Центр гигиены и эпидемиологии в городе Москве. URL: http://www.mossanexpert.ru/o-tsentre/kultura_tsentra.php.

14. Шейн Э. Х. Организационная культура и лидерство / Пер. с англ., под ред. В. А. Спивака. – СПб.: Питер, 2002. – 328 с.

15. Эфендиев А. Г. Общая социология. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 654 с.

16. Hamel G. 25 Stretch Goals for Management. URL: <https://hbr.org/2009/02/25-stretch-goals-for-managemen>.

References

1. Adizes I. (2015) The ideal Executive: Why I can't be and thus.
2. Ariely D. (2013) Behavioral Economics.
3. Asaul A.N., Asaul M.A., Erofeev P.Yu, Erofeev M. P. (2006) Organizational Culture: problems of formation and management.
4. Bagiev G.L., Tomilov V.V. Chernysheva Z.A. (1995) Marketing and entrepreneurship culture.
5. Busygin O.V. (2011) Organizational and corporate culture of industrial enterprises: problem of diagnosis in process control/.
6. Gogoleva A.C. (2012) Regulatory and role requirements to the employee as an element of organizational culture of Russian business organizations.
7. The code of honor of Russian football. URL: www.rfs.ru/res/docs/kodex.doc.
8. Naumova N.F. (2005) Employees in an industrial organization. *Social organization of an industrial enterprise: ratio of planned and spontaneous processes*.
9. Neumeyer J.L. (1990) Socio-psychological climate of the staff of the enterprise. *Sociological researches*, no. 11, pp. 81–86.
10. Prigozhin A.I. (2003) Methods of development organizations, pp. 93–104.
11. The RFU has developed a code of honor of Russian football. URL: <http://www.sport-express.ru/football/news/344958>.
12. Personnel management (2006): textbook.
13. Center of hygiene and epidemiology in Moscow. URL: http://www.mossanexpert.ru/o-tsentre/kultura_tsentra.php.
14. Shane E.H. (2002) Organizational culture and leadership.
15. Efendiev A.G. (2005) General sociology.
16. Hamel G. (2009) 25 stretch goals of management. URL: <https://hbr.org/2009/02/25-stretch-goals-for-managemen>.

УДК 658.562

О.А. Косарева,
кандидат технических наук,
профессор кафедры коммерции и
торгового дела, Московский
финансово-промышленный
университет «Синергия»,
Москва, Россия;
SPIN-код: 6473-0844

Г.Н. Чернухина,
кандидат экономических наук, доцент,
заведующий кафедрой коммерции
и торгового дела,
Московский финансово-
промышленный университет
«Синергия»,
Москва, Россия;
SPIN-код: 6368-7125

Новые методы оценки как необходимое условие повышения качества и безопасности продовольственных товаров

Аннотация

Цель работы. Проблема качества продовольственных товаров является чрезвычайно актуальной. Современный потребительский рынок России переполнен фальсифицированными и небезопасными продуктами питания. Внедрение современных экспресс-методов позволит комплексно изучить состав и свойства пищевого сырья, а также продуктов его переработки в целях объективной оценки их качества и безопасности.

Материалы и методы. Многие классические и современные измерительные методы относятся к долгосрочным, поэтому возникает необходимость применения методов, позволяющих быстро определить показатели качества товаров. Мы предлагаем более широко применять экспресс-методы.

Результат. Нам представляется, что экспресс-методы на современном этапе являются наиболее перспективными. Их разработка, развитие, совершенствование и применение является одним из основных направлений развития измерительных методов товарной экспертизы.

Заключение. Результаты исследования могут быть использованы для совершенствования методов оценки качества продовольственных товаров.

Ключевые слова: качество, экспертиза, продовольственные товары, методы оценки, экспресс-методы.

O.A. Kosareva,
Candidate of Technical Sciences,
Professor of the Department
of Commerce and trade business,
Moscow financial-industrial
University «Synergy»,
Moscow, Russia;
SPIN-code: 6473-0844

G.N. Chernukhina,
Candidate of Economics,
Associate Professor,
Head of the Department of Commerce
and trade businesses,
Moscow financial-industrial
University «Synergy»,
Moscow, Russia;
SPIN-code: 6368-7125

New Evaluation Methods as a Necessary Condition for Improving the Quality and Safety of Food Products

Abstract

Purpose of work. *The problem of food products quality has always been extremely important. Today the consumer market of Russia is full of counterfeit and unsafe food. The usage of modern short-time methods allows analyzing the composition and properties of food raw materials and products of its processing for an objective evaluation of their quality and safety.*

Materials and methods. *Many classical and modern measurement methods are long term, so there is a need for methods that quickly identify the quality indicators of goods. We propose wider use of rapid methods.*

Results. *We believe that rapid methods at the present stage are the most promising. Their design, development, improvement and application are one of the main directions of development of measuring methods of commodity expertise.*

Conclusion. *The results of the study can be used to improve the assessment of the quality of food products.*

Keywords: *quality, expertise, food products, evaluation methods, short-time methods.*

В современных рыночных условиях проблемы определения качества, повышения питательной ценности и потребительских свойств пищевых продуктов решаются на основе тщательного исследования их состава, органолептических, физико-химических и микробиологических показателей с использованием современных методов анализа. В последнее время широко распространена фальсификация продуктов питания и выпуск недоброкачественной продукции, поэтому актуальность определения качества продовольственных товаров значительно возрастает.

Ассортимент пищевых продуктов, выпускаемых предприятиями пищевой промышленности, в настоящее время достаточно велик, и развитие отрасли происходит по следующим основным направлениям:

- разработка новых прогрессивных технологий производства продуктов питания;
- разработка рациональных способов хранения пищевого сырья и готовой продукции;
- совершенствование способов хранения пищевого сырья;
- улучшение организации торговли продуктами питания и т.д. [3].

Предприниматель знает, что качественный товар продать легче и на нем можно зарабатывать не только финансовые ресурсы, но и хорошую репутацию для своей компании.

Методы оценки качества продукции могут быть разнообразными. В целом, оценка качества представляет собой совокупность таких операций, как выбор обозначений, показателей качества продукта, определения значимости этих показателей и сравнение этих показателей с базовыми.

Необходимость оценки качества продукции возникает при решении различных задач, таких как:

- прогнозирование потребностей в техническом качестве;
- повышение качества продукции и увеличения производства;
- отбор наилучших образцов продукции;
- проверка качества продукции и его аттестация;
- анализ динамического изменения в качестве продукции;
- стимулирование повышения качества производимой продукции за счет устранения предыдущих производственных ошибок;

- оценка технической оснащенности и научно-технического уровня оборудования [4].

Организация эффективного аналитического контроля за качеством сырья и продуктов его переработки стимулирует разработку и внедрение различных современных методов анализа. Универсальных методов, пригодных для анализа любых пищевых продуктов или определения в них различных составляющих в широком диапазоне и концентраций в настоящее время, не имеется, поэтому обычно используют сочетание аналитических методов.

На всех этих стадиях жизненного цикла товаров должен проводиться физико-химический анализ качества продовольственных товаров, поступающий на потребительский рынок. На этапе разработки устанавливаются требования к качеству разрабатываемого продукта и производится нормирование показателей в нормативно-технической документации. На этапе производства определяются основные показатели качества данной продукции по результатам проводимого контроля, испытаний и принимаются решения о дальнейшей судьбе продукции. На этапе эксплуатации или потребления продукции оценивается качество изготовленной продукции, и уже по результатам этих оценок принимается решение о повышении качества продукции или его неизменности.

Современные методы исследования позволяют устанавливать безвредность продуктов в связи с возможным попаданием в них различных химических соединений, применяемых для борьбы с вредителями сельского хозяйства (пестициды), радиоактивных изотопов, а также искусственных красителей, химических консервантов, полициклических ароматических углеводородов, тяжелых металлов и т.д. [1]. Применение современных методов исследования пищевых продуктов дает возможность не только изучить их свойства, качество и пищевую ценность, но и вскрыть изменения состава, которые не могут быть обнаружены органолептическими или обычными физическими и химическими методами, а также прогнозировать изменение качества, установить способы хранения и сроки потребления.

Методики контроля показателей качества и безопасности широко представлены в различных стандартах, научно-технической и учебной литературе. Однако эти методики часто основываются на разных принципах и поэтому

при исследовании одних и тех же объектов дают заметные расхождения. Это вызывает необходимость проводить математическую обработку полученных результатов анализа на наличие ошибок и сходимости данных, полученных разными методами и в различных лабораториях.

Международные требования по оценке качества сырья и продуктов питания, их подлинности и безопасности предполагают использование экзотических в недавнем прошлом, дорогостоящих аналитических методов, таких как хроматография со сложными системами детектирования (масс-селективным, атомно-эмиссионным и др.), методов ферментативного, иммуоферментного анализа и ядерно-магнитной релаксации, сенсорных аналитических устройств.

Регламентируемые по национальным стандартам Российской Федерации процедуры испытаний качества продуктов питания пока не требуют использования таких методов. В то же время активное вовлечение отечественных производителей в мировой рынок требует подготовки кадров для пищевой промышленности с учетом новейших достижений науки, техники и технологий, а также перспектив их дальнейшего развития [3].

В зависимости от способов получения информации, используются такие методы оценки качества продукции, как измерительный, регистрационный, расчетный и органолептический метод. Измерительный метод предполагает использование технических измерительных средств. Результаты сопоставляются с требованиями нормативных документов. Регистрационный метод используется для подсчета числа неких событий, затрат или каких-либо предметов, к примеру отказ изделия во время испытаний. Органолептический метод подразумевает использование органов чувств: обоняния, слуха, зрения, осязания, вкуса. Безусловно, точность органолептического метода зависит от квалификации и соответствующих навыков сотрудников, которые его проводят.

Расчетный метод использует теоретические или эмпирические (опытные) знания. Чаще всего этим методом пользуются при проектировании продукции, когда сам продукт только идея или чертеж. При помощи этого метода можно определить производительность, безотказность, эстетические и некоторые эргономические показатели будущего продукта.

Многие классические и современные измерительные методы относятся к долгосрочным. Поэтому возникает необходимость применения методов, позволяющих быстро определить показатели качества товаров. Мы предлагаем более широко применять экспресс-методы.

Достоинством этих методов являются быстрота определения, использование несложных измерительных приборов и простейших приспособлений. Однако иногда быстрота отрицательно сказывается на точности результатов измерений.

Экспресс-методы применяют в тех случаях, когда необходимо быстро произвести оценку качества. Следует отметить, что большинство классических методов относятся к долгосрочным из-за наличия продолжитель-

ного подготовительного этапа (пробоподготовка): получение навески путем извлечения определяемых веществ в растворы, освобождения их из смеси, удаления посторонних веществ, мешающих определению и т. д. Зачастую этот этап по продолжительности во много раз превосходит основной этап – измерение количественных характеристик определенного показателя. Особенно это характерно для химических и биохимических методов.

Поэтому многие экспресс-методы основываются на химических, физических, физико-химических методах или микроскопировании, при их использовании возможно непосредственно измерить показатели без длительной подготовки навески, например определить титруемую или активную кислотность в напитках, относительную плотность молока или содержания соли в рассоле, определить сухие вещества и сахара в растворах рефрактометрическим методом.

Наиболее распространены экспресс-методы, основанные на средствах обнаружения и предназначенные для качественного определения свойств товаров.

Далее приводятся характеристики некоторых приборов для определения качества пищевых продуктов, которые используют перспективные экспресс-методы.

Ультразвуковой анализатор качества молока нового поколения «Лактан 1-4М» (рис. 1). Преимущества данного оборудования заключается в высокой скорости анализа и точности результатов, минимальном внимании со стороны оператора и быстрой окупаемости анализатора, работа с прибором не требует высокой квалификации персонала [5].



Рис. 1. Внешний вид анализатора качества молока «Лактан 1-4М»

«Лактан 1-4М» позволяет ультразвуковым методом без использования химических реактивов измерить содержание массовой доли жира, белка, СОМО, плотности и добавленной воды в пробе молока.

В отличие от традиционных методов химического анализа ультразвуковой анализатор позволяет:

- получать данные в режиме реального времени – не более 3 минут на каждый анализ;
- избежать применения дорогостоящих расходных материалов и химических реактивов;

- минимизировать занятость лаборантов и обслуживающего персонала;

- минимизировать стоимость лаборатории.

Анализатор прост и удобен в работе, не требует высокой квалификации персонала. Для проведения анализа необходимо наполнить стаканчик пробой молока, поставить стаканчик под пробоприемник и нажать всего одну кнопку для выполнения измерения. По окончании анализа (через 1,5–3 минуты) прозвучит звуковой сигнал и результат измерения появится на индикаторе прибора. После окончания работы анализатор следует промыть специальными моющими средствами, поставляемыми в комплекте с анализатором.

Кроме представленной модификации анализатора качества молока, выпускаются и другие модели, имеющие более высокие технические характеристики (табл. 1).

Анализатор спиртосодержащих напитков «Колос-2» предназначен для измерения массовой доли этилового спирта и массовой доли экстракта в спиртосодержащих напитках алкогольной, слабоалкогольной продукции и водноспиртовых растворах, а также экстрактивности начального сусла в пиве в соответствии с методикой выполнения измерений, аттестованной в установленном порядке (рис. 2).

Принцип действия анализатора основан на том, что через образец пропускают ультразвуковые колебания и регистрируют значения выходных сигналов в зависимости от значений измеряемых параметров спиртосодержащей жидкости [6].

Анализатор представляет собой переносной настольный прибор, который состоит из пробоприемника с системой термостабилизации, источника ультразвуковых колебаний, детектора, усилителя, микропроцессорного блока регистрации и обработки данных, жидкокристаллического дисплея. Работой прибора управляет микропроцессор.

Градуировка анализатора для этилового спирта и определенных видов и типов алкогольной продукции осу-



Рис. 2. Внешний вид анализатора спиртосодержащих напитков «Колос-

ществляется на заводе-изготовителе по аттестованным смесям, состав которых определен по стандартизованным методикам количественного химического анализа.

В приборе предусмотрена возможность осуществления пользователем новой градуировки без изменения уже имеющихся в памяти микропроцессора градуировочных характеристик.

Работа анализатора может быть синхронизирована с компьютерным интерфейсом для загрузки градуировочных характеристик, для анализа и обработки полученных данных. При этом имеется возможность работы анализатора в автономном режиме, в том числе и в полевых условиях от автомобильного аккумулятора.

Белизнамер БЛИК-Р 3 предназначен для измерения направленного зонального коэффициента отражения муки и определения ее белизны при последующей ста-

Таблица 1

Технические характеристики модельного ряда анализаторов молока

Измеряемый параметр	Модельный ряд		
	MINI	STANDART	PROFY
Жир	+	+	+
Белок	-	+	+
Плотность	+	+	+
СОМО	+	+	+
Добавленная вода	+	+	+
Температура	+	+	+
Точка замерзания	-	-	+
Время измерения, мин.	3	2	1
Пробоподготовка	Предварительная	Предварительная	Встроенная
Промывка	Полу\Авто	Полу\Авто	Полу\Авто
Подключение к компьютеру через USB	+	+	+
Принтер	Внешний	Внешний	Внешний
Работа от 220В и 12 В	+	+	+

статистической обработке результатов измерений, проводимых в автоматическом режиме (рис. 3).



Рис. 3. Внешний вид анализатора белизномера БЛИК-Р 3

БЛИК-Р 3 выполнен в одном корпусе и включает следующие функционально законченные блоки: фотометрический и механический; усилительно-вычислительный; индикаторный; источник питания. Фотометрический и механический блок состоит из двух узлов: оптического и механического.

Принцип действия прибора БЛИК-Р 3 основан на измерении коэффициента отражения видимого спектра лучей, в заданном интервале длин волн, от уплотненно-сглаженной поверхности муки и эталонов и определении показателя белизны.

Влагомер зерна МА-100 позволяет получать информацию о содержании воды практически в любом веществе: в твердых монолитных, сыпучих, пастообразных материалах, водных суспензиях, неводных жидкостях (рис. 4).



Рис. 4. Внешний вид анализатора белизномера БЛИК-Р 3

Преимуществами данного оборудования является высокая воспроизводимость результатов и энергонезависимая память (от 5 до 30 индивидуальных программ), возможность статистической обработки результатов для оптимизации процесса и контроля качества (до 9999 данных). В корпус прибора может быть встроен принтер для протоколирования, согласно требованиям стандартов ISO/GLP.

В последнее время потребность в проведении молекулярной диагностики микроорганизмов на местах значительно выросла. Доступные системы выявления содержания микроорганизмов в пищевых продуктах требуют проведения анализа квалифицированным персоналом в лаборатории, где затраты рабочей силы, времени и денег

очень велики. Чтобы сократить время анализа и снизить затраты на их проведение, ведущие компании, выпускающие лабораторное оборудование, разрабатывают оборудование, которое отвечает этим требованиям.

Система для молекулярной диагностики пищевых патогенов MobiLab-тест на E.coli O104, которая оптимизирована для мобильного обнаружения с использованием системы MobiLab (рис. 5).

Содержит все необходимые реагенты и расходные материалы, необходимые на этапах от извлечения нуклеиновых кислот до окончательного обнаружения.



Рис. 5. Внешний вид система для молекулярной диагностики пищевых патогенов MobiLab-тест на E.coli O104

Будучи системой обнаружения в ходе проведения анализа на месте, MobiLab-тест на E.coli O104 позволяет производить все необходимые этапы молекулярной диагностики от выделения нуклеиновых кислот до амплификации/гибридизации и обнаружения продукта ПЦР [6].

Последовательность действий на протяжении всего процесса диагностики проста: согласно протоколу выполнения пользователю даются пошаговые инструкции. Таким образом, выделение не требует ни отмеривания пипеткой какого-либо количества вещества, ни глубоких познаний в молекулярной биологии. Выделение ДНК осуществляется посредством разделения магнитных частиц (с использованием магнитной подставки), после чего нуклеиновые кислоты вступают в специфическую реакцию амплификации, гибридизируются с пробой и поступают на тест-полоску LFS окончательного обнаружения. Специально разработанная для этого теста тест-полоска устойчива и может быть сохранена для документирования результатов [6].

Система для молекулярной диагностики пищевых патогенов MobiLab-тест на сальмонеллу (*Salmonellaspp.*) позволяет быстро обнаружить микроорганизм на месте. В комплектацию входит готовая к использованию проба, которая содержит все требуемые реагенты и расходные материалы.

MobiLab-тест на сальмонеллу (*Salmonellaspp.*) представляет собой систему молекулярных диагностических тестов для мобильного обнаружения вида *Salmonella* (в том числе всех серотипов двух подвигов (*S. enterica* и *S. bongori*) в любом количестве матриц) (рис.6). Проба содержит реагенты для выделения нуклеиновых кислот и все ПЦР-



Рис. 6. Внешний вид система для молекулярной диагностики пищевых патогенов MobiLab-тест на сальмонеллу (*Salmonellaspp*)

компоненты в предварительно смешанной и приспособленной для хранения форме. Тест также содержит современные реакционные колбы, в которых происходит весь процесс амплификации/гибридизации и детекции. Финальное выявление является исключительно точным и происходит на тестовой полоске, находящейся в реакционной колбе. Так как обнаружение происходит внутри закрытой системы, ошибки оператора и эффект контаминации в ходе тестирования сведены до абсолютного минимума.

Нам представляется, что экспресс-методы на современном этапе являются наиболее перспективным. Их разработка, развитие, совершенствование и применение является одним из основных направлений развития измерительных методов товарной экспертизы.

Литература

1. Гайворонская А.С., Чернухин А.М., Чернухина Г.Н. Товарная политика предприятия в современных условиях // VII Найденовские чтения. Материалы международной научно-практической конференции «Развитие экономики и предпринимательства в условиях экономических стратегий импортозамещения»: Сборник научных статей преподавателей аспирантов и студентов. – М.: Издательский дом «Научная библиотека», 2015.
2. Ермоловская О.Ю. Современная Россия: к вопросу о возможностях экономического роста // Вестник Академии. – 2016. – №1. – С. 11–16.
3. Князев А. А., Чернухина Г.Н. Роль товарного ассортимента в решении задач импортозамещения // VII Найденовские чтения. Материалы международной научно-практической конференции «Развитие экономики и предпринимательства в условиях экономических стратегий импортозамещения»: Сборник научных статей преподавателей аспирантов и студентов. – М.: Издательский дом «Научная библиотека», 2015. – С.105–112.
4. Косарева О.А. Категорийный менеджмент – современный подход к управлению торговым ассортиментом // Сборник научных трудов кафедры коммерции и торгового дела. – М.: Изд-во МФПУ «Синергия», 2015. – С. 92–99.
5. Косарева О.А. Экспертиза качества напитков. Товарные свойства эмульсионных ликеров / Косарева О.А., Елисеев М.Н., Емельянова Л.К., Кузичкина Т.И., Хаба Н.А. // Индустрия напитков. – 2014. – №2. – С. 60–62.

6. Красильникова Е.А. Развитие региональных рынков потребительских товаров в современных условиях экономики // Российское предпринимательство. – 2015. – Т. 16.

7. Николаева М.А., Елисеева Л.Г., Лебедева Т.П. Состояние и перспективы развития продовольственного рынка России // Материалы международной научно-практической конференции профессорско-преподавательского состава. – Коломна: МГОСГИ, 2015. – С. 138–145

8. Чеглов В.П., Чернухина Г.Н. О качестве институционального регулирования розничной торговли // Менеджмент и бизнес- администрирование. – М.: Изд-во «Экономическая газета», 2013. – №2. – С. 28–37.

9. URL: <http://www.ccenter.msk.ru> – официальный сайт НПО «КРИСМАС-ЦЕНТР».

10. URL: <http://www.awt.ru> – официальный сайт компании «АВТех».

References

1. Gaivoronsky A.S., Chernukhin M.A., Chernukhina G.N. (2015) The commodity policy of the enterprise in modern conditions. *VII Najdenovski reading. Materials of international scientific-practical conference «Development of economy and entrepreneurship in the context of the economic strategies of import substitution»*: Collection of scientific articles of teachers and students.
2. Ermolovskaya O.Y. (2016) Modern Russia: to the question about the possibilities of economic growth. *Bulletin of the Academy*, no. 1, pp. 11–16.
3. Knyazev A.A., Chernukhina G.N. (2015) The role of the product assortment in solving problems of import substitution. *VII Najdenovski reading. Materials of international scientific-practical conference «Development of economy and entrepreneurship in the context of the economic strategies of import substitution»*: Collection of scientific articles of teachers and students. Pp. 105–112.
4. Kosareva O.A. (2015) Category management is a modern approach to the management of the trading range. *Collection of scientific works of the Department of Commerce and trade business*. Pp. 92–99.
5. Kosareva O.A., Eliseev M.N., Emelyanova L.K., Kuzichkina T.I., Hub N.A. (2014) Examination of the quality of the drinks. Commercial properties of emulsion liqueurs. *Beverage industry*, no. 2, pp. 60–62.
6. Krasilnikova E.A. (2015) Development of regional markets for consumer goods in a modern economy. *Journal of Russian entrepreneurship*, vol. 16.
7. Nikolaeva M.A., Eliseeva L.G., Lebedeva T.P. (2015) The State and perspectives of development of the Russian food market. *Materials of international scientific-practical conference of the teaching staff*. Pp. 138–145
8. Sheglov P.V., Chernukhina G.N. (2013) The quality of institutional regulation of retail trade. *Management and business administration*, no. 2, pp. 28–37.
9. URL: <http://www.ccenter.msk.ru> – the official website of the NGO «CHRISTMAS CENTER.»
10. URL: <http://www.awt.ru> – the official website of AVTekh.

УДК 330.322

О.Ю. Ермоловская,
кандидат экономических наук,
доцент департамента
корпоративных финансов и
корпоративного управления,
Финансовый университет при
Правительстве Российской
Федерации,
Москва, Россия;
e-mail: ermoy@mail.ru

Современные тенденции в определении экономической эффективности финансовых инвестиционных проектов

Аннотация

Цель работы. В данной статье рассматриваются теоретические и практические аспекты, касающиеся тенденций развития фондового рынка России и эффективности финансовых инвестиций.

Материалы и методы. Рассматриваются основные тенденции формирования портфеля ценных бумаг, анализируется предполагаемая будущая динамика доходов, перспективы и основные сценарии управления портфелем ценных бумаг.

Результат. В современных турбулентных условиях российские компании направлены на решение следующих целей при формировании портфеля финансовых инвестиций: сохранение капитала с помощью ценных бумаг с растущей курсовой стоимостью; приобретение ценных бумаг, которые могут заменять наличность (векселя, сберегательные сертификаты, ГКО); расширение сфер влияния через вложение средств в ценные бумаги финансово промышленных групп, кредитные учреждения, инвестиционные фонды (влияние на эмитента приобретается при крупной доле тех или иных ценных бумаг); спекулятивная игра на разнице курсов ценных бумаг.

Заключение. Результаты исследования могут быть использованы для повышения экономической эффективности финансовых инвестиционных проектов.

Ключевые слова: финансовые инвестиции, оптимальный инвестиционный портфель, ценные бумаги, риски, доходность, ликвидность, диверсификация, курсы акций, фундаментальный анализ.

O.Yu. Ermolovskaya,
Candidate of Economics,
Associate Professor of the Department
of corporate Finance
and corporate governance,
Financial University under the
Government of the Russian Federation,
Moscow, Russia;
e-mail: ermoy@mail.ru

Modern Trends in the Definition of Economic Efficiency of Financial Investment Projects

Abstract

Purpose of work. This article explores the theoretical and practical aspects related to the trends of the stock market of Russia and the effectiveness of financial investment.

Materials and methods. The main trends shaping the securities portfolio, analyzed the dynamics of the estimated future income prospects and portfolio management scenarios.

Results. In today's turbulent conditions of Russian companies aimed at achieving the following objectives in the formation of a portfolio of financial investments: preservation of capital through securities with the growing course cost); purchase of securities, which can replace the cash (bills, savings certificates, t-bills); the extension of spheres of influence through investment in securities financial industrial groups, credit institutions, investment funds (impact on the Issuer acquired by a large share of those or other securities); speculation on the difference in rates of securities.

Conclusion. The results of the study can be used to improve the economic efficiency of financial investment projects.

Keywords: *financial investment, the optimal investment portfolio, securities, risks, profitability, liquidity, diversification, share prices, fundamental analysis.*

Формирование портфеля производственных инвестиций, в соответствии с международной практикой, осуществляется исходя из системы приоритетных целей, главной из которых является обеспечение проектируемого объекта инвестиционными ресурсами. Инвестиционный портфель российских предприятий является наиболее капиталоемким, наименее ликвидным, более рискованным в связи с продолжительностью реализации, а также наиболее сложным и трудоёмким в управлении. Это определяет высокий уровень требований к формированию инвестиционного портфеля реальных проектов.

Задача компании состоит в выборе наиболее эффективных и безопасных проектов, которые создают наибольший прирост стоимости акций на единицу финансирования.

Формирование инвестиционного портфеля капиталовложений должно обеспечить:

- рост капитала;
- рост дохода;
- минимизацию инвестиционных рисков;
- достаточную ликвидность инвестиционного портфеля.

Система планирования инвестиционного портфеля имеет назначение сформировать такой портфель производственных инвестиций, который будет способствовать максимальному росту финансовой устойчивости компании.

Применение системного подхода к определению экономической эффективности инвестиционных проектов компании позволяет сформулировать следующие основные этапы.

1. Постановка задачи формирования оптимального инвестиционного портфеля: выбор исследуемой системы и определение её границ, формулировка целей управления.

2. Составление математической модели системы планирования инвестиционного портфеля:

- определение параметров системы и управления и допустимых областей их изменения;
- формирование целевых функционалов для оценки соответствия поведения системы поставленным целям.

3. Выбор метода решения задачи формирования оптимального инвестиционного портфеля.

4. Прогнозирование движения системы: определение возможных альтернатив в зависимости от управляющих возможностей.

Решение оптимизационной задачи означает отыскание оптимальной альтернативы. Каждой альтернативе соответствует:

- единственное и чётко определённое состояние системы и его оценки по значению целевой функции. В этом случае считается, что принятие решения происходит в условиях определённости;
- несколько исходов, причём каждый из них имеет некоторую вероятность появления. Считают, что решение принимается в условиях риска;

- несколько исходов, для которых не определены вероятности появления или какие-либо предпочтения. В этом случае решение принимается в условиях неопределённости.

Формирование оптимального инвестиционного портфеля реальных проектов компании можно рассматривать как решение задачи в условиях неопределённости.

В связи с резким падением цен на нефть начиная с 2014 года (со 150\$ за баррель до 35\$), снизился мировой спрос на сырьё, развитых стран коснулись последствия рецессии, котировки акций упали на всех фондовых рынках. Следствием данных факторов стало то, что ипотечный и финансовый кризисы перешли в полномасштабный коллапс во всех отраслях мировой экономики. Вследствие этого в мире начал наблюдаться кризис ипотечного жилья, дефицит рабочих мест, снижение уровня заработных плат. По итогам 2015 года капитализация всех российских компаний упала более чем на 70%. В России кризис сказался и на финансовом, и на реальном секторе. Российский фондовый рынок в 2015 г. оказался отстающим среди развитых и развивающихся рынков: потерял 68% по индексу ММВБ, 72% по индексу РТС. Ряд крупных банков и инвестиционных банков был куплен за символическую сумму; рубль существенно снизился по отношению к доллару и евро; в реальном секторе прошли сокращения производства, зарплат и кадров; на поддержку фондового рынка и экономики были направлены резервы страны.

Следствием этого стал тот факт, что фондовый рынок отреагировал на кризис раньше всех и чрезмерно сильно.

Отметим основные плановые государственные меры по регулированию сложившейся ситуации на фондовых рынках: снижение экспортных пошлин на нефть, налогов на прибыль предприятий и доходы физических лиц от инвестиций в акции, прямая покупка акций, рефинансирование долгов, борьба с оттоком капитала, различные субсидии, финансовые вливания и компенсации могут вернуть позитив на фондовый рынок. Важным фактором в данном аспекте выступает ограниченность резервов государства.

Рассмотрим основные методы, источники информации, согласно которым строятся прогнозы развития фондовых рынков и макроэкономической ситуации в государстве в целом. Сегодня инструментарий аналитиков представлен автоматическими программами расчетов ожиданий от вводимых базовых данных. Наличие такой модели – результат умственных, финансовых и временных усилий аналитических компаний. Модель постоянно корректируется, обновляется и приобретает инновационные черты. Аналитические компании и команды, имеющие лучшую инновационную модель, получают профессиональные награды и пользуются большим доверием инвесторов.

В основе большинства моделей оценки акций лежит два типа анализа. Первый вид – анализ дисконтированных денежных потоков (DCF-анализ). Второй вид – сравнительный анализ.

Первый рассматривает показатели деятельности компании и прогноз ее будущих успехов или неудач, делает выводы о том, сколько должны стоить акции компании, потом сопоставляет полученные результаты с их текущей стоимостью и выдает ряд рекомендаций. Сравнительный анализ сопоставляет текущую стоимость акций компании и другие показатели деятельности со стоимостью акций компаний-конкурентов, а также со средней по отрасли, из чего делается вывод о недооцененности или переоцененности бумаг. На эти два вида анализа аналитики накладывают анализ общехозяйственных показателей по компании, макроэкономические данные, прогноз тенденций и делают общие выводы. Аналитики обычно дают рекомендации следующего содержания: «покупать», «держаться», «продавать», а также промежуточные – «лучше рынка», «хуже рынка», «наравне с рынком», «накапливать», «сокращать». Кроме того, аналитики указывают справедливую или целевую цену акций компании.

Справедливая цена – это цена, которая должна быть сейчас на рынке в соответствии с моделью аналитика. Целевая (target) цена – это прогнозная цена, к которой акции должны прийти через определенное время, обычно равное одному году. Таким образом, рекомендации аналитиков и инвестиционных компаний, например «покупать «Газпром» с целевой ценой 200 руб. за акцию», и есть продукт анализа и результаты работы автоматизированных систем расчета ожиданий. Обобщенные прогнозы аналитиков являются консенсус-прогнозами. Они представляют собой средство эффективной визуализации представления об общем настроении рынка по отношению к какой-либо ценной бумаге. Однако прогнозы не являются достоверным источником анализа ввиду определенных факторов:

- 1) модель, как и любая теория, действует в отрыве от реальности и учитывает по большей части показатели, связанные с оцениваемой компанией, и лишь в меньшей части совокупность факторов;
- 2) специфика содержания автоматизированных моделей.

Даже незначительное изменение некоторых входных параметров способно изменить конечную рекомендацию до неузнаваемости. Безусловно, существует ряд факторов, которые не могут быть введены в базовые данные автоматизированных систем аналитиками: цены около 40\$ за баррель в 2015 году, сокращение ВВП во всех развитых странах, ипотечный и финансовый кризис и отток капиталов. В период скачкообразных изменений экономики аналитические модели не успевают перестроиться под новую реальность и лишь немногие из ведущих инвестиционных компаний кардинально пересмотрели аналитику российского рынка. В связи с этим консенсус-прогноз констатирует, что многие бумаги недооценены на сотни процентов.

Проанализировав текущую деятельность и будущие доходы компаний, а также сравнив их с конкурентами, можно получить схожие результаты. Однако это не означает немедленную покупку акций, т. к. данный анализ не отвечает на вопрос, насколько этот потенциал реализуем в условиях мирового кризиса. Таким образом, фундаментальный анализ и аналитические прогнозы – действенный инструмент при выборе акций, но им надо пользоваться только после того, как тщательно проанализировали общерыночную макроэкономическую ситуацию. Положительно оценив общую ситуацию на рынке (расчет, что рынок достаточно привлекателен) и выбрав фундаментально недооцененные бумаги, следует подтвердить выбранное решение техническим анализом. В данном случае рационально довериться прогнозы аналитикам, которые уже произвели нужные подсчеты и прогнозирование.

Инструментом технического анализа являются модели прогнозирования динамики цен в будущем на основе анализа изменений цен в прошлом. При наличии большого количества инструментов можно получить достаточно информации и составить перечень инструментов, которые будут способствовать быстрому доступу к моделированию ситуации. Из методов технического анализа чаще используют «анализ свечей», скользящие средние, волны. Недостаток такого подхода состоит в способе использования данных инструментов, который приведет скорее к достижению не истинного результата, а желаемого. Отметим, что в условиях кризиса техническим аналитикам представляется трудным решение крайне важного вопроса выбора периода анализа. Таким образом, на сегодняшнем нестабильном рынке технический анализ является скорее подтверждающим, но не определяющим инструментом.

Таким образом, в современных турбулентных условиях российские компании направлены на решение следующих целей при формировании портфеля финансовых инвестиций:

- 1) сохранение капитала с помощью ценных бумаг с растущей курсовой стоимостью;
- 2) приобретение ценных бумаг, которые могут заменять наличность: векселя, сберегательные сертификаты, ГКО;
- 3) расширение сфер влияния через вложение средств в ценные бумаги финансово-промышленных групп, кредитные учреждения, инвестиционные фонды (влияние на эмитента приобретается при крупной доле тех или иных ценных бумаг);
- 4) спекулятивная игра на разнице курсов ценных бумаг.

Литература

1. Болонин А.И., Ермоловская О.Ю. Вопросы теории инновационного развития экономики // Вестник Университета Российской академии образования. – 2015. – №3 (76). – С. 105–113.
2. Миркин Я.М. Развивающиеся рынки и Россия в структуре глобальных финансов: финансовое будущее, многолетние тренды. – М.: Магистр, 2015. – 176 с.

3. Официальный сайт группы ОАО «Московская Биржа». URL: <http://www.micex.ru/marketdata/indices/shares/innovations#indexMICEXINNOV>.

4. Официальный сайт Министерства Экономического развития РФ. URL: <http://economy.gov.ru/minec/press/news/2015012803>.

5. Официальный сайт Министерства Финансов РФ. URL: <http://info.minfin.ru/debt.php>.

6. Росстат. Официальный сайт. URL: <http://www.gks.ru>.

7. Чернухина Г.Н. Реализации стратегии импортозамещения в контексте факторной теории // Вестник Академии. – 2015. – №2. – С. 166–170.

8. Чернухина Г.Н. Влияние интеллектуального потенциала на инновационные процессы // Вестник Академии. – 2014. – №3 (40). – С. 104–107.

References

1. Boronin A.I., Ermolovskaya A.Y. (2015) Theory of innovation development of economy. *Bulletin of Russian*

Academy of education, no. 3 (76), pp. 105–113.

2. Mirkin Ya.M. (2015) Emerging markets and Russia in the structure of global Finance: financial future, long-term trends.

3. Official site of JSC «Moscow Exchange». URL: <http://www.micex.ru/marketdata/indices/shares/innovations#indexMICEXINNOV>.

4. Official website of the Ministry of Economic development of Russia. URL: <http://economy.gov.ru/minec/press/news/2015012803>.

5. Official website of the Ministry of Finance of the Russian Federation. URL: <http://info.minfin.ru/debt.php>.

6. Rosstat. Official site. URL: <http://www.gks.ru>.

7. Chernukhina G. N. (2015) The implementation of the import substitution strategy in the context of factor theory. *Bulletin of the Academy*, no. 2, pp. 166–170.

8. Chernukhina G.N. (2014) The influence of intellectual potential on innovative processes. *Bulletin of the Academy*, no. 3 (40), pp. 104–107.

УДК 331.1

M.N. Kochugueva,
Ph.D, Associate Professor of the
Department of state and
municipal administration and
management, Moscow academy of
entrepreneurship under Moscow
government,
Moscow, Russia

Conceptual Strategic Analysis of the Business Unites inside the Diversified Portfolio of the «Sistema Joint Stock Financial Corporation (SJSFC)» on the Basis of the Use of Marakon Associates Profitability Matrix (on the Example of Medical Services and Pharmaceuticals)

Abstract

Purpose of work of the given work is to assess the condition of the medical direction of business inside the diversified company (SJSFC) based on the use of the Marakon Associates Profitability matrix. The article describes the possibilities of strategic analysis of diversified portfolio based on the Marakon Associates Profitability matrix/

Materials and methods: As a research tool performs Profitability matrix allowing to estimate the position of the business units by using three key parameters: spread, growth rate and ability to generate cash.

Result: Distribution business units inside the matrix allows to evaluate each of them on the basis of three key parameters (spread-growth rate-ability to generate cash) and make conclusions about the future composition of the portfolio.

Conclusion: The profitability matrix complements the tools of financial analysis and allows conceptually present the strategic position of the key directions and business units within diversified portfolio.

Keywords: portfolio analysis, Marakon Associates profitability matrix, diversified company, spread, growth rate, capacity for generating cash.

М.Н. Кочугуева,
кандидат экономических наук,
доцент кафедры государственного и
муниципального управления и
менеджмента Московской академии
предпринимательства при
Правительстве Москвы,
Москва, Россия

Концептуальный стратегический анализ бизнес- единиц диверсифицированной

компания ОАО АФК «Система» на основе использования матрицы прибыльности Marakon Associates (на примере медицинских услуг и лекарственных препаратов)

Аннотация

Цель работы – оценка состояния медицинского направления бизнеса внутри диверсифицированной компании (ОАО АФК «Система») на основе использования матрицы прибыльности Marakon Associates. В статье рассматриваются возможности стратегического анализа диверсифицированных структур на основе Marakon Associates profitability matrix.

Материалы и методы. В качестве исследовательского инструмента выступает матрица рентабельности, которая дает возможность оценить положение бизнес-единиц с помощью трех ключевым параметрам: рентабельность, темпы роста и способность генерировать наличность.

Результат. Распределение бизнес-единиц в матрице позволяет оценить каждую из них на основе трех основных параметров (рентабельность – темпы роста – способность генерировать денежные средства) и сделать выводы о будущем составе портфеля.

Заключение. Матрица рентабельности дополняет инструменты финансового анализа и позволяет концептуально представить стратегическое положение ключевых направлений и бизнес-единиц в рамках диверсифицированного портфеля.

Ключевые слова: портфельный анализ, Marakon Associates и матрицы рентабельности, много-профильная компания, рентабельность, темпы роста, способность к генерации денежных средств.

1. Marakon Associates Profitability Matrix

The external environment is changing fast which affects the functioning of the organization. The company's management monitors these changes and does its best to create a strategy that can adapt to environmental influences. It is necessary to continuously capture and analyze information on the current position of the company, to assess the extent of deviation from the desired performance. The company, therefore, is analyzed in terms of the strategic situation to map out the route for the company to follow in the future.

Management of diversified companies faces many challenges, one of which is to establish an effective resource allocation system. Leading consulting firms have developed the concept of portfolio matrices in due course so that managers could easier determine the competitive position of the entire portfolio of businesses, thus the task of identifying strategic alternatives for each of the businesses is facilitated.

In current times, the advantages of a portfolio analysis are simplicity and visibility of the matrices used. Thus, the task of assigning «roles» between business units becomes much easier. Business performance can be assessed against the background of the competitive environment within the industry.

When choosing the strategy, the best thing is to use Marakon Associates Profitability Matrix, since it demonstrates three main strategic targets, which determine development prospects for the company's business units: spread, market growth rate, ability for generating cash. To allocate resources efficiently, it is essential to have information about the profitability and flows involved of the enterprise and know what market share it occupies.

There are several methods for constructing a matrix. Its original form is shown in Figure 1. Let us consider what indicators are used in the analysis.

The vertical axis of ROE (return on equity axis) is divided into two parts by the level of cost of equity (Re), so you can visually determine whether the business is profitable ($ROE > Re$) or not ($ROE < Re$).

The horizontal axis – the market growth rate – is also divided into two parts by the level of overall market growth (G) in the industry, in which the business operates. Based on this indicator, we can draw a simple conclusion that those types of businesses that exceed the overall market growth rate ($g > G$) gain a market share, if, conversely, the value is less ($g < G$) – lose it.

The relationship between return on equity and growth rate of the company is determined by the formula:

$$(1) \quad g = p * ROE,$$

where:

g – the company's growth rate,

p – reinvestment rate,

ROE – return on equity,

The chart also has a diagonal, which eventually divides the entire area of the chart on final seven segments. If the business unit (SBU) falls directly on the diagonal, the ROE is its rate of growth, indicating that the company reinvests all its profits (reinvestment rate is one). In two other cases, SBU which are below the diagonal means that $p > 1$ and business unit needs cash and vice versa if above the diagonal: in that case $p < 1$ and business unit generates cash.

Thus, the chart shows seven positions providing the possibility of describing the business unit falling into one

of these positions according to three criteria: spread, share in the industry (gain or loss) and cash generation capability.

There is an alternative way to present this matrix; it is displayed in Figure 2.

The vertical axis represents the spread ($ROE - Re$), the critical point is 0; the horizontal axis represents a relative growth (g / G ratio), the critical point is 1.

An alternative way to present the matrix allows to take into account the fact that different businesses have normally different cost of capital as well as total market growth rates. In this case, the opportunity to reflect the performance of business units in terms of cash generation is lost. In order to overcome this deficiency, each business unit has attached its corresponding value of the reinvestment rate (p). Obviously, if $p > 100\%$, it is a cash user. The area of each circle is proportional to total sales.

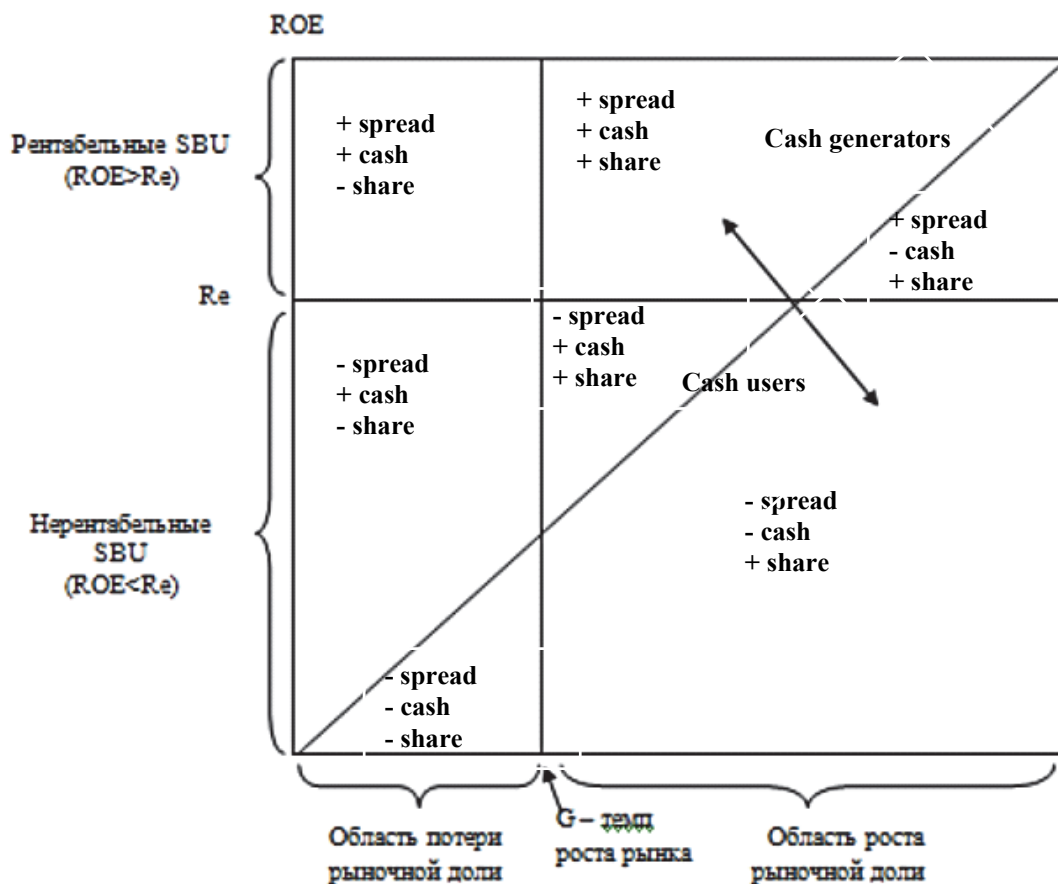


Figure 1. Marakon Associates Profitability Matrix

Рентабельные SBU ($ROE > Re$)	Profitable SBU ($ROE > Re$)
Нерентабельные SBU ($ROE < Re$)	Unprofitable SBU ($ROE < Re$)
Потребители наличности	Cash users
Производители наличности	Cash generators
Область потери рыночной доли	Losing share
G – темп роста рынка	G – market growth rate
Область роста рыночной доли	Gaining share

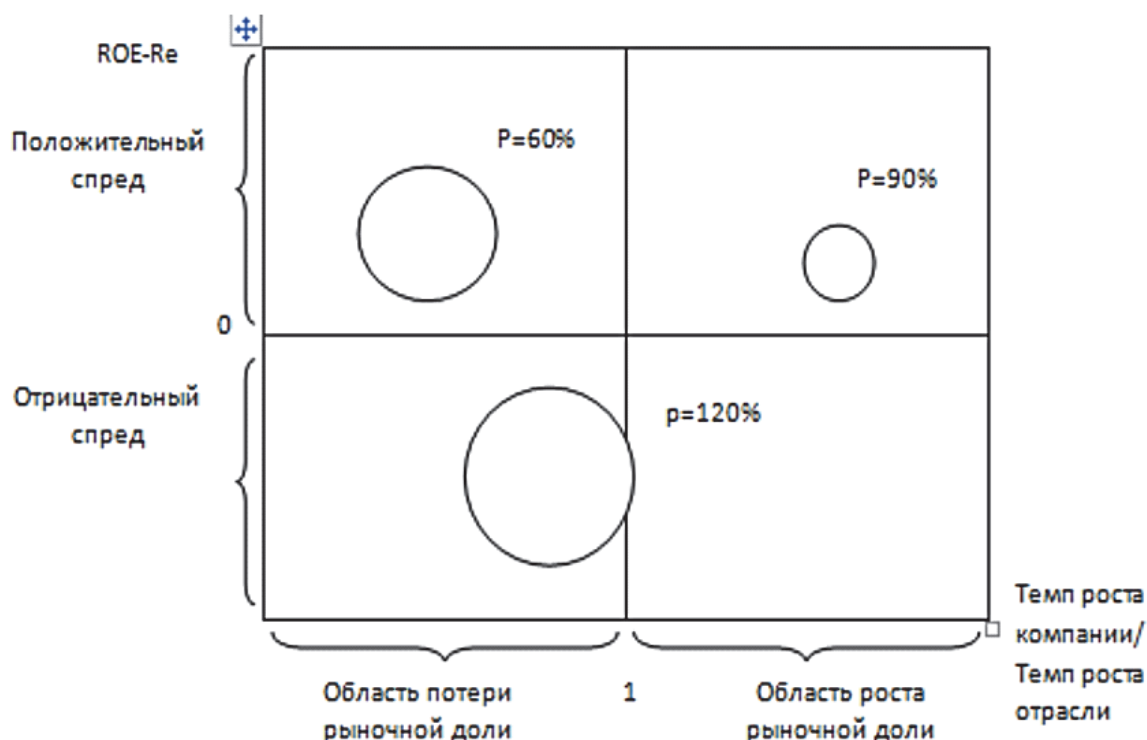


Figure 2. Modified Marakon Associates Profitability Matrix

Положительная спред	Positive spread
Отрицательный спред	Negative spread
Область потери рыночной доли	Losing share
Область роста рыночной доли	Gaining share
Темп роста компании / Темп роста отрасли	Business growth / Industry growth

2. Portfolio analysis of the business units inside the diversified company (SJSFC) based on the Marakon Associates Profitability Matrix (on the example of medical services and pharmaceuticals).

SJSFC is the largest public diversified financial corporation in Russia. Established in 1993, today SJSFC is one of the top Russian companies in terms of revenue and is one of the largest public diversified financial companies in the world.

SJSFC as a diversified holding company invests in a number of companies meeting its investment criteria and the level of profitability. The amount of investment depends on the size of the company and SJSFC participation interest in the company.

Vice Presidents of SJSFC are in charge of managing investments in the holding. The Board comprises twelve Vice Presidents, eight of which are responsible for the individual projects that make up the investment portfolio and four – for the functional units of the company. The portfolio structure is formed by initiating transactions, depending on the experience of Vice President in the relevant field. Currently, eight portfolios of SJSFC are

managed by eight Vice Presidents and the Management Board¹.

We have calculated the return on equity and sales growth for each business unit, the cost of capital equity for SJSFC and industry growth rate was extracted from statistics.

The cost of company’s equity was calculated based on a national model of CAPM adjusted for country risk.

$$(2) \quad Re = Rf + \beta * ERP + Country\ spread,$$

Where:

Re – the cost of equity capital;

Rf – risk-free rate of return;

β – Beta – volatility coefficient that measures the inherent risk of an equity cash flow.

ERP – market risk premium;

Country spread – country risk.

This figure is required for a comparative analysis of the company’s branches. The calculation of the cost of equity capital and the main sources of data are presented in Table 1.

Further, we calculated all the necessary parameters to construct matrices of profitability. For the purpose of this

¹ Source: official website of the company.

article we analyzed medical services and pharmaceuticals. The calculation results are presented in Tables 2, 3, 4 and 5.

In T-1, the return on equity of Medsi significantly exceeds this figure of Binnopharm: 27.9%, and – 41.69% respectively. However, Binnopharm managed not only to

increase this figure, but also exceed the cost of equity capital by T, while Medsi had a tendency to decrease.

As for the industry as a whole, the return on equity did not reach cost of equity capital, however, according to the chart, a significant increase in the market share is worthy of note.

Table 1

The calculation of the cost of equity capital (Re) of SJSFC

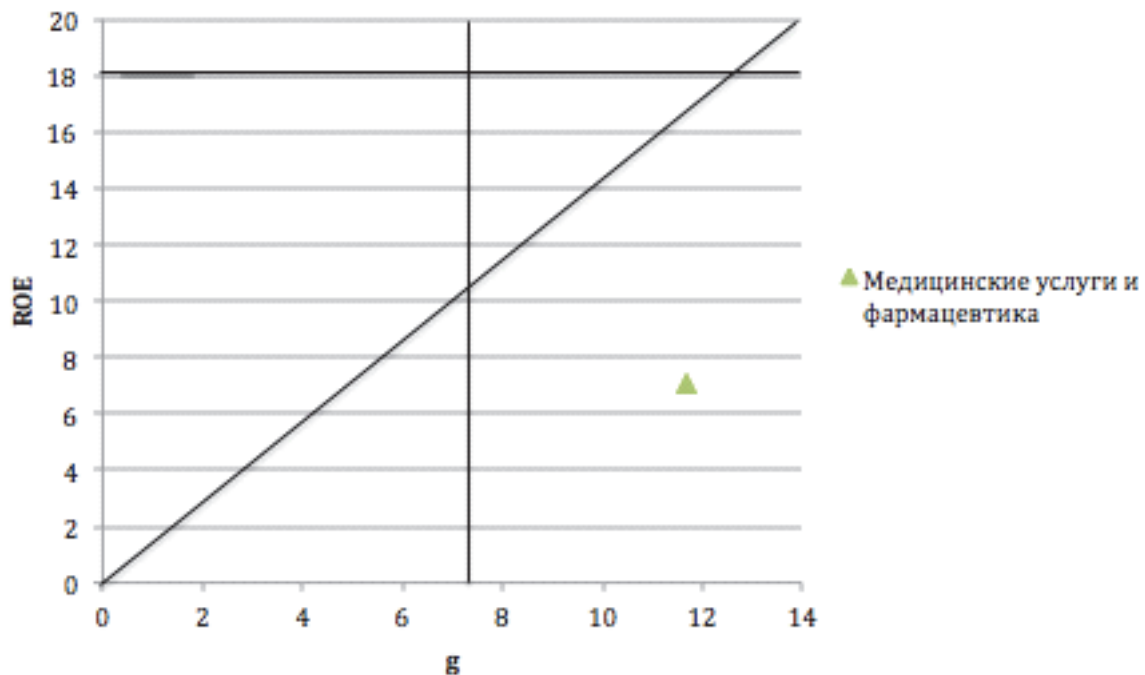
Indicator	Source of information	T-1	T
Risk-free rate, %	International Financial Statistics	7.8	7.95
Equity Risk Premium	Damodaran	7.3	7.4
Beta	Bloomberg	1.09	1.09
Country Spread, %	Damodaran	2.3	2.45
Re		18.057	18.446

Table 2

Major indicators in the medical services and pharmaceuticals market in T-1 period

Indicators	Medical services and pharmaceuticals	Medsi	Binnopharm
ROE	7.12	27.90	-41.69
Spread (ROE-Re)	-10.94	9.84	-59.74
Growth rate (g)	11.70	7.72	15.68
g/G	1.60	1.06	2.15
Reinvestment rate (p)	1.64	0.28	-0.38
Industry growth rate (G)	7.3		
Cost of equity	18.056		

Медицинские услуги и фармацевтика



Медицинские услуги и фармацевтика

Medical services and pharmaceuticals

Figure 3. Profitability matrix in the medical services and pharmaceuticals market in T-1 period

Table 3

Major indicators in the medical services and pharmaceuticals market in T period

Indicators	Medical services and pharmaceuticals	Medsi	Binnopharm
ROE	10.30	4.65	19.63
Spread (ROE-Re)	-8.16	-13.81	1.17
Growth rate (g)	32.13	45.02	19.24
g/G	3.57	5.003	2.14
Reinvestment rate (p)	3.12	9.68	0.98
Industry growth rate (G)	9		
Cost of equity	18.466		

Медицинские услуги и фармацевтика

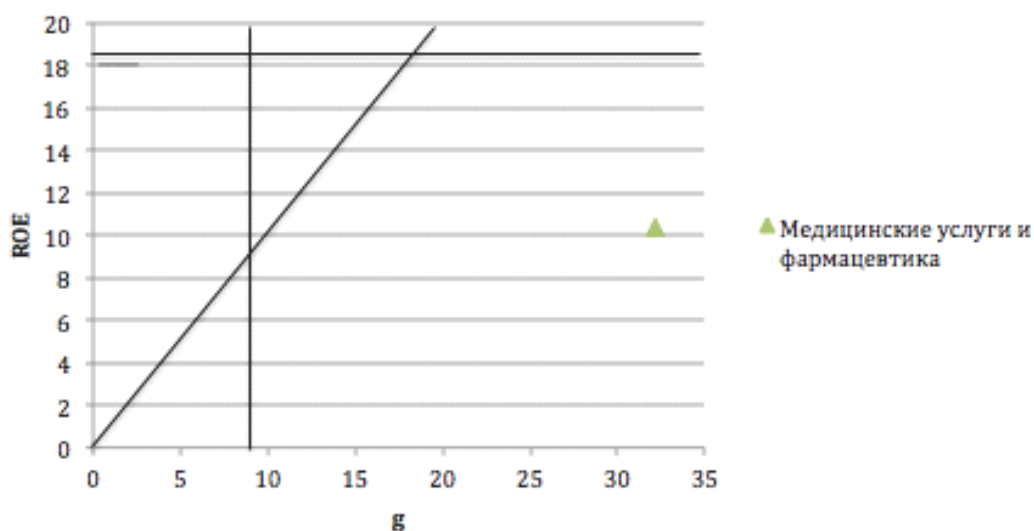
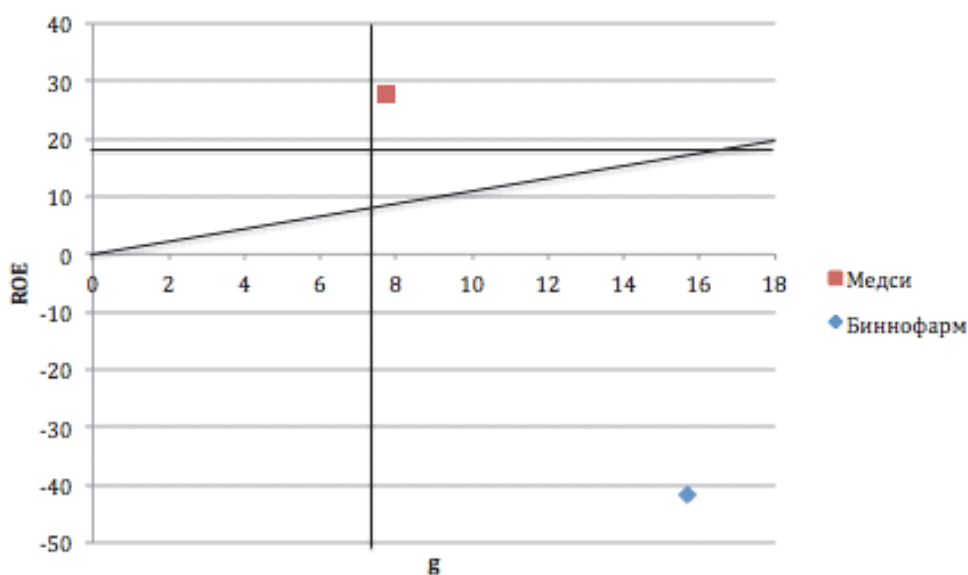


Figure 4. Profitability matrix in the medical services and pharmaceuticals market in T-period

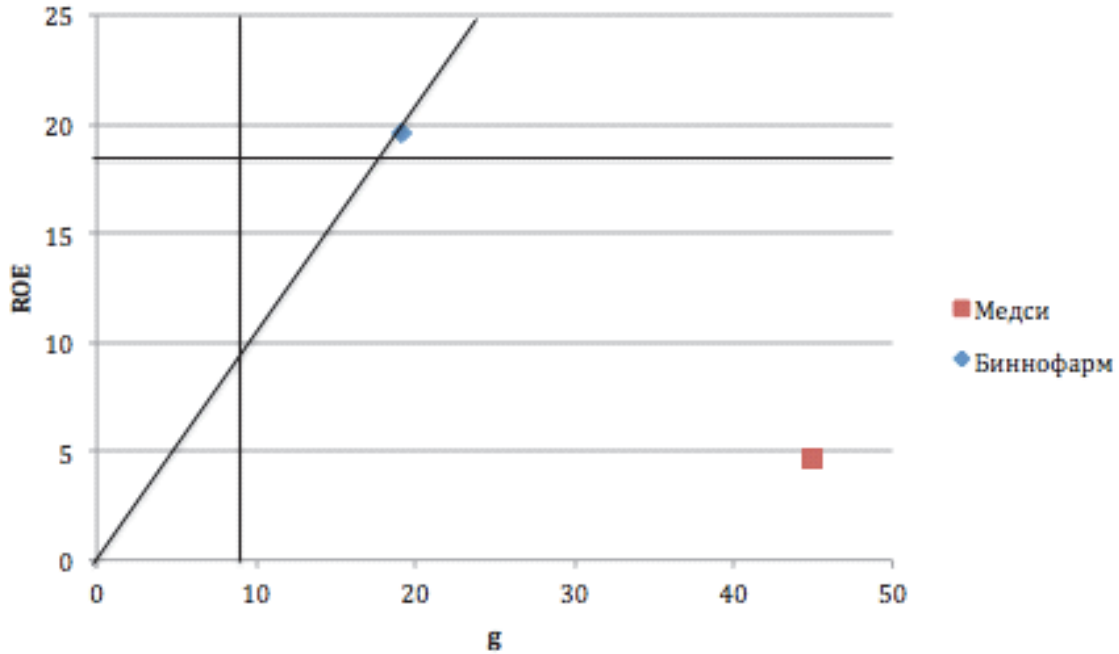


Медси	Medsi
Биннофарм	Binnopharm

Figure 5. Profitability matrix for the business units in the medical services and pharmaceuticals market in T-1 period

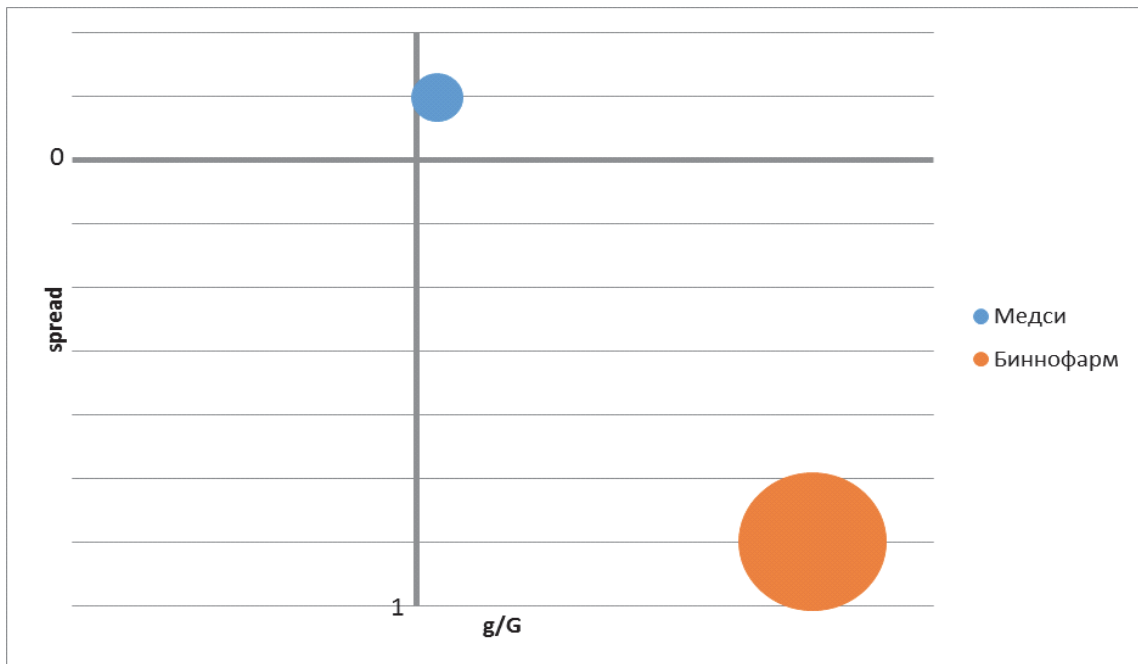
The chart clearly demonstrates that the most profitable business unit in this line was Medsi. Binnopharm just had a high market share. The profitability of this business unit

rose in period T. The company falls on the diagonal in the chart and as a result, the profit of the company equals to its growth rate, indicating that the company reinvests all profits.



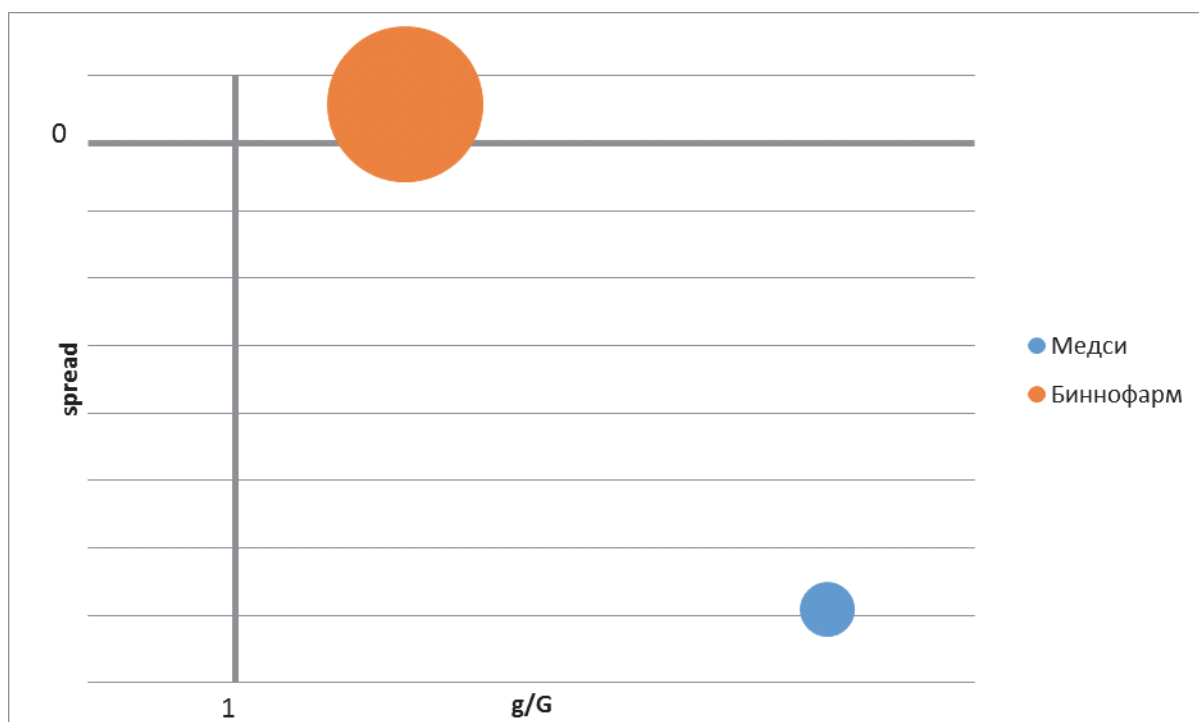
Медси	Meds
Биннофарм	Binnopharm

Figure 6. Profitability matrix for the business units in the medical services and pharmaceuticals market in T-period



Медси	Meds
Биннофарм	Binnopharm

Figure 7. Modified profitability matrix for the business units in the medical services and pharmaceuticals market in T- 1period



Медси	Medsi
Биннофарм	Binnopharm

Figure 8. Modified profitability matrix for the business units in the medical services and pharmaceuticals market in T-period

Based on the modified profitability matrices, it can be concluded that the major share of revenue is generated by Binnofarm. Also, it should be noted that the business units of this line are in the area of market share growth, as well as the spread of these companies vary in both cases: the spread of Binnopharm changes positively in T as compared to T-1, and the spread of Medsi changes negatively. High growth rate of Medsi in period T and lack of own funds may explain this trend.

In addition to the capabilities of the financial management tools, portfolio approach makes it possible to see the status and dynamics of business units inside the diversified portfolio and continue to make assumptions about the possible directions and restructuring of the portfolio.

References

1. Hax A.C., Majluf N.S. (2005) Strategic concept and process: a pragmatic approach.
2. Kochugueva M.N., Moshkareva D.A., Shadrina N.M., Yulova S.M. (2012) Conceptual analysis of the strategic position of business units Russian diversified company (on the basis of profitability matrix by Marakon Associates). *Corporate finance journal*, no. 1.
3. JSFK»System»: an official web site. URL:http://www.sistema.ru/.

4. Medsi Group of Companies, CJSC: official website. URL: http://medsi.ru/.
5. Binnopharm CJSC official website. URL: http://www.binnopharm.ru/.
6. Damodaran Online: Home page for Aswath Damodaran (2010). URL: www.damodaran.com.

Литература

1. Хэкс А.С., Мэджлаф Н.С. Стратегическая концепция и процесс: прагматический подход. Принтис- Холл Интернэшнл, 2005.
2. Кочугуева М.Н., Мошкарева Д. А., Шадрина Н.М., Юлова С.М. Концептуальный анализ стратегического положения бизнес-единиц российской диверсифицированной компании (с использованием матрицы прибыльности Marakon Associates)// Корпоративные финансы. 2012. №1(21).
3. ОАО АФК «Система»: официальный сайт. URL:http://www.sistema.ru/.
4. Сеть клиник «Медси»: официальный сайт. URL: http://medsi.ru/.
5. Биннофарм: официальный сайт. URL: http://www.binnopharm.ru/.
6. Damodaran Online: Домашняя страница. URL: www.damodaran.com.

УДК 658

А.В. Бутов,
кандидат экономических наук,
доцент кафедры организационно-
управленческих инноваций
Российский экономический
университет
им. Г.В. Плеханова,
Москва, Россия;
e-mail: a.v.butov@yandex.ru

А.Н. Литвинов,
кандидат экономических наук,
доцент департамента менеджмента,
Финансовый университет при
Правительстве РФ,
Москва, Россия;
e-mail: trud14@rambler.ru

Эволюция проектного управления в ресторанном бизнесе и торговле

Аннотация

Цель работы. Авторы статьи стремились выделить основные этапы развития теории и практики управления проектами, при этом была учтена практика управления проектами в ресторанном бизнесе и торговле.

Материалы и методы. В работе представлены основы взаимодействия участников проектов и виды офисов управления проектами в ресторанном бизнесе.

Результат. В статье обобщены различные варианты управления проектами, которые встречаются в российской практике ведения ресторанного и торгового бизнеса.

Заключение. Результаты исследования могут быть использованы при выборе схемы управления портфелем проектов.

Ключевые слова: проектное управление, участники проекта, ресторанный бизнес, торговля.

A.V. Butov
Candidate of Economics,
Associate Professor, Department of
organizational and
management innovations
Plekhanov Russian University of
Economics,
Moscow, Russia;
e-mail: a.v.butov@yandex.ru

A.N. Litvinov,
Candidate of Sciences (Economics),
Associate Professor, Management
department,
Financial University under the
Government of the
Russian Federation,
Moscow, Russia;
e-mail: trud14@rambler.ru

Evolution of Project Management in the Restaurant Business and Trade

Abstract

Purpose of work. The authors sought to identify the main stages in the development of theory and practice of project management. Project management in the restaurant industry and trade was taken into account.

Materials and methods. *This paper presents the basis for interaction of project participants and types of project management offices in the restaurant business.*

Results. *The article summarizes the various options for project management, which are found in the Russian practice of conducting restaurant business and trade.*

Conclusion. *Results of the study can be used in the selection of project portfolio management schemes.*

Keywords: *project management, project participants, restaurant business and trade.*

Проектная деятельность в организации осуществляется в рамках определённых организационных форм. Так, в предприятиях торговли и ресторанного бизнеса развитие сети новых предприятий осуществляется в виде проектов. На первом этапе развития проектного управления традиционная схема проектных работ или организационного взаимодействия внешних участников проекта выглядит следующим образом (рис. 1).

Эта система была повсеместно распространена в 1990-е годы. Рынок строительных, проектных и консультационных услуг был еще не развитым, проектная инфраструктура отсутствовала. Предприятиям торговли и ресторанного бизнеса приходилось самостоятельно устанавливать договорные отношения с многочисленными партнерами и подрядчиками, своими силами получать согласования, разрешения и лицензии. Даже для заключения договора франчайзинга под известными брендами (Пицца Хат, КФС и др.), значительно превосходящими по потенциалу предложения российских

франчайзеров («Дока Пицца», «Русское бистро» и т.п.), требовалось выехать за границу к их владельцам: компаниям PepsiCo, Tricon Global Restaurants и провести там обучение менеджеров открываемых предприятий.

Недостатки традиционной формы взаимодействия заключаются в том, что функции управления проектами были «раздроблены» и заказчик вынужден координировать работу и проектировщиков, и поставщиков и строителей. Поэтому здесь постоянно возникали проблемы в случае сбоев в работе даже одного из подрядчиков (задержек с разработкой проекта, поставкой оборудования и т.д.).

Второй этап развития системы проектного управления был связан с появлением в начале 2000-х годов более облегченной и удобной системы управления проектами для заказчика схемы работы «под ключ», в которой была предпринята попытка преодолеть недостатки традиционной схемы управления проектами. Инициаторами ее создания стали строительные компании, которые



Рис. 1. Традиционная схема взаимодействия участников проекта

попытались взять на себя функции поиска подрядчиков и координации значительной части проектных работ. Следует отметить, что в этот период и другие партнеры по проектным работам расширили перечень предоставляемых услуг. Так, поставщики оборудования (ПЕРФЕКС и др.) стали предлагать разработку проектов для открытия предприятий, а также претендовать на роль генеральных подрядчиков. Центральным игроком в новой системе управления проектом выступает уже не заказчик, а генеральный подрядчик – как правило, строительная компания, которая заключала договоры с другими субподрядчиками, а также стала заниматься получением согласований и разрешений (рис. 2).

Однако строительные компании не всегда могли эффективно управлять подрядчиками – проектировщиками, поставщиками в связи с отсутствием квалифицированных специалистов, опыта и эффективной струк-

туры управления проектами. Это часто приводило к срывам сроков и увеличению стоимости проектов.

Поэтому, начиная с 2005 года, для повышения эффективности реализации проектов заказчиками стал выбираться более затратный, но и более надёжный третий вариант, в котором центральное место занимает управляющая компания. Данная компания специализируется на проектном управлении. Эти услуги стали предлагать компании «PM Expert», «Project Management», которые также занимались обучением сертифицированных специалистов по управлению проектами. Таким образом, на третьем этапе эволюции проектного управления предоставление комплексных услуг по разработке и реализации проектов взяли на себя специализированные профессиональные консалтинговые компании.

Эффективность 3-й схемы зависит от опыта и специализации управляющей компании, а также от нали-



Рис. 2. Схема взаимодействия участников проекта «под ключ»



Рис. 3. Схема «проектного управления»

чи квалифицированного персонала в сфере реализации конкретного проекта.

Центром организации взаимодействия участников многочисленных проектов (данные проекты одновременно реализуются управляющей компанией) стал проектный офис. Поэтому неотъемлемой характеристикой высокого уровня организационной зрелости управления проектами явилось создание офиса управления проектами. Его роль заключается в оказании поддержки путём внедрения стандартов и инструкций для участников проектов и программ, в сборе и обобщении информации о ходе реализации проектов и подготовке отчётов руководству организации.

Общая схема управления портфелем разнообразных проектов управляющей компании включает сбор данных, оценку хода выполнения проектов, сопоставления достигнутых результатов с плановыми требованиями и составление отчётов.

Решением перечисленных задач руководит офис управления проектами (ОУП), получающий отчёты о состоянии проектов, графики их выполнения для составления отчётов о состоянии портфеля проектов в целом.

ОУП является наследником офисов поддержки проектов, появившихся в 1960-х гг. в США и Западной Европе с целью поддержки масштабных строительных и космических проектов. В 1990-х гг. круг задач, решаемых ОУП, изменился, и их основной функцией стала координация многочисленных проектов и использование единых методов и средств управления проектами [4, с. 17].

С началом 21 века всё большее число организаций со-

здают ОУП. Их целями являются сокращение сроков выполнения проектов, эффективное распределение ресурсов между отдельными проектами и минимизация рисков.

Для централизованного управления портфелем проектов в управляющих компаниях создавались офисы управления проектами (ОУП), которые должны решать следующие задачи:

- 1) стандартизация подходов к управлению проектами;
- 2) разработка, документирование и хранение методик, стандартов и регламентов управления проектами;
- 3) ведение баз данных и знаний по управлению проектами;
- 4) поддержка и развитие инструментов и инфраструктуры системы управления проектами;
- 5) развитие персонала, занятого управлением проектов;
- 6) обеспечение процессов планирования и контроля управления проектами;
- 7) разрешение ресурсных конфликтов в управлении проектами;
- 8) аудит процессов выполнения и управления проектами;
- 9) экспертиза управления проблемными компонентами проектов;
- 10) поддержка процессов принятия решений по управлению проектами.

В зарубежной практике также выделяют следующие виды ОУП [3, с. 157].

Выбор конкретного типа ОУП в организации зависит от ряда факторов: уровня зрелости организации,

Таблица 1

Основные виды офисов управления проектами

Вид	Основная задача	Метод работы	Ограничения
Центральное хранилище информации (Репозиторий)	Систематизация и хранение информации о проектах	Предоставление информации по запросам участников проекта, консультирование	Невозможность активного влияния на проектную деятельность
«Наставник»	Распространение лучшего опыта в УПП	Обучение, консультирование, организация стажировок, наставничество, коучинг	Различный уровень зрелости проектных команд
«Метеостанция»	Сбор информации, формирование «общей картины» УПП для высшего руководства организации	Мониторинг и контроль результатов УПП без непосредственного влияния на проекты	Наличие условий для получения оперативной и достоверной информации
«Ресурсный пул»	Выравнивание загрузки и повышение эффективности использования дефицитных ресурсов	Внедрение стандартов, планирование и мониторинг использования ресурсов	Необходимость решения ресурсных конфликтов
Стратегический офис	Согласование компонентов портфеля проектов со стратегией организации	Участие в стратегическом планировании, комплексный анализ УПП	Офис не занимается управлением финансами, закупками и т.д.
«Предприятие»	Реализация проектов	Концентрация деятельности по управлению портфелем проектов и всеми ресурсами	Офис действует как контрактная организация
«Целевая самоорганизация»	Достижение целей и постоянное совершенствование	Мотивация всех участников УПП к совершенствованию их работы	Необходимость высокой организационной зрелости УПП

структуры и объёма портфеля проектов и т. д. Но в российских управляющих компаниях офис управления проектами соответствует типу «предприятие», т. к. его главной задачей является активизация работы с внешними заказчиками [1].

Следует отметить, что после кризиса 2009 года заказчики ужесточили требования к управлению открытием новых предприятий. Так, после закрытия значительной части предприятий компаниями «Аптечные сеть 36,6», «Росинтер Ресторанс Холдинг» и др. заказчики повсеместно принимают в свой состав только те открытые предприятия, которые уже вышли на уровень безубыточности.

Литература

1. *Аншин В.М., Ильина О.Н.* Исследование методологии оценки и анализ зрелости управления проектами в российских компаниях. – М.: ИНФРА-М, 2010.

2. *Бланк С., Дорф Б.* Стартап: Настольная книга основателя. – М.: Альпина Паблишер, 2013.

3. *Кендалл И., Роллинз К.* Современные методы управления портфелями проектов и офис управления проектами. – М.: ЗАО «ПМСОФТ», 2004.

4. *Керцнер Г.* Стратегическое планирование для управления проектами с использованием модели зрелости. – М.: Компания АиТи, ДМКПресс, 2007.

References

1. Anshin V.M., Iilina O.N. (2010) Research methodology for assessing and analyzing the maturity of project management in Russian companies.

2. Form C, Dorf B. (2013) Startup: Handbook founder.

3. Kendall I., Rollins K. (2004) Modern methods of project portfolio management and project management office.

4. Kerzner Mr. (2007) Strategic planning for project management using a maturity model.

УДК 334

Г.Н. Чернухина,
кандидат экономических наук, доцент,
заведующий кафедрой коммерции
и торгового дела,
Московский финансово-
промышленный университет
«Синергия»,
Москва, Россия

Механизм взаимодействия государственных структур и коммерческих организаций в сфере государственных закупок

Аннотация

Цель работы. Система государственных закупок товаров и услуг является необходимой организационно-экономической формой, в рамках которой происходит проявление партнерских отношений государственных организаций и коммерческих организаций на товарных рынках.

Материалы и методы. Практика показывает необходимость совершенствования механизма государственных закупок на основе формирования четкой концепции государственного участия в координировании сложных взаимоотношений субъектов рыночных отношений, что приобретает особую значимость в современных условиях.

Результат. Через осуществление конкурентных государственных закупок происходит становление партнерских отношений государства и бизнеса на товарных рынках, обеспечивается выполнение экономических и социальных программ, стимулируется развитие тех или иных отраслей народного хозяйства и т.д.

Заключение. Результаты исследования могут быть использованы для совершенствования взаимодействия государственных структур и коммерческих организаций в сфере госзакупок.

Ключевые слова: государственные учреждения, государственные закупки, контрактная система, коммерческие организации, конкуренция.

G.N. Chernukhina,
Candidate of Economics,
Associate Professor,
Head of the Department of Commerce
and trade businesses,
Moscow financial-industrial
University «Synergy»,
Moscow, Russia

The Mechanism of Interaction of State Structures and Commercial Organizations in the Sphere of Public Procurement

Abstract

Purpose of work. The system of public procurement of goods and services is a necessary organizational and economic form, in which there is a manifestation of the partnership of government organizations and commercial organizations in the commodity markets.

Materials and methods. Experience has shown the need to improve the mechanism of public procurement on the basis of the formation of a clear concept of state participation in the coordination of complex relationships subjects of market relations, which is of particular importance in the present conditions.

Results. *Through the implementation of competitive public procurement is the establishment of partnerships between the state and business in the commodity markets is ensured by the implementation of economic and social programs, stimulated the development of certain sectors of the economy, etc.*

Conclusion. *The results of the study can be used to improve interaction between government agencies and commercial organizations in the sphere of public procurement.*

Keywords: *government agencies, government procurement, contract system, business organizations, competition.*

В современной экономике государственные закупки из способов обеспечения текущей деятельности государственной власти превращаются в инструмент реализации государственной политики и основной элемент системы государственного регулирования социально-экономического развития. Закупка как процесс расходования бюджетных средств и процесс их инвестирования на определенных условиях со строго определенными целями – это средство организации со стороны государства бескризисного развития экономики, конкурентоспособного национального производства и его развития на основе НИОКР, реализации социальной политики государства и создания рабочих мест.

Система государственных закупок товаров и услуг является необходимой организационно-экономической формой, в рамках которой происходит проявление партнерских отношений государственных организаций и коммерческих организаций на товарных рынках. Через предпринимательский интерес к максимизации прибыли общество получает все новые и новые товары. Партнерские отношения предполагают, что каждый из субъектов рынка оптимальным образом реализует свой частный интерес. При этом кроме частных интересов во взаимоотношениях государственных организаций и коммерческих организаций на товарных рынках присутствует и общественный интерес, реализация которого предполагает целенаправленные согласованные действия и наличие государственной воли для организации данного процесса.

Коммерческие организации и государственные учреждения взаимодействуют одновременно на разных видах рынков, таких как рынок ресурсов (факторы производства); рынок конечного продукта, товаров и услуг; финансовый рынок, включающий рынок валюты, капитала и ценных бумаг. Отметим, что именно товарные рынки представляют собой сферу деятельности государственных учреждений и коммерческих организаций, где происходит пересечение интересов и государства, которое выступает потребителем определенной продукции и коммерческих организаций, выступающих в качестве производителя или поставщика этой продукции.

Решения государства в области приобретения продукции оказывают влияние на функционирование и других рынков. Особенно это сказывается на рынках, на которых государство выступает в качестве единственного приобретателя продукции – фундаментальные научные исследования, продукция для нужд национальной обороны и безопасности, социальные ус-

луги населению. При этом партнерские отношения государственных учреждений и коммерческих организаций подразумевают наличие равноправия сторон, стремления к компромиссу, непротиворечивости целей, сотрудничества, согласованности взаимных действий.

Для реализации своих функций государственными и муниципальными заказчиками осуществляются закупки соответствующих товаров, работ и услуг, которые оплачиваются за счет средств бюджетов и внебюджетных источников финансирования. Следовательно, качество исполнения государственных функций в значительной степени зависит от того, насколько эффективно и действительно ведутся закупки товаров, работ и услуг. Достижение подобных характеристик возможно за счет обеспечения максимальной информационной открытости, доступности участия в процессе отбора поставщиков и преимущественного использования конкурентных процедур в размещении заказов.

Однако одним из существенных факторов доминирования негативных тенденций в практике размещения государственного заказа является недостаточная степень разработанности методологических основ и концептуальных положений системы управления госзаказом с учетом рисков, возникающих в ходе осуществления закупочной деятельности в современных условиях экономического развития страны.

Система государственных закупок представляет собой основной элемент, через который проходит трансфер финансовых потоков в различные секторы экономики. Соответственно, именно от эффективности организации системы государственных закупок и ее работы зависит успех функционирования государственного сектора в целом.

Исследуя эффективность государственных закупок, следует обратить внимание на их экономическую и общественную значимость. Эффективность госзакупок характеризует в целом результативность деятельности государства и, как интегральный показатель, раскрывает оптимальное распределение имеющихся у общества ресурсов для максимального удовлетворения публичных потребностей в условиях рынка.

Таким образом, государственные закупки – это не только организация эффективного процесса поставки товаров, работ и услуг для выполнения государством своих функций, но и перераспределение денежных средств путем наделения общества определенными благами.

В экономической теории и практике наряду с понятием «государственные закупки» используется понятие «государственный заказ». Часто эти два термина трак-

туются как синонимы, однако некоторые авторы предпочитают разделять их на самостоятельные понятия. Мы предполагаем, что «государственный заказ» отражает общественные потребности, выраженные через государственный спрос, а «государственная закупка», по своей сущности, уже удовлетворенная государственная потребность.

В свою очередь, система государственных закупок – это самостоятельный институт, представляющий собой целостную совокупность взаимосвязанных и взаимозависимых элементов, направленных на удовлетворение общественных потребностей за счет государственных средств. Сейчас система государственных закупок является одним из основополагающих институтов государственного регулирования, т. к. государство является крупнейшим заказчиком и потребителем целого ряда наименований продукции и услуг всех отраслей экономики. За счет создания мультипликативного эффекта на основе повышения государственного спроса система государственных закупок выступает как фактор стимулирования экономического роста регионов и государства в целом.

Как инструмент государственного регулирования, государственные закупки оказывают воздействие на такие стратегически важные направления экономической политики общегосударственного масштаба, как национальная оборона, инновационное развитие, структурные изменения в промышленном производстве, обеспечение продовольственной безопасности, экологическая безопасность, снижение безработицы и повышение уровня занятости населения, повышение благосостояния населения, развитие малого бизнеса, проблемы развития регионов, а в конечном итоге – на стимулирование экономического роста отраслей народнохозяйственного комплекса.

Так, одним из главных направлений развития экономики России является поддержка малого бизнеса, а возможность стать исполнителем государственного заказа выступает эффективной мерой поддержки малого предпринимательства. Согласно действующему законодательству не менее 15% всех госзакупок, осуществляемых госзаказчиком, должны осуществляться у организаций малого бизнеса.

Разовые субсидии, которыми активно пользовались предприниматели, не так эффективны, как система государственных закупок, которая способствует развитию конкуренции. В то же время известно, что система государственных закупок является одной из самых проблемных в экономике России. Доказательством тому являются данные результатов проверки Счетной палаты Российской Федерации, согласно которым основная доля государственных контрактов на крупные суммы (более 1 млрд руб.) заключаются и реализуются с нарушениями требований конкуренции со стороны заказчиков. Тем более что число крупных контрактов растет из года в год, а средняя начальная максимальная цена по таким контрактам увеличивается (сто-

имость некоторых из них достигает 44 млрд рублей). Совокупная стоимость таких контрактов в общем объеме федеральных средств, направляемых на государственные закупки, составляет около 22%. Нарушения в этой сфере пагубно отражаются не только на конкуренции, а значит, и на стимулировании государством частного сектора, но и на развитии крупных отраслей экономики, таких как строительство дорог, судов, самолетов, космических ракет и ВПК.

Одновременно с вышесказанным, судя по объему федеральных закупок в Российской Федерации, можно утверждать, что система государственных закупок превращает государственный спрос в один из мощнейших инструментов, который способен регулировать экономику России, оказывая положительное влияние на ее динамику и структуру.

Важными направлениями проведения государственных закупок являются оборонный заказ, строительство и инфраструктура. При этом прослеживается сокращение удельного веса государственных заказов в сфере государственного резерва, однако в абсолютном выражении расходы на заказы по данному направлению выросли более чем в 2 раза.

Что касается распределения государственных закупок по уровням исполнительной власти, то больше 45% приходится на федеральный уровень, около 35% – на региональный и около 20% – это закупки муниципальных органов. Таким образом, в условиях, когда доля расходов на закупки товаров, работ, услуг превышает 40% расходной части федерального бюджета, задача формирования полноценной контрактной системы государственных закупок и соответствующих институтов приобретает стратегическое значение.

Контрактные системы широко применяются в различных странах, где с их помощью формируется рыночный механизм реализации государственных заказов на основе перехода от политики максимизации результата к политике увеличения эффективности закупок в целом. Именно с этой целью в России был принят новый Федеральный закон в сфере государственных закупок.

Применение закона в сфере закупок вызывает большой интерес у ученых и практиков, так как он направлен на повышение качества правового регулирования отношений, связанных с прогнозированием и планированием государственных и муниципальных закупок, проведением процедур отбора поставщиков (исполнителей, подрядчиков), мониторингом, проведением конкурса, надзором, контролем и аудитом результатов исполнения контрактов.

Предусмотренные изменения меняют правила и формы проведения закупочной деятельности, осуществляемых бюджетными, автономными учреждениями, государственными, муниципальными унитарными предприятиями и иными юридическими лицами. Появляются новые субъекты отношений. Расширяются полномочия органов исполнительной власти и местного самоуправления в сфере закупок продукции, конт-

роля и аудита за закупками. Институт контрактных отношений для повышения качества управления влечет за собой переориентацию государственного управления в сторону более гибких контрактных механизмов, тем самым увеличивая эффективность государства как одного из агентов контрактных отношений.

Система контрактов устанавливает договорные отношения государственных заказчиков с собственниками различных видов товаров и услуг на рынке и содействует этим отношениям. Базовым принципом таких отношений является принцип конкуренции, который, по нашему мнению, является приоритетным условием повышения эффективности контрактной системы как инструмента повышения эффективности расходования государственных средств.

Представляется, что принцип конкуренции в системе государственных закупок может соблюдаться только за счет использования современных конкурентных способов определения поставщика и обоснованных начальных максимальных цен контрактов (НМЦК).

Если рассматривать заключенные всеми государственными заказчиками контракты в рамках ФЗ №44 по процедурам размещения заказа, за 2014 г. более 58% контрактов (в стоимостном выражении) было заключено с помощью такого конкурентного механизма, как электронный аукцион, в 2015 г. эта доля электронных аукционов сохранилась. Суть электронного аукциона заключается в том, что информация о данных закупки, открытая в доступе неограниченному кругу лиц, размещается в единой информационной системе (ЕИС). Проводятся данные торги на закрытых специализированных, соответственно, электронных площадках, где «победителем» аукциона признается лицо, которое готово заплатить более низкую цену государственного контракта.

Немалая доля контрактов приходится на открытые конкурсы (более 17%). В 2015 г. в связи с более строгими требованиями законодательства к применению конкурсных механизмов наблюдается положительная тенденция к их увеличению. Однако увеличивающаяся доля применения российскими заказчиками электронных аукционов и открытых конкурсов не говорит о высоком уровне конкуренции в сфере госзаказов Российской Федерации, т. к., по оценкам экспертов, на торги выходит в среднем 2–3 участника.

Данная проблема может быть решена тогда, когда контрактная система заработает в полной мере и станет более эффективной, по данным статистики, уже видны положительные изменения. Например, если в 2013 г. более 20% государственных контрактов было заключено с использованием процедуры закупок у единственного поставщика, с внедрением КС их доля упала до 17% (таблица 1).

Отметим, что 58% всех открытых конкурсов размещается федеральными заказчиками, среди заказчиков на уровне субъектов РФ преобладает такой способ определения поставщика, как электронный аукцион (45%), в то время как муниципальные органы в большинстве случаев пользуются запросами котировок (30%), что неудивительно, т. к. они проводят закупки, в основном, на незначительные суммы, а федеральные заказчики формируют крупные сложные заказы, которые требуют проведения конкурсов.

Что касается преобладания электронных аукционов на уровне субъектов, то это можно объяснить тем, что многие заказы, проводимые ими, стандартизованы и носят постоянный характер, в то время как оригинальные крупные заказы отдаются на размещение федеральным органам.

Другим инструментом, призванным в рамках КС повысить конкуренцию, является обоснованно определенная начальная цена контракта.

Приоритетным методом определения начальной цены контракта в целях эффективной конкуренции в рамках закона является метод сопоставимых рыночных цен. Иные методы допускаются только в случаях, предусмотренных законодательством. На наш взгляд, метод анализа рынка обоснованно является приоритетным методом определения НМЦК (начальной максимальной цены контракта), т. к. он позволяет учитывать рыночную конъюнктуру и сложившиеся конкурентные условия на рынке закупаемого товара, однако пока российские заказчики допускают многочисленные нарушения на данном этапе, что значительно повышает расходы и приводит к необоснованно затраченным денежным средствам.

Что касается затрат в целом, несмотря на многочисленные дискуссии по поводу эффективности системы государственных закупок, вопрос об эффективности самих способов закупочных процедур остается открытым при том, что адекватно выбранный способ опреде-

Таблица 1

Заключенные государственные заказы РФ контракты по способам определения поставки

Тип процедуры	Доля в общем объеме 2013	Доля в общем объеме 2014
Запрос котировок	2,89	1,18
Открытый конкурс	17,54	24,15
Закупки у единственного поставщика	21,16	17,79
Электронный аукцион	58,33	51,71
Другие операции	0,08	5,16

ления поставщика является залогом экономии бюджетных средств и достижения эффективного результата. Для того чтобы оценить эффективность закупочной процедуры, необходимо сопоставлять издержки на его проведение с достигнутыми результатами. На практике принято при оценке государственных контрактов в качестве достигнутых результатов принимать экономию от снижения цен на торгах. Однако издержки, которые несут заказчики и поставщики, как правило, не учитываются. Некоторые издержки могут быть даже выше экономии, полученной от снижения цен.

Поэтому встает вопрос о возможной неэффективности некоторых государственных закупок в связи с неадекватно выбранной формой определения поставщика, в частности, при мелких закупках.

Таким образом, государственные закупки – это основная форма взаимодействия государства и бизнеса на товарных рынках. Однако если по формальным критериям взаимоотношения государства и бизнеса на товарном рынке можно рассматривать как партнерские, то на практике государство все равно имеет возможность диктовать свои условия. Именно по этой причине на российских товарных рынках во взаимоотношениях государства и бизнеса устанавливаются неформальные партнерские отношения, называемые системой «деловых связей». Механизм неформального взаимодействия на основе контактов, отношений, знакомств, в бизнесе могут способствовать получению дополнительного дохода. Сети личных отношений связывают чиновников с конкретными частными интересами, речь идет о сложившейся системе взаимодействия государства и бизнеса, которую было бы правильно назвать коммерциализацией системы государственного управления (власти).

Решением данной проблемы может стать принятие и последовательное осуществление демократических конкурентных процедур при взаимодействии власти и бизнеса. Оно становится еще более действенным, если сопряжено с прозрачностью и конкурентностью, как правило, отсутствующими в российской практике взаимодействия предпринимательства с органами исполнительной власти. Новый закон об организации государственных закупок гарантирует прозрачность проведения процедур и вводит систему гарантий обеспечения обязательств и реестра недобросовестных поставщиков.

Использование интернет-технологий обеспечивает «прозрачность» государственных закупок, экономию бюджетных средств за счет сокращения издержек, связанных с организацией проведения конкурсных закупок и снижения закупочных цен за счет информирования поставщиков и усиления конкуренции между ними.

Новые тенденции в развитии партнерских отношений государства и бизнеса ознаменовались появлением электронной коммерции и аббревиатур B2G, G2C, G2G, которые обозначают новые сферы бизнеса, в которые, так или иначе, вовлечено государство. Например, G2B (от англ. government to business – правительство для биз-

неса) – сектор рынка электронной коммерции, в котором в качестве взаимодействующих субъектов выступают государственные учреждения и юридические лица.

В данном секторе в качестве продавца или оказывающего услуги субъекта выступает государственное учреждение, а в качестве потребителя – юридическое лицо. Пример систем сектора G2B – специализированные электронные площадки по выдаче лицензий, льготных кредитов и т. п. В силу специфики потенциального клиента – государства, сектор B2G больше похож на оборонную промышленность.

Таким образом, через осуществление конкурентных государственных закупок происходит становление партнерских отношений государства и бизнеса на товарных рынках, обеспечивается выполнение экономических и социальных программ, стимулируется развитие тех или иных отраслей народного хозяйства и т. д. Такие взаимоотношения государства и бизнеса на товарных рынках предполагают их взаимное доверие, основанное на признании полномочий каждой из сторон, выполнение ими своих функций и установление соответствующих гарантий.

Литература

1. *Андреева Л.В.* Закупки товаров для федеральных государственных нужд: правовое регулирование. – М.: Волтерс Клувер, 2009.
2. *Березин А.А., Чернухина Г.Н.* Моделирование бизнес-процессов торговых компаний // VI Найденовские чтения. Материалы международной научно-практической конференции «Инновационные процессы в торговле и культура предпринимательства»: Сборник научных статей преподавателей, аспирантов и студентов. – М.: Издательский дом «Научная библиотека», 2014. – С. 31–32.
3. *Болонин А.И., Ермоловская О.Ю.* Вопросы теории инновационного развития экономики // Вестник Университета Российской академии образования. – 2015. – №3 (76). – С. 105–113.
4. *Вайнан В.А.* Практика применения законодательства о размещении заказов для государственных и муниципальных нужд. – М., 2009.
5. *Ермоловская О.Ю., Чернухина Г.Н.* Влияние санкций на динамику российской экономики // VII Найденовские чтения. Материалы международной научно-практической конференции «Развитие экономики и предпринимательства в условиях экономических стратегий импортозамещения»: Сборник научных статей преподавателей аспирантов и студентов. – М.: Издательский дом «Научная библиотека», 2015. – С. 32–34.
6. Официальный сайт единой информационной системы в сфере закупок. URL: <http://zakupki.gov.ru>.
7. Федеральный Закон №94 ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд».
8. Федеральный закон от 05.04.2013 №44-ФЗ (ред. от 02.06.2016) «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».

9. Чернухина Г.Н. Социально-ориентированное предпринимательство как фактор решения проблем импортозамещения // X Международный научный конгресс «Роль бизнеса в трансформации общества -2015». Часть 2. – М.: МФПУ «Синергия», 2016. – С. 42–47.

References

1. Andreeva L.V. (2009) Procurement of goods for Federal state needs: legal regulation.
2. Berezin A.A., Chernukhina G.N. (2014) Modeling of business processes of trading companies. *VII Najdenovski reading*. Materials of international scientific-practical conference «Innovative processes in the trade and the culture of entrepreneurship: Collection of scientific articles of teachers and students, pp. 31–32.
3. Bolonin A.I., Ermolovskaya A.Y. (2015) Theory of innovation development of economy. *Bulletin of Russian Academy of education*, no. 3 (76), pp. 105–113.
4. Vaypan V.A. (2009) Practice of implementation of legislation on placing orders for state and municipal needs.
5. Ermolovskaya O.Yu., Chernukhina G.N. (2015) The impact of sanctions on the dynamics of the Russian economy. *VII Najdenovski reading*. Materials of international scientific-practical conference «Development of economy and entrepreneurship in the context of the economic strategies of import substitution»: Collection of scientific articles of teachers and students, pp. 32–34.
6. Official website of the unified information system in procurement. URL: <http://zakupki.gov.ru>.
7. Federal Law No. 94 FZ «On placement of orders for deliveries of goods, performance of works, rendering of services for state and municipal needs».
8. The Federal law of 05.04.2013 No. 44-FZ (ed. from 02.06.2016) «On the contract system in procurement of goods, works, services for state and municipal needs».
9. Chernukhina G. N. (2016) Socially-oriented entrepreneurship as a factor of solving problems of import substitution. *X International Scientific Congress «The Role of business in transforming society – 2015»*. Part 2, pp. 42–47.

УДК 338.48

Э.В. Загалова,
аспирант НОЧУ ВО «Московская
академия предпринимательства при
Правительстве Москвы»,
Москва, Россия

О.Ю. Ермоловская,
кандидат экономических наук,
доцент департамента корпоративных
финансов и корпоративного
управления,
Финансовый университет
при Правительстве
Российской Федерации,
Москва, Россия;
e-mail: ermoy@mail.ru

Специфика управления инвестиционными процессами в туризме

Аннотация

Цель работы. В рамках данной статьи исследованы особенности развития и функционирования организаций сферы туризма, обоснована необходимость выработки эффективной инвестиционной политики в данной сфере.

Материалы и методы. Рассмотрены факторы, определяющие способность туристских предприятий привлекать инвестиции.

Результат. Инвестиционная привлекательность территории необходима для привлечения в регион частного капитала, то есть дополнительных инвестиций. Величину капитала, привлеченного на определенную территорию с помощью туризма, измеряют путем применения туристического «мультипликатора», показывающего косвенное воздействие на социальную сферу и экономику страны.

Заключение. Результаты исследования могут быть использованы для совершенствования управления инвестициями в туризме.

Ключевые слова: инвестиционная деятельность, инвестиционный процесс, туризм, гостиничный бизнес, туристические объекты, туристические услуги, географическое местонахождение, развитие инфраструктуры инвестиционного рынка.

E.V. Zagalova,
Graduate student,
the Moscow Academy of
entrepreneurship
under Government of Moscow,
Moscow, Russia

O.Yu. Ermolovskaya,
Candidate of Economics,
Associate Professor of the Department
of corporate Finance and corporate
governance,
Financial University under the
Government of the Russian Federation,
Moscow, Russia;
e-mail: ermoy@mail.ru

Specifics of Management of Investment Processes in the Tourism

Abstract

Purpose of work. In this article investigated features of the development and operation of tourism organizations, the necessity of developing an effective investment policy in this area.

Materials and methods. *The factors that determine the ability of tourism enterprises to attract investment.*

Results. *Investment appeal of the territory needed to attract in the region of private capital, i. e. additional investment. The amount of capital raised for a defined territory through tourism, measured by tourist use of the «multiplier» showing the indirect effects on the social sphere and the economy.*

Conclusion. *The results of the study can be used to improve investment management in tourism.*

Keywords: *investment activity, investment process, tourism, hospitality, tourist sites, tourist services, the geographical location, the development of the investment market infrastructure.*

Инвестиционная деятельность в общем виде представляет собой совокупность практических действий по реализации инвестиций, подразумевает собой все формы предпринимательской активности, т. к. она всегда требует определенных вложений.

Инвесторами осуществляются вложения собственных, заемных и привлеченных средств в форме инвестиций, при этом происходит их целевое использование. Заказчиками могут быть инвесторы, а также любые физические и юридические лица, уполномоченные инвестором выполнять осуществление инвестиционного проекта, при этом не вмешиваясь в предпринимательскую или иную деятельность других участников инвестиционного процесса, если иное не предусмотрено договором (контрактом) между ними.

В туристической сфере инвестиционная деятельность является одним из важнейших источников её финансирования. В настоящее время внимание привлекает такой аспект оценки инвестиционной деятельности предприятий туризма, как гостиничный бизнес – довольно капиталоемкая часть туристской индустрии.

Однако в настоящее время практически не изучена и не раскрыта специфика комплексной оценки инвестиций в туристических компаниях. Являясь важным фактором развития земной цивилизации, который объединяет континенты и государства, туризм нуждается в профессиональном, обоснованном и эффективном управлении инвестиционными процессами. Владение прогрессивными методами экономической оценки предстоящих решений, которые учитывают особенности развития и функционирования организаций туризма, необходимы для выработки эффективной инвестиционной политики в данной сфере.

Инвестиции в туристической сфере – это процесс создания новых туристских объектов (продуктов) с помощью капитала, а также реконструкция или модернизация существующих, которые способны производить и оказывать определенные виды туристических услуг (продукции). Такие вложения способны обеспечить процесс материализации идеи по созданию нового туристского объекта (продукта), способного производить и оказывать туристскую продукцию в больших объемах при качественном улучшении обслуживания туристов¹.

На инвестиционную деятельность туристского предприятия оказывают влияние две группы факторов – внешние и внутренние.

Внешние факторы в данном случае совпадают с теми факторами, которые влияют на финансовую устойчивость туристского предприятия.

К внутренним факторам относятся:

- организационно-правовая форма хозяйствования;
- размеры туристской организации;
- финансовое состояние туристской организации;
- научно-техническая политика туристской организации;
- инвестиционная политика.

Все факторы, влияющие на инвестиционную деятельность, можно дифференцировать следующим образом:

1) объективные (не зависят от деятельности государства и туристского предприятия, например стихийные бедствия);

2) субъективные (полностью зависят от деятельности государства и самого субъекта хозяйствования).

Цель инвестиционной политики разных по значению и уровню образований – реализация стратегического плана экономического и социального развития страны, региона, туристского предприятия. В любом случае конечной целью инвестиционной политики является оживление инвестиционной деятельности, направленной на подъем отечественной экономики и повышение эффективности туристского производства².

Инвестиционная политика в сфере туризма может осуществляться на различных уровнях, но все они находятся в тесной взаимосвязи между собой.

В каждом регионе России инвестиционная политика в туризме имеет свои особенности, которые обусловлены следующими факторами:

- 1) природно-климатическими условиями;
- 2) географическим местонахождением;
- 3) величиной имеющегося туристского потенциала;
- 4) привлекательностью туристского региона для международных инвестиций;
- 5) экономической и социальной политикой, проводимой в туристском регионе и т.д.

Основные задачи системы менеджмента инвестиционной деятельностью в туристском секторе регионе являются:

- 1) определение приоритетных векторов вложений денежных средств (инвестиций);
- 2) формирование и развитие инфраструктуры инвестиционного рынка;

¹ Боголюбов В.С., Быстров С.А., Боголюбова С.А. Экономическая оценка инвестиций в туризме // Международный журнал экспериментального образования. – 2010. – № 3. – С. 30.

² Загорин Н.Д. Инвестиционное развитие регионального туризма // Российское предпринимательство. – 2013. – № 5 (76). – С. 64.

3) обеспечение условий для привлечения частных форм финансирования инвестиционных проектов, в том числе зарубежных инвестиций;

4) обеспечение интеграционных процессов гармонизации региональных инвестиционных рынков с международными рынками инвестиционных инструментов¹.

При разработке инвестиционной политики туристского предприятия целесообразно обеспечить полное соответствие бизнес-мероприятий законодательным и иным нормативно и правовым актам, регулирующим инвестиционную деятельность в Казахстане.

На этапе формулирования целей инвестиционной политики необходимо учитывать:

1) экономическое и финансовое положение туристского предприятия;

2) соотношение собственных и заемных средств;

3) технический уровень туристского производства;

4) финансовые условия инвестирования;

5) возможность и экономическую целесообразность приобретения производственного туристского оборудования по лизингу;

6) наличие льгот, которые могут быть предоставлены со стороны государства;

7) условия страхования разного вида рисков и т.д.²

Многие факторы, определяющие способность туристских предприятий привлекать инвестиции, находятся вне их контроля, например состояние инвестиционного климата в России, поэтому желательно и необходимо осуществлять деятельность по разработке мероприятий, которые бы обеспечили туристскому предприятию полный контроль над своей деятельностью и таким образом стимулировали решения инвесторов вкладывать капитал. Для этого инвестиционная политика туристского предприятия должна предусматривать:

1) ранжирование туристских инвестиционных проектов по приоритетам;

2) классификацию туристских инвестиционных проектов по срокам реализации;

3) использование наиболее эффективных способов привлечения инвестиций;

4) наиболее эффективное использование непосредственно привлекаемых инвестиционных ресурсов;

5) действенное управление факторами риска³.

Инвестиционная политика в сфере развития туризма должна базироваться в первую очередь на создании условий инвестиционной привлекательности и на обосновании наиболее эффективных направлений деятельности туристского предприятия.

Формирование инвестиционной политики туристского предприятия невозможно без разработки плана инвестиций. Планирование инвестиций на предприятии туризма – очень сложный процесс, так как необходимо учитывать многие факторы, в том числе и непредвиденные, а также степень риска вложения инвестиций. Этот процесс важен и для существования туристского предприятия, поскольку, планируя инвестиции, оно закладывает основу работы на будущее. Если план инвестиций хорошо спланирован и организован, туристское предприятие будет работать хорошо, а если плохо, то в будущем его может ожидать банкротство.

Корректирующее влияние системы оценочных показателей эффективности управления инвестиционными процессами предприятий туристической сферы отражено на схеме регулирования инвестиционного процесса предприятий туристической сферы (рис. 1).

Для успеха инвестиций необходимо их экономическое обоснование на основе глубокого проработанного плана функционирования и развития предприятия туризма.

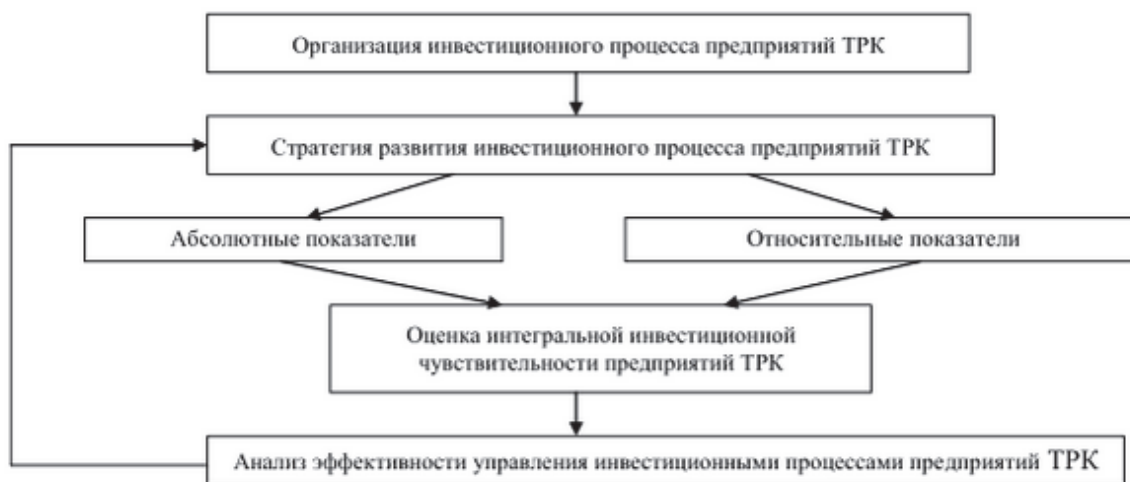


Рис. 1. Регулирование инвестиционных процессов предприятий туристической сферы

¹ Веремеенко С., Игудин Р. Приоритеты инвестиционного проектирования в туризме // Финансист. – 2015. – №2. – С. 17.

² Веремеенко С., Игудин Р. Приоритеты инвестиционного проектирования в туризме // Финансист. – 2015. – №2. – С. 18.

³ Подлобошникова Е.М. Управление рисками в туризме // Налоги. Инвестиции. Капитал. – 2014. – №12. – С. 37.

Таким образом, для инвестиционной привлекательности любой территории необходимы несколько составляющих. При этом важна нормативно-правовая база осуществления предпринимательской деятельности, юридическая защищенность предпринимательства и домохозяйств, социальный комфорт, степень экономического развития, формирования инфраструктур, сферы услуг, транспорта, экологической составляющей, присутствия рекреационных ресурсов и так далее. На создание у территории инвестиционной привлекательности для развития туризма в большей степени влияют степень развития инфраструктуры, экономики, а также сферы услуг. Инвестиционная привлекательность территории необходима для привлечения в регион частного капитала, то есть дополнительных инвестиций. Величину капитала, привлеченного на определенную территорию с помощью туризма, измеряют путем применения туристического «мультипликатора», показывающего косвенное воздействие на социальную сферу и экономику страны.

Литература

1. Закорин Н.Д. Инвестиционное развитие регионального туризма // Российское предпринимательство. – 2013. – №5 (76). – С. 62–69.
2. Кирюхин В.В. Методы оценки инвестиционных рисков в анализе инвестиционной привлекательности / / Инновации. – 2013. – № 8(37). – С. 49–55.
3. Лазарова Л.Б., Пухаева А.А., Шанаев Г.Т. Проблемы и перспективы развития предпринимательства в Республике Северная Осетия-Алания // Российское предпринимательство. – 2014. – № 16 (262). – С. 41–48.

4. Малышев А.Л. Инвестиционная привлекательность как важный элемент инвестиционного климата в регионе // Вестник Казанского технологического университета. – 2014. – № 1. – С. 253–257.

5. Пахалов А.М. Методические аспекты оценки инвестиционной привлекательности регионов // Глобальные рынки и финансовый инжиниринг. – 2014. – № 1 (1). – С. 49–58.

6. Подлобошников Е.М. Управление рисками в туризме // Налоги. Инвестиции. Капитал. – 2014. – №12. – С. 32–39.

References

1. Zakorin N.D. (2013) Investment in the regional tourism development // *Journal of Russian entrepreneurship*, no. 5 (76), pp. 62–69.
2. Kiryukhin V.V. (2013) Methods of an assessment of investment risks in the analysis of investment attractiveness. *Innovation*, no. 8(37), pp. 49–55.
3. Lazarova L.B., Puhaeva A.A., Shana G.T. (2014) Problems and prospects of entrepreneurship development in the Republic of North Ossetia-Alania. *Journal of Russian entrepreneurship*, no. 16 (262), pp. 41–48.
4. Malyshev A.L. (2014) Investment attraction as an important element of the investment climate in the region. *Bulletin of Kazan technological University*, no. 1, pp. 253–257.
5. Pahlow A.V. (2014) Methodical aspects of assessment of investment attractiveness of regions. *Global markets and financial engineering*, no. 1 (1), pp. 49–58.
6. Podarochnaja E.M. (2014) Risk Management in tourism. *Taxes. Investment. Capital*, no. 12, pp. 32–39.

УДК 339.138:332

Т.П. Горелова,
кандидат экономических наук,
доцент кафедры маркетинга РЭУ
имени Г.В. Плеханова,
Москва, Россия

Брендинг города как инструмент стратегического развития территории

Аннотация

Цель работы. Статья посвящена применению маркетингового подхода к регионам с целью адаптации территориального сообщества к рыночным изменениям, повышению уровня и качества жизни населения региона.

Материалы и методы. Анализ развития и применения инструментария маркетинга на динамично развивающемся региональном рынке.

Результат. Вне зависимости от уровня применения маркетинг территории базируется на основе маркетингового подхода к регионам, ориентированного на потребности целевых групп покупателей услуг данной территории.

Заключение. Маркетинг территории – это комплекс маркетинговых инструментов, основным из которых выступают коммуникации и спонсорство, повышающие и улучшающие имидж территории на основе потенциала.

Ключевые слова: маркетинг территорий, брендинг города, направления и уровни маркетинга территорий, маркетинговая стратегия города.

T.P. Gorelova,
PhD., Assistant Professor of the
Department of marketing,
Plekhanov Russian University
of Economics,
Moscow, Russia

City Branding as a Tool for Strategic Territory Development

Abstract

Purpose of the work. The article is devoted to the application of marketing approach to regions with the purpose of adapting the territorial community to market changes, enhance the level and quality of life of the population of the region.

Materials and methods. The article presents the analysis of the development and application of tools of marketing in a dynamic regional market.

Results. Regardless of the level of application of marketing of the territory is based on the marketing approach to the region focused on the needs of the target group of the services of this site.

Conclusion. Territory marketing is a complex marketing tools, the main of which are communication and sponsorship raising and improving the image of the territory on the basis of potential.

Keywords: territorial marketing, city branding, directions and levels of the marketing areas, the marketing strategy of the city.

Качественные изменения в мировой экономике, связанные с глобализацией, неравномерностью экономического развития, привели к обострению конкурентной борьбы не только между производителями, но и между отдельными регионами. Обеспечение условий для динамично развивающегося рынка, привлечение на свою территорию современных предприятий, содействие

производству ими качественной и востребованной продукции, решение задач стратегического планирования регионального развития становятся ключевыми приоритетами деятельности региональных властей.

Серьезные перспективы развития маркетинга в государственном управлении в нашей стране могут быть в первую очередь связаны с развитием маркетинга ин-

теллектуального капитала России и маркетинга территорий России: страны в целом, регионов и городов [4].

Территориальному маркетингу уделяется большое внимание на федеральном уровне. В Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года, утвержденной Распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 года № 1662-р, указано, что одним из приоритетов внешнеэкономической деятельности Российской Федерации является содействие позиционированию российских регионов за рубежом (маркетинг регионов, создание позитивного имиджа) [8].

Под «маркетингом территорий» понимается маркетинговая деятельность, осуществляемая на конкретной территории и имеющая цель – создать, поддержать или изменить мнения и как результат поведение потенциальных потребителей.

Согласно Филиппу Котлеру, «маркетинг территорий» (place marketing) представляет собой маркетинговый подход к решению проблем территории, то есть продвижение территории, базирующееся на маркетинговом стратегическом планировании, осуществляемом жителями, бизнес-сообществами и органами управления территорией. Стратегический маркетинг территорий направлен на посторонние регионального сообщества, удовлетворяющего потребности всех ключевых местных общественных институтов. Приоритетом маркетинга территории является усиление способности адаптации территориального сообщества к конъюнктурным изменениям, увеличение возможностей и повышение жизненной силы сообщества региона.

«Маркетинг территорий», «региональный и муниципальный маркетинг», «маркетинг города» – все это маркетинговая деятельность, осуществляемая на уровне региона, формирующая, улучшающая его имидж и направленная на привлечение инвестиций в регион.

Выделяют несколько уровней применения маркетинга: мегауровень – на уровне страны или межгосударственных объединений; микроуровень – на уровне отдельной компании, фирмы, предприятия. Если рассматривать применение маркетинга к какой-либо территории, будь то уровень «регион», «муниципальное образование» или «локальное место», то это мезоуровень.

Основными направлениями маркетинга территории выступают: а) создание имиджа территории (региона, города) в целом; б) привлечение внимания к природным, материально-техническим, финансовым, трудовым, социальным ресурсам региона; в) реализация и воспроизводство обозначенных ресурсов территории.

Маркетинг территории реализуется на территории и за ее пределами, ориентирован как на население территории, на юридических лиц, действующих на данной территории, так и на внешних потребителей по отношению к территории. Итак, маркетинг территории можно рассматривать как маркетинг страны, региона, города, более локальных мест.

Ф. Котлер предлагает выделить следующие целевые группы маркетинга территории:

- 1) производители товаров и услуг региона;
- 2) руководство корпораций и вышестоящие региональные власти;
- 3) внешние инвесторы и поставщики, работающие с регионами;
- 4) региональный туризм;
- 5) резиденты территории.

А.П. Панкрухин предлагает расширить обозначенный выше перечень групп:

- 6) население территории;
- 7) местный бизнес (региональный, областной и т.д.)

Заслуживает внимания точка зрения А.П. Панкрухина, который считает, что территориальный маркетинг – это маркетинг в интересах территории, ее внутренних субъектов, а также внешних субъектов, во внимании которых заинтересована территория [6].

Согласно Ф. Котлеру, основная задача маркетинга – это продвижение территории. Реализация данной функции как основной направлена на выявление и диагностику проблем регионального сообщества; выработку решения выявленных проблем с учетом ресурсов регионального сообщества; формирование стратегического плана инвестиций, изменения регионального сообщества.

В свою очередь, А.М. Лавров и В.С. Сурнин определили следующие функции маркетинга территории, а именно: изучение регионального рынка, локального спроса, местных цен на продукцию региона, на реализацию существующего потенциала региона удовлетворяющего потребности как внутренних (региональных), так и внешних (за пределами региона).

Развитие маркетинга территорий направленно на достижение следующих целей:

- 1) увеличение доходов бюджета города, региона и т.д.;
- 2) возможность продажи земли (например, садовые или дачные участки в городе, регионе);
- 3) организация и развитие бизнеса в регионе;
- 4) создание рабочих мест и повышение занятости населения;
- 5) максимизация социального эффекта;
- 6) формирование здоровой конкурентной ситуации в регионе.

Достижение целей позволяет использовать все ресурсы с большей пользой и с полной ориентацией на целевые группы. Достижение целей подразумевает решение следующих задач: сочетание основных функций территории – место жительства, место отдыха и место хозяйствования.

Разработка и реализация программы маркетинга территории является сложным процессом, но в тот же момент очень актуальным вопросом экономического развития регионов РФ. Это объясняется следующим:

- 1) регионы не понимают целесообразность применения маркетинга, необходимость создания благоприятного отношения к региону и производимой продукции;
- 2) большинство региональных компаний в своей деятельности применяют только некоторые функции

маркетинга, не имея системного подхода и не решая задачи с использованием всего комплекса маркетинга.

Стоит отметить интересный факт: по версии Всемирной туристской организации, с одной стороны, Россия входит в десятку самых популярных туристических направлений, а с другой стороны, является единственной страной из этой десятки, у которой нет бренда для продвижения туризма.

В последнее время многие регионы начали использовать инструментарий маркетинга для формирования необходимых рынков. Но в большинстве случаев их маркетинговая деятельность сводится к использованию элементов коммуникаций для создания узких рынков или сегментов (например, коммуникационная политика, направленная только на формирование рынка туристов). Маркетинговая политика в большинстве случаев используется региональными компаниями, осуществляющими бизнес во внешней среде, а комплексное использование маркетинга на региональном уровне практически не применяется. Кроме того, отсутствует теоретическая база для анализа маркетингового стратеги-

ческого окружения, которая позволяет уточнить позиции региона, его имидж и способствует созданию необходимых региону рынков [8].

Тем не менее на сегодняшний день все больше городов не только осознают важность в позиционировании, но и активно занимаются брендингом. Так, например, Бирск – «вкусный город», Мурманск – «форпост России в Арктике», Костомукша – «дальше – лучше», а вот такой город, как Стерлитамак, смог провести брендрование без использования фиксированного слогана и логотипа; Урюпинск своим примером показал брендрование города как системное развитие столицы российской провинции.

Рассмотрим маркетинговую стратегию города Краснодара и его бренд.

В основу позиционирования города Краснодара лег теплый солнечный климат, комфорт зеленого города, инновации в действии, синергия всех сфер жизни и бизнеса, развитая социальная сфера, возможности для получения инвестиций.

Маркетинговая стратегия города Краснодара базировалась на дорожной карте города, включающей про-

Таблица 1

Цели и решения маркетинга территорий

Цели маркетинга территорий		Решения
Привлечение инвестиций в регион, город	→	Повышение экономической привлекательности региона
Привлечение туристов и специалистов	→	Развитие туристической инфраструктуры и бизнеса
Создание новых рынков сбыта (для ключевых продуктов региона)	→	
Формирование привлекательного имиджа региона	→	Исследования и мониторинг репутации региона
Привлечение внимания к региону, области, городу со стороны федерального центра	→	Создание привлекательного имиджа региона
Увеличение частоты упоминания региона в федеральных СМИ	→	Коммуникационное обеспечение региона

2015

2020



Рис. 1. Маркетинговая стратегия города Краснодара [1]



Рис. 2. Бренд города Краснодара [1]



Рис. 3. Проект турбренда России Эркена Кагарова [3]

екты и бизнес-кейсы и план по формированию комфортной городской среды, досуга, развитию бизнеса, привлечению специалистов и созданию Краснодара центром инновационных агротехнологий.

По мнению Василия Дубейковского, руководителя City Branding, больше дел по брендингу происходит в городах поменьше. Три основные причины: их больше (85% от всех городов с населением меньше 100 тыс. человек), их легче брендить (объединить вокруг одной идеи 40 тыс. человек легче, чем 500 тыс.), в них изначально больше настроены на деятельные проекты, нежели чем на дискуссии, так как нет субъектов теоретической дискуссии (экспертов, профессоров, союза художников и т.п.) [2].

Ростуризм совместно с Ассоциацией Брендинговых Компаний России (АБКР) проводит конкурс с целью создания единого туристического бренда России. Отсутствие материальной стимуляции не влияет на желание и количество участников в данном мероприятии (за полгода на конкурс было подано свыше 100 тыс. работ), причем в конкурсе принимали участие как любители, так и профессионалы. Ниже на рисунке 3 представлен проект от Эркена Кагарова, возглавившего шорт-лист.

Вне зависимости от уровня применения маркетинг территории базируется на основе маркетингового подхода к регионам, ориентированного на потребности целевых групп покупателей услуг данной территории. Это также инструмент стратегического развития территории, направленный на адаптацию территориального сообщества к рыночным изменениям, повышение уровня и качества жизни населения региона.

Таким образом, маркетинг территории – это комплекс маркетинговых инструментов, основным из которых выступают коммуникации (реклама, продвижение) и спонсорство повышающие и улучшающие имидж

территории на основе потенциала региона и ориентации целевые группы территории».

Литература

1. АБКР и Ростуризм готовят новый конкурс по выбору турбренда России // *Sostav.ru*. – URL: <http://www.sostav.ru/publication/abkr-i-rosturizm-gotovyat-novyy-konkurs-na-vybor-turbrenda-rossii-22290.html>.
2. Аудит и исследование путей организации эффективного территориального маркетинга Воронежской области. Институт регионального развития при Департаменте экономического развития Воронежской области. – URL: <http://www.virr.ru/index.php?page=16>.
3. Василий Дубейковский, руководитель City Branding. Брендинг территорий: Тренды 2014–2015 // *Sostav.ru*. – URL: <http://www.sostav.ru/publication/brending-territorij-trendy-2014-2015-14265.html>.
4. Выгодская Э.Г., Колпакова Н.П. Маркетинг. – М.: ГИОРД, 2008. – 126 с.
5. Краснодар получил бренд для развития // *Sostav.ru*. – URL: <http://www.sostav.ru/publication/krasnodar-19783.html>.
6. Панкрухин А.П. Маркетинг территорий. – СПб.: Питер, 2006. – 416 с.
7. Скоробогатых И.И., Сидорчук Р.Р., Гринева О.О., Кадерова В.А. Кабинетные исследования узкоспециализированных рынков // *Маркетинг и маркетинговые исследования*. – 2013. – №3. – С. 224–232.
8. Шишкин А.В. Теория и методология регионального маркетинга. – М.: ГОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова», 2011. – 128 с.

References

1. ABKR and the Federal tourism Agency is preparing a new tender for the selection of brand Russia. *Sostav.ru*. URL: <http://www.sostav.ru/publication/abkr-i-rosturizm-gotovyat-novyy-konkurs-na-vybor-turbrenda-rossii-22290.html>.
2. Audit and research ways the organization of effective territorial marketing of the Voronezh region. Institute of regional development at the Department of economic development of the Voronezh region. URL: <http://www.virr.ru/index.php?page=16>.
3. Basil Bubeykovskiy, Head of City Branding. Branding: Trends 2014–2015. *Sostav.ru* URL: <http://www.sostav.ru/publication/brending-territorij-trendy-2014-2015-14265.html>.
4. Vygot'skaya E.G., Kolpakova N.P. (2008) Marketing, p. 126.
5. Krasnodar has received the brand for development. *Sostav.ru*. URL: <http://www.sostav.ru/publication/krasnodar-19783.html>.
6. Pankrukhin A.P. (2006) Marketing of territories. SPb.: Peter, 416 p.
7. Skorobogatyh I.I., Sidorchuk R.R., Grineva O.O., Kaderova V.A. (2013) Desk research in niche markets. *Marketing and marketing research*, no. 3, pp. 224–232.
8. Shishkin V.A. (2011) The Theory and methodology of regional marketing, 128 p.



предпринимательство и право

УДК 343

А.И. Глушков
доктор юридических наук,
профессор,
заведующий кафедрой уголовно-
правовых дисциплин,
Московская академия
предпринимательства
при Правительстве Москвы,
Москва, Россия;
e-mail: profglushkov@mail.ru

Проблемы использования результатов криминалистических экспертиз в доказывании по уголовным делам

Аннотация

Цель работы. В статье рассмотрены теоретические и правовые вопросы, связанные с возможностью использования помощи эксперта в решение задач, стоящих перед уголовным судопроизводством, а также применения результатов криминалистических экспертиз в доказывании по уголовным делам.

Материалы и методы. В статье проанализированы положения действующего законодательства и практика уголовного судопроизводства по использованию возможностей судебных экспертизы в доказывании по уголовным делам.

Результат. Представлены предложения по совершенствованию норм уголовно-процессуального законодательства, регламентирующих участие в уголовном деле лиц, обладающих специальными знаниями в области науки, техники, искусства или ремесла.

Заключение. Подводя итог, автор предлагает уголовно-процессуальное законодательство дополнить новой статьёй 168¹ УПК РФ.

Ключевые слова: специалист, эксперт, экспертиза, доказывание, следы преступления, следственные действия.

B

usiness and law

A. I. Glushkov,
Doctor of Law, Professor,
Head of Criminal Law Department
Moscow Academy of
Entrepreneurship,
Moscow, Russia;
e-mail: profglushkov@mail.ru

Problems of Use of Results of Forensic Expertise in Averment on Criminal Cases

Abstract

The purpose of the work. *The article considers theoretical and legal issues associated with the use of expert assistance in the solution of problems facing the criminal proceedings, as well as applying the results of forensic examinations of proof in criminal cases.*

Materials and methods. *The article analyzes the provisions of the current legislation and practice of criminal justice on the use of the judicial examination of proof in criminal cases.*

Results. *Presented proposals for the improvement of criminal procedural legislation, regulating participation in the criminal case of persons having special knowledge in science, technology, art or craft.*

Conclusion. *To summarize, the author proposes the criminal procedure law to add a new article 1681 of the criminal procedure code of the Russian Federation.*

Keywords: *specialist, expert, expertise, proof, traces of the crime, investigations.*

Анализ практики расследования уголовных дел, особенно связанных с организованной преступностью, показал, что успешное решение задач, стоящих перед уголовным судопроизводством, возможно только при объединении усилий следователя и работников органа дознания, в том числе сотрудников экспертных подразделений. Взаимодействие указанных должностных лиц правоохранительных органов должно осуществляться не только при организации раскрытия конкретных общественно опасных деяний, но и в рамках осуществления доказывания по уголовным делам.

Согласно ч. 2 ст. 74 Уголовно-процессуального кодекса Российской Федерации (далее – УПК РФ) заключение эксперта является одним из видов доказательств, на основании которого суд, прокурор, следователь и дознаватель в предусмотренном законом порядке устанавливают наличие (отсутствие) обстоятельств, подлежащих доказыванию, а также иных обстоятельств, имеющих значение для правильного разрешения уголовного дела по существу.

Использование в уголовно-процессуальном доказывании результатов судебных экспертиз вообще и криминалистических в частности predetermined в том числе положениями ст. 2 Федерального закона от 31 мая 2001 г. №73-ФЗ (ред. от 08.03.2015 г.) «О государственной судебно-экспертной деятельности в Российской Федерации». В данной норме закона прописано, что «задачей государственной судебно-экспертной деятельности является оказание содействия судам, судьям, органам дознания, лицам, производящим дознание, следователям в установлении обстоятельств, подлежащих доказыванию по конкретному уголовному делу, посредством разрешения вопросов, требующих специальных знаний в области науки, техники, искусства или ремесла».

Одним из важных и выигрышных качеств, присущих криминалистической экспертизе по отношению к иным средствам доказывания, является то, что с их помощью достаточно полно и всесторонне могут быть исследованы объекты, обладающие признаками вещественных доказательств по уголовным делам. При этом гарантия достоверности и объективности произведённого исследования обеспечивается тем, что производство всех криминалистических экспертиз строится строго на научной основе и осуществляется по соответствующим методикам. Порядок выполнения экспертного

исследования и его результаты согласно требованиям уголовно-процессуального закона должны быть подробно изложены в соответствующем процессуальном акте – заключении эксперта.

В частности, в нём требуется детально описать подвергшиеся изучению объекты: их форма, размеры, состояние, цвет, назначение, а также свойства, признаки и особенности. Кроме того, должна быть дана экспертная оценка всех этих качеств и указана их значимость для формирования выводов и умозаключений эксперта, а также его суждение по поводу происхождения свойств, признаков и особенностей, сыгравших ключевую роль в разрешении поставленных перед экспертом вопросов.

Результаты криминалистических экспертиз в большинстве своем способствуют расследованию и раскрытию преступлений и направлены на решение идентификационных, диагностических, классификационных задач. Значительна роль криминалистических экспертиз в обеспечении уголовного преследования и назначении виновному справедливого наказания, в гарантии защите прав и законных интересов лиц и организаций, потерпевших от преступлений, а также в защите личности от незаконного и необоснованного обвинения, осуждения, ограничения её прав и свобод. Отдельные криминалистические экспертизы используются не только при раскрытии преступлений, но и при розыске скрывшихся преступников, идентификации объектов, предметов, механизмов по их материально-фиксированным отображениям (следам) при помощи экспертно-криминалистических учётов органов внутренних дел Российской Федерации.

Если по учётам следов пальцев рук имеется возможность установления конкретного физического лица, оставившего эти следы на месте происшествия, то по учётам следов обуви, орудий взлома, транспортных средств, следов выстрела на пулях и гильзах, можно установить конкретный объект, экземпляр оружия, которыми были оставлены указанные следы. Полученную посредством использования криминалистических учётов информацию целесообразно и допустимо задействовать в ходе уголовно-процессуального доказывания при проверке причастности к совершению общественно опасного деяния конкретного фигуранта, а также при установлении иных обстоятельств, указанных в ст. 73

УПК РФ и входящих в число подлежащих доказыванию (установлению) по уголовному делу.

Сложность раскрытия неочевидных преступлений предопределяет необходимость использования научно-практических рекомендаций и последних достижений в области криминалистических исследований, в том числе путём широкого привлечения различных специалистов к работе следственно-оперативной группы, начиная с осмотра места происшествия.

Предварительные выводы специалистов, основанные не только на тех объективных данных, которые получены на месте происшествия, но и на их теоретических знаниях и практическом опыте, позволят полнее и всесторонне оценить конкретную следственную ситуацию, обоснованно выдвинуть версии, выбрать оптимальное направление раскрытия преступления, определить перечень актуальных и целесообразных оперативно-розыскных мероприятий и следственных действий. В частности, специалист, обладающий необходимыми познаниями в области криминалистики, способен оказать помощь:

а) в исследовании обстановки на месте конкретного происшествия (ситуационный анализ места происшествия), в том числе в целях установления личностной характеристики преступника. Например, специалист-криминалист окажет практическую помощь в поиске, обнаружении и фиксации следов правонарушителя, а также оперативно их исследует на месте, что, в свою очередь, позволит установить механизм совершения преступления и отдельные психофизические данные лица, его исполнившего, а это позволит оперативно организовать розыск и задержание преступника по горячим следам;

б) в определении участков и мест, где, вероятнее всего, могут быть оставлены следы и предметы, имеющих значение вещественных доказательств;

в) в отграничении среди массива разного рода следов и объектов тех, которые имеют отношение к событию преступления и представляют ценность с точки зрения сбора и проверки доказательственной информации;

г) в определении целесообразности проведения на месте происшествия предварительного исследования обнаруженных следов и объектов с целью получения более подробных сведений о событии преступления и поисковых сведений для розыска, задержания и изобличения преступника;

д) в выборе технических средств, необходимых при осмотре места происшествия для поиска, обнаружения, фиксации и изъятия следов и объектов, являющихся носителями доказательственной информации и имеющих значение для уголовного дела.

В соответствии с ч. 1 ст. 58 УПК РФ следователь (дознатель) вправе привлечь к участию в следственных и иных процессуальных действиях специалиста для содействия в обнаружении, закреплении и изъятии предметов и документов, применении технических средств в исследовании материалов уголовного дела, а также

для постановки вопросов эксперту. Анализ норм уголовно-процессуального закона, регламентирующих порядок проведения следственных действий, показал, что участие специалиста (эксперта) обязательно только в осмотре трупа. При производстве других следственных и иных процессуальных действий участие специалиста (эксперта) не является обязательным, а целесообразность его участия определяется следователем (дознателем) по своему усмотрению.

Практика расследования уголовных дел свидетельствует о недостаточно эффективном использовании возможностей специалистов при проведении процессуальных действий и указывает на необходимость обязательного его участия в осмотрах мест происшествий, связанных с пожарами, взрывами, изъятием наркотических и психотропных веществ, оружия и боеприпасов, то есть по той категории общественно опасных деяний, где специальные знания позволяют следователю (дознателю) обоснованно разрешить вопрос о наличии (отсутствии) основания для возбуждения уголовного дела.

По уголовным делам о преступлениях экономической направленности целесообразно привлекать специалиста к производству обыска (выемки), когда перед назначением судебно-бухгалтерской и почерковедческой экспертиз следователем (дознателем) не в полном объеме определён перечень документов, подлежащих направлению эксперту для исследования. Участие специалиста в производстве названных следственных действий, с одной стороны, позволит изъять все документы, необходимые для дачи объективного заключения, с другой стороны, позволит следователю (дознателю) не допустить от изъятия документов, не имеющих отношения к предмету доказывания.

В связи с вышесказанным представляется необходимым дополнить УПК РФ статьёй 168¹ в следующей редакции:

«Обязательное участие специалиста в производстве следственных и иных процессуальных действий.

Участие специалиста в производстве следственных и иных процессуальных действий обязательно, если необходимо установить:

- 1) причины смерти, характер и локализацию телесных повреждений на трупе;*
- 2) причины и характер взрыва, техногенной аварии, катастрофы;*
- 3) причины и очаг возгорания;*
- 4) причины дорожно-транспортных происшествий, повлекших причинение тяжкого вреда здоровью или смерть;*
- 5) размер (количество) изъятых наркотических средств и психотропных веществ».*

Обязательное участие специалиста в производстве следственных и иных процессуальных действий, связанных с разрешением указанных вопросов, обусловлено необходимостью использования углублённых (специальных) знаний по поводу механизма совершения преступлений, механизма слеодообразования, а также определе-

ния особенностей изменения свойств объектов, подвергшихся воздействию в результате общественно опасного деяния. Обязательное участие специалиста в производстве следственных и иных процессуальных действий в названных ситуациях будет способствовать достоверной констатации следователем (дознавателем) наличия или отсутствия признаков преступления, и тем самым соблюдению процессуального порядка возбуждения уголовных дел или отказа в его возбуждении.

Кроме того, квалифицированная работа специалиста-криминалиста при выяснении указанных обстоятельств позволит надлежащим образом обеспечить обнаружение, изъятие и упаковку объектов, сохранивших на себе следы преступления, а это в свою очередь в ходе назначения и производства судебных экспертиз будет служить гарантией того, что изъятые следы преступления не утратят своего доказательственного значения и будут обладать признаками допустимых объектов экспертного исследования.

Литература

1. Алонцева Е.Ю., Глушков А.И. Некоторые аспекты реализации полномочий следователя по производству следственных действий, выполняемых с разрешения суда // Российский следователь. – 2006. – №9. – С. 4–7.
2. Винокуров Ю.Е., Глушков А.И. К вопросу о структуре прокурорского надзора как вида государственной деятельности // Административное и муниципальное право. – 2012. – №1. – С. 30–32.
3. Глушков А.И. Обеспечение прав и законных интересов несовершеннолетних потерпевших в ходе уголовного судопроизводства // Российская юстиция. – 2012. – №12. – С. 51–53.
4. Глушков А.И., Плешаков А.М. О некоторых вопросах организации работы полиции по профилактике безнадзорности и правонарушений несовершеннолетних // Вестник Московского университета МВД России. – 2011. – №9. – С. 94–95.

5. Глушков А.И., Пугачова Г.Н. Проблемные вопросы прекращения уголовного преследования в отношении несовершеннолетних // Юридический мир. – 2007. – №12. – С. 62.

6. Головкин Н.В. Доказывание по уголовным делам о торговле несовершеннолетними: дис. ... канд. юрид. наук. – М., 2012.

7. Головкин Н.В. Основные черты криминалистической характеристики торговли несовершеннолетними и использования их рабского труда // Российский следователь. – 2011. – №9. – С. 2–5.

8. Уголовный процесс: Учебник для вузов. – М., 2013.

References

1. Alontseva E. Yu., Glushkov A. I. (2006) Some aspects of the implementation of the powers of the investigator in the investigative actions, performed with the permission of the court. *Russian investigator*, no. 9, pp. 4–7.
2. Vinokurov Yu., Glushkov A. I. (2012) To the question about the structure of the Prosecutor's supervision as a form of state activity. *Administrative and municipal law*, no. 1, pp. 30–32.
3. Glushkov A. I. (2012) ensuring the rights and legitimate interests of minor victims in criminal proceedings // *Russian justice*. 2012, № 12. S. 51–53.
4. Glushkov A. I., Pleshakov A. M. (2012) Some questions of the organization of police work on the prevention of neglect and offenses of minors. *Gazette of the Moscow University of the MIA of Russia*, no. 9, pp. 94–95.
5. Glushkov A. I., Pugachova G. N. (2007) Problematic issues of criminal prosecution of juvenile. *The Legal world*, no. 12, pp. 62.
6. Golovko N. V. (2012) Proof in criminal cases on trafficking in children.
7. Golovko N. V. (2011) The main features of criminalistic characteristics of trafficking in minors and the use of slave labor. *Russian investigator*, no. 9, pp. 2–5.
8. Criminal procedure (2013): Textbook for universities.

УДК 343

Н.В. Головки,
кандидат юридических наук,
доцент кафедры уголовно-правовых
дисциплин,
Московская академия
предпринимательства
при Правительстве Москвы,
Москва, Россия

Значение судебных экспертиз для успешного расследования уголовных дел о торговле детьми и использовании их рабского труда

Аннотация

Цель работы. В статье рассмотрены теоретические и правовые вопросы, связанные с возможностью использования результатов судебных экспертиз в решение задач, стоящих перед уголовным судопроизводством по делам о торговле несовершеннолетними и использовании их рабского труда, а также применения результатов судебных экспертиз в доказывании по делам о преступлениях указанной категории.

Материалы и методы. В статье проанализированы положения действующего законодательства и практика уголовного судопроизводства по использованию возможностей судебных экспертизы в доказывании по уголовным делам о торговле несовершеннолетними и использовании их рабского труда.

Результат. Представлены предложения по совершенствованию норм уголовно-процессуального законодательства, регламентирующих назначение и производство судебных экспертиз по делам о торговле несовершеннолетними и использовании их рабского труда.

Заключение. Подводя итог, автор предлагает дополнить диспозицию части 4 статьи 196 УПК РФ новым положением.

Ключевые слова: судебная экспертиза, торговля несовершеннолетними, доказывание, следы преступления, следственные действия.

N.V. Golovko,
PhD, Associate Professor
of Criminal Law,
Moscow Academy of
Entrepreneurship
under the Government of Moscow,
Moscow, Russia

The Value of Legal Expertise for the Successful Investigation of Criminal Cases on Child Trafficking and Use of Slave Labor

Abstract

The purpose of the work. The article considers theoretical and legal issues associated with the use of forensic expertise to the solution of the tasks facing criminal proceedings on cases of trafficking in minors and the use of slave labor, and the use of results of forensic examinations in evidence in cases of crimes of the specified category.

Materials and methods. *The article analyzes the provisions of the current legislation and practice of criminal justice on the use of the judicial examination of proof in criminal cases on trafficking in children and the use of slave labor.*

Results. *Presented proposals for the improvement of criminal procedural legislation, regulating the appointment and manufacture of judicial examinations on cases of trafficking in minors and the use of slave labor.*

Conclusion. *To summarize, the author proposes to Supplement the provisions of part 4 of article 196 of the code of criminal procedure a new provision.*

Keywords: *forensics, trafficking in minors, proof, traces of the crime, investigations.*

В течение нескольких столетий торговля детьми являлась существенной составляющей международного криминального бизнеса. Современное «рабство» продолжает оставаться устойчивым источником доходов, используемым обширной сетью связанных друг с другом организованных преступных группировок. Несмотря на предпринимаемые правоохранительными органами многих стран меры, преступность указанного вида из года в год остаётся на высоком уровне. В определённой степени этому способствуют непрекращающиеся вооружённые конфликты, экономическая и политическая нестабильность и несовершенство миграционного законодательства в ряде государств.

Названные негативные социальные явления получили своё отражение и в нашей стране; давно отмечено, что по торговле детьми преступным сообществом она используется в качестве одного из значимых источников, транзитных пунктов и точек назначения в страны и из стран Персидского залива, Европы и Северной Америки. При этом зафиксированы следующие наиболее распространённые формы противоправных действий в отношении несовершеннолетних:

1) торговля детьми с целью коммерческой сексуальной эксплуатации, в том числе для организации детской проституции и для производства порнографической продукции;

2) торговля детьми с целью эксплуатации их труда, в том числе детский труд в сфере производства и услуг (мытьё машин, работа в сельском хозяйстве и т.п.); детский труд в домашнем хозяйстве (домашнее рабство) и другое;

3) торговля детьми с целью попрошайничества, в том числе использование детей в качестве «попрошайек»; «аренда» младенцев для использования при попрошайничестве;

4) торговля детьми для трансплантации внутренних органов и тканей;

5) торговля детьми с целью незаконного их усыновления (удочерения).

В связи с этим необходимо отметить, что, кроме получения психологической травмы из-за расставания с близкими, дети, ставшие жертвами купли-продажи, оказываются в положении нелегального иммигранта в чужой стране. Для них языковой барьер является серьёзной преградой возможности осуществить побег или обратиться за помощью, в том числе в правоохранительные органы. Изоляция преступниками таких детей от внешнего мира делает невозможным их отказ от рабского труда из-за страха быть подвергнутым наказанию, аресту или депортации.

В силу изложенных обстоятельств, полагаем, давно назрела потребность в принятии законодателем более жёстких мер, направленных на повышение эффективности реализации уголовного преследования лиц, занимающихся торговлей детьми и использованием их рабского труда, а также на расширение уголовно-процессуальных возможностей по сбору доказательств, в том числе посредством производства судебных экспертиз по делам о преступлениях названной категории. Данные обстоятельства свидетельствуют также о необходимости глубокого, всестороннего, комплексного анализа и научного осмысления правовой природы, значения и механизма доказывания по уголовным делам о торговле несовершеннолетними, а также разработки научно обоснованных предложений по совершенствованию соответствующих норм УПК РФ и практики их применения.

Многие авторы отмечают, что в расследовании преступлений, связанных с торговлей людьми, важную роль играют доказательства, полученные в результате производства судебных экспертиз. Судебная экспертиза представляет собой процессуальное действие, состоящее из проведения исследований и дачи заключения экспертом по вопросам, разрешение которых требует специальных знаний в области науки, техники, искусства или ремесла и которые поставлены перед экспертом судом, судьёй, органом дознания, дознавателем, следователем в целях установления обстоятельств, подлежащих доказыванию по конкретному уголовному делу.

Анализ обвинительных заключений по уголовным делам о преступлениях названной категории показал, что при сборе и проверке доказательств следователи отдают предпочтение проведению осмотров предметов и документов, контролю телефонных переговоров, осмотру и переписыванию купюр после проведения проверочной закупки. При этом игнорируются специальные исследования объектов и следов путём проведения экспертиз. В результате, отказываясь от квалифицированной помощи экспертов, следователь значительно обедняет имеющуюся в уголовном деле доказательственную базу, которая может быть представлена в суде.

Предмет судебной экспертизы составляют фактические данные (обстоятельства конкретного уголовного дела), исследуемые и устанавливаемые в ходе производства предварительного расследования и судебного разбирательства по преступлениям, связанным с торговлей несовершеннолетними и использованием их рабского труда, в том числе при незаконной миграции.

Объектами экспертного исследования являются материальные носители информации об обстоятельствах, связанных с расследуемым событием: документы и различного рода черновые записи, живые физические лица (возможно, и трупы похищенных, проданных и ранее эксплуатируемых детей), предметы со следами пальцев рук и биологических объектов, аудио- и видеозаписи, фотографии, образцы для сравнительного исследования. В зависимости от особенностей механизма преступной деятельности круг исследованных объектов может быть несколько расширен.

Помощь эксперта может понадобиться при осмотре помещений, в которых осуществлялась вербовка, временное содержание и эксплуатация детей; при осмотре транспортного средства, предположительно используемого для их перевозки; при поиске и изъятии следов пребывания торговцев несовершеннолетними и их жертв. Важно будет участие эксперта в осмотре жилища подростка, пропавшего без вести, или при обыске у подозреваемых (обвиняемых) для поиска, обнаружения, фиксации и изъятия следов биологического происхождения, позволяющих идентифицировать личность: для выемки в компаниях-провайдера, представляющих услуги удалённого доступа в Интернет, информации об электронных сообщениях, отправленных или принятых с использованием электронного почтового ящика, принадлежащего заподозренным лицам, и т.д.

При выборе момента назначения по уголовному делу судебной экспертизы большое значение имеет чёткое уяснение следователем характера и объёма доказательственной информации, которую можно получить в результате производства такой экспертизы. При расследовании отдельных этапов преступной деятельности, связанной с торговлей детьми, могут быть востребованы разные виды судебных экспертиз, однако можно выделить наиболее значимые и эффективные для каждого из таких этапов. При установлении вербовки несовершеннолетнего первостепенное значение имеют экспертизы документов (почерковедческая, автороведческая, технико-криминалистическая, экспертиза компьютерных устройств на современных платформах) и фоноскопическая экспертиза.

При доказывании перевозки и укрывательства детей, ставших жертвами купли-продажи, целесообразно производить молекулярно-генетическую экспертизу и идеологическую экспертизу, которые позволяют по следам биологического происхождения установить факт пребывания конкретного ребёнка в определённом месте (комнате, автомашине и т.д.). Доказывание эксплуатации при незаконной миграции несовершеннолетнего предполагает производство судебно-медицинских экспертиз в отношении пострадавших детей. Заключение эксперта является важным источником информации о событии преступления, так как основано на объективном научном исследовании следов преступления.

Одним из наиболее востребованных видов судебных экспертиз является судебно-психологическая экспертиза

за несовершеннолетних, которая составляет более 60% из числа проводимых исследований. В рамках производства по уголовным делам о преступлениях указанной категории судебно-психологическая экспертиза в отношении несовершеннолетнего потерпевшего может быть назначена для разрешения следующих вопросов:

- определение индивидуально-психологических особенностей личности пострадавшего и степени их влияния на поведение ребёнка во время совершаемых в отношении него противоправных действий. Осведомлённость о личностных чертах ребёнка, ставшего жертвой купли-продажи и использования его рабского труда, позволит следователю осуществить выбор наиболее эффективных тактических приёмов при производстве с участием несовершеннолетнего следственных действий, например, при его допросе;

- определение способности несовершеннолетнего потерпевшего правильно воспринимать и осознавать обстоятельства, имеющие значение для уголовного дела, и давать о них доброкачественные показания;

- установление способности несовершеннолетнего потерпевшего, отстающего в психическом развитии, в полной мере осознавать фактический характер и последствия, совершаемых в отношении них противоправных действий; оказывать сопротивление;

- определение способности несовершеннолетнего потерпевшего в силу своего психического состояния осуществить свои процессуальные права и обязанности.

Кроме того, по уголовным делам о преступлениях указанной категории, по нашему мнению, в отношении несовершеннолетнего потерпевшего необходимо назначать комплексную психолого-психиатрическую экспертизу, так как подобная экспертиза назначается в отношении тех лиц, которые не вызывают сомнения в состоянии их психического здоровья, но если такое сомнение имеет место, то необходимо проведение судебно-психиатрического исследования. Совершенно верно в связи с этим отметила Е.В. Полкунова, что «судебно-психологическая экспертиза отличается от комплексной психолого-психиатрической экспертизы главным образом тем, что последняя проводится в отношении несовершеннолетних, характеризующихся отставанием в умственном развитии, связанным с душевным заболеванием, черепно-мозговыми травмами и т.п., а не педагогической запущенностью».

В свете рассматриваемых проблем необходимо отметить, что при расследовании дел о преступлениях указанной категории не уделяется должного внимания экспертизе морального вреда, причинённого несовершеннолетнему потерпевшему. Между тем полагаем, что этот вид экспертизы является актуальным.

Учитывая изложенные обстоятельства, в целях установления признаков торговли несовершеннолетними и использования их рабского труда, в том числе при нелегальной миграции детей, представляется целесообразным регламентировать производство судебных экспертиз в обязательном порядке. В связи с этим не-

обходимо соответствующее дополнение внести в диспозицию ч. 4 ст. 195 УПК РФ.

Литература

1. *Абрамова С.Р., Абрамова С.Р., Усанов И.В.* Раскрытие и расследование преступной торговли несовершеннолетними. – М.: Юрлитинформ, 2009.
2. *Алонцева Е.Ю., Глушков А.И.* Некоторые аспекты реализации полномочий следователя по производству следственных действий, выполняемых с разрешения суда // *Российский следователь*. – 2006. – № 9. – С. 4–7.
3. *Винокуров Ю.Е., Глушков А.И.* К вопросу о структуре прокурорского надзора как вида государственной деятельности // *Административное и муниципальное право*. – 2012. – № 1. – С. 30–32.
4. *Глушков А.И.* Обеспечение прав и законных интересов несовершеннолетних потерпевших в ходе уголовного судопроизводства // *Российская юстиция*. – 2012. – № 12. – С. 51–53.
5. *Глушков А.И., Плешаков А.М.* О некоторых вопросах организации работы полиции по профилактике безнадзорности и правонарушений несовершеннолетних // *Вестник Московского университета МВД России*. – 2011. – № 9. – С. 94–95.
6. *Глушков А.И., Пугачова Г.Н.* Проблемные вопросы прекращения уголовного преследования в отношении несовершеннолетних // *Юридический мир*. – 2007. – № 12. – С. 62.
7. *Головко Н.В.* Доказывание по уголовным делам о торговле несовершеннолетними: дис. ...канд. юрид. наук. – М., 2012.
8. *Головко Н.В.* Основные черты криминалистической характеристики торговли несовершеннолетними и использования их рабского труда // *Российский следователь*. – 2011. – № 9. – С. 2–5.
9. *Загорский Г.И., Кауфман М.А., Моисеева Т. Ф., Радутная Н.В.* Судебное разбирательство уголовных дел о торговли людьми. – М.: Юридическая литература, 2009.
10. *Полкунова Е.В.* Уголовно-процессуальное значение судебно-психиатрической экспертизы несовершеннолетнего обвиняемого // *Современное состояние и перспективы развития новых направлений судебных*

экспертиз в России и за рубежом: Материалы международной научно-практической конференции. – Калининград, 2003.

11. *Уголовный процесс: Учебник для вузов / А.В. Грищенко.* – М., 2013.

References

1. Abramova C.R., Usanov V.I. (2009) Disclosure and investigation of criminal trafficking of minors.
2. Alontseva E. Yu., Glushkov A.I. (2006) Some aspects of the implementation of the powers of the investigator in the investigative actions, performed with the permission of the court. *Russian investigator*, no. 9, pp. 4–7.
3. Vinokurov Yu., Glushkov A.I. (2012) To the question about the structure of the Prosecutor's supervision as a form of state activity. *Administrative and municipal law*, no. 1, pp. 30–32.
4. Glushkov A.I. (2012) Ensuring the rights and legitimate interests of minor victims in criminal proceedings. *Russian justice*, no. 12, pp. 51–53.
5. Glushkov A.I., Pleshakov A.M. (2011) Some questions of the organization of police work on the prevention of neglect and offenses of minors. *Gazette of the Moscow University of the MIA of Russia*, no. 9, pp. 94–95.
6. Glushkov A.I., Pugachova G.N. (2007) Problematic issues of criminal prosecution of juvenile. *The Legal world*, no. 12, pp. 62.
7. Golovko N.V. (2012) Proof in criminal cases on trafficking in children.
8. Golovko N.V. (2011) The main features of criminalistic characteristics of trafficking in minors and the use of slave labor. *Russian investigator*, no. 9, pp. 2–5.
9. Zagorsky G.I., Kaufman M.A., Moiseeva T.F., Radutny N.V. (2009) The trial of criminal cases of trafficking.
10. Tolkunova E. (2003) Criminal procedure the importance of judicial-psychiatric examination of the accused minors. *Modern state and prospects of development of new areas of legal expertise in Russia and abroad*. Materials of international scientific-practical conference.
11. Criminal procedure (2013): Textbook for universities.

Социально-гуманитарные вопросы

УДК 32.019.51:327.82

О.Г. Леонова,
доктор политических наук,
профессор кафедры глобалистики,
Московский государственный
университет
имени М.В. Ломоносова,
Москва, Россия

Г.М. Бураканова,
доктор социологических наук,
профессор,
Финансовая академия, г. Астана,
Республика Казахстан

Имидж России в Казахстане в условиях стратегического партнерства

(по материалам казахстанских СМИ)

Аннотация

Цель работы. В статье анализируется информационное пространство казахстанских СМИ, посвященное России.

Материалы и методы. В статье представлены результаты контент-анализа публикаций в казахстанских СМИ, а также на наиболее популярных порталах.

Результат. Особенности рефлексии имиджа России в Казахстане являются объективная подача информации, презентация второй символической структуры образа страны, ретрансляция имиджа, его «зеркальное отражение», наличие информационного лага, сдержанный и неэмоциональный тон. Наличие данных особенностей обусловлено комплексом политических объективных и субъективных факторов.

Заключение. Имидж России, который транслируют казахстанские СМИ отражает благожелательное и заинтересованное отношение казахского народа и элит по отношению к России. Такой подход казахстанских СМИ к отражению имиджа России способствует укреплению интеграции и стратегического партнерства двух наших стран.

Ключевые слова: Казахстан, Россия, имидж страны, средства массовой информации, информационное пространство, стратегическое партнерство.

Social-humanitarian affairs

O.G. Leonova,
Professor of the Chair of Globalistics,
Lomonosov Moscow State University,
Moscow, Russia

G.M. Burokanova,
Professor of Financial Academy,
Republic of Kazakhstan

The Image of Russia in Kazakhstan in Terms of the Strategic Partnership

(Materials of the Kazakhstan Mass Media)

Abstract

Purpose of work. *The article analyzes information space of Kazakhstan's media dedicated to Russia.*

Materials and methods. *The article presents the results of content analysis of publications in the Kazakh media, as well as on the most popular portals.*

Results. *The peculiarities of reflection of the image of Russia in Kazakhstan are: unbiased information, reflection of the second symbolic structure of the image of the country, retranslation of the image, its mirror reflection, presence of the information lag, moderate and unemotional tone. Reasons for the presence of these features is the set of political objective and subjective factors.*

Conclusion. *The image of Russia that Kazakhstan broadcast media reflects sympathetic and concerned attitude of the Kazakh people and the elite in relation to Russia. This approach is Kazakhstan's media to reflect the image of Russia promotes integration and strategic partnership of our two countries.*

Keywords: *Kazakhstan, Russia, the image of the country, mass media, information space, strategic partnership.*

«Приоритетными направлениями российской внешней политики, являются развитие двустороннего и многостороннего сотрудничества с государствами – участниками СНГ»¹, среди которых ведущее место занимает Казахстан как союзник и стратегический партнер России. Казахстану принадлежит особая роль в активном поддержании процесса евразийской экономической интеграции, реализации задачи преобразования Евразийского экономического сообщества (ЕврАзЭС) и формирования Евразийского экономического союза, отмечается в Концепции внешней политики Российской Федерации (пункт 48, г).

В Концепции внешней политики *Республики Казахстан* на 2014–2020 гг. в разделе «Страновые и региональные приоритеты», в первом же абзаце упоминается Россия и говорится: «Республика Казахстан продолжит укрепление отношений с Российской Федерацией во всех сферах политического, торгово-экономического и культурно-гуманитарного сотрудничества на основе Договора о добрососедстве и союзничестве в XXI веке»².

На основе данных приоритетов, а также Договора о добрососедстве и союзничестве в XXI веке Республика Казахстан продолжает укрепление отношений с Российской Федерацией во всех сферах политического, торгово-экономического и культурно-гуманитарного сотрудничества.

Данная стратегия построения партнерских и добрососедских отношений сказывается и на политике, которую демонстрируют казахстанские СМИ в отражении имиджа России.

Сегодня на информационном поле республики в своеобразную «конкуренцию» вступают имиджи как западных стран, так и ближайших восточных соседей Казахстана. Как показывают наблюдения, страны Западной Европы многими молодыми казахстанцами воспринимаются как некий идеал, но в официальных СМИ Россия по-прежнему предстает как ориентир, страна высокой культуры, образования, спорта и научно-тех-

нических достижений. В отличие западных стран, в имидже которых все чаще акцентируются такие черты, как распространение гомосексуализм, легализация наркотиков, эвтаназия для неизлечимо больных и прочее, образ России является более традиционным, доступным и понятным для менталитета наших соседей.

Среди главных позитивных факторов имиджа России С.В. Голунов называет общее культурное пространство. В своей статье «Имидж России в Казахстане: позитивные и негативные аспекты» он пишет: «Несмотря на тенденции внедрения государственного языка во многие сферы жизни, русский язык остается предпочитаемым в общении, по крайней мере, населения крупных городов, в культурной жизни (литература, современная музыка и т.д.), информационном пространстве... Россия при всех ее плюсах и минусах в глазах казахстанцев является наиболее узнаваемой и понимаемой для них зарубежной страной, культурно-информационное присутствие которой еще очень долго будет нечем заменить, даже несмотря на повышение роли казахского языка. Таким образом, фактор «культурного родства» является главной причиной тяготения Казахстана к России»³.

Ярким примером, который подтверждает данный тезис о высоком авторитете русской культуры и русского языка, является случай, описанный в материале *ИА Total.kz* под заголовком «Президент поручил увольнять работников, которые намеренно отвечают русскоговорящим на казахском»: «Глава государства в очередной раз напомнил казахстанцам, что наша страна многонациональна и многоязычна. Об этом он сообщил в ходе инспекции объектов Универсиады в Алматы. «Мы, как вам известно, определили в обучении трехязычие, с этого не надо сходить. Министру культуры хочу сказать, что есть закон, но некоторые чиновники хотят забежать вперед и заставить всех говорить на казахском. Но мы многонациональная страна, и мы приняли этот факт», – сообщил Нурсултан Назарбаев. «Я заметил, что есть такое, когда человек на русском языке обращается, то ему

¹ Концепция внешней политики Российской Федерации. Утверждена Президентом Российской Федерации В.В. Путиным 12 февраля 2013 г. Пункт 42. URL: http://www.mid.ru/foreign_policy/official_documents/-/asset_publisher/CptICkV6BZ29/content/id/122186.

² Концепция внешней политики РК на 2014-2020 гг. Утверждена Указом Президента Республики Казахстан от 21 января 2014 года. URL: <http://www.mfa.kz/index.php/ru/vneshnyaya-politika/kontsepsiya-vneshnoj-politiki-rk-na-2014-2020-gg>.

³ Голунов С.В. «Имидж России в Казахстане: позитивные и негативные аспекты». URL: <http://ashpi.livejournal.com/31979.html>.

ответ дают на казахском. Куда прокуратура смотрит? Если гражданин обратился на русском, значит, ответ должен быть предоставлен на русском! Того, кто отвечает на казахском, тому, кто спрашивает на русском, уволить показательно!» – жестко высказался президент».

Материалы о России носят подчеркнuto нейтральный, сугубо информационный характер. Вот типичный пример такой информации: «Президенты Казахстана и России Нурсултан Назарбаев и Владимир Путин провели телефонные переговоры, в ходе которых лидеры вновь обсудили ситуацию в Нагорном Карабахе», – передает *Kazpravda.kz* 8 апреля 2016 г. со ссылкой на пресс-службу Кремля. Какие-либо комментарии по этому поводу отсутствуют.

Другим типичным примером объективной информации является сообщение о том, что Казахстан и Россия собираются активизировать совместную деятельность по предупреждению чрезвычайных ситуаций трансграничного характера. Так, *Kazpravda.kz* со ссылкой на пресс-службу МВД РК 24 марта 2016 сообщила, что Министерство внутренних дел Казахстана и Министерство по делам гражданской обороны, чрезвычайным ситуациям и ликвидации последствий стихийных бедствий России подписали протокол об активизации сотрудничества. Подписанный в Астане протокол об активизации сотрудничества закрепил намерения двух стран наращивать взаимодействие по линии предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций. Госорганы таким образом намерены повысить уровень взаимодействия двух стран в сфере защиты населения от чрезвычайных ситуаций. Сотрудничество, в частности, предусматривает совместную работу по вопросам прогнозирования, предупреждения и ликвидации последствий стихийных бедствий. Особое внимание будет уделено взаимодействию на приграничном уровне в целях предупреждения чрезвычайных ситуаций трансграничного характера.

Разумеется, во взаимоотношениях двух стран есть и сложные моменты, о которых также упоминают казахстанские СМИ. Однако тон таких материалов достаточно объективный и сдержанный. Например, спорным является вопрос о плате казахской авиакомпании «Эйр Астана» за пользование воздушным пространством России. *Kazpravda.kz* 26 марта 2016 г. поместила информацию, согласно которой Россия требует от казахстанской авиакомпании «Эйр Астана» оплату роялти (плата за пользование воздушным пространством России) по новому авиасообщению Астана – Улан-Батор. Комментарий по этому поводу и. о. заместителя председателя правления НПП «Атамекен» Даны Жунусовой весьма взвешенный: «Это нарушает экономический паритет сторон». В сообщении говорится, что казахстанский авиаперевозчик «Эйр Астана» открывает новое регулярное прямое авиасообщение Астана – Улан-Батор, «при этом казах-

станский самолет должен пролететь порядка 300 км через воздушное пространство России. Согласно двустороннему соглашению между Казахстаном и Россией о воздушном сообщении, стороны имеют право совершать пролет территории другой договаривающейся стороны без посадки. В свою очередь казахстанская сторона в соответствии с положениями двухсторонних международных соглашений между Казахстаном и Россией не выставляет каких-либо ограничений, связанных с пролетом российских бортов над воздушным пространством Казахстана в третьи страны, это относится и к полетам в трансзиатские направления». В заключении делается сдержанный по своему тону вывод, что «вопрос получения роялти российскими авиакомпаниями за пролет по транссибирским маршрутам является барьером для равной конкуренции».

Контент-анализ наиболее популярных в Казахстане порталов также показывает, что там практически отсутствуют авторские аналитические статьи о России, а если таковые и пишут, то очень редко и они совершенно не заметны в общем информационном поле политики. Чаще всего свои материалы казахстанские авторы просто берут с российских или других зарубежных информационных ресурсов. Это, несомненно, является эффективным результатом информационного сопровождения внешнеполитической деятельности России, о котором говорится в Концепции внешней политики РФ (п.40): «Важным направлением внешнеполитической деятельности Российской Федерации является доведение до широких кругов мировой общественности полной и точной информации о ее позициях по основным международным проблемам, о внешнеполитических инициативах и действиях Российской Федерации, о процессах и планах ее внутреннего социально-экономического развития, о достижениях российской культуры и науки»¹.

Складывается устойчивое впечатление, что журналисты и редакторы казахстанских СМИ, формируя контент информации по России, учитывают, что наша страна является не только самым большим соседом, но и стратегическим союзником и партнером Казахстана. Следует отметить, что практически везде отсутствует субъективный подход к изложению материала, личные оценки фактов, аргументы или контраргументы относительно тех или иных событий в России. Это при том, что имидж страны принято считать «субъективным социально-психологическим явлением»².

Анализируя общий контент информационного потока казахстанских СМИ, посвященного России, можно выявить следующие *особенности имиджа нашей страны*.

1. Имидж России отражает вторую символическую структуру или сторону образа страны. Дело в том, что имидж страны интегрирует в себе три символические структуры. Первая символическая структура – аналогичная «Я-концепции» в индивидуальном имидже, она

¹ Концепция внешней политики Российской Федерации. Утверждена Президентом Российской Федерации В.В. Путиным 12 февраля 2013 г. Пункт 40. URL: http://www.mid.ru/foreign_policy/official_documents/-/asset_publisher/CptiCk6B6BZ29/content/id/122186.

² Ильин И.В., Леонова О.Г. Роль и значение имиджа страны в условиях глобализации // Социально-гуманитарные знания. – 2008. – № 5. – С. 23.

выражает то, какой видит себя страна, т. е. её граждане и политические элиты. Здесь выражается представление о том, какой страна является на самом деле, видимая глазами внутренней аудитории – своим народом. Вторая символическая структура имеет сходство с концепцией «идеальное Я» и может быть названа «идеальная страна». Эта структура выражает представление объекта имиджирования, (в данном случае самой страны), о том, какой она (страна) хотела бы быть, какой хотела, чтобы её воспринимал окружающий мир. Третью символическую структуру можно условно назвать «образ страны у других». Она выражает то, какой данная страна выглядит в глазах зарубежной аудитории¹.

2. Казахстанские СМИ не формируют образ России. Происходит ретрансляция того имиджа, который создает сама Россия, её политические элиты и российские СМИ.

3. Существует феномен «зеркального отражения» имиджа России, поскольку в данном информационном поле отсутствуют какие-либо авторские комментарии, интерпретации и субъективный взгляд на транслируемую информацию.

4. Известно, что во взаимоотношениях России и Казахстана есть свои уязвимые места и спорные вопросы. Это проблемы делимитации границ, раздела каспийского шельфа, эксплуатации космодрома Байконур, «многовекторная» внешняя политика Казахстана, положение русскоязычной диаспоры в стране и другие. При этом имеется определенный информационный лаг (разрыв) в освещении тех или иных событий и фактов. Многого остается за скобками или умалчивается. О реальном положении дел в сфере российско-казахстанских отношений пишет в своей статье казахстанский политолог Михаил Сытник².

5. Тон материалов о России нарочито сдержанный, подчеркнута объективность, предельно неэмоциональный. При освещении негативных событий и фактов, связанных с Россией, казахстанские СМИ предпочитают просто кратко информировать, не смакуя ситуацию и её возможные последствия. Исключением, пожалуй, являются такие издания, как «Алаш айнасы», «Жас алаш» и, возможно, «Курсив»³.

Причинами такой «приглушенной» тональности казахстанских СМИ в отношении России мы считаем следующие факторы.

Во-первых, признание политической важности для страны стратегического партнерства России и Казахстана, поддержка этого союза не только элитой страны, но и широкими кругами общественности и всего народа.

Во-вторых, в условиях сильного (некоторые считают даже авторитарного) политического режима существует достаточно жесткий контроль государства за средствами массовой информации.

В-третьих, в Казахстане отсутствуют явно оппозиционные правящему режиму СМИ. Те же средств массовой информации, которые позиционируют себя как оппозиционные, не являются враждебными России, а преследуют свои внутривнутриполитические цели. Так список не оппозиционных, но «альтернативных» онлайн-СМИ Казахстана можно найти на сайте <http://yvision.kz/post/34546>. Там же автор отмечает «Я пока так и не увидел ни одного достойного онлайн-издания от оппозиции»⁴.

В-четвертых, более слабое развитие электронных СМИ и в целом информационного пространства Интернета на казахском языке по сравнению с Рунетом. Поэтому многие пользователи получают большую часть информации именно из российских ресурсов.

В Казахстане считают очень важным налаживать добрые и равноправные отношения, со странами-соседями и, в первую очередь, с Россией. Знать и понимать друг друга – это прочная основа для взаимного уважения национальных интересов государства-партнера. Имидж России, который транслируют казахстанские СМИ отражает благожелательное и заинтересованное отношение казахского народа и элит по отношению к России. Такой подход казахстанских СМИ к отражению имиджа России способствует укреплению интеграции и стратегического партнерства двух наших стран.

Литература

1. *Ахметов А., Бураканова Г.* Имидж страны и государственной службы. – Астана: Академия государственного управления при Президенте РК, 2007. – 177 с.
2. *Буянов В.* Международный имидж России: прошлое и настоящее // *Безопасность Евразии.* – 2007. – № 4. – С. 18–31.
3. *Василенко И.А.* Новые тенденции мирового опыта ребрендинга государств: уроки для России // *Проблемный анализ и государственно-управленческое проектирование.* – 2014. – № 1. – С. 131–139.
4. *Галузов Э.А.* Международный имидж России: стратегия формирования. – М.: Известия, 2003. – 362 с.
5. *Голунов С.А.* Имидж России в Казахстане: позитивные и негативные аспекты. URL: <http://ashpi.livejournal.com/31979.html>.
6. *Гуревич П.С.* Имидж России в процессе глобализации // *Век глобализации.* – 2009. – № 2(4).
7. *Ильин И.В., Леонова О.Г.* Роль и значение имиджа страны в условиях глобализации // *Социально-гуманитарные знания.* – 2008. № 5 – С.17–27.
8. Концепция внешней политики РК на 2014–2020 гг. Утверждена Указом Президента Республики Казахстан от 21 января 2014 года. URL: <http://www.mfa.kz/index.php/ru/vneshnyaya-politika/kontseptsiya-vneshnoy-politiki-rk-na-2014-2020-gg>.

¹ *Ильин И.В., Леонова О.Г.* Роль и значение имиджа страны в условиях глобализации // *Социально-гуманитарные знания.* – 2008. – № 5. – С. 21–22.

² *Сытник М.* Иллюзия дружбы: Россия и Казахстан. URL: <http://www.contrtv.ru/common/1818>.

³ URL: <http://inosmi.ru/overview/20150203/226021830.html>.

⁴ Список альтернативных онлайн-СМИ Казахстана. URL: <http://yvision.kz/post/34546>.

9. Концепция внешней политики Российской Федерации. Утверждена Президентом Российской Федерации В.В. Путиным 12 февраля 2013 г. П/42. URL: http://www.mid.ru/foreign_policy/official_documents/-/asset_publisher/CptICkV6BZ29/content/id/122186.

10. *Леонова О.Г.* 24. Информационное поле политики // Политика и общество. – 2016. – № 1. – С. 39–46.

11. *Леонова О.Г.* Барьеры имиджа страны // Социально-гуманитарные знания. – 2014. – № 1. – С. 135–146.

12. Список альтернативных онлайн-СМИ Казахстана. URL: <http://yvision.kz/post/34546>.

13. *Сытник М.* Иллюзия дружбы: Россия и Казахстан. URL: <http://www.contrtv.ru/common/1818>.

14. *Харбих С.К.* Внешние факторы формирования международного имиджа страны // Социально-гуманитарные знания. – 2015. – № 2. – С. 308–314.

15. *Чумакова А.А.* Информационно-имиджевая политика страны в культурологическом освещении: на материале российской и зарубежной прессы: Дис. ... к-та культ. наук. – М., 2007. – 195 с.

16. *Fan Y.* Branding the Nations: Towards a Better Understanding // Place Branding and Public Diplomacy. – 2010. – №6.

17. *Kotler Ph.* Country as brand, product, and beyond: a place marketing and brand management perspective / P. Kotler, D. Gertner // Journal of Brand Management. – 2002. – № 9(4/5).

18. URL: <http://inosmi.ru/overview/20150203/226021830.html>.

19. URL: <http://www.kazpravda.kz/rubric/prezident1/konflikt-v-nagornom-karabahe-vnov-obsudili-nazarbaev-i-putin/>.

20. URL: <https://tengrinews.kz/science/rossiya-budet-ispolzovat-kosmodrom-baykonur-lunnyy-programme-292466/>.

References

1. Akhmetov A., Burkanova G. (2007) Image of the country and public service.

2. Buyanov V. (2007) The international image of Russia: past and present. *Security of Eurasia*, no. 4, pp. 18–31.

3. Vasilenko I.A. (2014) New trends in the global re-branding of States: lessons for Russia. *Problem analysis and state government planning*, no. 1, pp. 131–139.

4. Galumov E.A. (2003) The international image of Russia: development strategy.

5. Golunov S.A. Image of Russia in Kazakhstan: positive and negative aspects. URL: <http://ashpi.livejournal.com/31979.html>.

6. Gurevich P.S. (2009) Image of Russia in the globalization process. *Age of globalization*, no. 2(4).

7. Ilyin I.V., Leonov. G. (2008) Role and importance of the image of the country in conditions of globalization. *Social-humanitarian knowledge*, no. 5, pp. 17–27.

8. Foreign policy concept of Kazakhstan for 2014–2020, Approved by the decree of the President of the Republic of Kazakhstan dated 21 January 2014. URL: <http://www.mfa.kz/index.php/ru/vneshnyaya-politika/kontseptsiya-vneshnoj-politiki-rk-na-2014-2020-gg>.

9. Foreign policy concept of the Russian Federation. President Of The Russian Federation Approved. In. Putin on 12 February 2013 g. P. 42. URL: http://www.mid.ru/foreign_policy/official_documents/-/asset_publisher/CptICkV6BZ29/content/id/122186.

10. Leonova O.G. (2016) 24. The information field polic. *Politics and society*, no. 1, pp. 39–46.

11. Leonova O.G. (2014) Barriers the image of the country. *Socially-humanitarian knowledge*, no. 1, pp. 135–146.

12. A list of alternative online media in Kazakhstan. URL: <http://yvision.kz/post/34546>.

13. Sytnik M. The illusion of friendship: Russia and Kazakhstan. URL: <http://www.contrtv.ru/common/1818>.

14. Harbi S.K. (2015) External factors shaping the country's international image. *Socially-humanitarian knowledge*, no. 2, pp. 308–314.

15. Chumakov A.A. (2007) Information and image policy of the country in cultural illumination: on a material of Russian and foreign press.

16. Fan Y. (2010) Branding the nation: towards a better understanding. *Place branding and public diplomacy*, no. 6.

17. Kotler Ph., Gertner D. (2002) Philosophy country as brand, product and beyond: a place marketing and brand management perspective. *Journal of Brand Management*, no. 9(4/5).

18. URL: <http://inosmi.ru/overview/20150203/226021830.html>.

19. URL: <http://www.kazpravda.kz/rubric/prezident1/konflikt-v-nagornom-karabahe-vnov-obsudili-nazarbaev-i-putin/>.

20. URL: <https://tengrinews.kz/science/rossiya-budet-ispolzovat-kosmodrom-baykonur-lunnyy-programme-292466/>.

УДК 316.77

Т.В. Наumenko,
доктор философских наук,
профессор факультета глобальных
процессов,
МГУ имени М.В. Ломоносова,
Москва, Россия

А.В. Белецкая,
кандидат философских наук,
научный сотрудник Единого архива
экономических и социологических
данных Национального
исследовательского университета
«Высшая школа экономики»,
Москва, Россия

Ценностные основания свободы и молодежь

Аннотация

Цель работы. В статье анализируются проблемы свободы как одной из высших ценностей общества, выявляются такие аксиологические основания свободы, как культура, творчество и индивидуализация, показывается необходимость включения ценностей и оснований свободы в деятельность молодежи.

Материалы и методы. Аксиологические основания свободы следует искать, по мнению авторов, в анализе процесса культурогенеза. В отличие от онтологической и гносеологической моделей, аксиологическая модель рассматривает свободу в первую очередь как уникальный феномен, обладающий самоценностью.

Результат. Свобода выступает фундаментальной основой человеческого бытия, представляя собой меру самореализации человека, меру воплощения глубинных потенций человека в соответствии с его потребностями, устремлениями, желаниями и ценностными ориентациями.

Заключение. Разработка аксиологических оснований свободы важна не только для преодоления парадигмального кризиса, охватившего социально-гуманитарные науки, но и для оптимизации использования мощного потенциала молодежи как одной из самых перспективных групп общества.

Ключевые слова: свобода, культура, творчество, индивидуальность, философские основания, молодежь, парадигмальный кризис.

T.V. Naumenko,
PhD, Professor of Global Studies,
the Moscow State University,
Moscow, Russia

A.V. Beletskaya,
PhD doctoral candidate,
Scientific Assistant at Higher School
of Economics – National Research
University,
Moscow, Russia

The Value of Freedom and Young Generation

Abstract

Purpose of work. This article is focused on the issue of freedom as one of the core values of society. Seeing that a foundation of freedom includes cultural, creative, individual aspects. The authors consider that the freedom as one of the core values of society is significant for the youth activities.

Materials and methods. Axiological foundations of freedom should be sought, according to the authors, to analyze the process of cultural Genesis. Unlike ontological and epistemological models, the axiological model considers freedom in the first place as a unique phenomenon that has intrinsic value.

Results. *Freedom acts as the fundamental basis of human existence, representing a measure of human self-realization, the realization of the profound potential of a person in accordance with its needs, aspirations, wishes and values.*

Conclusion. *Development of axiological bases of freedom is important not only for overcoming paradigm crisis in social Sciences and Humanities, but also to optimize the use of the powerful potential of youth as one of the most promising groups of society.*

Keywords: *freedom, culture, creativity, philosophy, young generation, identity, crisis of paradigm shift.*

Процессы современного общества эпохи глобализации имеют свою несомненную специфику, в силу которой к их теоретическому осмыслению предъявляются все более и более высокие требования. Однако современные научные теории, исследующие общество, переживает, как отмечают многие ученые¹, парадигмальный кризис, смысл которого заключается в том, что социальные теории потеряли целостность мировоззрения и утратили способность решать проблемы социальной практики. Для выхода из этого кризиса необходимо формулирование новой парадигмы, способной не только восстановить целостность мировоззренческого восприятия социальных процессов, но и дать ориентиры к их преобразованию и усовершенствованию.

Таким образом, необходимость формирования новой парадигмы, способной отразить в адекватной системе научных категорий современные социальные процессы, актуальна как никогда. Одним из таких социальных процессов и явлений современного общества, нуждающихся в глубоком парадигмальном осмыслении, является проблема молодежи, ее формирование, ее сущность и ценностные ориентиры, ее влияние на общественные процессы.

Так в чем же тогда заключается проблема, затрудняющая формирование столь необходимой сегодня новой парадигмы? На наш взгляд, эта проблема заключается в недостаточной разработанности теоретико-методологических, в том числе и философских, оснований современной социальной теории. Нынешний этап развития науки – так называемый *постнеклассический* – предопределяет не только форму нынешних теорий, парадигм и оснований, но и их содержание, которое ориентировано в большей степени на поиск места и роли человека, субъекта во всех социальных процессах, в том числе и в процессах, связанных с молодежью. Роль ценностных ориентаций человека становится чрезвычайно важной, детерминирующей поведенческие установки и модели молодежи. По этой причине представляется необходимым научная разработка проблемы ценностей, влияющих как на сознание, так и на поведение молодежи и субъектов молодежной деятельности.

Одной из вечных ценностей человечества является *свобода*, представляющая собой и основание, и критерий, и цель, и закономерность, и многое другое, иными словами – свобода – это одна из самых важных, основополагающих и необходимых ценностей в жизни и

деятельности людей. Именно по этой причине необходима разработка аксиологических, то есть ценностных оснований свободы, которая сама по себе детерминирует множество различных граней и аспектов любой деятельности, в том числе и молодежной.

Поиск аксиологических оснований свободы как таковой необходимо начинать, отталкиваясь от утверждения, что свобода – это ценность, так как предполагает возможность и способность самореализации субъекта, а самореализация – это одна из самых значимых потребностей человека. При этом свобода – это не только ценность сама по себе, она отражает собой стремление субъекта к утверждению ценностей разного порядка, в том числе сверхличных ценностей, о которых речь пойдет дальше. При реализации потенциальной свободы проявляются культура общества и его духовные ценности, влияющие на сознание субъекта в процессе деятельности.

Аксиологические основания свободы следует искать в анализе процесса культурогенеза. Отметим, однако, что процессы антропогенеза, социогенеза и культурогенеза в реальности являются настолько взаимосвязанными, что отделить их можно только теоретически в интересах детального изучения. Для того чтобы понять всю важность ценностей вообще в жизни и деятельности человека, необходимо обратиться к анализу внутреннего мира личности, обладающей своей структурой, которая предполагает наличие начал рационального и иррационального порядков (современная гуманитарная наука, такая, например, как новая институциональная экономическая теория, немыслима без понятий рациональности, а стало быть, и личности человека). Существует несколько подходов к определению этих понятий. В гносеологическом плане давал определение М. Хайдеггер², согласно которому рациональным является такое знание предмета, которое логически обоснованно, теоретически осознанно и систематизировано. С точки зрения онтологического подхода, признаком рациональности является закон, правило, целесообразность, лежащие в основании бытия предмета, явления, действия. Так или иначе, но сходятся эти два подхода в том, что рациональное явление может быть познано и выражено с помощью рациональных средств (понятийно, вербально), а также является передаваемым и потенциально воспринятым любым субъектом.

Иррациональное имеет два смысла: согласно первому из них, это нерациональное, «еще-не-рациональ-

¹ См., например: Некипелов А.Д. Кризис общей экономической теории: вызовы политэкономии будущего // Журнал экономической теории. – 2013. – № 2.

² См.: Хайдеггер М. Что такое метафизика? // Время и бытие. – М., 1993. – С. 20.

ное»¹ знание об объекте, то есть такое знание, которое вполне еще может быть рационализировано в дальнейшем. Второй смысл иррационального состоит в том, что это нечто «иррациональное-само-по-себе», то есть то, что в принципе не может быть познано никем и никогда. Для Шопенгауэра, например, примером иррационального является воля как вещь сама по себе. Мы склоняемся ко второй трактовке иррационального, подразумевая в качестве такового сферу инстинктов, влечений, сновидений, предчувствий, идеалов и отчасти ценностей и т.д., которые бессознательно оказывают значительное влияние на деятельность субъекта свободы. Роль бессознательного в психике человека описывается разными философами и психологами (К.Г. Юнг, А. Адлер, неофрейдисты В. Райх, Г. Маркузе, Э. Фромм и др. уделяли большое значение этой области) по-разному. Например, для Фрейда, сфера бессознательного – это область вытесненного, принципиально недоступного осознанию. Сознанию в психической жизни личности Фрейд отводит незначительную роль, считая, что позиция «Я» личности в реальности обусловлена в основном бессознательным. С нашей точки зрения, излишняя абсолютизация роли бессознательного в жизни и деятельности человека не совсем уместна, так как на практике мы встречаемся скорее с сознательной деятельностью субъектов в условиях социальной реальности – это норма совместной жизнедеятельности людей. Однако роль бессознательного, на наш взгляд, имеет место, и в отдельных случаях оно даже ведет к более оптимальному, продуктивному результату. Особенно это касается формирования ценностных ориентиров молодежи посредством влияния на нее через общественное мнение, формирующее стереотипы и поведенческие установки.

Структура сознания человека, согласно Фрейду, представляет собой части, воздействующие на формирование и деятельность «Я»: «оно» как инстинктивное начало, сфера бессознательного; и «Сверх-Я» как социальные и этические установки, совокупность безличных идеальных принципов, регуляторов. Сфера бессознательного предполагает наличие «низшего» уровня (это то, что может проявиться во сне, это автоматизмы, описки, оговорки и т. д.) и «высшего» уровня, который связан творчеством, где интуиция, спонтанность, воображение, скрытое от сознания «вызревание» идеи имеет решающую роль.

Для примера приведем еще один вариант структуры психики личности, предложенный С.А. Левицким,² в котором он выделил следующие уровни:

I. Подсознание («нижний этаж» строения личности) включает в себе безличные, стихийные влечения.

II. Сознание.

Мир сознания находится между миром подсознания и миром сверхсознания. Центром сознания выступает «я» человека. Причем «я» – это не только центр сознания, но еще и духовный центр всей человеческой личности, центр ее координации. Именно в «Я» изначально заложена свобода³.

III. Сверхсознание (духовное бытие).

Сверхсознание образует «высший этаж» строения личности, в котором сосредоточены творческое вдохновение, голос совести, религиозные предпочтения и так далее. Сфера сверхсознания тесно связана с миром сверхличных ценностей.

С нашей точки зрения, структура личности, предложенная С.А. Левицким, является вполне приемлемой для нашего дальнейшего анализа, ибо она отличается от структуры психики личности, которую предложил З. Фрейд тем, что не абсолютизирует роль бессознательного. Вполне логичным, на наш взгляд, выглядит иерархия уровней психики личности, где есть место подсознанию, сознанию и сверхсознанию, единство которых определяет эго личности, которое мы в данном случае будем рассматривать в его положительной трактовке, так как оно отражает специфику личности, ее самобытность и потенциальный уровень самореализации. По большому счету, сквозь эго, эгоизм пропускается и оценивается все, что делает субъект. Эгоизм накладывает свой отпечаток как на формирование идеала как желаемого качества жизни и уровня саморазвития, так и на способы их достижения. В этом смысле мы в определенной мере согласны с утверждением Э.А. Позднякова⁴, что человек способен на бескорыстие, человеколюбие, благородство и великодушие, но именно способен, а не является таковым. Если же одно из этих качеств присуще человеку постоянно, считает он, то это свидетельствует только об одном – человек душевно болен, так как нормальный человек – человек-эгоист. Согласно Позднякову, эгоизм есть полное выражение свободы, уместяющееся в короткой фразе – «я хочу». Именно такая установка, именуемая юношеским максимализмом, часто присутствует в действиях молодежи.

С нашей точки зрения полная абсолютизация эгоистической природы человека любого возраста нецелесообразна, так как не всегда и не во всем человек эгоистичен. Примером отсутствия эгоистических намерений могут выступать бессознательные порывы и желания сделать благое дело по отношению к другому человеку, и уж тем более это относится к отношениям взаимной любви и привязанности разного порядка. При том роль эгоизма в жизни человека достаточно велика и является

¹ Мудрагей Н.С. Рациональное и иррациональное — философская проблема (читая А. Шопенгауэра) // Вопросы философии. – 1994. – № 9.

² См.: Левицкий С.А. Трагедия свободы / составление, послесловие и комментарии В.В. Сапова. – М.: Канон, 1995. – С. 512. – (История философии в памятниках). – С.180–187.

³ Выше мы уже касались этого вопроса, но не так подробно. «Я» обладает свободой изначально, то есть это и есть кладь потенции свободы, стремящейся к реализации, воплощению.

⁴ См.: Поздняков Э.А. Философия свободы. – М., 2004. – 592 с.

своего рода ориентиром большей части программы действий субъекта свободы, за исключением области бес-сознательных иррациональных поступков и решений. Свобода представляет собой богатство возможностей самоуправляемого поведения, имея рациональную и иррациональную составляющие. Рациональная составляющая свободы, под которой подразумевается разум, сознание человека, есть его могущество по отношению к внешним обстоятельствам, это навыки, умения, технологии мышления и поведения; информированность о реальных обстоятельствах, доступных альтернативах поведения и значимых последствиях вариантов поведения; а также доступность ресурсов, потребных для предпочтительного поведения. Потенциальная свобода, которой обладает человек, представляет собой возможность, которая не имеет никаких преград, кроме конечности мысли и разума самого человека. Это право человека самому выдвигать цели самоуправляемого поведения. При этом речь идет не о праве мечтать, а о действительной возможности преследовать собственные цели, подкрепленной реальным могуществом.

Система ценностей индивида иррациональна по своей природе, то есть не может быть осознана, так как, формируясь путем социализации с самых первых дней жизни, она полностью принадлежит внутреннему миру. Возможно, не всегда человек при постановке целей непременно руководствуется осознанными ценностями, приведенными в систему, но он обязательно имеет устойчивые ценности, влияющие на целеполагание, поэтому в силу наличия в представлениях действующего человека более или менее четко выраженной системы поведенческих координат (эквивалентно системе ценностей), поведение человека объективно имеет устойчивую ориентацию.

В вертикальном плане ценности можно разделить на три типа: до-личные (нижний этаж), персональные (личные или коллективные) и сверх-личные.

1. До-личные ценности: биологическая жизнь, наслаждение, самоуважение.

2. Ценности личности: потребность в общении.

3. Ценности сверх-личные: истина, добро, красота, религия.

Мы согласны с Левицким в том, что познание истины подразумевает под собой духовную свободу и определенную смелость, так как с прагматической точки зрения истина далеко не всегда желательна. Кроме того, мы присоединяемся к обоснованию Левицким сверхличной ценности красоты, искусства, смысл которого не должен сводиться к копированию действительности или выражению личных субъективных состояний, а должен выражать типичные, характерные черты предметов, лиц, ситуаций и т. д., абстрагируемые от их дей-

ствительности, то есть «...искусство абстрагирует ценности от бытия»¹. Не вызывает сомнения также то, что религия чрезвычайно важна, главным образом, своим моральным содержанием, в силу того что человеческая природа нуждается в религиозной мифологии, мистической стороне религии и ее морали. Однако мы не можем согласиться с абсолютизацией Левицким ценности религии, отведением ей высшего места в идеальной иерархии ценностей человека. На наш взгляд, свобода прямым образом не может быть связана с религией. Духовное есть ценностное содержание сознания, представляющее как этизм, эстетизм, теоретизм и религиозность². Духовность – это проявление самосознания, самопереживания, самоощущения человека: «...духовность – это процесс поиска всеобщего и индивидуального всего существующего и переживание его как некоего духовного основания бытия в целом и в жизни отдельного человека в частности»³.

Если представить, что свобода находится внутри несвободы, то, увеличивая пространство, объем или степень свободы, мы тем самым соответственно уменьшаем пространство, объем или степень несвободы, а значит, индивидуальная свобода возрастает по мере развития человека, и в первую очередь развития духовного, и поэтому этот процесс – становление свободы личности – чрезвычайно важен для молодежи как для того слоя человеческого общества, который в силу своего возраста находится в состоянии ценностного становления, которое на этой стадии чрезвычайно неустойчиво и поддается различным внутренним и внешним воздействиям.

Невозможно описать аксиологические основания, не обратившись к проблеме культуры, которая является необходимым компонентом общей системы бытия, закономерно возникшим в процессе антропосоциогенеза. Культура представляет собой уклад общественной жизни. Родовая неспециализированность человека компенсируется культурой, которая выступает фактором его растущей индивидуализации, представляя собой многообразное по формам и проявлениям, искусственно творимое человеком отношение к миру. Именно благодаря культуре стало возможным органичное единение в человеке природной и социальной субстанций в силу того, что продукты и ценности «второй природы», то есть культуры, обеспечивают относительно устойчивое положение человека в мире.

Понимать культуру следует как систему духовных ценностей и идеальных образцов поведения, как способ «вхождения» человека в общество, само содержание общественной жизни. Таким образом, важнейшая функция культуры – человекотворческая, то есть индивид становится личностью именно в процессе овладения культурой. Этот процесс адаптации человеческого

¹ Левицкий С.А. Свобода и ответственность: «Основы органического мировоззрения» и статьи о солидаризме / Сост., вступит. ст. и коммент. В. В. Сапова. – М.: Посев, 2003. – С. 236.

² См.: Федотова В.Г. Душевное и духовное // Философские науки. – 1988. – № 7. – С. 50.

³ Шуклин В.В. Ценность духовности, ее типы и искусство // Осмысление духовной целостности. Сб. ст. Вып.3. – Екатеринбург, 1992. – С. 8.

ребенка к социальной реальности, процесс адаптации молодежи к человеческому общежитию, требует достаточно длительного процесса обучения жизни в этом искусственном мире, освоения и принятия его ценностей в свой внутренний духовный мир. Следовательно, культура есть мера человеческого в человеке.

Культура – это система «... устойчивых воспроизводимых субординационных и координационных связей между символическими программами поведения людей, объектированными в знаковых системах и в живых человеческих сознаниях в качестве норм морали, права, философских мировоззрений, эстетических пристрастий, религиозных верований, доминирующих в том или ином человеческом коллективе»¹. Набор отдельных духовных ценностей – это не культура, так как она предполагает целостное миропонимание и мироощущение социальной группы, общества, содержащее в себе отношение зависимостей логических, ценностных и стилевых, которые возникают как внутри отдельных форм общественного сознания, так и между ними. Следовательно, культура в силу наличия, а часто и доминирования в ней аксиологического компонента, по праву может быть отнесена к аксиологическим основаниям свободы. Особенно стоит обратить внимание на тот факт, что в настоящее время гуманитарная наука, пребывая в состоянии поиска новой парадигмы, все чаще обращается к понятию и роли как культуры, так и социокультурных факторов в различных сферах общества, к их влиянию на протекание различных социально-экономических процессов и на формирование различных социальных общностей, включая молодежь.

Человек как существо сознательное, деятельное, общественное и культурное объединил в себе природную и социальную субстанции, в результате чего стал более свободным и способным к созиданию нового, неизвестного – к творчеству. Творчество посредством преобразования социокультурного пространства возможных решений (отношения, нормы, ценности и т.д.) может изменять и культуру. «Творчество есть культуросозидание, созидание новых культурных форм»², поэтому творчество можно рассматривать как аксиологическое основание свободы. На наш взгляд, уместно будет вспомнить об уровнях бессознательного, которые выделял Фрейд. Мы придерживаемся мнения, что бессознательное, действительно, имеет два уровня – «низший» и «высший». Источником творчества выступает именно «высший» уровень бессознательного. Интуиция, идеи, которые формируются без

осознанного участия психики человека, и появляются спонтанно, оказывают сильное плодотворное воздействие на деятельность человека. Объем свободы существенно увеличиваться за счет творчества как непрограммируемой, свободной, обновляющей наличное бытие созидательной деятельности. Творчество – это специфически видовая особенность человека, которая самым существенным образом отличает его от животного мира. Способность к творчеству, созданию некоего принципиально нового качества, выделяет человека из природы, противопоставляя его ей. Творчество – это источник «второй природы» человека, то есть его труда и культуры. Способность человека к творчеству возникла благодаря процессу антропогенеза, в ходе которого у человека появилось рефлексивное мышление, как высшее проявление которого и выступает творчество. Чрезвычайно большую роль играет творчество как аксиологическое основание и в жизни молодежи, ибо этот возрастной диапазон связан не только с проявлением творчества, но и с поиском субъектами собственного творческого начала, реализующегося в последствии на протяжении всей жизни.

Множество работ³ посвящено исследованию места и роли творчества в проблеме свободы, так как творчество является неотъемлемым критерием, признаком истинной свободы⁴. Творчество нового – один из решающих критериев высшего уровня свободы. При этом новизна не является единственным и наиболее важным признаком творчества. Как известно, деятельность может обладать как положительным, так и отрицательным аксиологическим коэффициентом (антисвобода). И именно в качестве положительно интерпретируемой деятельности выступает творчество. «... Творчество – это естественный мир свободы»⁵, а свобода без креативной компоненты – это просто выбор.

Творчество может быть рассмотрено в трех ипостасях: во-первых, как специфическое свойство и признак человеческой природы; во-вторых, как атрибут процесса развития общества в целом; и, в-третьих, как человеческая деятельность специфического вида⁶. Все три ипостаси включают в себя в числе прочих молодежь во всех аспектах ее социальной деятельности, в существовании которой творчество и креатив играют немаловажную роль⁷.

Человеческий разум сам по себе представляет воплощенную творческую способность (творчество), которая неразрывно связана с языком как системой слов и понятий в их логической и содержательной связи⁸.

¹ Момджян К.Х. Введение в социальную философию. – М., 1997. – С. 132.

² Дубина И.Н. Творчество как феномен социальных коммуникаций. – Новосибирск: Изд-во СО РАН, 2000. – С. 56.

³ См.: Батищев Г.С. Человек, деятельность, творчество, стиль мышления. – Симферополь, 1987; Батищев Г.С. Диалектика и смысл творчества: к критике антропоцентризма. Диалектика рефлексивной деятельности и научное познание. – Ростов-на-Д., 1983; Климова С.В. Духовность и творчество; Саратов. гос. техн. ун-т (Саратов). – Саратов: СГТУ, 1998. – 38 с.

⁴ Бугреев А.Н. Диалектика стихийности и сознательности в общественном развитии. – М., 1982. – С.24–25.

⁵ Зотов А.Ф. Метафизика свободы // Свободная мысль. – 1992. – № 3. – С. 113.

⁶ См.: Аскин Я.Ф. Категория творчества и проблема детерминизма // Социальное знание: логико-методологический анализ. – Саратов, 1987. – С. 6.

⁷ Науменко Т.В., Матвеев А. С. Убеждающая коммуникация и ее роль в управлении современными социально-экономическими процессами // Проблемы современной экономики. – 2015. – № 1.

⁸ См.: Поздняков Э.А. Философия свободы. – М., 2004. – С. 592.

Человек не просто пассивно следует своим чувственным ощущениям, познавая внешний мир, он творит мысленный образ этого мира, активно используя чувственные восприятия как первичный грубый материал. Возможности разума как такового беспредельны в принципе, так как разум есть творчество, которое не имеет границ. При этом, как указал А. Бергсон, свободу нельзя мыслить в пространственно рассудочных схемах, так как она неразрывно связана с творческой активностью, и представляет собой скорее творчество новых путей и возможностей, чем простой выбор между данными возможностями¹. «Понять истинную свободу невозможно отдельно от творческой активности...»². Н.А. Бердяев также считает, что истинная свобода неразрывно связана с творчеством³. Связь же свободы с социальной необходимостью есть лишение подлинной свободы всякого смысла, так как материальный мир причинен, принудителен, а свобода не существует исключительно в виде выбора возможности, а предстает как творчество, созидание ранее не бывшего. Таким образом, свобода – это внутренняя творческая энергия человека, которая дарит человеку возможность творить совершенно новую жизнь общества и мира. Только свободный человек может творить. Способность человека к творчеству доказывает, что он «...не только природное существо, но и сверхприродное... Свобода есть мощь творить из ничего, мощь духа творить не из природного мира, а из себя. Свобода в положительном своем выражении и утверждении и есть творчество»⁴. Творческая активность неразрывно связана с воображением, которое, в отличие от памяти, направленной на прошлое, направлено на будущее.

Всякое изобретение, творческая идея являются плодами творческого воображения. Способность к воображению – это способность творческого порождения новых содержаний бытия. Следовательно, свободу можно определить как творчество, которое проявляется и в выборе возможности в материальном мире, и в создании новой ситуации. Творчество – это свободная деятельность, которая направлена на самоактуализацию и совершенствование человека, его индивидуальности, что в конечном итоге, ведет к развитию социума, к признанию роли человека, субъекта в этом развитии, а также к выявлению моделей поведения молодежи, активно включенной в социальную реальность.

Обратимся к определению степени влияния творческого процесса на формирование и развитие человека. В процессе онтогенеза человека реализуется его уникальность, пластичность, расширяются возможно-

сти его сознания. В этом плане человек открыт миру, он может жить в любых условиях среды, так как может изменять условия существования в соответствии со своим индивидуальными потребностями, целям и интересам. На наш взгляд, индивидуальность имеет абсолютное выражение в эго личности. Индивидуализация (проявление и осознание своего эго, своей «самости») зависит не только от особенностей среды существования, но и от индивидуального жизненного опыта отдельного человека⁵.

На этом этапе научного анализа мы можем говорить о том, что процесс индивидуализации человека представляет собой еще одно аксиологическое основание свободы, наряду с творчеством и культурой. Человек – это единственное существо на свете, которое способно свободно принимать решения и осуществлять выбор характера и направленности своей деятельности. Индивидуальность человека – это явление очень многогранное. Так, человек есть индивидуальность в силу наличия у него особенных, единичных, неповторимых свойств, которые позволяют ему быть самостоятельным, независимым, свободным от давления внешних обстоятельств. При этом уникальность и неповторимость индивидуальности – это не внешние особенности человека (его облик, манеры обращения с другими и т.д.), а способ жизни, самобытные формы жизнедеятельности, бытия в обществе⁶.

Обретение человеком своей индивидуальности происходит в процессе индивидуализации субъективной реальности, то есть обретения личностью самоопределенности, обособленности, выделенности из сообщества. Таким образом, благодаря индивидуальности, человек обособляется в самостоятельную «точку бытия», он творчески проявляет себя и становится субъектом исторической, гражданской и личной жизни. Индивидуальность как уникальная форма бытия человека в социальной реальности не может полностью совпадать с обществом, группой, «другими», она представляет собой обособленность, живущую в рамках общественного целого своей особенной жизнью. Индивидуальность дает человеку возможность создать индивидуальный стиль деятельности в рамках собственного способа жизни. Именно поэтому для молодежи наряду с такими аксиологическими основаниями ее свободы, наряду с культурой и творчеством чрезвычайно важна индивидуализация, индивидуальность как сущностная характеристика любого субъекта деятельности.

Человек – социальное существо, так как разрыв с обществом ведет к утрате им лучших человеческих ка-

¹ См.: Бергсон А. Материя и память // Бергсон А. Собрание сочинений в 4 т. – М., 1992. – Т.1. – С. 206–214.

² Левицкий С.А. Трагедия свободы / составление, послесловие и комментарии В.В. Сапова. – М.: Канон, 1995. – С. 512 – (История философии в памятниках). – С. 139.

³ См. работы Н.А. Бердяева: «Философия свободы», «Философия свободного духа», «Дух и реальность», «О рабстве и свободе человека», «Царство духа и царство кесаря» и др.

⁴ Бердяев Н.А. Философия свободы. Смысл творчества. – М., 1989. – С. 370.

⁵ Шаронов В.В. Основы социальной антропологии. – СПб.: Издательство «Лань», 1997. – С. 70–71.

⁶ Рубинштейн С. Л. Бытие и сознание. Человек и мир. – СПб.: Питер, 2002. – 512 с. – С.70–75.

честв. При этом подавление индивидуальности также не лучшим образом влияет на человека. На развитие индивидуальности, состязательности, соревнования умов и талантов пагубное воздействие оказывает достаточно часто господствующая в коллективах ориентация на средние показатели, усредненный тип мышления, усредненного индивида, что формирует психологию уравниловки, посредственности, безынициативности. Человек всегда стремится к объединению в общности разного уровня, при этом потребности, внутренние потенции и интересы отдельного человека гораздо богаче, чем обобщенный концентрат, который представляют собой групповые сознание и культура. Для каждого человека характерна своя структура внутреннего мира, зависящая от внешних и внутренних (субъективность, индивидуальность, неповторимость физических, психических, нравственных, творческих, интеллектуальных и социально значимых свойств) обстоятельств. Индивидуальное возникает в духовности человека, ядром которой является самосознание и самопознание себя через сопоставление другими людьми, которые находятся во взаимной связи с ним.

Развитие общества – это взаимодействие объективной реальности и субъективного выбора, в силу чего общественная жизнь предстает как бесконечный процесс деятельности людей, индивидуумов, которые вступают в разнообразные отношения между собой, независимо от их воли и сознания. По отношению к отдельному индивидууму взаимосвязи и взаимодействия в обществе объективны, так как это продукты деятельности предшествующих поколений, результат их творческой и созидательной деятельности. Объективная реальность отражается в сознании человека, но независима от него. При этом люди, наделенные сознанием, вступают в отношения друг с другом сознательно, образуя тем самым субъективную реальность. Возможности человека творчески мыслить, созидательно действовать, выбирать ту или иную стратегию общественного развития зависят от уровня развития общества, а также наличия у человека качеств личности и индивидуальности.

Человек как личность определяется самостоятельностью и ответственностью социального поведения, то есть в своем поведении человек опирается на свои собственные интеллектуальные и духовные силы, а также несет ответственность за это перед обществом и самим собой. Без ответственности нет и свободы, и наоборот. Процесс становления отдельного человека как целостного существа представляет собой уникальную совокупность прогрессивных и регрессивных, количественных и качественных преобразований, повышающих (или понижающих) уровень его индивидуальной организации. В гармоничном сочетании трех сторон: природной, социальной и духовной – заключена специфика человека. Здесь можно сослаться, прежде всего, на

В.С. Соловьева, прямо заявляющего, что человеческому существу свойственны следующие характеристики: животная природа, социально-нравственный закон, а также духовное начало¹.

Понятие «индивидуальность», как и понятие «личность», – это духовное измерение человеческой реальности. При этом процессы становления личности и индивидуальности различны: «...личность – это «вершина» всей структуры человеческих свойств, ...индивидуальность – это «глубина» личности и субъекта деятельности»². Индивидуальность предполагает включенность человека в систему социальных связей и отношений, но при этом и уникальность его отношения к ним, специфический набор социальных ролей и функций, связей и отношений с другими.

Наряду с перечисленными аксиологическими основаниями свободы необходимо учитывать тот факт, что именно потому, что свободная деятельность выступает несомненной ценностью, целью и условием развития общества и единичной личности, она столь важна для анализа формирования и становления молодежи как социальной группы. К тому же деятельность обусловлена ценностями-нормами и функционирует на базе стремления к ценностям-целям, что чрезвычайно важно понимать на этапе современного развития науки, который в большой мере характеризуется междисциплинарностью. В качестве примера такого междисциплинарного подхода можно назвать активно развивающуюся сегодня область психоэкономики, в которой главное значение в анализе социально-экономических процессов отводится личности, ее психическим, психологическим и социально-возрастным характеристикам, в том числе и молодежным, и где чрезвычайно важно иметь и учитывать хорошо разработанные аксиологические, то есть ценностные основания свободы деятельности людей.

Вышесказанное позволяет заключить, что проблема свободы укоренена в социальном бытии, она имеет отношение к каждому человеку, как минимум, существуя в нем как потенция, поэтому является полноценным предметом междисциплинарного изучения всем спектром социально-гуманитарных наук. Решение проблемы свободы имеет свою специфику в зависимости от конкретных условий среды (уровень развития науки и культуры, доминирование определенных ценностей и идеалов в обществе и т.д.) и той модели познания, которой придерживается исследователь. В отличие от онтологической и гносеологической моделей, аксиологическая модель рассматривает свободу в первую очередь как уникальный феномен, обладающий самоценностью. Обретение истинной свободы, согласно этому подходу, возможно благодаря единству с ценностями наиболее высшего порядка, то есть степень свободы субъекта увеличивается по мере приближения к определенным ценностям, в качестве которых могут выступать такие ценнос-

¹ См.: Соловьев В.С. Смысл любви // Сочинения : в 2 т. – М. : Мысль, 1988. – Т. 2. – С. 493–547.

² Афанасьев Б.Г. Человек как предмет познания. – СПб.: Питер, 2001. – С. 329.

ти, как истина, добро, Бог и т.д. Исходя из этого, приходим к выводу, что познание свободы субъектом с возможностью последующего овладения ею заключается в наиболее полном контроле над условиями собственного существования с целью достижения определенного идеала, в качестве которого выступает субъективная цель самовыражения и самопознания, смысл жизни, что возможно, главным образом, благодаря увеличению объема знаний, влияющих как на формирование социальных процессов, так и на их исследование в виде разработки различных научных парадигм.

Таким образом, аксиологические основания свободы представлены способностью человека к творчеству, его стремлением к индивидуализации, ценностями и культурой. Благодаря свободе человек может посредством творческого отношения к среде в соответствии с индивидуальной иерархией ценностей раскрывать свой внутренний потенциал индивидуальности (достигать определенного уровня развития, определяемый его эго), и в конечном итоге становиться еще более свободным.

Понятие «свобода» может быть отнесено к человеку и производным от него надындивидуальным реальным (а не номинальным, что важно) образованиям (например, обществу, группе людей, обладающих свойством субъектности). Объекты окружающего мира, предметы как материального, так и биоорганического бытия мы можем назвать свободными/несвободными, исходя из своего видения окружающего мира, в зависимости от конкретных обстоятельств, что еще раз подтверждает относительность оценок человека, а также эмпирический характер той свободы, которую он оценивает. Однако с обладанием этими объектами истинной свободой это не имеет ничего общего, так как свободой как феноменом обладает исключительно человек, субъект, человеческое общество. Свобода – это состояние, способность, свойство, которое изначально присуще человеку по факту рождения. Свобода дремлет в человеке как потенция, которая может быть развита, реализована человеком или же нет. Преломление мира и общественного действия через сознание, является ключевым моментом для понимания проблемы свободы. Основа феномена свободы лежит в самосознании человека, то есть свобода заключается в способности осознавать себя как некоторое особенное «я», которое отличается от других «я», что позволяет ему считать себя независимым в своих взглядах, вкусах, оценках, желаниях и выборе, а также в возможности реализовывать свои цели, контролируя условия собственного существования как субъекта. Свобода выступает как потенциально заложенная в человека от природы способность, некое его качество.

Свобода выступает фундаментальной основой человеческого бытия, представляя собой меру самореализации человека, меру воплощения глубинных потенций человека в соответствии с его потребностями, устремлениями, желаниями и ценностными ориентациями. Человек в мире реализуется через свои действия и

поступки, участвуя в общем процессе творчества бытия, которое в свою очередь ставит перед человеком задачи, побуждая его к ответственности и свободе.

Таким образом, следующим этапом исследования проблемы свободы становится обращение к реализации потенций свободы человека в его деятельности, в нашем случае – в конкретной деятельности молодежи, в выборе ею жизненных и мировоззренческих ориентиров, в тех ценностях, которые являются конечными основаниями целеполагания молодежи, а также в тех субъектах влияния, которые оказывают воздействие на молодежь с целью реализации собственных целей, ибо молодежь – это будущее любой нации, и за ее ценности, установки, направления деятельности всегда идет немалая борьба, и именно поэтому молодежи столь необходима свобода как возможность собственного самоопределения, и именно поэтому разработка аксиологических оснований свободы столь важна не только для преодоления парадигмального кризиса, охватившего социально-гуманитарные науки, но и для оптимизации использования мощного потенциала молодежи как одной из самых перспективных групп общества. Те условия и возможности, которые открываются сегодня перед участниками социальных процессов, представляются намного более значимыми и эффективно используемыми в случае включения в их спектр свободной деятельности человека. Для отражения же социальных процессов в науке, для формирования новых парадигм, направленных на преодоление парадигмального кризиса, парадигм, основанных на признании человека и его ценностных установок в числе важнейших характеристик социально-экономической реальности, разработка аксиологических оснований свободы является необходимым элементом оптимизации исследований по изучению человеческой деятельности.

Литература

1. *Ананьев Б.Г.* Человек как предмет познания. – СПб.: Питер, 2001.
2. *Аскин Я.Ф.* Категория творчества и проблема детерминизма // Социальное знание: логико-методологический анализ. – Саратов, 1987.
3. *Бергсон А.* Материя и память // Бергсон А. Собрание сочинений в 4 т. – М., 1992. – Т.1.
4. *Бердяев Н.А.* Философия свободы. Смысл творчества. – М., 1989.
5. *Дубина И.Н.* Творчество как феномен социальных коммуникаций. – Новосибирск: Изд-во СО РАН, 2000.
6. *Зотов А.Ф.* Метафизика свободы // Свободная мысль. – 1992. – № 3.
7. *Левицкий С.А.* Трагедия свободы / составление, послесловие и комментарии В.В. Сапова. – М.: Канон, 1995. – С. 512. – (История философии в памятниках).
8. *Момджян К.Х.* Введение в социальную философию. – М., 1997.
9. *Мудрагей Н.С.* Рациональное и иррациональное – философская проблема (читая А. Шопенгауэра) // Вопросы философии. – 1994. – № 9.

10. Науменко Т.В., Матвеев А.С. Убеждающая коммуникация и ее роль в управлении современными социально-экономическими процессами // Проблемы современной экономики. – 2015. – № 1.

11. Некипелов А.Д. Кризис общей экономической теории: вызовы политэкономии будущего // Журнал экономической теории. – 2013. – № 2.

12. Поздняков Э.А. Философия свободы. – М.: Б.И., 2004.

13. Рубинштейн С.Л. Бытие и сознание. Человек и мир. – СПб.: Питер, 2002.

14. Соловьев В.С. Смысл любви // Сочинения: в 2 т. – М.: Мысль, 1988. – Т. 2.

15. Федотова В.Г. Душевное и духовное // Философские науки. – 1988. – № 7.

16. Хайдеггер М. Что такое метафизика? // Время и бытие. – М., 1993.

17. Шуклин В.В. Ценность духовности, ее типы и искусство // Осмысление духовной целостности. Сб. ст. – Вып.3. – Екатеринбург, 1992.

References

1. Ananiev B.G. (2001) Man as an object of knowledge.

2. Askin J.F. (1987) Category of creativity and the problem of determinism / Social knowledge: logical-methodological analysis.

3. Bergson A. (1992) Matter and memory, Bergson A. Collected works in 4 vol. Vol. 1.

4. Berdyaev N. (1989) The philosophy of freedom. The meaning of creativity.

5. Dubina I.N. (2000) Creativity as a phenomenon of social communications.

6. Zotov A.F. (1992) Metaphysics of freedom. *Free thought*, no. 3.

7. Levitsky S.A. (1995) The Tragedy of freedom. P. 512.

8. Momjan K.H. (1997) Introduction in social philosophy.

9. Madruga N.C. (1994) Rational and irrational philosophical problem (reading A. Schopenhauer). *Questions of philosophy*, no. 9.

10. Naumenko T.V., Matveev A.S. (2015) Persuasive communication and its role in the management of modern socio-economic processes. *Problems of modern economy*, no. 1.

11. Nekipelov A.D. (2013) The Crisis of General economic theory: the challenges of political economy of the future. *Journal of economic theory*, no. 2.

12. Pozdnyakov E.A. (2004) The Philosophy of freedom.

13. Rubinstein S.L. (2002) Being and consciousness. Man and the world.

14. Soloviev V.S. (1988) Sense of love. *Works*: in 2 vol. Vol. 2.

15. Fedotova V.G. (1988) The Mental and spiritual. *Philosophical Sciences*, no. 7.

16. Heidegger M. (1993) What is metaphysics? *Time and existence*.

17. Shuklin V. (1992) The Value of spirituality, its types and art. *The Comprehension of spiritual integrity*. Vol.3.

УДК 94(3)(340.152)

А.Д. Никитина
Доктор исторических наук,
Магистр педагогики,
заведующая кафедрой
гуманитарных и социальных
дисциплин,
Московская академия
предпринимательства
при Правительстве Москвы,
Москва, Россия

Возникновение юридической практики налоговой амнистии на древнем востоке. Указ- mīšarum царя Аммицадуки (Вавилония. Первая половина II тыс. до н.э.)

Аннотация

Цель работы – исследовать указ о «справедливости» (*mīšarum*) царя Аммицадуки, одного из преемников Хаммурапи (середина XVII в. до н.э.). Такие указы необходимо изучать, поскольку они издавались значительно чаще, чем законы, и стали промежуточным звеном в правовой структуре государства. Они также стали связующей нитью между активно развивающейся прецедентной практикой и нормативными актами.

Материалы и методы. Правовые документы, которые были использованы в написании статьи, составлены на старо-вавилонском диалекте аккадской клинописи на глиняных табличках, которые изучались при применении конкретно-исторического метода, сравнительно-исторического метода и компаративистики. В работе были использованы следующие документы, санкционированные публичной властью: указ о «справедливости» (*mīšarum*) царя Аммицадуки, а также фрагменты более ранних указов-*mīšarum* других правителей Старовавилонского царства.

Результат. В процессе исследования подобных документов, мы обнаруживаем очень важный факт. Если Законы Хаммурапи ещё не являются формально публичноправовыми документами, поскольку нам точно не известна область правоприменения этих нормативных актов, то указы, бесспорно, могут являться первыми в мире подобными нормами, что ярко демонстрирует активный процесс развития правовой культуры на древнем Востоке в частности, и мировой в целом.

Заключение. Материалы могут быть использованы для изучения юридических и экономических аспектов развития правовой культуры человечества.

Ключевые слова: налоговая амнистия, указ о «справедливости», правовые запросы общества, развивающаяся прецедентная практика, нормативные акты.

A.D. Nikitina
Doctor of history, M. Ed.,
Head humanities and social sciences
department.
Moscow academy of entrepreneurship
under the Government of Moscow,
Moscow, Russia

Rise of the Legal Practice of Tax Amnesty in the Ancient East. The Decree-Mīšarum of King Ammitsaduqa (Babylonia. The First Half of II Millenium B.C.)

Abstract

Purpose of work. *The study of the decree on «justice» (mīšarum) of Ammitsaduqa King, one of the successors of Hammurabi (the middle of XVII century BC). Such decrees must be studied, as they were issued much more often than the laws. Such decrees are an intermediary in the legal structure of the state. They also became the link between the rapidly growing case law and legally enforceable enactments.*

Materials and methods. *Legal documents written in Old Babylonian dialect of Akkadian cuneiform on clay tablets, which were studied by using the method of general historical, comparative-historical- and the comparative-legal methods. The article treats: the decree on «justice» (mīšarum) of Ammitsaduqa King and the fragments of earlier decrees of other rulers of the Old Babylonian kingdom.*

Results. *In the course of research of such documents, we discover a very important fact. If the Laws of Hammurabi are not formal public legal documents because we do not know the area of the enforcement of these regulations, the decrees may arguably be the world's first such standards, which clearly demonstrates the active process of development of legal culture in the ancient East in particular and world in General.*

Conclusion. *The materials could be used to study the legal and economic aspects of development of legal culture of humanity.*

Keywords: *the tax amnesty, the decree on «justice», the legal demands of society, the growing case law, the legally enforceable enactments.*

В последнее десятилетие мы можем наблюдать активное обращение к древневосточному юридическому наследию со стороны профессиональных юристов, правоведов и даже студентов юридических специальностей. Однако, кроме знаменитых Законов Хаммурапи, современные правоведы слабо знакомы с интереснейшими источниками по истории публичного права, имеющими большое значение для современной юридической науки. Их изучение не только даст возможность юристам получить более адекватную картину появления и развития права в целом, но позволит более детально осмыслить особенности возникновения юридического процесса, и правовой нормы в частности [1].

Термин mīšarum («справедливость») встречается практически во всех древневосточных нормативных источниках публичного права, где часто соседствует с понятием kīttum «право», а затем переходит в указы о «справедливости». Он появляется впервые в Законах основателя государства III Династии Ура – Ур-Намму (или его сына Шульги, конец XXII – начало XXI вв. до н.э.). Далее он упомянут в законах царя I Династии Иссина – Липит-Иштара (последняя четверть XX в. до н.э.), а затем и в законах Хаммурапи (первая половина XVIII в. до н.э.) [2, 3, 6]. Во всех указанных документах царь, получая санкцию богов на восстановление прежних порядков и уравнивание в правах всех общинников, распространяет её на полноправных граждан своего государства. Конкретные же действия правителей, формально выраженные в виде царских указов (simdat или dinat šarri), будут именоваться «правом».

Теперь, по нашему мнению, необходимо обратиться к документам, санкционированным публичной властью, которые уже в своем названии содержат интересующий нас термин «справедливость» – указам царей I Вавилонской династии (начало XIX – начало XVI вв. до н.э.) [4, 5, 7, 8].

Считается, что практически все цари I Вавилонской династии, в том числе и знаменитый Хаммурапи, издавали подобные указы. Первый из них обычно сопровождался вступлением царя на престол. Как указы-

вает немецкий исследователь Ф.Р. Краус они, вероятно, повторялись каждые 7–8 или 17 лет [7]. К сожалению, большинство из датированных документов дошло до нас в виде фрагментов или просто упоминаний в других источниках. Наиболее полно сохранились тексты указа преемника Хаммурапи царя Самсуилуны, а особенно (в нескольких копиях) указа его правнука царя Аммицадуки (середина XVII – последняя четверть XVII вв. до н.э.).

Если мы обратимся к первому из указанных источников, то мы должны отметить, что указ имеет плохую сохранность. Из нескольких имеющихся у исследователей копий документа наиболее полной можно считать ту, которая содержится в частном письме царя Самсуилуны к некому областеначальнику Этель-Пи-Мардуку. Там перечисляются те мероприятия будущего царя, которые потом войдут в соответствующий указ о «справедливости», изданный при восшествии его на престол [8].

Итак, в строках таблички с 6 по 15 мы можем узнать о таких мероприятиях: «...Чтобы мне сесть на трон отца своего перед богом Мардуком и чтобы поддержать налогоплательщиков, я отсрочил выплаты пастухов, земледельцев-iššakum-ов, я разбил табличку с долгом солдат-редума и баирума, а также мушкенума, я установил справедливость в стране...». В дальнейшем мы увидим, что расположение статей в документе полностью соответствует порядку статей в другом документе, который и будет являться предметом нашего изучения. Перед нами второй из указанных источников – указ царя Аммицадуки.

Указ дошел до нас в нескольких копиях различной степени сохранности. Немецкий ученый Ф.Р. Краус при публикации текста [7] использовал два дополнявших друг друга фрагмента, которые хранятся в Британском музее и Стамбуле. Третий, очень близкий по содержанию фрагмент был опубликован американским специалистом Дж. Финкельштейном [5].

Однако в американском фрагменте мы наблюдаем некоторые расхождения с двумя другими документами.

Особенно это касается параграфа 3. Там идет речь о прощении долгов торговых сообществ Вавилона и других городов, а возглавлявшие их наиболее богатые купцы могут договориться со сборщиком налогов и «разбить» (т.е. уничтожить) соответствующие документы. При этом указывается, что должны быть списаны все задолженности, начиная с 21 года правления отца Аммицадуки царя Аммититаны, по конец 1 года правления самого царя (т.е. 2 год правления Аммицадуки) – около 17 лет.

Тем не менее в следующих двух параграфах американского документа, которые практически полностью совпадают с параграфами 3 и 4 других фрагментов, фиксируется освобождение от долгов свободных граждан – аккадцев и амореев, чьи долговые расписки также должны быть «разбиты», т.е. уничтожены. Период, за который могли накапливаться долги, определяется 13 месяцем 2 года царя Аммититаны и вторично – его же 37 года (т.е. непосредственно перед смертью царя). Далее особо отмечается, что требования вторичной оплаты по долгам, которые уже были списаны, вероятно, во время предыдущего указа, со стороны сборщиков налогов будут караться смертью. Такая ремарка вполне оправдана, т.к. период действия указа в данном случае увеличивается и охватывает время действия как минимум двух указов о «справедливости» (около 35 лет). Указ Аммицадуки таким образом, оказывается хронологически уже третьим указом, непосредственно связанным с двумя, провозглашенными его отцом.

Но, несмотря на небольшие различия, мы можем отметить, что перед нами два списка одного и того же текста указа о «справедливости» 2-го года правления царя Аммицадуки. Теперь обратимся к структуре документа.

Самая полная копия указа, составленная Ф.Р. Краусом из двух фрагментов, была разделена им же по смысловому контексту на двадцать параграфов. Первый параграф имеет плохую сохранность, но, вероятно, он содержал введение, где указывается, что «... царь установил справедливый порядок в стране, и это было публично объявлено, поэтому сборщик налогов теперь не имеет права требовать уплаты долгов с домохозяев, тем более с применением силы».

Второй параграф является своего рода уточнением к введению, т.е. более подробно раскрывает его смысл. Подобное освобождение от долгов, прежде всего, касается полноправных граждан страны – амореев и аккадцев, которые являлись основой социально-экономической стабильности государства. Списыванию подлежат, как мы узнаем, все долги, накопленные за время правления отца Аммицадуки – царя Аммититаны, причем как те, которые были взяты как ростовщический кредит (т.е. под проценты, которые также фиксировались в табличке), так и те, которые были взяты для ведения индивидуального бизнеса, прежде всего торгового.

Далее рассматриваются вопросы, возникающие при проведении торговых операций. В 5-ом параграфе говорится о предоставлении ссуды частному лицу на проведение торговых операций по продаже или закупке

товара. Заемщик должен вернуть кредитору только тот товар, который приобрел, если он не был уничтожен или украден. Если же кредитор будет «удерживать документ в своей руке» (т.е. не разобьет), он должен отдать заемщику взятое им в шестикратном размере. Отдельно оговаривается наказание за неисполнение предписания – смертная казнь.

Следующие параграфы также являются уточнением к 5-ому. В них четко определяется необходимость возвращения торгового кредита, если общинник – профессиональный торговец, являющийся организатором, или членом торгового сообщества (*kārum*). Такой документ с указанием суммы кредита, или вклада, как указывает источник, «не будет разбит», т.е. вся указанная собственность должна быть возвращена законному владельцу.

Девятый параграф предотвращает злоупотребления царских торговых агентов по отношению к царским людям (арендаторам на землях). Купцы, которые должны реализовывать товар, произведенный арендаторами, по различным причинам не всегда могли своевременно получать товар. В этом случае они реализовывали тот товар, который находился на складах во «дворцах» царя или храмах, и который продавался им по рыночной цене. Но так как товар был получен не от арендаторов, не было зафиксировано, по какой цене он был закуплен. Чиновники дворца, зная о количестве недополученного товара, отправляли копию документа арендатору, но поскольку царь простил все долги арендаторов на текущий момент, то они уже не должны отправлять товар торговцу и все их долговые расписки подлежали уничтожению. Но царский торговец, действуя как ростовщик, мог тем не менее забрать товар у арендатора и даже в большем количестве, чем было установлено (т.к. в документе не указывалась цена приобретенного им ранее товара), а полученные деньги присвоить себе. Чтобы не допускать подобного развития событий, торговец и представитель арендаторов должны были принести клятву о том, что купец не брал ничего у арендатора, и оба представят и озвучат имеющиеся у них документы. После этого, во время следующего платежа арендатора, оба документа будут уничтожены.

Имеющий плохую сохранность параграф 10 посвящен деятельности царских пастухов, которым для выпаса скота, вероятно, предоставлялась земля «дворца». Они имели недоимки по падежу царского скота, которые царь в рамках указа им простил. Однако при этом они должны были произнести клятву, связанную с отсутствием в их действиях злого умысла или состава преступления.

Параграфы 11 и 12 также рассматривают недоимки царских работников с различных категорий земель, в том числе и с пустошей, которые также были аннулированы. Параграф 13 фиксирует недоимки различных категорий царских арендаторов, приписанных к землям царских служащих. Долги на данный момент также будут прощены, но после сбора нового урожая; та часть, которая

идет на продажу, должна быть возвращена. С этим параграфом перекликается параграф 17, где арендаторы, взявшие в аренду участки не более чем на 3 года, также могут не выплачивать своих долгов до нового урожая, и параграф 20, где эта же социальная группа берет кредит у местного начальника области, но не для собственных нужд, а для зависимых от них работников.

Параграфы 14, 15 и 16 рассказывают о деятельности трактирщиков, которым также прощались недоимки по выплатам «дворцу». Однако если они выдавали кредиты пивом или ячменем, то они также не вправе требовать их назад. Последний из приведенных выше параграфов связан с попыткой трактирщиков или ростовщиков попытаться получить проценты за использование кредита, или наложить арест на какое-либо имущество в связи с неуплатой подобного кредита и процентов по нему. Такое самоуправство каралось смертью.

В оставшихся 18 и 19 параграфах содержатся очень важные нормы, касающиеся положения должников, которые были изначально свободными общинниками. Глава семейства бежал, а члены его семьи, которые были первоначально полноправными свободными гражданами, были взяты в залог в рабство. В этом случае документ четко оговаривает необходимость возвращения им свободы. В случае же, если в залог были отданы рабы, даже если они были рождены в доме заемщика, то свобода им не возвращается.

Менее сохранившаяся копия, опубликованная Дж. Финкельштейном [4, 5], содержит всего 6 параграфов.

Теперь поговорим о содержании документа и его значении для юридической науки в целом.

Говоря о вводной части, внимание ученого сразу привлекает тот факт, что периоды, в которые могли накапливаться долги, подлежащие списанию, зафиксированные в американском фрагменте, для торговых сообществ и обычных общинников разные.

По нашему мнению, указанная разница в периодах списания долгов вполне оправдана. Торговые сообщества были очень богатыми организациями, получающими большие прибыли (до 300% за каждую торговую сделку). Поэтому царю было не выгодно делать им тридцатипятилетние промежутки в выплатах налогов и пошлин, тогда как для обычных общинников, как мы знаем из частноправовых документов, такие промежутки были последней возможностью сохранить как свое имущество, так и личную свободу, свою и своей семьи.

Остальная часть документа очень близка по своей структуре к Законам Хаммурапи (ЗХ). Мы можем наблюдать такие же смысловые переходы от одной группы норм к другой по аналогии или ассоциации. Внутри таких групп нормы объединяются по объектам права.

Итак, мы видим, что, начиная с 4 параграфа по параграф 8, речь идет о долгах свободных общинников, по отношению к другим свободным гражданам, торговым сообществам или царским торговым агентам. По

содержанию указанные параграфы близки к группе законов, отражающих деятельность ростовщиков по отношению к различным группам свободного населения (с №88 по №107, а также 112 ЗХ), особенно к статьям 92, 103 и 107) [2, 3, 6].

Восьмой параграф посвящен деятельности торговых сообществ и их выплатам «дворцу». Их члены также были лично свободными, но они постоянно сотрудничали с царскими торговцами. Поэтому следующий параграф уже непосредственно посвящен им.

При этом самая важная диспозиционная формула (то, что в современном праве называют основанием) – «Так как царь установил в стране справедливый порядок» – относится непосредственно ко всей указанной выше группе параграфов и повторяется только тогда, когда происходит смысловой переход к деятельности царских торговцев.

Кроме того, к примеру, параграфы 18 и 19 продолжает логический ряд норм, соединенных общей диспозиционной формулой и рассматривающих аренду земли. Как отмечает немецкий ученый Ф.Р. Краус, здесь мы видим норму права, очень похожую на 117 и 118 статьи ЗХ, где свободным общинникам, проданным за серебро в рабство для покрытия долга главы семьи, предоставляется свобода на четвертый год их рабской службы, а рабам такие возможности не предоставляются.

Для проведения сравнительно-сопоставительного анализа мы для начала обратимся к хронологически близкому частноправовому документу из города Сиппара, иллюстрирующему правоприменительную практику в связи с рассмотренным нами указом.

Документ сообщает нам о злоупотреблениях некоего Илуни, сына Сиззатума, который, вероятно, был царским купцом и с помощью другого царского слуги Мардук-Мушаллима, сына Утул-Иштара и его управляющего Гимиллума получил от царских арендаторов для последующей реализации 60 кур зерна. Однако ещё до получения этого зерна царь издал указ о «справедливости» и предоставил таким образом отсрочку всем царским земледельцам. Агент Илуни Варад-Син, сын Эдирума, возможно, не знал о нарушении закона своим хозяином. Вместо 60 кур¹ зерна он согласно указу, должен был обеспечить сохранность 16 кур, чтобы передать их затем в царское зернохранилище. Оставшиеся 44 кур Илуни забрал себе, а с арендаторов он, вероятно, хотел потребовать в следующем году возмещения за якобы недопоставленное зерно. Но у Варад-Сина имелся документ, который подтверждал передачу Илуни 60 кур зерна от царских земледельцев. Копия такого документа была и у Мардук-Мушаллима. После произнесения клятвы перед богом справедливости и права Шамашем (шумерский Уту) судьи изобличили Варад-Син и Илуни, и виновным был признан Илуни. Его должны были подвергнуть сакральному наказанию, но при этом он отказался выплатить хотя бы 30 кур из числа недостающего зерна. В за-

¹ 1 кур в старо вавилонскую эпоху был равен примерно 256 литрам.

вершении таблички вместе со свидетелями упомянуты как судьи Вавилона, где происходило первоначальное расследование дела, так и судьи Сиппара, которые успешно закончили расследование и вынесли приговор [10]. Так мы можем наблюдать, как на основе девятого параграфа указа совместными действиями судей двух крупнейших городов царства было вынесено решение по конкретному делу.

Теперь рассмотрим другие документы подобного типа, относящиеся к судебной практике Старовавилонского периода.

В документе (№46), датированном концом правления знаменитого царя Хаммурапи, соседи Аммуру-Шеми и Ватар-Пиши не поделили участок пустоши рядом со своими землями. Истец, вероятно, отдал его за долги своему соседу, но, когда был провозглашен соответствующий указ, потребовал такой же участок назад. Или попросил возместить его стоимость в серебре. В имеющей плохую сохранность заключительной части документа сообщается о том, что стороны пошли на мировую [9].

Ко времени правления Хаммурапи также относится хорошо известная табличка № 45, где некая дама Хушшутум потеряла свой документ, где был зафиксирован долг со стороны Нутупдум. Согласно указу царя, табличка должна была быть разбита, но т.к. она была потеряна, вместо неё разбили ком земли, что может свидетельствовать о глубокой сакральной составляющей акта восстановления «справедливости». Сама же хозяйка пропавшей таблички должна принести клятву именем бога и царя, что в том случае, если она найдет её, то тотчас же уничтожит [9].

Своеобразным ответом на упомянутый выше указ Самсуилуны является табличка № 47, где начальник солдат (*šāpīr gēde*) Тарибатум, ссылаясь на то, что Самсуилуна установил справедливость перед богом Шамашем для Сиппара и Вавилона, требует правильного решения и по его делу. Судьи Сиппара и Вавилона пересмотрели дела о покупке земель и домов и аннулировали те из них, которые не соответствовали указу. Однако, по мнению истца, его дело не попадало под юрисдикцию этого указа, но его табличка также была разбита. И поэтому он взывает к справедливости бога и его наместника царя, требуя у судьи восстановления документа. В конце документа мы читаем: «...Пусть весь Сиппар видит, что слабый не может быть ограблен сильным!». Как мы видим, царь мог непосредственно и не вмешиваться в сам судебный процесс, но именно он являлся носителем высшей «справедливости» с сакральной точки зрения [9].

Ещё один документ, датированный правлением Самсуилуны (№ TD 15-АО 3010), где адресат сокрушается, что некий Или-Ведима взял у него в долг серебро, но обратно он получил на 10 сиклей меньше, что его огор-

чает. Однако долг был возвращен правильно, т.к. «...царь уже разбил запечатанный долг» (строки 18–19). Автор письма говорит о том, что он поклялся у царя, и просит своего управляющего опечатать хотя бы оставшуюся часть серебра. В этом документе, как мы видим, говорится о торговом кредите¹, но истец по делу, вероятно, хочет доказать, что Или-Ведима профессиональный купец и, как сообщается в шестом параграфе эдикта, должен вернуть кредит полностью. Для этого истец заключил под стражу агента ответчика [11].

Таким образом, перед нами один из первых в мире документов налоговой амнистии, оказавший большое влияние на развитие правоприменительной практики в Старовавилонском царстве. Мы можем прийти к выводу, что указ о «справедливости» царя Аммицадуки – один из важнейших документов публичного права, являющийся преемником знаменитых законов Хаммурапи, в том числе и по структуре документа. Подобные указы, издававшиеся значительно чаще, чем законы, позволяли быстрее и адекватнее отвечать на правовые запросы общества. Они становятся своего рода промежуточным звеном в правовой структуре Старовавилонского государства и его предшественников, связующей нитью между активно развивающейся прецедентной практикой и нормативными актами, которые не могли отражать постоянные изменения, происходившие в обществе, и носили канонический и во многом сакральный характер.

В заключении необходимо отметить, что частноправовые документы, как мы убедились, являлись логическим продолжением создания указов о «справедливости», санкционированных публичной властью, как в современном праве правоприменительная практика непосредственно связана с нормативными источниками права. Однако такое взаимодействие не носит одностороннего характера. Если мы проследим дальнейшую судьбу частноправовых документов такого типа, то обнаружим, что многие из них вошли в число так называемых судебных образцов для общинных и городских судей, своего рода прецедентных решений, так характерных в современном мире для англо-саксонской правовой системы, что, в свою очередь, оказало значительное влияние на дальнейшее развитие современного прецедентного права². Используя такие решения, вавилонские цари создавали сборники нормативно-правовых актов.

Кроме того, в процессе исследования подобных документов, мы обнаруживаем очень важный факт. Если Законы Хаммурапи ещё не являются формально публичноправовыми документами, поскольку нам точно не известна область правоприменения этих нормативных актов, то указы, бесспорно, могут являться первыми в мире подобными нормами, что ярко

¹ О подобном виде кредита-tadmīqtum сообщается в статье 100 3X (Finet A. Le code de Hammurabi, 2004, Paris. 173 p., P. 76–77).

² В старовавилонской, а затем и в староассирийской практике такие прецедентные решения назывались *ana ittišu* или *+ hübullu* (См. подробнее: *Driver G.R., Miles J.C. The Babylonian laws, v.I-II, Oxf., 1952-1955. P.309-311*).

демонстрирует активный процесс развития правовой культуры на древнем Востоке в частности и мировой в целом.

Литература

1. Дьяконов И.М., Якобсон В.А. Гражданское общество в древности // Вестник древней истории. – 1998. – № 1. – С. 22–29.
2. Driver G.R., Miles J.C. The babylonian laws, v. I-II, Ox., 1952-1955. P. 309-311.
3. Finet A. Le code de Hammurabi, 2004, Paris. P. 23–170.
4. Finkelstein J.J. Ammiĕaduqa's Edict and the Babylonian «Law Codes», – Journal of cuneiform studies (JCS), 1961, v.15, P.91-104.
5. Finkelstein J.J. The Edict of Ammisaduqa: a New Text-*Revue d'assyriologie et d'antropologie orientales (RA)*, 1969, № 63. P. 46–61.
6. Law collections from Mesopotamia and Asia Minor (by M.T. Roth), Atlanta, 1997. P. 14–127.
7. Kraus F.R. Ein Edikt des Königs Ammiĕaduqa von Babylon, Leiden, 1958.
8. Kraus F.R. Ein Edikt des Königs Samsu-iluna von Babylon // *Studies in Honor of Benno Landsberger on His Seventy-fifth Birthday*, Chicago, 1965. P.56–71.
9. Rendre la justice en Mesopotamie (*Archives judiciaires du Proche-Orient ancien (III-I millenaires avant J.-C.)*), 2000. Saint-Denis. P.89.
10. Schorr M. *Urkunden des altbabylonischen Zivil-und Prozessrechts*, Leipzig, 1913, S. 376-380.

11. Ungnad A. *Babylonische Briefe*, Leipzig 1915. S. 172–173.

References

1. Diakonoff I.M., Jacobson V.A. (1998) Civil society in ancient times. *Journal of Ancient History*, no. 1.
2. Driver G.R., Miles J.C. (1952-1955) The babylonian laws, v. I–II, Ox.
3. Finet A. (2004) Le code de Hammurabi, 2004, Paris.
4. Finkelstein J.J. (1961) Ammiĕaduqa's Edict and the Babylonian «Law Codes», in «Journal of cuneiform studies (JCS)», v.15.
5. Finkelstein J.J. (1969) The Edict of Ammicaduqa: a New Text, dans «*Revue d'assyriologie et d'antropologie orientales (RA)*», no. 63.
6. Law collections from Mesopotamia and Asia Minor (1997), by M.T. Roth, Atlanta.
7. Kraus F.R. (1958) Ein Edikt des Königs Ammiĕaduqa von Babylon, Leiden.
8. Kraus F.R. (1965) Ein Edikt des Königs Samsu-iluna von Babylon, in «*Studies in Honor of Benno Landsberger on His Seventy-fifth Birthday*», Chicago.
9. Rendre la justice en Mesopotamie (2000, *Archives judiciaires du Proche-Orient ancien (III-I millenaires avant J.-C.)*), Saint-Denis.
10. Schorr M. (1913) *Urkunden des altbabylonischen Zivil-und Prozessrechts*, Leipzig.
11. Ungnad A. (1915) *Babylonische Briefe*, Leipzig.

УДК 336.77

В.И. Карпунин,
кандидат экономических наук, доцент,
Московский государственный
институт
международных отношений
(Университет) МИД России,
МФПУ «Синергия»,
Москва, Россия;
e-mail: vikarpunin@mail.ru

Глобальное системное противоречие «кредиторы – должники»: социально- экономическая парадигма

Аннотация

Цель работы. В статье представлены результаты научного исследования, раскрывающие социально-экономическую парадигму глобального системного противоречия «кредиторы – должники», методологию его исследования.

Материалы и методы. Методология исследования глобального системного противоречия базировалась на ряде как традиционных и апробированных в экономической науке методов и принципов научного исследования, показавших свою результативность, в частности таких как «единство исторического и логического», «восхождение от конкретного к абстрактному и далее – от абстрактного к конкретному», так и нетрадиционных методах, в частности «системно-функциональном анализе». Аппарат диалектической логики, опирающийся на законы диалектики, явился основополагающим инструментарием.

Результат. Альтернативой ФРС США и американскому доллару может стать национальная резервная система – «Евразийская резервная система», которая при ее реальном функционировании позволит безоговорочно обеспечить устойчивость национальной денежной системы и ее основного компонента – российского рубля.

Заключение. Защита от внешних угроз национальному суверенитету зависит от политической воли и единства правящей элиты, политического видения и творческой энергии национальной элиты, формирование и творческое воспитание которой и должно составлять главную стратегическую цель национальной доктрины.

Ключевые слова: механизм развертывания системного противоречия, полюса противоречия, причинно-следственные связи, исторические формы системного противоречия, кредитная ловушка, кредитная экспансия, общество потребления, финансовое правительство, евразийская резервная система.

V.I. Karpunin,
PhD, Associate Professor,
Moscow State University of
International Relations (University),
Moscow, Russia;
e-mail: vikarpunin@mail.ru

«Creditor – Debtor» Global Systemic Conflict: Socioeconomic Paradigm

Abstract

Purpose of work. The article sets out the findings of a scientific research providing the insight into the socioeconomic paradigm of the «creditor – debtor» global systemic conflict and the methodology of its researching.

Materials and methods. The methodology of research of the global systemic conflict includes both a number of proven traditional methods employed in economics and the scientific research principles proved to be effective, such as «the unity of the historical and the logical», «moving from the specific to the abstract and subsequently from the abstract to the specific» as well as such uncommon methods as the «systemic and functional analysis». The dialectical logic based on the laws of the dialectic was employed as the fundamental tool.

Results. *An alternative to the US Federal reserve and the American dollar can become a national reserve – «Eurasian reserve system, which in real-world functioning would allow unconditionally provide stability of the national monetary system and its main component, the Russian ruble.*

Conclusion. *Protection against external threats to national sovereignty depends on the political will and unity of the ruling elite, political vision and creative energy of the national elite formation and creative education which should be the main strategic objective of the national doctrine.*

Keywords: *the mechanism of development of the systemic conflict, poles of conflict, cause-and-effect links, historical forms of the systemic conflict, credit trap, credit expansion, consumer society, financial government, Eurasian reserve system.*

В исследовании проблем обеспечения устойчивости национальных финансовых систем в условиях финансовой глобализации, в построении в рамках исследования ряда новых методологических и теоретических положений, социально-экономических моделей и финансовых механизмов мы исходили из рабочей гипотезы: *«зарождение и формирование общества потребления является закономерной исторической формой развертывания глобального противоречия «кредиторы» – «должники» [9].*

Мировая цивилизация в лице отдельных ее представителей довольно давно поняла и оценила возможность воздействия судного капитала на экономику, определив кредит в качестве инструмента реализации своих честолюбивых интересов. В новые времена это проявилось во всевластии мировой кредитной монополии американского доллара. Эта монополия родилась не в середине XX столетия, как полагают многие, но значительно раньше. Три основополагающих исторических события обусловили ее возникновение [4; 7; 9].

Первое. Создание Банка Англии. *Изначальные ключевые операции* Банка Англии. Суть этих операций состояла в том, что король не только разрешил банку изготавливать деньги страны, но и брал их под проценты для финансирования потребностей своей администрации. Эти изначально апробированные практикой Банка Англии весьма доходные операции были в дальнейшем «подхвачены» и использованы «творцами» американской финансовой системы при создании в 1791 г. Первого банка США, а в 1826 г. Второго банка США. Это были первые полностью частные финансовые институты, получившие право эмиссии американского доллара.

Второе. Филадельфийский конвент – принятие поправок к Конституции США (*United States Constitution*). Заложены политические основы государственного устройства, в основе которого было беспрецедентное в истории деление общества на две группы (два класса): кредиторы (финансовый капитал, владельцы государственного долга) и должники. Это событие произошло задолго до знакомства мира с «Манифестом коммунистической партии» К. Маркса и Ф. Энгельса и, соответственно, с «Капиталом» К. Маркса. Задолго до разработки широко известной сегодня теории классовой борьбы (как формы разрешения системного противоречия «наемный труд» – «ка-

питал») и ее трагической, печальной «апробации» на практике, приведшей к катаклизмам мирового масштаба. Творцы теории «кредиторы – должники» и ее идеологи выстроили иную, отличную от ранее апробированных историей социально-экономическую конструкцию. Эта конструкция в дальнейшем получила название «общество потребления», став основной моделью существования американского (и не только) общества¹. В «обществе потребления» кредит является крайней формой *фетишизации* отношений глубокого неравенства между кредитором и должником, эксплуатация первым второго.

Третье. Принятие закона о Федеральной резервной системе США. С созданием Федерального резерва США получили возможность «создавать» и экспортировать инфляцию. Сегодня в мире сформировалось устойчивое общественное мнение, что реальной властью в мировом масштабе являются «главы» ФРС, поскольку именно данный институт реально осуществляет финансовую экспансию доллара в мировом масштабе. Фактически ФРС является «правительством в правительстве». В служебном отчете конгресса США после списка имен руководителей, возглавлявших Федеральную резервную систему в середине 1970-х гг., сделано заключение: «... члены правления Федеральной резервной системы представляют собой небольшую элитарную группу, имеющую подавляющее влияние на экономическую жизнь нашего народа» [10]. По форме собственности ФРС США – это *полностью частная система*, обладающая *неограниченным правом эмиссии мировой резервной валюты*. Именно эта «безграничная» возможность создает исключительные условия для безудержного распространения кредитной экспансии в мире.

В результате развертывания кредитной экспансии формируются исторические, т.е. устойчивые во времени, закономерности, порождая цепочки причинно-следственных связей: «кредиторы – должники», «кредиторы – финансовое правительство», «должники – общество потребления», «общество потребления – кредитная ловушка», «финансовое правительство – финансовые угрозы», «кредитная ловушка – нейтрализация», «финансовые угрозы – нейтрализация», «нейтрализация – нейтрализации» [4]. Эти цепочки причинно-следственных связей порождены развитием глобального (всеобщего) противоречия «кредиторы» – «должники».

¹ Понятие «общество потребления» впервые, исследуя устойчивые феномены социального бытия, ввел в научный оборот 1920-е гг. немецкий социальный психолог, философ Эрих Фромм.

Механизм, обеспечивающий развертывание этого системного противоречия¹ [1; 5], состоит, как и иные социально-экономические механизмы, из трех основополагающих и взаимно обусловленных элементов: **институционального, инструментального, процедурного**. Это мы показываем и раскрываем в совокупности своих и совместных с Т.С. Новашинной работ. Институциональная, инструментальная и процедурная природа социально-экономических механизмов (основополагающие элементы) порождает соответствующие формы их социального, экономического и юридического бытия [2; 3; 4; 7].

Институциональный элемент механизма развертывания системного противоречия воздействует на «полюса» противоречия через присущие ему *социальные формы бытия*. *Инструментальный элемент* механизма развертывания системного противоречия, воздействует на «полюса» противоречия через присущие ему *экономические формы бытия*. *Процедурный элемент* механизма развертывания системного противоречия, воздействует на «полюса» противоречия через присущие ему *юридические нормы* и многообразные *формы бытия этих норм*² [6].

Первым системным толчком (катализатором) в «запуске» механизма развертывания системного противоречия является «кредитная экспансия». В результате развертывания кредитной экспансии американского доллара, выстраиваются исторические, т.е. устойчивые во времени, цепочки причинно-следственных связей.

Историческую устойчивость одному полюсу системного противоречия «кредиторы – должники», социальной группе «кредиторы», обеспечивает, во-первых, наличие институционального фактора в его социальной форме – «финансовое правительство», во-вторых, наличие инструментального фактора в его экономической форме – «кредитная экспансия», в-третьих, наличие процедурного фактора в его юридической форме – неограниченное «право эмиссии» национальной, а в дальнейшем и мировой резервной валюты – доллара США.

Историческую устойчивость другому (противоположному) полюсу системного противоречия «кредиторы – должники», социальной группе «должники», обеспечивает, во-первых, наличие институционального фактора в его социальной форме – «общество потребления», во-вторых, наличие инструментального фактора в его экономической форме – «кредитная ловушка», в-третьих, наличие процедурного фактора в его юридической форме – легкодоступное «право на потребительский кредит»³.

Представим в виде формализованной логической структурной схемы эти устойчивые во времени цепочки причинно-следственных связей. Одна «линия» развертывания идет от полюса системного противоречия – **«кредиторы»**: кредиторы – кредитная экспансия; кредитная экспансия – финансовое правительство; финансовое правительство – финансовые угрозы; финансовые угрозы – нейтрализация. Таким образом, развертывание системного противоречия от полюса «кредиторы» неизбежно приводит к возникновению финансовой угрозы стабильному и безопасному существованию данной социальной группы. И эта угроза должна быть непременно устранена (нейтрализована). Вторая «линия» развертывания идет от полюса системного противоречия – **«должники»**: должники – общество потребления; общество потребления – кредитная ловушка; кредитная ловушка – финансовые угрозы; финансовые угрозы – нейтрализация. Таким образом, развертывание системного противоречия от полюса «должники» неизбежно приводит к возникновению финансовой угрозы: все возрастающая кредитная экспансия (кредитная ловушка) является системным ограничителем стабильного и безопасного существования данной социальной группы. И эта угроза должна быть непременно устранена (нейтрализована).

Таким образом, по мере исторического генезиса (развертывания) противоречия «кредиторы – должники» возникает объективно обусловленная необходимость разрешения системного противоречия «кредиторы – должники» посредством различных процедур устранения (нейтрализации) проистекающих со стороны представителей «движущих сил» каждого полюса противоречия: «кредиторов» и «должников». Механизмы нейтрализации с каждой из сторон могут иметь разнообразные и порой непредвиденные формы реализации, обусловленные совокупностью различных исторических, политических, социальных, экономических факторов, их взаимодействием и взаимообусловленностью. Мы полагаем, что эти механизмы, имея в виду необходимость их безусловной эффективности (результативности), должны опосредовать (использовать), прежде всего, системообразующие формы. А эти формы, исходя из сути общественных (производственных) отношений, лежащих в основе противоречия «кредиторы – должники», имманентно присущи финансовой сфере. Как ни парадоксально может звучать, но именно деньги, очень большие деньги определяют сегодня модели и механизмы поведения мировой управляющей элиты, прежде всего, посредством институтов мирового «финансового правительства». Пол Кругман в аналитических обозрениях *газе-*

¹ Диалектика диктует необходимость рассмотрения явлений окружающего нас мира не изолированно и не в покое, а во всеобщей их связи и в движении, развитии. Но движение «само есть противоречие».

² *Юридические нормы* суть условные правила. Юридическая норма состоит из двух элементов: из определения условий применения правила и изложения самого правила. Первый элемент называется *гипотезой* или *предположением*; второй – *диспозицией* или *распоряжением*. Каждая юридическая норма может быть выражена в определенной форме. Гипотеза может быть выражена или в общей *абстрактной* форме, или в конкретной, *казуистической*. Эти *формы*, в свою очередь, имеют богатую гамму *конкретных форм*.

³ К примеру, российский банк «Русский стандарт», самый розничный банк в национальной банковской системе, объявил обещание удобства и легкодоступности потребительского кредита своей *миссией*, обеспечив при этом получение себе за счет скрытых комиссий беспрецедентно высокой эффективной процентной ставки, превышающей порой 85% годовых!

ты «Нью-Йорк таймс», зачастую называет представителей этой элиты – «Очень Большие Люди»¹. Эта элита присвоила себе безграничное право решать судьбы Мира². Молодой еще XXI век уже изобилует многообразными и «фантомными» формами проявления глобального противоречия. Это трагические, бесконечное количество раз трагические события, обусловленные спусковым механизмом, запущенным тщательно спланированным, масштабно организованным и цинично «оправданным», – спусковым механизмом 11 сентября 2001 г. Кровавые «локальные» войны, экономические санкции в отношении «непослушных», валютные войны³, беспрецедентная по масштабу и циничности содержания информационная война против России⁴.

Альтернативой этим процессам выступает, хотя и фрагментарно, мощная моральная солидарность здоровых сил мира. Одна из форма проявления – раскраска, световая палитра значимых архитектурных, исторических объектов, символов культурных ценностей нации, человечества по случаю произошедших трагических событий в жизни цивилизации (к примеру, Пирамида Хеопса – Египет, Бранденбургские ворота – Германия) в цвета национального флага страны, жителям которой выражается сочувствие, в цвета национального флага страны, населению которой люди выражают свои симпатии и поддержку.

Альтернативой ФРС США и американскому доллару – этому символу и носителю могущества мирового финансового правительства, как мы полагаем, может стать национальная резервная система – «Евразийская резервная система» [4]. Концепция формирования национальной резервной системы на основе *новой парадигмы управления национальным богатством* была

раскрыта, в свое время, в статье Т.С. Новашиной [8]. Эта парадигма управления национальным богатством в случае ее принятия и «вытекающие» из ее сути финансовые технологии могут кардинально перестроить современные финансовые отношения, сместив центры финансового влияния. «Евразийская резервная система» при ее реальном функционировании позволит безоговорочно обеспечить устойчивость национальной денежной системы и ее основного компонента – российского рубля. Основная конституционная функция Банка России – защита и обеспечение устойчивости национальной валюты – может быть надежно подкреплена и реализована. В силу этого, как мы полагаем, Банк России может и должен стать сподвижником создания суверенной резервной системы.

Для того чтобы реально отразить внешние и очень серьезные угрозы национальному суверенитету России, для того чтобы максимально защитить социокультурное и экономическое пространство нации, необходимо осознать, что «освобождение» от любого диктата зависит, естественно, не от теории, не от моделей, объясняющих (лучше или хуже) реалии окружающей действительности, истинное освобождение зависит от политической воли и *единства* правящей элиты, политического видения и творческой энергии пассионариев, национальной элиты (в широком понимании), формирование и творческое воспитание которой, как мы предполагаем, и должно отражать миссию и составлять главную *стратегическую цель национальной доктрины*.

Литература

1. Гегель Г.В.Ф. Введение в философию. Философская пропедевтика. – М.: Либроком, 2011. – 266 с.

¹ Пол Кругман (1953) – доктор философии (1977). Лауреат Нобелевской премии по экономике 2008 г. (премия основана в 1968 г. Банком Швеции по случаю его 300-летия). Профессор Принстонского университета (2000). Автор еженедельной аналитической колонки газеты «Нью-Йорк таймс» (2000).

² Возможно, это *традиционные* участники Бильдербергского клуба. Бильдербергский клуб, как сообщает энциклопедия «Британика», «конференция предоставляет неофициальную, непринужденную обстановку, в условиях которой те, кто оказывает влияние на национальную политику и международные дела, могут поближе познакомиться друг с другом и обсудить общие проблемы без взятия обязательств. После каждой конференции готовится неофициальный отчет о встрече, распространяемый исключительно среди прошлых и нынешних участников».

³ Спланированная и безусловно реализованная (в виде «беспомощности» Центрального Банка России, точнее, членов его Совета директоров) – обвальная девальвация российской национальной валюты – рубля в декабре 2014 г. Оппоненты могут возразить – это «чистая» экономика, алчность валютных спекулянтов. Вряд ли такие масштабные «игры» подвластны 3–4 локальным игрокам – банальным спекулянтам (банки – крупные участники и, конечно же, совладельцы (менеджмент) российской валютной биржи), вступившим в сговор ради конъюнктурной, пусть и весьма значительной прибыли. Использовать так целенаправленно, широко масштабно и результативно финансовые технологии, многократно и успешно апробированные мировой спекулятивной элитой, возможно только при полном «попустительстве» (или более того – содействии) мегарегулятора – Банка России. Именно поэтому сразу же после этих событий у Президента США Б. Обамы были все основания публично и широко масштабно заявить (конечно же, с подачи его ближайших советников): «Мы экономику России разорвали в клочья!»

⁴ В преддверии начала крупномасштабных бомбардировок исключительно «военных» объектов Сербии (в результате авиаударов авиации США было неоправданно, профессионально прицельно и *безнаказанно* разрушено большое количество объектов гражданской инфраструктуры и жизнеобеспечения населения страны, подорвавших экономику Сербии) ведущие средства массовой информации, прежде всего США, в течение длительного периода времени (более двух лет) вели обработку общественного мнения, обвиняя первого президента Республики Сербия Слободана Милошевича во всех «смертных грехах» с целью оправдать свое право вершить судьбы сербского народа и свое право решать эти судьбы с помощью силового кровавого диктата. Вот очень коротко ответ С. Милошевича на эту пропагандистскую ложь: «Мы столкнулись с удивительным фактом: международное сообщество признало *право на отделение более весомым, чем право остаться в своей стране*. Так было совершено большое преступление: *разрушена Югославия* – страна, являющаяся одним из *основателей ООН*». Политика двойных стандартов – это мощное оружие апологетов «золотого тельца». Гримасы политики двойных стандартов – это часто цинично прикрываемые благочестивыми мотивами, формы проявления глобального противоречия.

2. Карпунин В.И. Методология исследования устойчивости финансовых систем (введение в проблему) // Банковские услуги. – 2012. – № 2.

3. Карпунин В.И. «Кредиторы» – «должники»: генезис глобального системного противоречия // V Международная научная конференция «Евразия и глобализация: многоаспектность». Доклад. – М.: МГУ им. М.В. Ломоносова, 2012.

4. Карпунин В.И., Новашина Т.С. Евразийская резервная система: предпосылки создания и развития // Современная конкуренция. – 2009. – № 1. – №4.

5. Корнелиус Г. Введение в философию. – М.: КомКнига, 2011. – 328 с.

6. Коркунов Н.М. Лекции по общей теории права. Кн. 2. Объективная и субъективная сторона права. § 24. Элементы юридической нормы. – М., 1914.

7. Новашина Т.С. Генезис глобального противоречия «кредиторы» – «должники» // Международная научная конференция «Человек – объект и субъект глобальных процессов». Доклад. – СПб.: Санкт-Петербургский государственный университет, 2009.

8. Новашина Т.С. Национальное богатство: новая концепция управления // Вестник РЭА. – 2010. – № 1.

9. Новашина Т.С. Финансовые механизмы разрешения глобального противоречия «кредиторы – должники» // Вестник Финансовой академии. – 2010. – № 5. – С. 22–27.

10. U.S. Congress, House of Representatives, Committee on Banking, Currency and Housing. Federal Reserve Directors: A Study of Corporate and Banking Influence. August, 1976. (94th Congress, 2nd session). – Washington, U.S. Government Printing Office, 1976.

References

1. Hegel Georg Wilhelm Friedrich. (2011) Introduction to philosophy. Philosophical propaedeutics.

2. Karpunin V.I. (2012) Methodology of the study the stability of the financial system (the introduction). *Banking services*, no. 2.

3. Karpunin V.I. (2012) «Creditors» – «debtors»: the Genesis of global systemic contradictions. *V international scientific conference «Eurasia and globalization: complexity»*.

4. Karpunin V.I., Novashina T.S. (2009) Eurasian reserve system: background and development. *Modern competition*, no. 1, 4.

5. Cornelius G. (2011) Introduction to philosophy.

6. Korkunov N.M. (1914) Lectures on General theory of law. KN. 2. Objective and subjective side is right. § 24. The elements of legal norms.

7. Novashina T.S. (2009) The Genesis of the global contradictions of «creditors» – «debtors». *International scientific conference «Man – the object and subject of global processes»*.

8. Novashina T.S. (2010) National wealth: a new concept of management. *Bulletin of REA*, no. 1.

9. Novashina T.C. (2010) Financial mechanisms for the resolution of the global contradictions of «creditors – debtors». *The Bulletin of Financial Academy*, no. 5, pp. 22–27.

10. U. S. Congress, House of Representatives, Committee on Banking, Currency and Housing. (1976) Federal Reserve Directors: A Study of Corporate and Banking Influence. August, 1976. (94th Congress, 2nd session).

Информация об авторах

- **Белецкая Анна Владимировна** – кандидат философских наук, научный сотрудник Единого архива экономических и социологических данных Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики». *Научные интересы:* исследование методологических проблем социально-гуманитарных наук, аксиологических оснований свободы экономической деятельности.
- **Болонин Алексей Иванович** – доктор экономических наук, профессор кафедры банков, денежного обращения и кредита Московского государственного института международных отношений (университета) МИД России, ведущий научный сотрудник НИИ СП. *Научные интересы:* изучение проблем стратегического инновационного планирования, вопросов регулирования отраслевой структуры реального сектора экономики.
- **Бураканова Галия Масыгутовна** – доктор социологических наук, профессор Финансовой академии, г. Астана, Республика Казахстан. *Научные интересы:* социологический анализ феномена коррупции, исследование методологических основ управленческих технологий.
- **Бутов Александр Владимирович** – кандидат экономических наук, доцент кафедры организационно-управленческих инноваций, Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова. *Научные интересы:* исследование эволюции проектного управления в ресторанном бизнесе.
- **Глушков Александр Иванович** – доктор юридических наук, профессор, заведующий кафедрой уголовно-правовых дисциплин, Московская академия предпринимательства при Правительстве Москвы. *Научные интересы:* изучение уголовного процесса в России.
- **Головко Нонна Владимировна** – кандидат юридических наук, доцент кафедры уголовно-правовых дисциплин, Московская академия предпринимательства при Правительстве Москвы. *Научные интересы:* изучение вопросов доказывания по уголовным делам.
- **Горелова Тамара Петровна** – кандидат экономических наук, доцент кафедры маркетинга РЭУ имени Г. В. Плеханова. *Научные интересы:* исследование изменений конъюнктуры потребительского рынка России, брендинга города как инструмента стратегического развития территории.
- **Ермоловская Ольга Юрьевна** – кандидат экономических наук, доцент, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации. *Научные интересы:* изучение конкурентоспособности предпринимательских структур, перспектив развития системы образования России.
- **Журавлева Ю.А.** – кандидат экономических наук, главный экономист Банка России. *Научные интересы:* исследование финансовых инноваций в международном банковском бизнесе.
- **Загалова Э.В.** – аспирант Московской академии предпринимательства при Правительстве Москвы. *Научные интересы:* исследование классификации рисков при проектировании объектов туристической инфраструктуры в регионе.
- **Завалько Н.А.** – доктор экономических наук, доцент, зав. кафедрой экономики и финансов Московской академии предпринимательства при Правительстве Москвы. *Научные интересы:* изучение корпоративной культуры как инструмента менеджмента.
- **Карпунин Вячеслав Иванович** – кандидат экономических наук, доцент МГИМО (У) МИД России, Московский финансово-промышленный университет «Синергия». *Научные интересы:* исследование финансовых механизмов развития регионов и управления природными ресурсами, новой парадигмы денежно-кредитной политики России.

- **Ковалев В.А.** – доктор экономических наук, доцент, директор Омского филиала Финансового университета при Правительстве Российской Федерации. *Научные интересы:* общий и стратегический менеджмент, изучение корпоративной культуры как инструмента менеджмента.
- **Ковалева Оксана Петровна** – кандидат экономических наук, доцент, зав. кафедрой экономики, менеджмента и маркетинга Омского государственного педагогического университета. *Научные интересы:* организационное поведение, управление персоналом, изучение корпоративной культуры как инструмента менеджмента.
- **Косарева Ольга Алексеевна** – кандидат технических наук, профессор кафедры коммерции и торгового дела Московского финансово-промышленного университета «Синергия». *Научные интересы:* исследование проблем повышения безопасности продовольственных товаров.
- **Кочугуева Маргарита Николаевна** – кандидат экономических наук, доцент кафедры государственного и муниципального управления и менеджмента Московской академии предпринимательства при Правительстве Москвы. *Научные интересы:* исследование внешних и внутренних факторов банкротства компаний, инновационно-го развития промышленных предприятий.
- **Лев Михаил Юрьевич** – кандидат экономических наук, профессор, зам. зав. кафедры экономики и финансов Московской академии предпринимательства при Правительстве Москвы, ведущий научный сотрудник Института экономики РАН, член-корреспондент РАЕН, профессор кафедры экономики и финансов Московского финансово-юридического университета, профессор кафедры мировых финансов Финансового университета при Правительстве Российской Федерации. *Научные интересы:* исследование системных решений в области регулирования цен.
- **Леонова Ольга Георгиевна** – доктор политических наук, профессор кафедры глобалистики Московского государственного университета имени М.В. Ломоносова. *Научные интересы:* изучение информационного поля политики, тенденций развития глобализационных политических процессов, внешней политики России в условиях глобальной неопределенности.
- **Литвинов Алексей Николаевич** – кандидат экономических наук, доцент департамента менеджмента Финансового университета при Правительстве Российской Федерации. *Научные интересы:* исследование экономического развития России, инвестиций и инноваций в реальном секторе экономике.
- **Логинов Дмитрий Алексеевич** – доктор экономических наук, профессор кафедры финансов и экономической безопасности, Вятский государственный университет. *Научные интересы:* изучение стратегического менеджмента организации АПК, региональной инвестиционной политики, рисков привлечения иностранных инвестиций в российскую экономику.
- **Науменко Тамара Васильевна** – доктор философских наук, профессор факультета глобальных процессов МГУ имени М.В. Ломоносова. *Научные интересы:* изучение роли массовой коммуникации в системе экономических институтов современного общества.
- **Никитина А.Д.** – доктор исторических наук, магистр педагогики, заведующая кафедрой гуманитарных и социальных дисциплин Московской академии предпринимательства при Правительстве Москвы. *Научные интересы:* изучение юридической практики налоговой амнистии.
- **Новашина Татьяна Сергеевна** – кандидат экономических наук, доцент, заслуженный работник высшей школы Российской Федерации, заведующая кафедрой банковского дела Московского финансово-промышленного университета «Синергия», доцент кафедры «Банки. Денежное обращение и кредит» МГИМО (У) МИД России. *Научные интересы:* теория и методология исследования механизмов развертывания глобального системного противоречия «кредиторы»–«должники»; теория инфляции; денежно-кредитная политика, антиинфляционная политика: формирование и механизмы реализации; стратегический менеджмент, финансовый менеджмент в кредитных организациях, риск-менеджмент в кредитных организациях; теория, методология, механизмы управления национальным богатством, механизмы капитализации и секьюритизации активов.
- **Пилипчук Надежда Валерьевна** – кандидат экономических наук, доцент кафедры национальной экономики Тверского государственного университета. *Научные интересы:* исследование потребности региональной экономики в специализации с экономическим образованием.
- **Чеглов Александр Вячеславович** – юрист (Москва). *Научные интересы:* изучение правовых аспектов регулирования товаропроводящей системы в Российской Федерации, природы «недобросовестных практик» в торговле и механизмов регулирования отрасли в условиях интеграции.

- **Чеглов Вячеслав Петрович** – кандидат экономических наук, доцент, профессор кафедры коммерции и торгового дела МФПУ «Синергия». **Научные интересы:** исследование проблем интеграции торговли, управления операционной эффективностью в торговой организации, механизмов формирования мезоуровня потребительского рынка.
- **Чернухина Галина Николаевна** – кандидат экономических наук, доцент, заведующая кафедрой коммерции и торгового дела, Московский финансово-промышленный университет «Синергия». **Научные интересы:** регулирование торгового предпринимательства, потребительский рынок, инновационные процессы в экономике.

Условия публикации и правила оформления статей

Статьи, поступающие в редакцию журнала, подлежат обязательному рецензированию. По решению редколлегии журнала они могут быть отправлены на доработку или отклонены по формальным или по научным причинам. Редколлегия в этих случаях в полемику с авторами не вступает.

Для издания в журнале принимаются только ранее не опубликованные авторские рукописи статей. Затронутая тема должна отличаться научной новизной, практической значимостью, оригинальностью содержания. Желательно придерживаться следующей структуры статьи:

- введение – краткое изложение состояния рассматриваемого вопроса и постановка задачи, решаемой в статье;
- материалы и методы решения задачи, подробное описание исследования;
- результаты – основное содержание статьи (например: описание физической сущности процессов и явлений, доказательства представленных в статье положений, исходные и конечные математические выражения, математические выкладки и преобразования, эксперименты и расчеты, примеры и иллюстрации);
- обсуждение полученных результатов и сопоставление их с ранее известными;
- заключение – выводы и рекомендации.

Объем статьи (без рисунков и таблиц) не должен превышать 10 страниц формата А4 при 1,5–2 межстрочных интервалах, а объем статьи обзорного характера – 25 страниц. Размер шрифта – 14 Times New Roman. Необходимо представить электронную версию текста в формате текстового редактора Word (любой версии).

Порядок оформления статьи:

- укажите рубрику статьи, а также Индекс универсальной десятичной классификации (в Интернете – Классификатор УДК);
- после инициалов и фамилии автора следуют: ученая степень, ученое звание, должность, место работы (учебы), город, страна, электронная почта;
- аннотация (реферат – 850 знаков, не менее 10 строк) содержит: цель работы, материалы и методы, результат исследования, выводы и ключевые слова (5–10);

- приведите перевод названия статьи, фамилии автора, его реквизитов, аннотации и ключевые слова на английском языке.

Пристатейный библиографический список (литература) приводится в соответствии с требованиями ГОСТа 7.0.5-2008. Ссылка на использованный источник оформляется в квадратных скобках, например [1–3], [7, 8]. Ссылки на формулы, рисунки и таблицы оформляются с использованием круглых скобок, например формула (3), уравнение (1), (рис. 2), (табл. 7).

Количество рисунков и фотографий для типовой статьи не должно превышать 5, для обзорной статьи – не более 10. Формулы (ОСТ 29.115–88) приводятся в формате текстового редактора. Для символического обозначения физических (технических) величин используйте только латинский и греческий алфавиты, при этом в тексте для греческих букв нужно использовать прямой шрифт, для латинских букв – наклонный шрифт (курсив), векторы обозначать полужирным шрифтом или стрелкой над символом вектора. Для нижних и верхних индексов применяйте арабские цифры, латинские или греческие буквы. Размерность физических величин обозначается только русскими буквами.

Формулы, таблицы и рисунки должны иметь отдельную сквозную нумерацию. Если на конкретную формулу нет дополнительных (возвратных) ссылок в тексте или она в единственном числе, то нумерация не нужна. Единственная таблица и рисунок также не нумеруются.

Статья должна быть подписана всеми авторами. На отдельном листе представляются сведения об авторе (или всех авторах): фамилия, имя, отчество, ученая степень, звание; должность, образование, опыт научной (профессиональной) деятельности, сфера научных интересов (направления исследований), количество научных работ, телефон, почтовый адрес (для направления журнала), электронная почта.

Рукописи не возвращаются.

Авторы (или автор) каждой статьи после ее публикации имеют право на получение одного авторского экземпляра журнала.