

ВЕСТНИК

**МОСКОВСКОГО ФИНАНСОВО-ЮРИДИЧЕСКОГО
УНИВЕРСИТЕТА МФЮА**

2016

№ 3

Москва
2016

ВЕСТНИК Московского финансово- юридического университета МФЮА

HERALD
of the Moscow university
of finances and law
MFUA

Свидетельство о регистрации
ПИ № ФС77-65054 от 10.03.2016

ISSN 2224-669X

№ 3 / 2016

Издается с 2011 г.
Выходит 4 раза в год

Учредители:

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

Адрес редакции:

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

Интернет-адрес:

<http://www.mfua.ru>

E-mail: vestnik@mfua.ru

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

Отдел рекламы и подписки:

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

Главный редактор

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

Ответственные редакторы:

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

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

Редакционный совет:

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

Редакционная коллегия:

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

© Московский финансово-юридический
университет МФЮА, 2016

Содержание

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Н.А. Вершинина

Развитие методологии интегральной оценки
инвестиционной привлекательности предприятия 9

С.Б. Тюрин, А.Д. Бурыкин

Оптимизация механизма финансирования
деятельности предприятия 24

Р.А. Камаев, А.А. Демьянов

Сущность и особенности портфельного подхода
при обеспечении качества продуктов и услуг
многопрофильной компании 36

А.М. Кравченко

Анализ банковского портфеля активов 43

Т.С. Телкеева

Современные тенденции развития
новых банковских продуктов и услуг для физических лиц ... 54

А.В. Демидов

Разработка механизма экологизации деятельности
промышленных предприятий
на основе интегрированной системы менеджмента 62

С.И. Исламгулов, Д.А. Семёнова

Коммерческие online-платформы как механизм развития
сельскохозяйственного предпринимательства
в современных российских условиях 75

И.В. Колодезникова, И.В. Кузнецова

Влияние экономического кризиса
на покупательское поведение российских потребителей 83

ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

С.А. Липски

Особенности правового регулирования
кадастровых отношений в современной России..... 90

Е.В. Былинкина

Оспаривание сделок должника
вне конкурсного процесса 97

Ж.Ю. Юзефович, И.С. Непомнящая

Противоречия законодательства и судебной практики
в сфере гражданско-правового регулирования
страховых отношений..... 110

С.Т. Меликсетян

Договор возмездного оказания образовательных услуг:
прошлое, настоящее, будущее 118

В.М. Прошин, А.М. Кустов

Криминалистическая концепция теории расследования
налоговых преступлений..... 122

С.А. Шестаков, М.М. Мухлынина

Некоторые аспекты концептуально-доктринальной,
морально-этической и правовой основ
организации правоохранительных органов в России..... 127

С.Ю. Юшенкова

Противодействие торговле людьми:
соотношение российского уголовного законодательства
и международных стандартов 133

А.И. Попов

Методологическая основа
использования следователем специальных знаний
в конфликтной следственной ситуации 143

ИНФОРМАТИКА, ВЫЧИСЛИТЕЛЬНАЯ ТЕХНИКА И УПРАВЛЕНИЕ

В.П. Седякин

Информационные теории 150

Т.Н. Байбикова, Е.П. Доморацкий

О методах моделирования геометрических характеристик проекционных изображений трехмерных объектов 156

УПРАВЛЕНИЕ В СОЦИАЛЬНЫХ И ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ

А.П. Абаев

Анализ показателей деятельности вузовских эндаумент-фондов на современном этапе 165

Т.Б. Журавлева, Е.А. Нарницына

Получение востребованной специальности – важный фактор повышения качества жизни 179

А.Н. Гудимова, С.С. Кулуева

Формирование учебной мотивации при реализации кредитной системы с компетентностным подходом 188

Н.Н. Ширяева

Система формирования иноязычной компетенции магистров неязыкового вуза и оценка результатов обучения ... 195

Т.П. Заборских, Е.В. Шабашова

Теоретические аспекты внедрения инновационных технологий и проблемы их применения при преподавании гуманитарных дисциплин в творческом вузе..... 205

М.В. Масалева

Автоматизация алгоритмов восполнения ресурсов..... 213

Contents

ECONOMIC SCIENCE

<i>N.A. Vershinina</i> Development of the methodology of integral evaluation of investment in-percent of the enterprise	9
<i>S.B. Turin, A.D. Burykin</i> Optimization of the mechanism of financing of the company ...	24
<i>R.A. Kamaev, A.A. Demyanov</i> Essence and features a portfolio approach while ensuring the quality of products and services to a diversified company	36
<i>A.M. Kravchenko</i> Analysis of the banking portfolio assets	43
<i>T.S. Tepkeeva</i> Modern trends in the development of new banking products and services for individuals	54
<i>A.V. Demidov</i> Development of mechanism of ecologization of industrial enterprises activities on the basis of the integrated management system.....	62
<i>S.I. Islamgulov, D.A. Semenova</i> Commercial online platform as a mechanism for the development of agricultural entrepreneurship in the modern Russian conditions	75
<i>I.V. Kolodeznikova, I.V. Kuznetsova</i> The impact of economic crisis on purchasing behaviour of Russian consumers	83

LEGAL SCIENCE*S.A. Lipski*

The features of legal regulation
of cadastral relations in modern Russia 90

E.V. Bylinkina

Contestation debtor's transactions
outside the insolvency proceedings..... 97

J.Yu. Yuzefovich, I.S. Nepomnyashchaya

The contradiction of legislation
and judicial practice in the sphere
of civil-legal regulation of insurance relations..... 110

S.T. Meliksetyan

The contract of compensated rendering
of educational services: past, present, future 118

V.M. Proshin, A.M. Kustov

To the question of the concept
of criminalistic investigation of tax crimes..... 122

C.A. Shestakov, M.M. Mukhlynina

Some aspects of the conceptual-doctrinal,
ethical, moral and legal basis for the organization
of law enforcement in Russia 127

S.Yu. Yushenkova

The counter-trafficking: the ratio
of the Russian criminal legislation
with international standards..... 133

A.I. Popov

Methodological basis
of use by the investigator of special knowledge
in a conflict investigative situation 143

COMPUTER SCIENCE, COMPUTER ENGINEERING AND MANAGEMENT

V.P. Sedyakin
Information theory..... 150

T.N. Baybikova, E.P. Domorackiy
Methods of modeling the geometric characteristics
of the projection images of three-dimensional objects 156

MANAGEMENT IN SOCIAL AND ECONOMIC SYSTEMS

A.P. Abaev
Performance analysis of university endowment funds
at the present stage..... 165

T.B. Zhuravleva, E.A. Naritsyna
Getting popular specialties is an important factor
in improving the quality of life 179

A.N. Gudimova, S.S. Kulueva
Formation of educational motivation in implementing
of the credit system with the competence approach 188

N.N. Shiryayeva
Development of foreign language professional competence
at non-linguistic Master's degree departments
and learning results assessment..... 195

T.P. Zaborskikh, E.V. Shabashova
Theoretical aspects of introduction of innovative technologies
and a problem of their application when teaching
humanitarian disciplines in creative higher education institution205

M.V. Masaleva
Automation of replenishment algorithms213

УДК 330.332

РАЗВИТИЕ МЕТОДОЛОГИИ ИНТЕГРАЛЬНОЙ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Н.А. Вершинина

DEVELOPMENT OF THE METHODOLOGY OF INTEGRAL EVALUATION OF INVESTMENT IN-PERCENT OF THE ENTERPRISE

N.A. Vershinina

Аннотация. Статья посвящена исследованию методологии оценки инвестиционной привлекательности предприятия с позиции учета отраслевых и региональных факторов. Описаны этапы и методы интегральной оценки инвестиционной привлекательности на основе как известных подходов, так и с учетом критериев, определенных авторами.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, критерии, индикаторы, регионально-отраслевые факторы, балльная оценка.

Abstract. The article investigates the methodology for assessing the investment attractiveness of the enterprise from the point of account sectoral and regional factors. Stages and Methods of integrated evaluation of investment attractiveness based on both conventional approaches and taking into account the criteria defined by the authors.

Keywords: investment attractiveness, criteria, indicators, regional and sectoral factors, numerical score.

В современных условиях предприятия работают в жестком конкурентном пространстве. Удовлетворение потребности предприятий в инвестиционных ресурсах является первоочередной задачей, от успешного решения которой зависит эффективность их функционирования и развития.

Таким образом, актуальность работы обусловлена особой важностью повышения инвестиционной привлекательности пред-

приятия, так как ее результатом является наращивание или изменение продуктивного портфеля фирмы, что непосредственным образом влияет на ее конкурентную позицию на рынке.

Инвестиционная привлекательность предприятия – это комплексный показатель, характеризующий целесообразность, эффективность и безопасность инвестирования средств в данное предприятие.

Инвестиционная привлекательность предприятия зависит от множества факторов:

1. Внешние: политическая, экономическая ситуация в стране, регионе, совершенство законодательной и судебной власти, уровень коррупции в регионе, экономическая ситуация в отрасли.
2. Внутренние: финансовое положение, риск, эффективность развития производства, дивидендная политика, информация о деятельности и, квалификация персонала и т.д. [1].

Инвестиционно привлекательным предприятие может быть в следующих случаях:

- инвестируемые средства или активы должны вывести предприятие на качественно иной уровень по объемам производства, технологиям, качеству продукции и т.д.;
- быстрой окупаемости инвестируемых средств;
- высокой ликвидности бизнеса;
- наличия возможностей для развития предприятия, возможности предприятия развиваться в смежных областях, увеличивая объемы сбыта, номенклатуру продукции, долю рынка и т.д.

В текущих условиях хозяйствования сложились несколько подходов к оценке инвестиционной привлекательности предприятий. Первый базируется на показателях оценки финансово-хозяйственной деятельности и конкурентоспособности предприятия. Второй подход использует понятие инвестиционного потенциала, инвестиционного риска и методы оценки инвестиционных проектов. Третий основывается на оценке стоимости предприятия. Каждый подход и каждый метод имеют свои достоинства, недостатки и границы применения.

В экономической литературе существует большое количество методов и моделей определения инвестиционной привлекательности. Широко распространенным методом является рейтинговый.

Методы построения рейтинга основываются на изучении информации о предшествующей эволюции и текущем состоянии объекта инвестирования.

Для оценки инвестиционной привлекательности компании как объекта инвестирования приоритетное значение имеет анализ следующих сторон ее деятельности:

1. Оборачиваемость активов. Эффективность инвестирования в значительной мере определяется тем, насколько быстро вложенные средства оборачиваются в процессе деятельности фирмы.
2. Прибыльность капитала. Одной из главных целей инвестирования является обеспечение высокой прибыли в процессе использования вложенных средств. В процессе анализа можно проследить ее формирование в сопоставлении с вложенным капиталом.
3. Финансовая устойчивость. Ее анализ позволяет оценить инвестиционный риск, связанный со структурой формирования инвестиционных ресурсов, выявить оптимальность сложившихся источников финансирования текущей производственной деятельности.
4. Ликвидность активов. Оценка ликвидности позволяет определить способность предприятия платить по своим краткосрочным обязательствам, предотвращать возможное банкротство за счет быстрой реализации отдельных видов имеющихся активов. Иными словами, состояние ликвидности активов характеризует уровень инвестиционных рисков в краткосрочном периоде [5].

Рассмотрим элементы методики определения инвестиционной привлекательности предприятий, предложенной американской консалтинговой компанией «McQuisney» [5].

Для того, чтобы получить надежную информацию для разработки инвестиционной политики, необходим системный подход к изучению конъюнктуры инвестиционного рынка, начиная с макроуровня (от инвестиционного климата государства) и заканчивая микроуровнем (оценкой инвестиционной привлекательности отдельного инвестиционного проекта).

Данная последовательность позволяет инвесторам решить проблему выбора именно таких предприятий, которые имеют лучшие перспективы развития в случае реализации предлагаемого инвестиционного проекта и могут обеспечить инвестору планируемую прибыль на вложенный капитал с учетом имеющихся рисков.

Сущность статистического подхода заключается в том, что на основе данных финансовой отчетности предприятия рассчитываются минимальный набор основных финансовых коэффициентов:

- коэффициент соотношения заемных и собственных средств $K1$;
- коэффициент текущей ликвидности $K2$;
- коэффициент оборачиваемости активов $K3$;
- рентабельность продаж по чистой прибыли $R_{пр}$;
- рентабельность собственного капитала по чистой прибыли $R_{ск}$.

Затем с помощью метода экспертных оценок выявляют общие важнейшие факторы инвестиционной привлекательности, характеризующие рыночное окружение и корпоративное управление [5].

Каждому фактору, независимо от того является он количественным или качественным, присваивается соответствующая балльная оценка.

Абсолютные значения и балльная оценка факторов инвестиционной привлекательности предприятия приведена в *табл. 1*.

Таблица 1

**Балльная оценка факторов
инвестиционной привлекательности предприятия**

<i>Фактор инвестиционной привлекательности</i>	<i>Абсолютное значение фактора</i>	<i>Балльная оценка</i>
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	от 0,2 до 0,5	3
	меньше 0,2	2
	больше 0,5	1
Коэффициент текущей ликвидности	больше 1,7	3
	от 1,2 до 1,7	2
	меньше 1,2	1
Коэффициент оборачиваемости активов	больше 0,6	3
	от 0,4 до 0,6	2
	меньше 0,4	1
Рентабельность собственного капитала по чистой прибыли	больше 8	3
	от 3 до 8	2
	меньше 3	1

Рентабельность продаж по чистой прибыли	больше 16	3
	от 8 до 16	2
	меньше 8	1
Инвестиционный климат региона, в котором находится предприятие	благоприятный	3
	неблагоприятный	2
	крайне неблагоприятный	1
Инвестиционная привлекательность отрасли, к которой принадлежит предприятие	высокая (нефтедобывающая, нефтеперерабатывающая и др.)	3
	средняя (черная, цветная металлургия, химическая и др.)	2
	низкая (легкая, лесная и др.)	1
Стадия жизненного цикла основного вида продукции	рост	3
	зрелость	2
	старение	1
Степень конкуренции на товарном рынке	низкая	3
	средняя	2
	высокая	1
Экологическая нагрузка на природную среду	незначительная	3
	высокая	2
	разрушительная	1
Финансовая прозрачность и раскрытие информации	раскрытие отчетности в СМИ и в Интернет	3
	информация раскрывается частично и не регулярно	2
	трудности в раскрытии информации	1
Соблюдение прав мелких акционеров по управлению предприятием	рассылка по почте уведомлений и документов для голосования на собрании акционеров	3 2
	рассылка по почте уведомлений о собрании акционеров, но устав общества не допускает заочное голосование	1

Далее рассчитывается интегральный коэффициент инвестиционной привлекательности предприятия (*КИП*) по следующей формуле:

$$КИП = \frac{\sum_{i=1}^n Xi}{X_{max}}, \tag{1}$$

где:

$i = 1, 2, 3 \dots n$ – количество факторов ($n = 19$);

Xi – балловая оценка i -го фактора;

X_{max} – максимальное возможное суммарное количество баллов.

Методика интегральной оценки инвестиционной привлекательности предприятия позволяет определить показатель, необходимый для формирования требуемого уровня инвестиционной привлекательности.

Для определения инвестиционной привлекательности предприятий через указанную интегральную оценку приняты показатели, удовлетворяющие требованиям международного меморандума IASC (International Accounting Standarts Commitec), схема которых приведена на *рис. 1*.

1. Показатели оценки имущественного состояния предприятия
2. Показатели оценки финансовой стойкости (платежеспособности) и риска финансовой устойчивости предприятия
3. Показатели оценки ликвидности активов предприятия
4. Показатели оценки прибыльности предприятия
5. Показатели оценки деловой активности предприятия
6. Показатели оценки рыночной активности предприятия

Рисунок 1. Основные группы показателей для определения инвестиционной привлекательных предприятий

Интегральная оценка позволяет определить в одном показателе много разных по названию, единицам изменения, весомости и другим характеристикам факторов. Это упрощает процедуру оценки конкретного инвестиционного предложения, а иногда является единственно возможным вариантом ее проведения и предоставления объективных окончательных заключений [5].

Рассмотрим метод оценки инвестиционной привлекательности предприятия на основе интегрального показателя и весовых коэффициентов, определяемых по правилу Фишберна. Включение

в интегральный показатель факторов инвестиционной привлекательности отрасли, региона нахождения и конкретного предприятия может быть дополнено показателями с учетом отраслевой специфики и особенностей функционирования компании. Учет регионально-отраслевых факторов в оценке риск-системы предприятия более подробно описан в работах автора [2; 3; 4].

Анализ предпочтений инвесторов показал, что в процессе выбора объекта инвестирования принадлежность предприятия к конкретной отрасли экономики имеет решающее значение. Инвестирование в предприятие динамично развивающейся отрасли в восприятии инвесторов связано с меньшими рисками, чем инвестирование в успешно работающее предприятие отстающей отрасли. Уровень экономического развития региона также определяет предпочтения инвестора при выборе объекта инвестирования. В регионе с низким уровнем инвестиционной привлекательности может развиваться отрасль, привлекающая внимание многих инвесторов; то же самое характерно и для отдельных предприятий. Предприятия с одинаковыми показателями окупаемости, прибыльности и риска могут быть как объектом интенсивных вложений, так и довольствуются незначительными инвестициями. Такие явления можно объяснить взаимодействием и взаимным влиянием инвестиционной привлекательности разных уровней. Чтобы оценить проявление этого влияния в виде совокупной инвестиционной привлекательности, необходимо учесть инвестиционную привлекательность региона, инвестиционную привлекательность отрасли и инвестиционную привлекательность предприятия.

Интегральный показатель инвестиционной привлекательности предприятия ($I_{инт}$) рассчитывается по формуле [6]:

$$I_{инт} = ИП_о \times B_о + ИП_р \times B_р + ИП_п \times B_п, \quad (2)$$

где:

$I_{инт}$ – интегральный показатель инвестиционной привлекательности предприятия;
 $ИП_о$ $ИП_р$ $ИП_п$ – составляющие $I_{инт}$, инвестиционная привлекательность отрасли, региона и предприятия соответственно;

$B_о$ $B_р$ $B_п$ – весомость факторов инвестиционной привлекательности отрасли, региона, предприятия в интегральной оценке инвестиционной привлекательности.

$ИП_о$, $ИП_р$ $ИП_п$ представляют собой интегральную оценку входящих в них единичных факторов инвестиционной привлекатель-

ности. В свою очередь данные единичные факторы рассчитываются на основе частных показателей, характеризующих данный фактор (табл. 2).

Таблица 2

Факторы инвестиционной привлекательности, показатели и методы их оценки

<i>Факторы инвестиционной привлекательности</i>	<i>Показатели и методы оценки</i>
1. Инвестиционная привлекательность отрасли:	Анализ доходности, степени государственного регулирования в отрасли, экологической нагрузки отрасли, отраслевых рисков:
доходность в отрасли	анализ в динамике рентабельности активов, рентабельности проданных товаров (работ, услуг)
государственное регулирование в отрасли	тарифное регулирование со стороны государства, анализ тарифообразования
экологическая нагрузка на природную среду	поддержание экологической ответственности; анализ загрязнения атмосферного воздуха стационарными источниками загрязнения, необходимость утилизации образующихся отходов производства и потребления, учет отходов и выбросов
отраслевые риски	оценка состояния материально-технической базы отрасли
2. Инвестиционная привлекательность региона	Оценивается по инвестиционному рейтингу региона, в котором находится предприятие
3. Инвестиционная привлекательность предприятия	Анализ ликвидности, оборачиваемости активов, прибыльности капитала и продаж, степени конкуренции, качества менеджмента. Оценка объема условных единиц оборудования, раскрытия информации:
коэффициент соотношения заемных и собственных средств	анализ в динамике позволяет оценить соотношение источников финансирования деятельности предприятия
коэффициент текущей ликвидности	анализ способности предприятия платить по краткосрочным обязательствам определяет степень инвестиционного риска в краткосрочном периоде

коэффициент оборачиваемости активов	анализ эффективности оборота вложенных средств
рентабельность продаж по чистой прибыли	анализ эффективности деятельности, динамики прибыли, доходности продаж
рентабельность собственного капитала по чистой прибыли	анализ прибыли в сопоставлении с собственным капиталом
количество оборудования	изменение объема активов в динамике
степень конкуренции на товарном рынке	оценка занимаемой предприятием доли рынка
финансовая прозрачность и раскрытие информации	публикация информации о своей деятельности и финансовой отчетности в СМИ, Интернете, предоставление информации для акционеров
качество менеджмента	анализ профессионального уровня управленческой команды
риски инвестирования	анализ кредитоспособности, оценка деловой репутации предприятия

Последовательность расчета интегрального показателя инвестиционной привлекательности:

1. По каждой из составляющей инвестиционной привлекательности определяется набор единичных факторов, входящих в группу инвестиционной привлекательности отрасли, региона и предприятия соответственно.
2. По каждому единичному фактору инвестиционной привлекательности рассчитываются частные показатели, оценивающие данный фактор.
3. Проводится балльная оценка единичных показателей всех составляющих инвестиционной привлекательности. Определяется максимально возможное количество баллов и сумма выставленных баллов по единичным показателям.
4. На основе балльной оценки единичных факторов рассчитываются интегральные показатели инвестиционной привлекательности отрасли, региона и предприятия.

Инвестиционная привлекательность отрасли $ИП_0$ и инвестиционная привлекательность предприятия $ИП_п$ оценивается по формуле:

$$ИП = \frac{\sum_{i=1}^n X_i}{X_{max}}, \quad (3)$$

где:

i – количество единичных факторов;

X_i – балловая оценка i – го фактора;

X_{max} – максимально возможное суммарное количество баллов.

Для оценки инвестиционной привлекательности региона ИП_р можно использовать рейтинг инвестиционного климата рейтингового агентства «Эксперт РА», ежегодно публикуемый в журнале «Эксперт».

1. Расчетным путем определяется весомость показателей инвестиционной привлекательности. Для этого каждому показателю ($ИП_О$, $ИП_Р$, $ИП_П$) сопоставляется уровень его значимости для анализа (r_i). Чтобы оценить этот уровень, нужно расположить все показатели по порядку убывания значимости таким образом, чтобы выполнялось правило:

$$r_1 > r_2 > \dots > r_N,$$

где:

N – количество показателей;

r_i – уровень значимости.

Далее по правилу Фишберна определяется уровень значимости r_i каждого показателя составляющей инвестиционной привлекательности.

2. На основе полученных значений инвестиционной привлекательности отрасли, региона и предприятия, и их весомости в общей характеристике инвестиционной привлекательности рассчитывается интегральный показатель инвестиционной привлекательности предприятия.

Для балльной оценки показателей инвестиционной привлекательности предлагается использовать: 3 балла – показатель соответствует требованиям; 2 балла – показатель частично соответствует требованиям или промежуточное значение показателя; 1 балл – не соответствует требованиям (табл. 3–4).

Таблица 3

**Балльная оценка показателей
инвестиционной привлекательности отрасли**

<i>Факторы инвестиционной привлекательности отрасли</i>	<i>Характеристика показателей</i>	<i>Балльная оценка</i>
Доходность в отрасли	Показатели рентабельности активов отрасли имеют тенденцию роста за ряд лет	3
	Показатели рентабельности активов отрасли в динамике ухудшаются	1
	Показатели рентабельности проданных товаров (работ, услуг) имеют тенденцию роста за ряд лет	3
	Показатели рентабельности проданных товаров (работ, услуг) в динамике ухудшаются	1
Государственное регулирование в отрасли	Экономически обоснованный уровень тарифов	3
	Тарифом учитываются не все составляющие	2
	Тариф ниже экономически обоснованного уровня	1
Отраслевые риски	Степень износа основных фондов менее 20 %	3
	Степень износа основных фондов 20–40 %	2
	Степень износа основных фондов более 40 %	1

Таблица 4

**Балльная оценка уровня инвестиционной
привлекательности региона с использованием рейтинга
инвестиционного климата «Эксперт РА»**

<i>Группа</i>	<i>Количество баллов</i>
Высокий потенциал – минимальный риск Средний потенциал – минимальный риск Высокий потенциал – умеренный риск	3

<i>Группа</i>	<i>Количество баллов</i>
Средний потенциал – умеренный риск Низкий потенциал – минимальный риск Пониженный потенциал – умеренный риск Высокий потенциал – высокий риск	2
Средний потенциал – высокий риск Пониженный потенциал – высокий риск Незначительный потенциал – умеренный риск Незначительный потенциал – высокий риск Низкий потенциал – экстремальный риск	1

Оценка уровня инвестиционной привлекательности региона по характеру методологии в целом соответствует заявленному подходу к балльной оценке индикаторов инвестиционной привлекательности от 1 до 3, учитывая при этом сочетания параметров, определенных методикой РА «Эксперт» (уровень потенциала и риска) (табл. 5).

Таблица 5

**Балльная оценка факторов
инвестиционной привлекательности предприятия**

<i>Фактор инвестиционной привлекательности</i>	<i>Характеристика показателей</i>	<i>Балльная оценка</i>
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	От 0,2 до 0,5	3
	Меньше 0,2	2
	Больше 0,5	1
Коэффициент текущей ликвидности	Больше 1,7	3
	От 1,2 до 1,7	2
	Меньше 1,2	1
Коэффициент оборачиваемости активов	Больше 0,6	3
	От 0,4 до 0,6	2
	Меньше 0,4	1
Рентабельность собственного капитала	Больше 8	3
	От 0 до 8	2
	Меньше 0	1

Рентабельность продаж	Больше 8	3
	От 0 до 8	2
	Меньше 0	1
Степень конкуренции на товарном рынке	Монополизм	3
	Средняя	2
	Высокая	1
Количество оборудования	Показатель в динамике увеличивается	3
	Показатель в динамике уменьшается	1
Полезный отпуск продукции	Величина полезного отпуска продукции в динамике растет, потери уменьшаются	3
	Величина полезного отпуска продукции в динамике снижается, потери уменьшаются	2
	Величина полезного отпуска продукции в динамике растет, потери растут	1
Экологическая нагрузка на природную среду	Незначительная	3
	Высокая	2
	Разрушительная	1
Соблюдение прав акционеров	Стандарты «Кодекса корпоративного поведения» – используются	3
	Представление информации акционерам, учредителям компании	1
Качество менеджмента	Наличие высокопрофессиональной управленческой команды со значительным опытом работы	3
	Отсутствие высокопрофессиональной управленческой команды на предприятии	1

<i>Фактор инвестиционной привлекательности</i>	<i>Характеристика показателей</i>	<i>Балльная оценка</i>
Кредитная история	Положительная кредитная история: отсутствие случаев несвоевременного возврата кредитов	3
	Отрицательная кредитная история: наличие случаев несвоевременного возврата кредитов	1
Имидж компании	Отсутствие случаев неисполнения обязательств по сделкам	3
	Неисполнение обязательств по сделкам	1

Далее проводится интегральная оценка инвестиционной привлекательности предприятия с учетом отраслевой и региональной специфики (табл. 6).

Таблица 5

Интегральная оценка инвестиционной привлекательности предприятия (пример)

<i>Фактор инвестиционной привлекательности</i>	<i>Весомость фактора</i>	<i>Значение фактора</i>
Инвестиционная привлекательность отрасли	3/6	0,58
Инвестиционная привлекательность региона	2/6	2
Инвестиционная привлекательность предприятия	1/6	0,76
Интегральный показатель инвестиционной привлекательности предприятия		1,08

Преимуществом данного метода оценки является универсальность его применения в оценке предприятий различных отраслей экономики, учет особенностей отраслевой специфики, возможность дополнения модели показателями финансово-хозяйственной деятельности для целей сравнительной оценки инвестиционной привлекательности и конкурентоспособности предприятий отрасли.

Библиографический список

1. *Богатин Ю.В., Швандар В.А.* Инвестиционный анализ: учебное пособие для вузов. М., 2004.
2. *Каранина Е.В.* Модель интегрального стратегического анализа риск-системы промышленного предприятия с учетом регионально-отраслевых факторов // Экономика и управление: проблемы, решения. 2014. № 6 (30).
3. *Каранина Е.В.* Моделирование комплексной оценки рисков финансового состояния предприятия // Научно-методический электронный журнал «Концепт». 2013. Т. 11.
4. *Каранина Е.В., Вершинина Н.А.* Инвестиционные факторы повышения эффективности предпринимательской деятельности в процессе формирования и оптимизации финансовой стратегии с учетом регионального риска. Киров, 2009.
5. *Толкаченко О.Ю.* Индикативная методика оценки инвестиционной привлекательности фирмы // Инвестиции и предпринимательство. 2008. № 6.
6. *Шемчук М.А.* Управление инвестиционной привлекательностью предприятий (на примере легкой промышленности Кемеровской области): автореф. дис. ... канд. экон. наук. Кемерово, 2008.

Н.А. Вершинина

кандидат экономических наук, доцент

проректор по учебно-методической работе

Московского финансово-юридического университета МФЮА

E-mail: vershinina.N@mfua.ru

ОПТИМИЗАЦИЯ МЕХАНИЗМА ФИНАНСИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

С.Б. Тюрин, А.Д. Бурыкин

OPTIMIZATION OF THE MECHANISM OF FINANCING OF THE COMPANY

S.B. Turin, A.D. Burykin

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Для достижения целей указанного подмеханизма на предприятиях организуется работа отделов, служб и должностных лиц, создающих и обеспечивающих его работу, то есть создается группа субъектов, управляющих этим механизмом. Кроме того, за пределами предприятий существует другая группа субъектов, оказывающих влияние на организацию финансирования этих предприятий, а, следовательно,

и на организацию механизма формирования источников финансирования. К ним относятся контрагенты, государственные органы, кредитные учреждения и финансовые институты.

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

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

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

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

К таким принципам относятся: соотношение сроков получения и использования источников финансирования; обеспечение соответствия потребностям платежеспособного спроса со стороны государственных заказчиков; обеспечение рентабельности источников финансирования всех видов деятельности; сбалансированность рисков (поддержание платежеспособности); интеграция и координация

планирования финансовых ресурсов с другими планами предприятия (производственным, инвестиционным и др.); непрерывность, гибкость и точность финансового планирования [7, с. 276].

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

При планировании финансовых ресурсов особое место занимает определение их объема на планируемый период для организации непрерывного воспроизводственного процесса, для чего используют три метода: балансовый метод, метод аналогий, метод удельной капиталоемкости, механизм реализации которых приведен на *рис. 2* [3, с. 72].

Планирование объема финансовых ресурсов предприятий осуществляется в разрезе отдельных элементов его потребностей в финансировании: доходов государства от использования государ-



Рисунок 1. Процесс планирования финансовых ресурсов на предприятиях

ственного имущества; инвестиций предприятия; выплат работникам; материальных расходов; участия в программе торгов и т.д.

Если принять потребность в финансовых ресурсах для каждого i -го направления их расходования за x_i , то сумма потребностей в финансовых ресурсах (V_ϕ) составит:

$$V_\phi = \sum_{i=1}^n x_i, \tag{1}$$

где n – количество потребностей финансовых ресурсов.



Рисунок 2. Система методов планирования общей потребности в капитале

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

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

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

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

где:

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

Q – объем конечного продукта, предназначенного для реализации;

T – размер налога на прибыль;

P – планируемая прибыль в результате реализации каждого вида продукции.

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

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

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

Таким образом, при заданных уровнях налогообложения и рентабельности производства, минимально необходимый объем финансовых средств, или критическая масса финансов, необходимая

для организации непрерывного производства и ремонта, должна быть на определенном уровне от объема выпускаемой продукции.

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

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

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

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

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

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

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

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

$$КМФ = \frac{V_{\phi}}{Q} . \quad (6)$$

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

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

$$V_{\phi i} = V_{\phi} * \frac{ВП_{iГЗ}}{ВП_{ГЗ}} * K_{\phiин} + V_{\phi} * \frac{ВП_{iчаст}}{ВП_{част}}, \quad (7)$$

$$V_{\phi i} = V_{\phi} * \left(\frac{ВП_{iГЗ}}{ВП_{ГЗ}} * K_{\phiин} + \frac{ВП_{iчаст}}{ВП_{част}} \right),$$

где:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

$$P_{сфр} = \frac{Vф * K_{ск}}{100} - SK_n + P_{номр}, \quad (8)$$

где:

$P_{сфр}$ – общая потребность в собственных финансовых ресурсах предприятий;

$Vф$ – общая потребность в финансовых ресурсах в планируемом периоде, рассчитанная в соответствии с объемом планируемых работ;

$K_{ск}$ – удельный вес собственного капитала в планируемой его сумме;

SK_n – сумма собственного капитала на начало планируемого периода;

$P_{номр}$ – сумма прибыли, направляемой на потребление в плановом периоде.



Рисунок 3. Основные этапы процесса формирования собственных финансовых ресурсов

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

$$\Delta CФР_{внеш} = Псфр - \Delta CФР_{внут}, \quad (9)$$

где:

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

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

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

$$Kсф = \frac{Vф * Kск}{100} - СКн + Pнотр, \quad (10)$$

где:

$Kсф$ – коэффициент самофинансирования предстоящего развития предприятия;

$CФР$ – объем сформированных собственных финансовых ресурсов;

ΔA – прирост активов предприятия.

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

Библиографический список

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

2. *Бурыкин А.Д.* Интеллектуальная собственность как фактор повышения финансовой устойчивости предприятий // Труд и социальные отношения. 2014. № 2.
3. *Бурыкин А.Д., Юрченко А.В.* Кластерный подход как основа инновационного развития региональной экономики // Вестник Московского финансово-юридического университета. 2011. № 2.
4. *Бурыкин А.Д., Юрченко А.В.* Инвестиционная политика государства с развитой рыночной экономикой. Ярославль, 2008.
5. *Колесов Р.В.* Основы методологии оценки надежности, устойчивости и стабильности финансового обеспечения предприятий региона // Научные труды Вольного экономического общества России. 2012. Т. 163. URL: http://www.veorus.ru/upload/iblock/4ca/163_veor.pdf (дата обращения: 25.07.2016).
6. *Попов В.Л., Кремлев М.Д., Ковшов В.С. и др.* Управление инновационными проектами. М., 2000.
7. *Степанова А.Е., Клячко Л.М., Бурыкин А.Д., Тюрин С.Б.* Промышленная политика в современных условиях: инновации, инвестиции, интеграция (отечественный и зарубежный опыт). М., 2006.
8. *Тюрин С.Б., Колесов Р.В., Юрченко А.В., Бурыкин А.Д.* Государственный финансовый контроль в России: современные проблемы и тенденции развития. Ярославль, 2015.

С.Б. Тюрин

*доктор экономических наук, профессор
директор Ярославского филиала
Академии труда и социальных отношений
Email: jaroslavl@atiso.ru*

А.Д. Бурыкин

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

СУЩНОСТЬ И ОСОБЕННОСТИ ПОРТФЕЛЬНОГО ПОДХОДА ПРИ ОБЕСПЕЧЕНИИ КАЧЕСТВА ПРОДУКТОВ И УСЛУГ МНОГОПРОФИЛЬНОЙ КОМПАНИИ

Р.А. Камаев, А.А. Демьянов

ESSENCE AND FEATURES A PORTFOLIO APPROACH WHILE ENSURING THE QUALITY OF PRODUCTS AND SERVICES TO A DIVERSIFIED COMPANY

Р.А. Камаев, А.А. Демьянов

Аннотация. В данной статье рассматриваются принципы и особенности использования портфельного подхода при повышении качества продуктов и услуг многопрофильной компании, разработана система управления портфелем продуктов субъекта предпринимательства. Авторами конкретизированы свойства диверсифицированного портфеля продуктов многопрофильных компаний как объекта управления качеством, предлагается использовать взаимное влияние отдельных продуктов друг на друга при диверсификации деятельности предприятия многопрофильной компании, что позволяет повысить качество каждого продукта в отдельности и портфеля продуктов в целом.

Ключевые слова: портфельный подход, диверсифицированный портфель, портфель продуктов, повышение качества, многопрофильная компания, система управления портфелем, качество портфеля.

Abstract. In this article the author examines the principles and features of using a portfolio approach to improving the quality of products and services diversified company, has developed a system of portfolio management products businesses. The authors specified a diversified property portfolio diversified companies, as an object of quality management, it is proposed to use the mutual influence of individual products to each other in the diversification of the company diversified company that improves the quality of each product and product portfolio as a whole.

Keywords: portfolio approach, a diversified portfolio, the portfolio of products, improving quality, diversified company, portfolio management, portfolio quality.

В условиях современной неустойчивости экономики необходимость результативного управления качеством продуктов и услуг приобретает первостепенное значение. Внедрение подходов, повышающих качество производимых продуктов и оказываемых услуг, и минимизация издержек на управления качеством позволит пред-

приятиям сохранить способность к развитию в обстановке ограниченного доступа к ресурсам и роста рисков при нестабильности внешней среды. Однако эффективность менеджмента в области управления качеством по-прежнему находится на низком уровне. Одними из основных проблем являются: недостаточная диверсификация деятельности предприятия, отсутствие координации при управлении качеством, зависимость от изменения рыночной конъюнктуры и источников ресурсов. Данные проблемы свидетельствуют, о нехватке руководству современных российских предприятий, научной базы, стратегического видения и системного подхода в управлении качеством производимой продукции [3].

В настоящее время компании, имеющие диверсификацию производства товаров или услуг, крайне недостаточно используют ресурс портфельного подхода с целью повышения качества продуктов или услуг.

Портфельный подход (portfolio approach) – подход к изучению экономики с точки зрения портфельного анализа, оптимизации структуры (портфеля) достояния или богатства, имеющегося у индивидуума или фирмы, включая деньги, облигации, материальные ценности, акции и другие активы [9].

Основные принципы портфельного подхода были заложены такими исследователями, как Дж. Хикс, Г. Марковиц, У. Шарп и М. Миллер. Дж. Хикс предположил, что люди распределяют свое богатство в стремлении к максимизации доходности активов в такой пропорции, при которой предельные доходы от всех активов равны. Г. Марковиц развил идеи Дж. Хикса включением факторов неопределенности и риска. У. Шарп предложил оценки альтернативных активов с учетом ситуации на рынках ценных бумаг, а М. Миллер разработал анализ взаимоотношения структуры капитала фирмы и ее политики распределения дивидендов. В разные годы эти исследователи портфельного подхода, стали лауреатами Нобелевской премии по экономике.

Портфельный подход предполагает восприятие активов и пассивов предприятия (а в общем случае и иных благ) как элементов единого целого – портфеля, сообщающих ему характеристики риска и доходности, что позволяет эффективно проводить анализ возможностей и оптимизацию параметров экономических рисков [7].

Портфель – это совокупность активов или пассивов – собственности или иных благ, представляющий собой составной актив или пассив, обладающий параметрами риска и стоимости, зависящий от двух факторов: трансформации состава портфеля (исключение активов, обмен) и изменения риска и доходности входящих в портфель активов или пассивов в связи с трансформацией как самих активов или пассивов, так и прочей конъюнктуры.

К сожалению, можно констатировать, что угрозы экономической безопасности субъекта предпринимательства растут быстрее, чем разрабатываются и внедряются в деятельность субъекта предпринимательства мероприятия, направленные на противодействие этим угрозам, в том числе со стороны контрольно-надзорных органов [4].

Важно понимать, что диверсификация портфеля продуктов способна увеличить риски хозяйствующего субъекта и должна иметь разумные границы.

Негативный эффект диверсификации портфеля возникает в случае, когда предприятие направляет ресурсы на те виды деятельности, где его знания, управленческие способности недостаточны. В этом случае неудачные направления деятельности поддерживаются за счет доходов, получаемых в успешных направлениях. Данная ситуация может способствовать тому, что практически все полученные ресурсы будут израсходованы на убыточный вид деятельности. Именно поэтому руководству хозяйствующего субъекта необходимо уделять достаточное внимание и проявлять гибкость при корректировке состава портфеля продуктов.

Портфельный подход является эффективным инструментом повышения эффективности деятельности субъекта предпринимательства. Целью портфельного подхода является формирование портфеля или нескольких портфелей субъекта предпринимательства, представляющих собой диверсифицированную совокупность продуктов различного типа.

Для снижения риска потерь портфель должен состоять из диверсифицированных продуктов. За счет диверсификации портфеля уменьшается риск убыточности деятельности предприятия, так как в случае недостаточно высоких доходов по одному виду деятельности недополученные доходы будут компенсироваться за счет другого продукта, входящего в портфель. Минимизировать риск

удается за счет включения в портфель различных продуктов, тесно не связанных между собой. Это позволяет избежать одновременного падения доходов от реализации этих продуктов. Методика диверсификации портфеля призвана более эффективно перераспределить продукты.

Каждый элемент в отдельности от портфеля не обладает всеми перечисленными выше свойствами. Главной задачей при определении продуктов, входящих в портфель, является их взаимовлияние на эффективность портфеля в целом и на другие продукты в частности. Взаимовлияние продуктов, входящих в портфель, призвано обеспечить сбалансированное соотношение эффективности и безопасности портфеля. В процессе формирования портфеля продуктов субъект предпринимательства определяет для себя критерии оценки безопасности и эффективности продуктов. Эти критерии будут использоваться для принятия решения о включении продукта в портфель. Таким образом, правильно определенный набор компонентов портфеля позволяет максимально использовать потенциал субъекта предпринимательства.

Деятельностью по реализации мероприятий в рамках портфельной стратегии необходимо управлять. Стратегия затрагивает все организационные уровни и подразделения субъекта предпринимательства. В этом проявляются свойства системности в управлении портфелем продуктов.

Процесс управления реализацией стратегии нуждается в руководстве, как и сама корректировка портфеля. Важно то, что одним из критериев, позволяющих определить эффективность процесса управления портфелем продуктов, является наличие системности в подходе управления и специально подготовленной методике.

Применительно к данной статье, относительно многопрофильных компаний сущность портфельного подхода заключается в том, что его использование позволяет повысить качество каждого продукта в отдельности и портфеля продуктов в целом – за счет взаимовлияния каждого из продуктов друг на друга на каждом из этапов синергетической цепочки создания товара, продукта, услуги.

Сущность (лат. *essentia*) – смысл данной вещи, то, что она есть сама по себе, в отличие от всех других вещей и в отличие от изменчивых, под влиянием тех или иных обстоятельств, состояний вещи [8].

Взаимное влияние отдельных продуктов друг на друга при диверсификации деятельности предприятия также позволяет снизить затраты на каждый вид деятельности, повысить доходы, более эффективно использовать имеющиеся ресурсы (финансовые, человеческие, энергетические, временные, материальные) и, как следствие, повысить конкурентоспособность предприятия на рынке товаров и услуг, снизить количество и вероятность проявления рисков, что в результате обеспечит эффективное функционирование в текущем режиме и создаст условия для дальнейшего развития.

Особенности портфельного подхода заключаются в возможности использования ресурсов портфеля продуктов в целом для повышения качества каждого продукта в частности, оптимально используя потенциал портфеля продуктов.

Свойства диверсифицированного портфеля продуктов многопрофильных компаний как объекта управления качеством можно конкретизировать по следующим направлениям:

- снижение затрат при обеспечении качества продукции;
- обеспечение оптимально приемлемого соотношения «цена – качество»;
- минимизация рисков, связанных с ненадлежащим качеством продуктов, товаров, услуг;
- воздействие на этапы универсальной цепочки создания ценности многопрофильной компании;
- аккумуляция ресурсов направляемых на совершенствование средств производства;
- обеспечение эффективного использования ресурсов предприятия и сторонних структур для обеспечения качества продуктов, товаров, услуг.

При рассмотрении понятия качества как объекта управления необходимо дать определение следующим понятиям.

Объект управления – вся совокупность свойств продукции либо какой-то их части, группа или отдельное свойство.

Субъект управления – управляющие органы всех уровней и лица, призванные обеспечить достижение и содержание планируемого состояния и уровня качества продукции.

Функции управления – границы управленческой деятельности, то есть продукт процесса разделения и специализации труда в сфере управления.

Методы управления – способы целенаправленного воздействия на объект управления в целях поддержания его устойчивости в заданных рамках функционирования и в процессе перевода из одного состояния в другое [6].

Показатель качества (продукции) – количественная характеристика одного или нескольких свойств продукции, входящих в ее качество, рассматриваемая применительно к определенным условиям ее создания и эксплуатации или потребления [1].

Синергия (греч. *συνεργία* – сотрудничество, содействие, помощь, соучастие, сообщничество; от греч. *σύν* – вместе, греч. *ἔργον* – дело, труд, работа, (воз)действие)) – суммирующий эффект взаимодействия двух или более факторов, характеризующийся тем, что их действие существенно превосходит эффект каждого отдельного компонента в виде их простой суммы [5].

Диверсификация (новолат. *diversificatio* – изменение, разнообразие; от лат. *diversus* – разный и *facere* – делать) – расширение ассортимента выпускаемой продукции и переориентация рынков сбыта, освоение новых видов производств с целью повышения эффективности производства, получения экономической выгоды, предотвращения банкротства. Такую диверсификацию называют диверсификацией производства [6].

Портфель продуктов – структурированный набор товаров или услуг, который мотивирует клиента к покупке и, как следствие, формирует выручку компании [2].

Портфельный подход является эффективным инструментом повышения эффективности деятельности субъекта предпринимательства. Целью портфельного подхода является формирование портфеля или нескольких портфелей продуктов компании, представляющих собой диверсифицированную совокупность продуктов различного типа. Использование портфельного подхода позволяет повысить качество каждого продукта в отдельности и портфеля продуктов в целом за счет взаимовлияния каждого из продуктов друг на друга.

В заключение необходимо отметить, что повышение качества универсальной цепочки создания ценности является действенным способом совершенствования системы управления качеством в многопрофильных компаниях.

Библиографический список

1. ГОСТ 15467-79. Управление качеством продукции. Основные понятия. Термины и определения // СПС «КонсультантПлюс». URL: <http://a-podkidyshev.narod.ru/GOST/15467-79.pdf> (дата обращения: 30.08.2016).
2. Бендиков М.А. Экономическая безопасность промышленного предприятия в условиях кризисного развития. URL: <http://www.cfin.ru/> (дата обращения: 31.08.2016).
3. Демьянов А.А. Необходимые начальные условия для реализации концепции развития предприятия, как элемент обеспечения эффективной, стабильной работы предприятия // Вестник Московского университета МВД России. 2009. № 7.
4. Демьянов А.А. Надзор за профилактикой терроризма на пассажирском автомобильном транспорте, как элемент обеспечения экономической безопасности государства: сборник материалов VI Международной научно-практической конференции «Терроризм и безопасность на транспорте». М., 2007.
5. Жилин Д. М. Теория систем. М., 2004.
6. Миронов М.Г. Управление качеством: Учебное пособие. М., 2006.
7. Рогов М.А. Риск-менеджмент. М., 2005.
8. Философский энциклопедический словарь. М., 1989.
9. Экономико-математический словарь: Словарь современной экономической науки. М., 2003.

Р.А. Камаев

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

А.А. Демьянов

*кандидат экономических наук
консультант Управления экономики и перспективного развития
Префектуры ЮЗАО г. Москвы
E-mail: aademyanov@ya.ru*

АНАЛИЗ БАНКОВСКОГО ПОРТФЕЛЯ АКТИВОВ

А.М. Кравченко

ANALYSIS OF THE BANKING PORTFOLIO ASSETS

A.M. Kravchenko

Аннотация. В статье рассматривается содержание таких понятий, как «активы банка», «пассивы банка» и «портфель активов». Обсуждаются этапы анализа банковского портфеля, описывается текущая структура пассивов и активов и тенденции по банковской системе в России с целом.

Ключевые слова: активы банка, пассивы банка, портфель активов, активные банковские операции.

Abstract. The article focuses on analysis of terms' substance such as «the bank's assets», «liabilities of the bank» and «asset portfolio». We discuss the stages of the analysis of the bank portfolio. Describes the current structure of assets and liabilities and trends in the banking system in Russia in general.

Keywords: bank's assets, liabilities of the bank, asset portfolio, active banking transaction.

Оптимальный портфель активов банка – это система со множеством различных параметров, охватывающая базовые характеристики активов, влияющие на получение реальной прибыли от их использования. Так как активы банка довольно сильно связаны друг с другом, необходимо подходить к управлению ими системно.

Чтобы обеспечить коммерческому банку с одной стороны устойчивость, а с другой стороны необходимую доходность, необходимо выбрать правильный подход к управлению активами, который будет учитывать текущую ситуацию на рынке и интересы стейкхолдеров. Для выбора такого подхода требуется всесторонний анализ портфеля активов банка и не только. В данной статье рассмотрим ряд этапов анализа финансового состояния банка.

Активы банка – это размещенные ресурсы, находящиеся у банка либо в собственном владении, либо привлеченные им на временной основе [3]. Нарращивание активов банка осуществляется за счет проведения активных операций. Активные банковские операции различаются по доходности, качеству и экономическому содержанию.

Основной активной банковской операцией считается кредитование. Классификация кредитных операций представлена на *рис. 1*.

О.И. Лаврушин считает, что наиболее распространенными активными операциями банков являются [2]:

- ссудные операции – как правило, приносят банкам основную часть их доходов; в макроэкономическом масштабе значение этих операций состоит в том, что посредством них банки превращают временно бездействующие денежные фонды в действующие, стимулируя процессы производства, обращения и потребления;
- инвестиционные операции – в процессе их совершения банк выступает в качестве инвестора, вкладывая ресурсы в ценные бумаги или приобретая права по совместной хозяйственной деятельности;
- депозитные операции – назначение активных депозитных операций банков заключается в создании текущих и длительных резервов платежных средств на счетах в Центральном банке



Рисунок 1. Классификация кредитных операций
(источник: составлено автором)

- (корреспондентский счет и резервный счет) и других коммерческих банках;
- прочие активные операции – разнообразные по форме, приносят банкам за рубежом значительный доход (операции с иностранной валютой и драгоценными металлами, трастовые, агентские, товарные и др.). [2].

Таким образом, если активы – это направления размещения денежных средств, то активные операции – это действия банка по размещению ресурсов. Далее будем рассматривать активы, но не активные операции.

Еще одно важное понятие в данном анализе – это «портфель активов». Под портфелем активов понимают совокупность однородных портфелей: кредитного, инвестиционного, торгового и т.д. Иными словами это суммарные активы банка, которые сгруппированы в различные портфели по признаку однородности, а вместе представляют собой портфель активов [3].

В качестве первого шага на пути определения финансового состояния банка можно рассматривать анализ его пассивов, ибо именно пассивы определяют действия банка в части размещения средств в активы. Подобный подход при формировании ресурсной базы позволяет выявить важные тенденции на ранних этапах и дает представление о структуре активов.

1. Анализ пассивов банка. Пассивы – это источники собственных и заемных средств, ресурсная база банка, то, что можно разместить в активы. Возможность совершения специфических банковских операций (ипотечных, инвестиционных) жестко детерминирована структурой пассивов, что требует от банка серьезного анализа при выборе источников формирования своих ресурсов [3]. Пассивы делятся на собственный капитал, расчетные счета, депозиты, сберегательные вклады, выпущенные ценные бумаги (векселя, облигации, депозитные сертификаты), кредиты ЦБР, кредиты и депозиты других коммерческих банков (*рис. 2*).

С помощью пассивных операций банки формируют свои ресурсы. Исторически пассивные операции играют первичную и определяющую роль по отношению к активным, так как для их осуществления необходимо иметь достаточный объем ресурсов. Ресурсы банка – это собственные и привлеченные средства [3].

Собственный капитал – это совокупность фондов, создаваемых коммерческим банком для осуществления деятельности и обеспечения доверия вкладчиков и других кредиторов [2].

Основные источники формирования:

- уставный капитал;
- эмиссионный доход;
- резервный капитал;
- нераспределенная прибыль;
- субординированные кредиты (депозиты);
- резервы на возможные потери.

Как уже было сказано, анализ структуры и состава пассива баланса позволяет установить специфику и структуру источников финансирования. На основании принципа ликвидности можно разделить привлеченные средства на абсолютно стабильные, стабильные и нестабильные. Средства, депонированные на определенный срок, и собственные средства банка относятся к абсолютно стабильным средствам. Все средства с изученной динамикой, для которых установлена средняя величина, которую банк может направить в опреде-

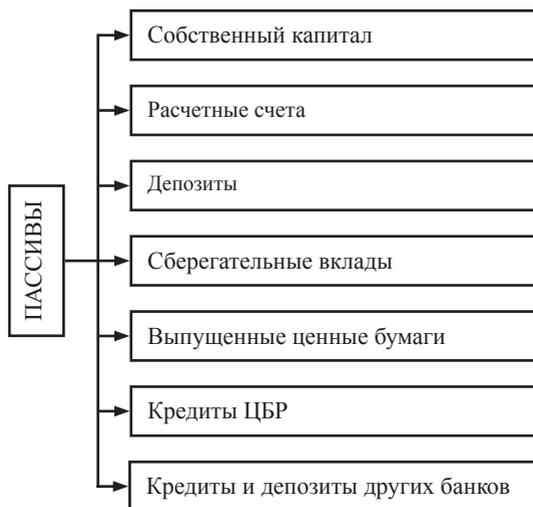


Рисунок 2. Структура пассивов
(источник: составлено автором)

ленные активы в любое время, относятся к стабильным средствам. Если динамика появления средств трудна для отслеживания, такие средства относят к нестабильным.

В рамках анализа пассивов изучается устойчивость ресурсной базы, на которую влияет много факторов, например, фактор «летучести». Он заключается в способности привлеченных средств покинуть банк по истечении договора. Для уменьшения влияния данного фактора банками предпринимаются различные меры по удержанию средств на балансе банка (в частности, различные зарплатные проекты). Еще одним важным фактором для рассмотрения в процессе анализа пассивов является фактор срочности ресурсов. Более долгосрочная ресурсная база говорит о большей устойчивости банка. Оценка структуры источников проводится как менеджментом и собственниками организации, так и потенциальными инвесторами, банками и т.д. От того, насколько оптимально соотношение собственного и заемного капитала, во многом зависит финансовое положение организации. Для потенциального инвестора и кредиторов важным может оказаться большая доля собственного капитала в сумме пассивов, что говорит об устойчивости, в то время как при рентабельности активов выше средней процентной ставки за пользование кредитами собственники проявят заинтересованность в привлечении заемных средств.

Важно проследить не только структуру, но и динамику, оценить изменения в отчетном периоде. При выработке стратегии банка довольно важным этапом является оценка рациональности формирования источников финансирования, а это позволяет сделать анализ структуры собственных и заемных средств. С одной стороны, увеличение доли собственных источников в валюте пассива баланса ведет к большей устойчивости и независимости организации от заемных и привлеченных средств. С другой стороны, те организации, что ограничено используют заемные средства, ограничивают деловую активность, снижают конкурентоспособность, и получают меньший доход.

2. Тенденции в банковском секторе. Анализ активов банка следует продолжить выявлением тенденций формирования активов банковского сектора в целом, так как они же, вероятно, будут прослеживаться и в анализируемом банке. Для получения объективных

оценок анализ обычно проводится от общего к частному, где под общим понимаются исследования банковского сектора, а частное – это анализ активов конкретного банка.

Проведем анализ активов банковского сектора России и дадим оценку его развитию. Начнем с исследования динамики абсолютных значений. Объемы активов банковской системы позволяют судить о ее величине и степени влияния на развитие экономики страны. Объемы активов банковской системы в России представлены на *рис. 3*.

Согласно годовому отчету Банка России за 2015 г., в IV квартале 2014 г. складывались неблагоприятные стартовые условия для развития банковского сектора в 2015 г. Тем не менее, банковский сектор сохранял устойчивость, его основные системные функции выполнялись в отчетном году в полном объеме. На протяжении большей части года темпы роста кредитов в экономике замедлялись. При этом значительное влияние на показатели банковского сектора оказала валютная переоценка. Во второй половине 2015 г. общая

Динамика основных показателей банковского сектора (в %)

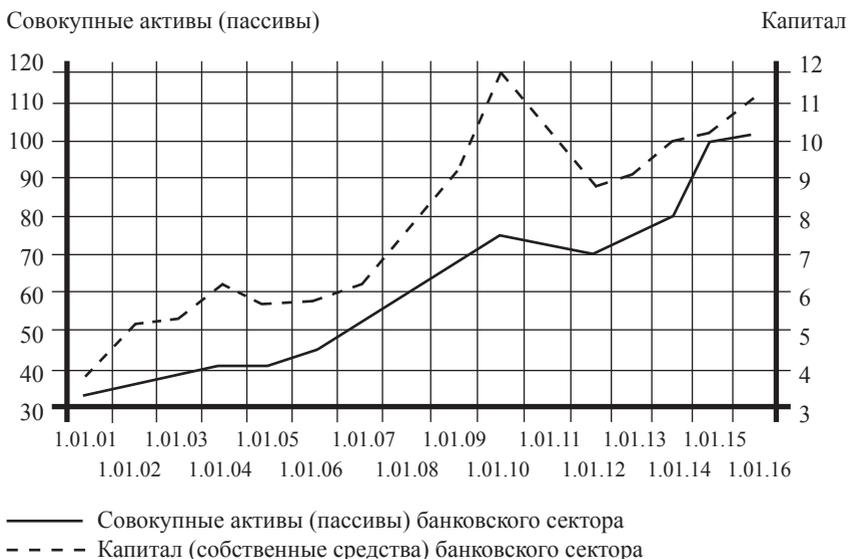


Рисунок 3. Объемы активов банковской системы в России
(источник: годовой отчет Банка России за 2015 г.)

ситуация в банковском секторе улучшилась. Важнейшей предпосылкой наращивания объемов кредитования является достаточный уровень капитала кредитных организаций. Во втором полугодии 2015 г. прирост кредитования во многом обеспечивался банками, участвующими в программе докапитализации банковского сектора и принявшими на себя обязательства по расширению кредитования приоритетных отраслей экономики, субъектов малого и среднего предпринимательства, ипотечного жилищного кредитования, а также вложений в облигации субъектов Российской Федерации и ипотечные облигации. Совокупный объем активов российских банков на 1 января 2016 г. достиг 83,0 трлн руб. [4].

3. Структура пассивов кредитных организаций. В 2015 г., согласно тому же отчету Банка России, ресурсная база кредитных организаций продолжала расширяться за счет средств на клиентских счетах. Суммарный объем депозитов и средств организаций (кроме банков) на счетах за 2015 г. достиг а 1 января 2016 г. 27,1 трлн руб. На *рис. 4* приведены изменения ряда показателей в 2015 г. по сравнению с 2014 г.

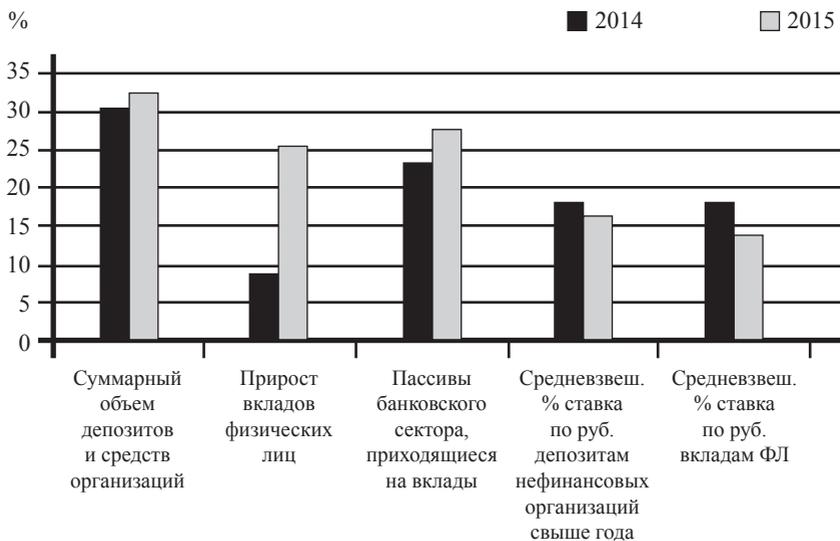


Рисунок 4. Структура пассивов кредитных организаций

(источник: составлено автором

по данным годового отчета Банка России за 2015 г.)

В течение 2014 г. объем средств, привлеченных от организаций в рублях, возрос на 5,1 %. На фоне более активного использования традиционных источников фондирования в 2015 г. кредитные ор-

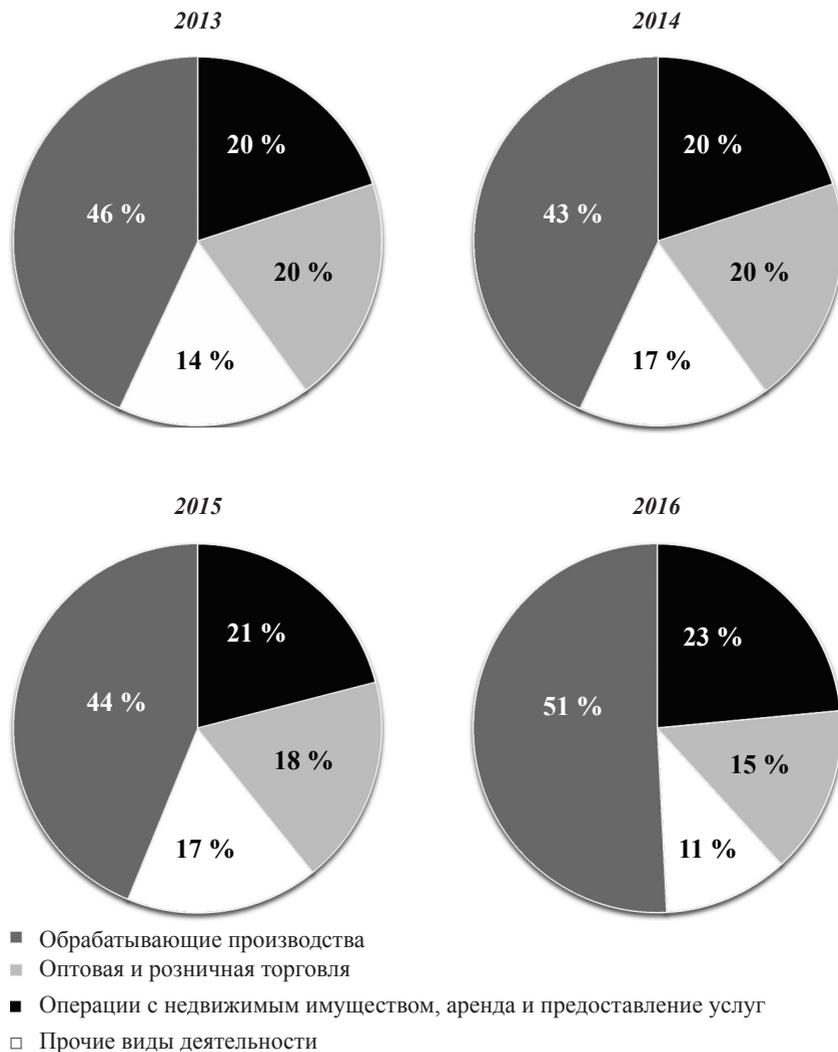


Рисунок 5. Динамика структуры активов кредитных организаций
(источник: составлено автором по данным годового отчета Банка России за 2015 г.)

ганизации существенно сократили заимствования у Банка России (на 42,3 %, до 5,4 трлн руб.), а доля этих средств в пассивах банков уменьшилась с 12,0 % до 6,5 % [4].

4. Динамика структуры активов кредитных организаций с января 2013 г. по январь 2016 г. Как видно из приведенных графиков (рис. 5), в разрезе видов экономической деятельности наибольший удельный вес приходился на кредиты предприятиям обрабатывающих производств (23,5 % корпоративного кредитного портфеля на 1 января 2016 г.) по кредитам, предоставленным юридическим лицам – резидентам и индивидуальным предпринимателям, за исключением кредитов на завершение расчетов. Здесь и выше показатели кредитования в разрезе видов экономической деятельности представлены с учетом данных по государственной корпорации «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк). Доля кредитов предприятиям оптово-розничной торговли снизилась с 18,2 % на 1 января 2015 г. до 14,7 % на 1 января 2016 г. [4].

5. Анализ активов. Переходя непосредственно к анализу активов, стоит перечислить основные задачи данного процесса. Начать можно с выявления роста или спада за несколько отчетных периодов как отдельных статей, так и активов в целом. Анализируется доходность, ликвидность, уровень риска, направления размещения средств и прочие характеристики.

Центральный Банк для контроля за устойчивостью банковской системы издал Инструкцию 139-И «Об обязательных нормативах банков», которая устанавливает числовые значения и методику расчета следующих обязательных нормативов банков:

- достаточности капитала;
- ликвидности;
- максимального размера риска на одного заемщика или группу связанных заемщиков;
- максимального размера крупных кредитных рисков;
- максимального размера кредитов, банковских гарантий и поручительств, предоставленных банком своим участникам (акционерам);
- совокупной величины риска по инсайдерам банка;
- использования собственных средств (капитала) банков для приобретения акций (долей) других юридических лиц.



Рисунок 6. Направление анализа активов банка
(источник: составлено автором)

Важно дополнительно рассмотреть качество активов банка, вывести оценку состояния портфеля активов банка и консолидированную оценку на предмет оптимизации их структуры.

Говоря о направлениях анализа активов банка, выделяют перечисленные на *рис. 6*.

Проведение анализа по всем из перечисленных направлений или выборочно по основным направлениям для конкретного банка поможет подготовить рекомендации по оптимизации банковского портфеля и эффективному управлению активами банка.

Библиографический список

1. *Жарковская Е.П.* Банковское дело. М., 2005.
2. *Лаврушин О.И.* Банковское дело. М., 1992.
3. *Сорокина И.* Основы банковской аналитики. Урок 6/1. URL: <http://bankir.ru/publikacii/20090923/osnovi-bankovskoi-analitiki-urok-61-2436601/> (дата обращения: 30.08.2016).

4. Годовой отчет Банка России за 2015 г. URL: http://www.cbr.ru/publ/God/ar_2015.pdf (дата обращения: 31.08.2016).

А.М. Кравченко

*аспирант Московского финансово-юридического
университета МФЮА*

E-mail: antonia.kravchenko@gmail.com

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НОВЫХ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ И УСЛУГ ДЛЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

Т.С. Тепкеева

MODERN TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF NEW BANKING PRODUCTS AND SERVICES FOR INDIVIDUALS

T.S. Tepkeeva

Аннотация. В статье проводится анализ сущности таких терминов, как «банковский продукт» и «банковская услуга» с позиции различных подходов. Выявлены критерии и показатели, отнесения банковского продукта / услуги к новому типу. Определено направление дальнейшего развития банковских продуктов и услуг на базе когнитивных технологий.

Ключевые слова: банковский продукт, банковская услуга, критерии нового банковского продукта / услуги, когнитивные технологии в банковском секторе.

Abstract. The article focuses on analysis of terms' substance such as «banking product» and «banking service» according to various approaches. In the article were identified criteria and indicators of a new banking product / service. Besides, the article notes some prospective fields in banking products / services which are based on cognitive technologies.

Keywords: banking products, banking services, criteria of a new banking product / service, cognitive technologies in banking field

Проблема внедрения новых банковских продуктов и услуг всегда стояла остро в банковском секторе по нескольким причинам. Во-первых, это отношения с клиентом банка, которые строятся на принципе партнерства, во-вторых – достаточно сильная конкуренция в банковском секторе, в третьих – динамичные изменения в научно-техническом прогрессе. Все это заставляет банки применять инновационные банковские продукты и услуги.

В экономической литературе нет единого понимания, что такое банковский продукт, и чем он отличается от банковской услуги. В настоящее время существуют четыре основных подхода к определению банковского продукта / услуги: денежный, лингвистический (маркетинговый), правовой, клиентский подходы. Они представлены в таблице ниже (*табл. 1*).

Таблица 1

**Основные подходы
к определению банковского продукта и услуги**

<i>№</i>	<i>Название подхода, представители</i>	<i>Содержание</i>
1	Правовой подход	Заменяет понятие «банковский продукт», понятием «банковская сделка», которая регулируется нормативно-правовыми актами в определенной стране, что делает дефиницию неуниверсальной категорией и привязывает ее к национальному законодательству
2	Лингвистический (маркетинговый): Г.И. Морозова, В.Д. Маркова, А.В. Васильев, Е.Б. Герасимова, Л.С. Тишина, Э.А. Уткин [8]	Понятия «банковский продукт» и «банковская услуга» тождественны, понимаются как «комплекс услуг банка по активным и пассивным операциям» [1]
3	Денежный: О.И. Лаврушин, Г.Ю. Мещеряков, Т.М. Костерина [12]	Акцент смещен в сторону денежной составляющей, следовательно, к банковскому продукту. Банковский продукт – товар особого вида, который представлен в виде денег, платежных средств. Данный подход сужает понятие банковского продукта, не включая неденежную составляющую
4	Клиентский: И.П. Подложёнов, А.П. Мирецкий, Ю.В. Головин, О.В. Грядовая, Н.П. Казаренкова [9]	Ориентирован на клиента, индивидуализирован. Общее в банковской услуге и банковском продукте – максимально полное удовлетворение потребностей клиента. Различие заключается в том, что банковская услуга ориентирована только на клиента, а банковский продукт взаимодействует с двумя сторонами: банком и клиентом

Источник: составлено автором.

В современном мире границы между банковским продуктом и банковской услугой стираются [2]. Банковская услуга влияет на поведение клиента, а банковский продукт помогает осуществить данное влияние.

Разбирая новые банковские услуги и продукты, в первую очередь, необходимо выделить основные группы критериев, по которым продукт или услугу относят к новому типу (табл. 2).

Таблица 2

**Основные критерии и показатели
отнесения банковского продукта / услуги к новому типу**

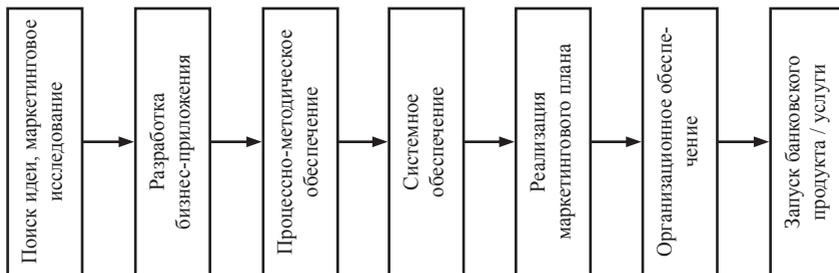
<i>№</i>	<i>Критерий</i>	<i>Показатели</i>
1	Маркетинговый	<ol style="list-style-type: none"> 1. Оценка необходимости новой банковской услуги / продукта. 2. Оценка емкости рынка новой банковской услуги / продукта. 3. Период выпуска банковского продукта / услуги. 4. Цена банковского продукта / услуги. 5. Первоначальный объем инвестирования. 6. Прогнозируемый объем оказания новой банковской услуги. 7. Встраиваемость банковской услуги / продукта в действующую линейку банковских продуктов и услуг. 8. Взаимодействие с конкурентами. 9. Оценка продвижения каналов сбыта. 10. Оценка вероятности наступления успеха от внедрения нового продукта / услуги
2	Уровень развития технологий	<ol style="list-style-type: none"> 1. Соотношение нового банковского продукта / услуги с международными практиками. 2. Обеспеченность банка научно-техническими возможностями. 3. Патентная чистота. 4. Вероятность реализации новой банковской услуги / продукта
3	Организационный	<ol style="list-style-type: none"> 1. Обеспечение рабочих мест соответствующими ресурсами необходимыми для реализации нового банковского продукта / услуги. 2. Наличие соответствующих площадей в банке. 3. Наличие персонала с определенной квалификацией. 4. Возможность совершенствования банковской услуги / продукта

Источник: составлено автором.

Выделив три основных критерия (маркетинговый, уровень развития технологий, организационный) нового банковского про-

дукта / услуги, можно сделать обобщение. Маркетинговый критерий ответствен за разработку, продвижение, сбыт и коммерческий успех нового банковского продукта / услуги. Уровень развития технологий предполагает определение нахождения нового банковского продукта / услуги на конкурирующем сегменте, с точки зрения технологической составляющей. Организационный критерий помогает оценить возможности конкретного банка при имплементации нового банковского продукта / услуги.

Теперь можем перейти к краткому рассмотрению технологии внедрения нового банковского продукта / услуги. Технология внедрения состоит из семи основных стадий. Первая стадия – поиск идеи, разработка маркетингового плана. На первой стадии происходит анализ продуктов / услуг конкурентов, потребностей клиентов и рыночной среды. Вторая стадия – разработка бизнес-предложения и анализ возможностей банка. На данной стадии выносятся экспертные суждения об экономической целесообразности, рисках, безопасности, влиянии на другие подразделения банка, соответствии стратегии и планам развития банка. Третья стадия – процессно-методическое обеспечение. На третьей стадии происходит разработка инструкций, регламентов по работе с новым банковским продуктом / услугой, определяется курирующее подразделение банка и ответственные лица за использование нового продукта / услуги. Четвертая стадия предполагает автоматизацию принятых решений с целью их эффективности и носит название системного обеспечения. Пятая стадия – разработка и реализация маркетингового плана, что обуслов-



**Рисунок 1. Технология внедрения
нового банковского продукта / услуги**
(источник: составлено автором)

ливают активное проведение рекламной кампании, которая поможет вызвать интерес у потенциальных клиентов к новому продукту / услуге. Шестая стадия – организационное обеспечение и обучение персонала. И заключительная, седьмая стадия – дата внедрения нового банковского продукта / услуги, то есть фактическое начало работы с новым продуктом / услугой (рис. 1).

Какие в настоящий момент существуют тенденции развития банковских продуктов и услуг для физических лиц? Новейшим трендом в применении и разработке новых банковских продуктов и услуг, в том числе для физических лиц выступают когнитивные технологии. По мнению экспертов аналитического агентства IDC, к 2018 г. половина потребителей будет пользоваться продуктами на базе когнитивных технологий [11]. Почти 20 % закупок когнитивных технологий приходится на банковский сектор [3].

В чем заключаются когнитивные технологии? Когнитивные технологии представляют собой одну из новейших форм вычислений, которая включает в себя инновации в аналитике, машинном обучении, обработке естественного языка. Одной из самой первой системой когнитивных технологий стал суперкомпьютер IBM Watson [4]. Он позволяет решить разнообразные задачи: построение и оценка гипотез, динамическое обучение системы, обработка большого объема неструктурированных данных, Big data. По расчетам специалистов из IDC, объем мирового рынка когнитивных технологий составит 31 млрд долл. к 2019 г. [6].

Когнитивные технологии в банковских продуктах и услугах для физических лиц позволяют по-другому сделать сегментацию клиентов банка. Например, можно сделать психографическую карту, а затем под каждый психотип подбирать определенный вид коммуникации, то есть сделать общение с клиентом более адресным с целью повышения доверия человека к тому, что предлагает банк.

Кризис 2008–2009 гг. продемонстрировал банкам, что действующие скоринговые модели на основе, которых банки разрабатывали свои продукты и услуги перестали работать. Например, пожилые женщины, которые считались самыми ответственными заемщиками, перестали ими быть и стали самым проблемным сегментом среди клиентов. И наоборот, молодые менеджеры, которые зарабатывали чуть выше средней в своей отрасли, склонные к демонстративному

потребительскому поведению, были самыми ненадежными заемщиками, но сейчас стали платить по своим обязательствам чуть ли не самыми первыми.

Из сложившейся ситуации, напрашивается вывод, что скоринговые модели, коллекторские услуги не являются эффективными, так как не умеют коммуницировать с клиентами. Вследствие этого банки продают задолженность своих клиентов за бесценок.

Сложившаяся ситуация заставляет банки проводить иную сегментацию клиентов, чем которая была ранее, в сторону составления психотипов клиентов и на основе этой сегментации принимать решения.

Примером использования когнитивных вычислений на базе IBM Watson в банковской деятельности служит немецкий банковский концерн «Commerzbank», который использует данные вычисления в области wealth management [10]. Менеджер банка видит не только историю совершаемых сделок клиента, но также его психотип и уже на основании психотипа клиента система дает рекомендации в предложении банковского продукта или услуги клиенту, например, предложить клиенту высокорисковые или облигации с низким риском.

Другим не менее важным элементом когнитивных технологий в банковской деятельности является виртуальный ассистент в контакт-центре. Виртуальный ассистент отвечает на типовые вопросы, а это 30–60 % работы оператора в банке [5]. Часто виртуальных ассистентов называют искусственным интеллектом, но это не так на самом деле. Виртуальные ассистенты не проходят самый известный тест Тьюринга. Ключевое в работе виртуальных ассистентов то, что программа должна сама понимать – она не может помочь клиенту самостоятельно, и автоматически переключает на оператора.

В «Citi group» технология виртуальных ассистентов стала использоваться в контакт-центрах, в них трудятся тысячи операторов, и экономия даже на секунду времени оператора приносит экономию банку до миллиона в год, но иногда виртуальные ассистенты экономят и несколько минут операторского времени. Внедрение таких виртуальных ассистентов позволяет сократить издержки банка и окупить внедрение когнитивных технологий.

Российские банки еще пока присматриваются к когнитивным технологиям. IBM Watson еще не работает на русском языке. По сло-

вам руководителя «Watson» в «IBM Россия» Павла Шклюдова, перспективным направлением для российских банков будет проведение тщательной сегментации клиентов по психотипам, что позволит развивать доверительные отношения с банком и стать банкам более человечными, и обеспечит более высокую прибыльность банкам [1].

Оценив трансформацию банковских продуктов / услуг для физических лиц, можно сделать вывод, что новые банковские услуги и продукты становятся более адресными, персонализированными, с ориентацией на психотип клиента, что в итоге приводит к увеличению прибыльности банков, внедряющих новые, прогрессивные технологии, а не просто копируя существующие уже технологии.

Библиографический список

1. *Арнаутов А.* Интервью руководителя направления Watson в IBM Russia Павла Шклюдова // Банкир.Ру. 2016. URL: <http://bankir.ru/publikacii/20160610/kognitivnye-vychisleniya-pomogayut-povysit-chelovechnost-bankinga-10001698/> (дата обращения: 30.08.2016).
2. *Величко С.С.* Банковские услуги: экономическое содержание и проблемы предоставления // Банковское дело. 2012. № 3.
3. *Воронина Ю.* Когнитивные системы помогут победить конкурентов // Российская газета – Спецвыпуск. 2016. № 6952 (84).
4. *Дмитриев А.* Когнитивные технологии IBM // Розничные финансы. 2016. № 44.
5. *Коротков С.* Есть ли будущее у розничных банков // Розничные финансы. 2016. № 44.
6. *Лаврушина О.И.* Банковский менеджмент. М., 2011.
7. *Перехожев В.А.* Конкурентоспособность банковского продукта на региональном рынке: автореф. дис. ... канд. экон. наук. СПб., 2003.
8. *Суходоева Л.Ф., Мудрак А.А.* Банковский и кредитный продукт как инновационный термин, фокусирующий клиентоориентированный подход к его экономическому содержанию // Креативная экономика. 2011. № 3 (51).
9. *Хрисанфова Д.П.* Современные представления о понятии «банковский продукт» с точки зрения различных подходов к его определению // Банковские услуги. 2013. № 11.

10. *Brexendorf J.* Commerzbank speeds customers to market with IBM WebSphere // IBM Client Voices. 2015. URL: <https://ibm.biz/BdXf7G> (дата обращения: 25.08.2016).
11. *Schubmehl D.* Cognitive Systems Technologies. 2016. URL: <http://www.idc.com/research/viewtoc.jsp?containerId=US41005816> (дата обращения: 30.08.2016).
12. *Shirer M., Goepfert J.* Worldwide Spending on Cognitive Systems Forecast to Soar to More Than \$31 Billion in 2019, According to a New IDC Spending Guide. URL: <http://www.idc.com/getdoc.jsp?containerId=prUS41072216> (дата обращения: 26.08.2016).

Т.С. Тепкеева

*аспирант Московского финансово-юридического
университета МФЮА*

E-mail: sazonchikts@gmail.com

**РАЗРАБОТКА МЕХАНИЗМА ЭКОЛОГИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ
НА ОСНОВЕ ИНТЕГРИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА**

А.В. Демидов

**DEVELOPMENT OF MECHANISM OF ECOLOGIZATION
OF INDUSTRIAL ENTERPRISES ACTIVITIES ON THE BASIS
OF THE INTEGRATED MANAGEMENT SYSTEM**

A. V. Demidov

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы экологизации деятельности промышленных предприятий в современных условиях. Определены факторы, влияющие на выбор экологической стратегии промышленного предприятия, создана концептуальная модель ее формирования. С учетом мирового опыта природоохранной деятельности крупнейших зарубежных корпораций разработан механизм экологизации деятельности отечественных предприятий на основе интегрированной системы менеджмента. Представлены соответствующие рекомендации по созданию системы экоконтроллинга, что позволит повысить экологическую результативность всей системы управления охраной окружающей среды на промышленных предприятиях в целом.

Ключевые слова: охрана окружающей среды, управление природопользованием, экологическая стратегия, механизм экологизации, интегрированная система менеджмента, система экоконтроллинга.

Abstract. In the article the questions of the activity of ecologization of industrial enterprises discusses in the modern conditions. It is identified the factors influencing a choice of the ecological strategy of an industrial enterprise, created a conceptual model of its formation. In view of the world experience in the environmental activity of the largest foreign corporations the mechanism of the activity of ecologization of domestic enterprises has developed on the basis of the integrated management system. It is presented appropriate recommendations on the creation of the system of eco controlling that improve the environmental performance of the whole system of the environmental protection in industrial enterprises in general.

Keywords: environmental protection, environmental management, ecological strategy, mechanism of ecologization, integrated management system, system of eco controlling.

Устойчивое развитие промышленного предприятия в современных условиях невозможно без учета противоречий между

возрастающими потребностями людей и ограниченными возможностями биосферы, природных ресурсов и определения рационального соотношения между уровнями потребления, производства и учета экологических факторов.

Результативная система управления природопользованием на промышленном предприятии может быть создана только на основе комплексного планирования, тщательной организации и своевременного решения всех возникающих проблем путем принятия управленческих решений, направленных на повышение эффективности и результативности действующей системы экологического менеджмента.

Стандартная система управления природопользованием, действующая на большинстве отечественных предприятий России представлена на *рис. 1*, но она далека от совершенства. Она включает контроль над состоянием окружающей среды, законодательную базу, планирование природоохранной деятельности, управляющие факторы, экономические инструменты [5].

К сожалению, в настоящее время во многих крупных отечественных корпорациях на практике получается разрыв между декларативным экологическим менеджментом и реальной системой реализации экологической политики на производстве.

Потенциальные выгоды, связанные с эффективной системой управления охраной окружающей среды включают в себя: минимизацию антропогенной нагрузки на природные экосистемы, сбережение входных материалов и энергии, систематизацию имеющихся мер по охране окружающей среды; выявление потенциалов снижения затрат; улучшенный доступ к банковским кредитам и страхованию; улучшение отношений с властью, поддержание надежных государственных / общественных связей; улучшение имиджа фирмы; повышение конкурентоспособности и т.д. [4].

Основой эффективной экологизации деятельности промышленных предприятий является неукоснительное соблюдение природоохранного законодательства. Для этого необходима ориентация действующей системы управления охраной окружающей среды на постоянное совершенствование и ее адаптация к новым требованиям природоохранного законодательства.

В Российской Федерации приняты важные стратегические

документы в области охраны окружающей среды и рационального природопользования. Основным стратегическим документом по охране окружающей среды и экологической безопасности в Российской Федерации являются Основы государственной политики в области экологического развития Российской Федерации на период до 2030 г., утвержденные Президентом Российской Федерации 30 апреля 2012 г., в которых определены стратегические приоритеты развития Российской Федерации, направленные на предотвращение, минимизацию и ликвидацию негативного воздействия на окружающую среду.

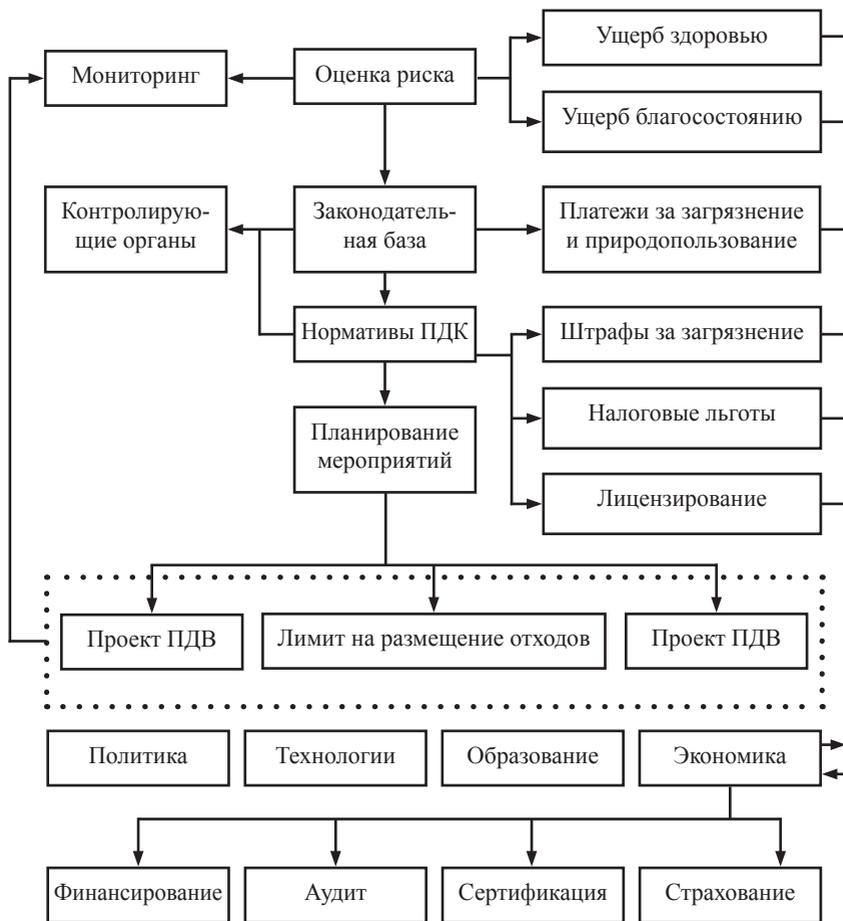


Рисунок 1. Стандартная система управления природопользованием [5]

Другими важными документами являются: Государственная программа Российской Федерации «Охрана окружающей среды» на 2012–2020 гг. (направлена на решение задач по снижению общей антропогенной нагрузки на окружающую среду на основе повышения экологической эффективности экономики), Стратегия экологической безопасности Российской Федерации на период до 2025 г. (содержит ряд конкретных целевых ориентиров в области снижения негативного воздействия на окружающую среду и здоровье населения), Стратегия национальной безопасности Российской Федерации на период до 2020 г. (направлена на достижение целей в области экологической безопасности и рационального природопользования по сохранению окружающей природной среды и обеспечению ее защиты в условиях возрастающей экономической активности).

Внутренние факторы



Внутренние факторы

Рисунок 2. Факторы, влияющие на выбор экологической стратегии промышленного предприятия в современных условиях [3]

Законодательные и нормативно-правовые акты в области охраны окружающей среды и рационального природопользования формируют экологическую политику промышленного предприятия, на основе которой разрабатывается экологическая стратегия. Необходимо отметить, что экологическая стратегия является одним из центральных элементов системы управления охраной окружающей среды на стратегическом уровне и представляет собой связующее звено между нормативной экологической политикой и оперативными экологическими программами. Она определяет стратегические цели промышленного предприятия в области качества, экологии, безопасности и охраны труда, социальной ответственности.

Факторы, влияющие на формирование экологической стратегии промышленного предприятия в современных условиях, представлены на *рис. 2*. В процессе реализации стратегии каждый уровень руководства решает свои определенные задачи и осуществляет закрепленные за ним функции. Решающая роль принадлежит высшему руководству.

Результаты реализации экологической стратегии оцениваются, и с помощью системы обратной связи осуществляется контроль деятельности организации, в ходе которого может происходить корректировка предыдущих этапов. Концептуальная модель формирования экологической стратегии промышленного предприятия представлена на *рис. 3*.

Из представленной модели видно, что процесс формирования экологической стратегии состоит из семи последовательных этапов. Комплексная реализация каждого из них позволяет разработать экологическую стратегию, направленную на успешную экологизацию деятельности промышленных предприятий в современных условиях. Необходимо отметить, что общее количество целей на начальном этапе разработки экологической стратегии предприятия следует ограничивать, и, в первую очередь, устанавливать цели, рассчитанные на достижение очевидных показательных результатов. При этом для каждой из целей следует разработать ряд показателей и, в первую очередь, количественных, которые позволяют определить конкретные задачи на любой заранее определенный период деятельности, а также обоснованно оценить достигнутые результаты [3].

Грамотно разработанная стратегия промышленного предприятия на основе комплексного анализа внешних и внутренних факторов позволяет осуществить правильную постановку целей и задач, успешная реализация которых обеспечит ускоренный переход к устойчивому развитию.

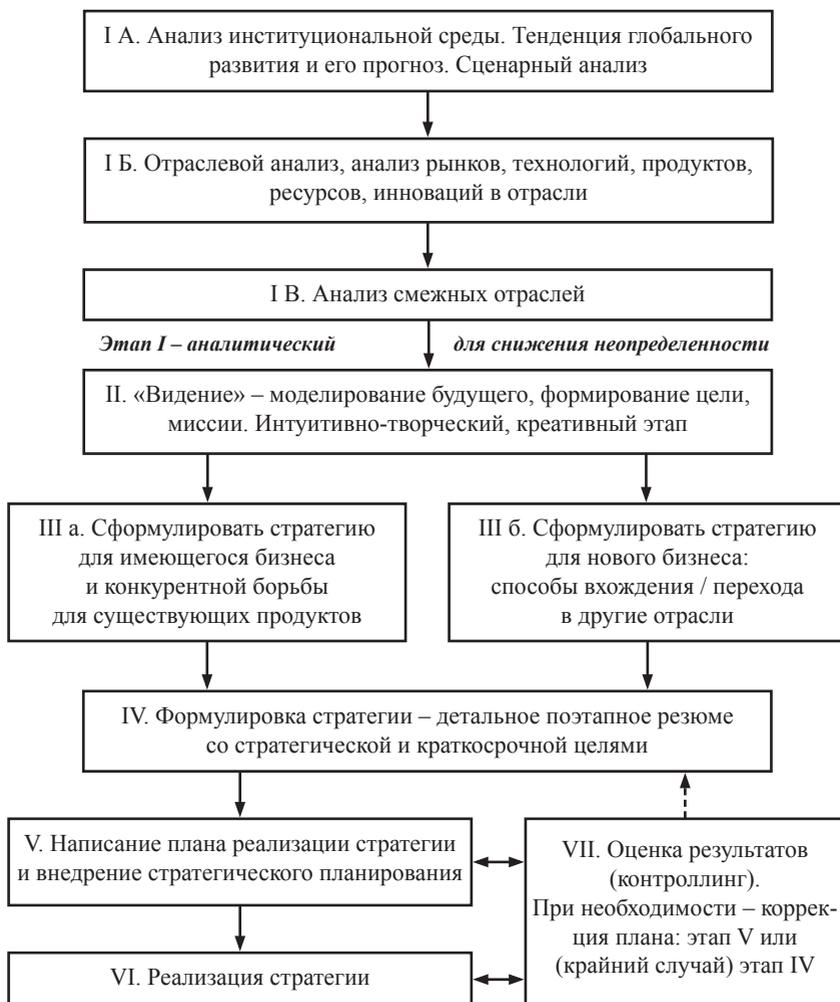


Рисунок 3. Концептуальная модель формирования экологической стратегии промышленного предприятия в современных условиях [3]

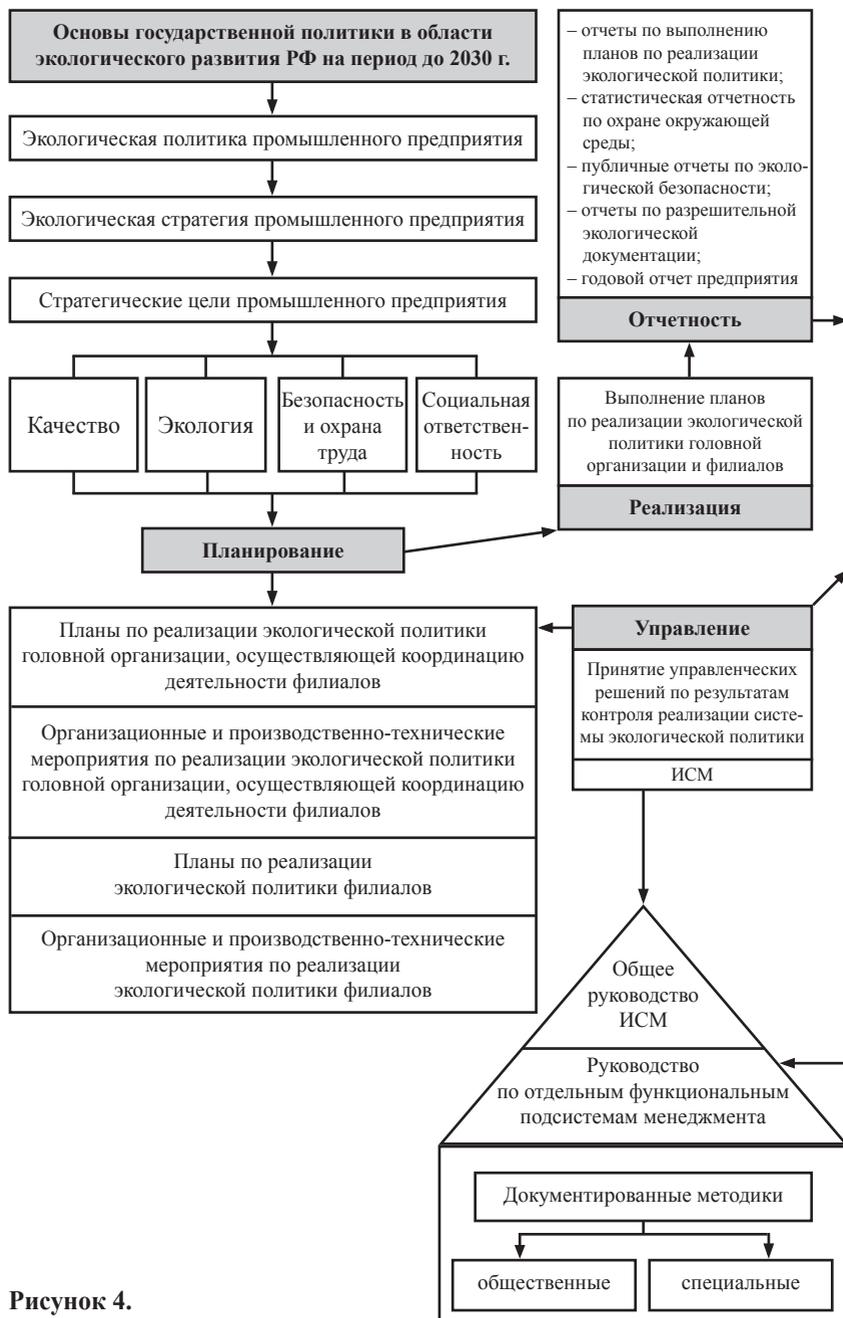


Рисунок 4.

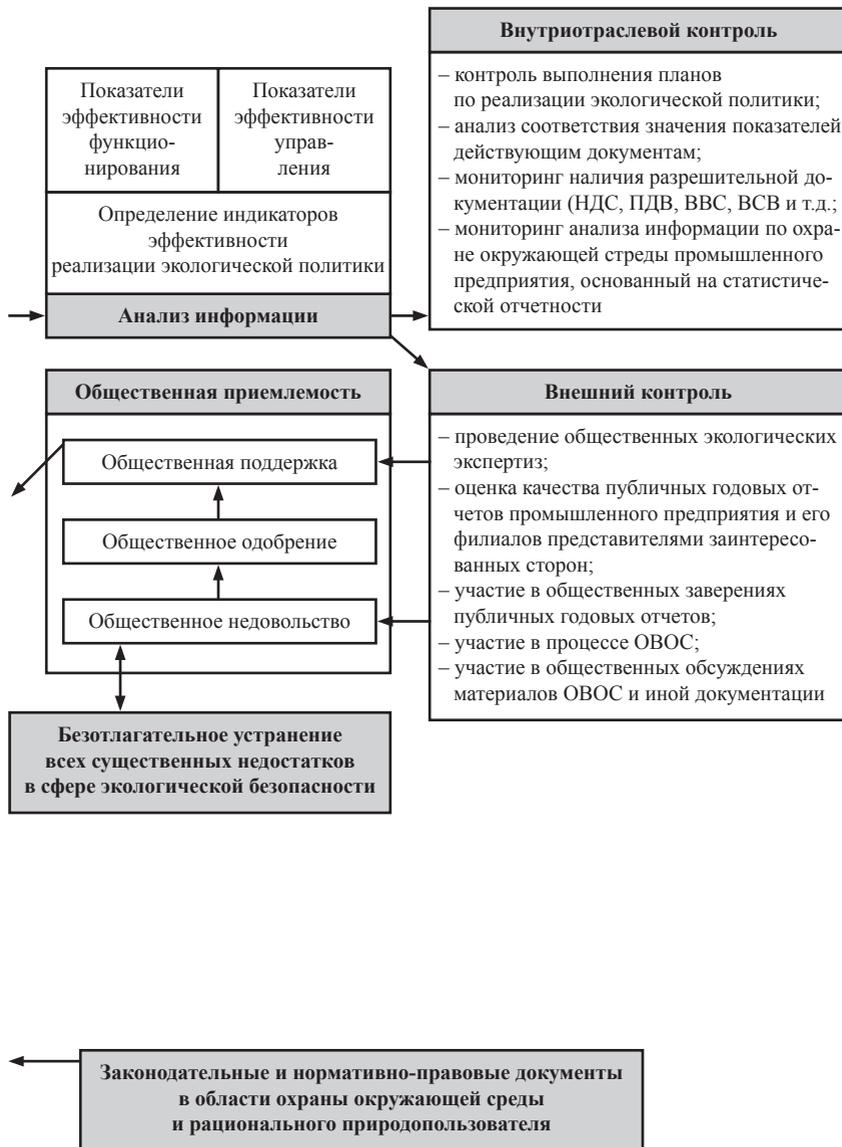


Рисунок 4. Механизм экологизации деятельности промышленных предприятий в современных условиях

Эффективная система управления охраной окружающей среды, как показывает мировой опыт, должна являться неотъемлемой частью функционирующей на предприятии интегрированной системы менеджмента, функциональные элементы которой действуют как единое целое, что позволяет осуществлять комплексное решение организационно-экономических, природоохранных и социальных задач и получать синергетический эффект от их осуществления. Основной целью создания интегрированной системы менеджмента на промышленном предприятии является оптимальное управление рисками, позволяющее сократить материальные и организационные ресурсы, которые требуются предприятию для его нормального функционирования [1].

В общем виде интегрированная система менеджмента включает в себя две и более системы менеджмента, которые функционируют как единое целое. Прежде всего это касается систем менеджмента, созданных на основе требований международных стандартов, таких, как система менеджмента качества ISO 9001 и система экологического менеджмента ISO 14001, но интегрированная система менеджмента также может включать систему менеджмента охраны здоровья и безопасности труда, регламентированную международным стандартом OHSAS 18001.

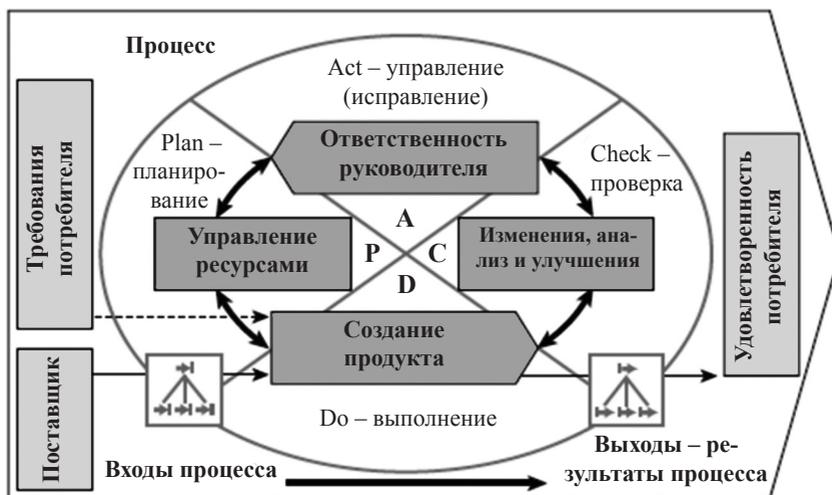


Рисунок 5. Цикл Деминга – Шухарта [2]

Результативная система управления охраной окружающей среды в современных условиях должна основываться на эффективном механизме экологизации деятельности промышленных предприятий. Предлагаемый автором механизм представлен на *рис. 4*. Он разработан на основе использования мирового опыта природоохранной деятельности крупнейших зарубежных корпораций. В основу предлагаемого автором механизма положена интегрированная системы менеджмента, эффективное функционирование которой позволяет обеспечить принятие своевременных управленческих решений по результатам контроля реализации системы экологической политики.

Механизм экологизации деятельности промышленных предприятий состоит из следующих элементов: планирование, реализация, отчетность, анализ информации, внутриотраслевой контроль, внешний контроль, общественная приемлемость и управление.

Он основан на реализации цикла Деминга – Шухарта (*рис. 5*), в котором для каждой функциональной системы управления (управление ресурсами и операциями) разрабатывается соответствующая система управления регламентацией деятельности, рассматриваемая как система управления более высокого уровня, основной функцией которой является осуществление контроллинга (проведение внешних и внутренних аудитов), что позволяет своевременно устранить все существующие проблемы в заданной области деятельности объекта управления и повысить результативность всей системы управления компанией в целом (*рис. 6*) [2].

Это позволяет осуществить на практике на основе системного подхода непрерывное улучшение процессов, направленное на повы-

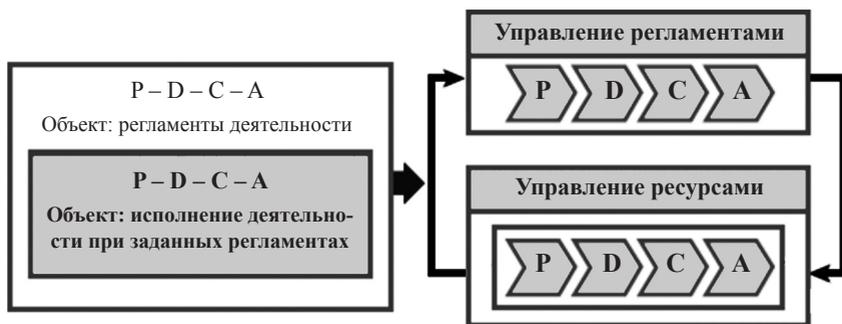


Рисунок 6. Схема реализации цикла Деминга – Шухарта [2]

шение конкурентоспособности компании в условиях нестабильности внешней среды и нарастающей конкуренции.

Необходимо отметить, что экологизация деятельности промышленных предприятий на основе предлагаемого автором механизма позволит повысить роль общественности в принятии управленческих решений в области охраны окружающей среды и рационального природопользования. При этом управленческие решения могут приниматься только в случае общественного одобрения и поддержки со стороны населения.

В том случае, если общественность выражает свое несогласие по существующему решению вопросов в области обеспечения экологической безопасности промышленного предприятия, руководство компании обязано совместно с общественностью согласовать план корректирующих мероприятий, направленных на безотлагательное решение проблем в этой области, и лишь после получения полного согласия и поддержки со стороны общественности начать осуществление соответствующих управленческих решений.

Это позволит сделать процесс управления отечественными предприятиями открытым, избежать поспешных и непродуманных управленческих решений и повысить уровень управления промышленными предприятиями России в целом, что будет являться серьезным стимулом для повышения их экологической безопасности, конкурентоспособности и основой их ускоренного перехода к устойчивому развитию.

Эффективная экологизация деятельности промышленных предприятий невозможна без успешной работы системы экоконтроллинга, которая обеспечивает методическую инструментальную базу для поддержки основных функций экологического менеджмента на промышленном предприятии: планирование, контроль, учет и анализ, а также оценка ситуации при принятии управленческих решений (*рис. 7*) [4].

Для реализации системы экоконтроллинга на промышленном предприятии автором предлагается в каждой отечественной компании создать специальный ситуационно-кризисный центр, который позволил бы обеспечить поддержку функций моделирования и прогнозирования развития кризисных ситуаций для принятия своевременных управленческих решений, направленных на повышение

экологической результативности и эффективности всей системы управления природоохранной деятельностью компании в целом.

Формирование системы управления природопользованием на основе данного механизма является основой ускоренного перехода промышленных предприятий России к устойчивому развитию в условиях нестабильности внешней среды и нарастающей конкуренции.

Таким образом, на основе вышеизложенного, можно сделать вывод о том, что разработанный автором механизм экологизации деятельности отечественных предприятий на основе интегрированной системы менеджмента позволит обеспечить высокую экологическую



Рисунок 7. Формирование системы экоконтроллинга на промышленном предприятии в современных условиях [4]

результативность осуществляемых природоохранных мероприятий (организационных и производственно-технических), а также систематизировать весь процесс управления охраной окружающей среды в целом.

Библиографический список

1. *Демидов А.В.* Обоснование роли интегрированной системы менеджмента в успешной экологизации деятельности промышленного предприятия // Достижения современной науки: сборник научных трудов по материалам XIII международной научно-практической конференции. М., 2016.
2. *Демидов А.В.* Процессы интеграции систем менеджмента на промышленных предприятиях в современных условиях // Вектор развития современной науки: сборник научных трудов по материалам X международной научно-практической конференции. М., 2016.
3. *Демидов А.В.* Формирование стратегии устойчивого развития промышленного предприятия в свете конфликта экологических и социальных интересов // Проблемы и перспективы современной науки: сборник научных трудов по материалам XIII международной научно-практической конференции. Ставрополь, 2016.
4. *Демидов А.В.* Экологизация деятельности промышленного предприятия как основа успешного достижения целей устойчивого развития бизнеса // Проблемы и перспективы современной науки: сборник научных трудов по материалам XIII международной научно-практической конференции. Ставрополь, 2016.
5. Экологическая политика Госкорпорации «Росатом» / под ред. В.А. Грачева. М., 2010.

А.В. Демидов

специалист по охране окружающей среды

Научно-исследовательского института проблем экологии

(г. Москва)

E-mail: alexdemid179@gmail.com

КОММЕРЧЕСКИЕ ONLINE-ПЛАТФОРМЫ КАК МЕХАНИЗМ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СОВРЕМЕННЫХ РОССИЙСКИХ УСЛОВИЯХ

С.И. Исламгулов, Д.А. Семёнова

COMMERCIAL ONLINE PLATFORM AS A MECHANISM FOR THE DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL ENTREPRENEURSHIP IN THE MODERN RUSSIAN CONDITIONS

S.I. Islamgulov, D.A. Semenova

Аннотация. В статье ставится вопрос о необходимости поиска механизмов, которые позволят вывести сельскохозяйственное предпринимательство на новый уровень развития. Авторами представлена концепция разработанного ими социального проекта «Бизнес-платформа «РостФерм»».

Ключевые слова: сельское хозяйство, сельскохозяйственное предпринимательство, коммерческая online-платформа, социальный проект «Бизнес-платформа «РостФерм»».

Abstract. The article raises the question about the need to find mechanisms that will enable agricultural entrepreneurship to a new level of development. The authors presented the concept developed by the social project «Business platform «RostFerm»».

Keywords: agriculture, agricultural enterprise, a commercial online platform, a social project «Business platform «RostFerm»».

В последнее время в кризисных условиях мы вынуждены отвечать на вызовы времени и искать пути решения как имеющихся, так и вновь возникающих проблем. Сегодня фокус внимания органов власти, экспертов, общественников и хозяйствующих субъектов сместился в сторону сельского хозяйства – главной отрасли экономики, обеспечивающей страну продовольствием. Острая актуальность заданной темы обусловлена необходимостью создания эффективной системы сельскохозяйственного предпринимательства, которое в современное непростое для страны время является важным звеном в цепи производственно-торговых отношений аграрного сектора экономики.

В настоящее время сельское хозяйство РФ подвергается реформированию. Основные принципы реформы отражены в Государственной программе сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 гг.:

1. Ускоренное импортозамещение. Программа направлена на ускоренное импортозамещение в отношении мяса (свинины, птицы, крупного рогатого скота), молока, овощей открытого и закрытого грунта, семенного картофеля и плодово-ягодной продукции).
2. Стабильность и преемственность. В новой программе сохранены эффективные направления и меры поддержки сельского хозяйства.
3. Системность. Программа охватывает экономические, социальные и экологические аспекты развития отрасли и сочетает меры поддержки производства с регулированием рынков и развитием сельских территорий.
4. Финансовая поддержка. Реализация мер программы предполагает поддержку сельского хозяйства за счет финансирования из федерального и региональных бюджетов, учитывая, что агропродовольственная политика является предметом совместного ведения федерального центра и субъектов РФ.
5. Государственно-частное партнерство предполагает объединение усилий государства и бизнеса для достижения целей программы (наиболее полно этот принцип проявляется в субсидировании кредитов).

Основные цели Государственной программы сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 гг.:

1. Обеспечение продовольственной независимости страны в параметрах, заданных Доктриной продовольственной безопасности РФ.
2. Воспроизводство и повышение эффективности использования в сельском хозяйстве земельных и других природных ресурсов РФ, экологизация производства.
3. Устойчивое развитие сельских территорий.
4. Повышение конкурентоспособности российской сельскохозяйственной продукции на внутреннем и внешнем рынках на основе инновационного развития агропромышленного комплекса, соз-

дания благоприятной среды для развития предпринимательства, повышения инвестиционной привлекательности отрасли.

5. Обеспечение финансовой устойчивости товаропроизводителей агропромышленного комплекса.

В условиях реформирования и структурных изменений экономики предпринимательство получает особые условия становления и развития. Сельскохозяйственное предпринимательство тесно связано с позитивной динамикой параметров качества и уровня жизни населения. Здесь особую значимость приобретает решение задач по развитию различных предпринимательских структур, сообществ, каналов взаимодействия всех участников производственно-торговых отношений с учетом особенностей сельскохозяйственного предпринимательства.

Сельскохозяйственное предпринимательство имеет ряд особенностей и обусловлено специфическими чертами сельскохозяйственного производства:

- сезонный характер производства и временная занятость рабочей силы;
- территориальная рассредоточенность земледельческого труда и трудовых ресурсов по территории страны;
- зависимость результатов труда от географических, климатических, природных факторов территории.

Таким образом, сельскохозяйственное предпринимательство можно представить как сложное, динамическое явление с высокой степенью риска деятельности и вероятности прогнозов.

Обзор статистических и аналитических данных агропромышленного комплекса показывает положительную динамику сельскохозяйственного производства последних лет, хотя весьма незначительную [5], также наблюдается рост количества фермерских хозяйств в стране (в 20 раз по отношению к 2000 г. [6]). Сегодня в условиях поступательного роста ключевых параметров сельскохозяйственной отрасли активно ведется поиск инновационных механизмов повышения производительности, товарооборота, новых рынков сбыта. Появляются новые агенты экономических отношений, широкий слой сельского населения заинтересован в вовлечении в производственный и торговый процесс.

Следуя заданному вектору развития на импортозамещение и повышение экспортного потенциала страны, команда молодых ученых – сотрудников научного отдела Московского финансово-юридического университета МФЮА разработала проект и предлагает механизм, с помощью которого сельское хозяйство страны выйдет на новый уровень развития.

Социальный проект «Бизнес платформа “РостФерм”» – это коммерческая online-платформа, которая в online-режиме в пределах всей территории РФ соединит производителей и потребителей сельскохозяйственной продукции, а также даст возможность объявить о наличии вакансии и найти работу в сельской местности. «РостФерм» – это сайт, который представляет собой симбиоз двух коммерческих площадок – «Markret-Place» и «Online-Recruitmen». Эскиз главной web-страницы сайта бизнес-платформы «РостФерм» изображен на *рис. 1*.

«РостФерм» – это бизнес-платформа, которая позволит:

- продавать сельхозпродукцию по всей территории РФ с помощью создаваемой участниками базы данных и работы поисковика сайта без посредников;
- покупать сельхозпродукцию (картофель, огурцы, помидоры, дрова и т.д.);
- находить рабочую силу для сельского хозяйства и сельхозтехнику в любом регионе, районе, поселении;
- находить выгодных партнеров и инвесторов.



«РостФерм» – ключ к возрождению российского села



Рисунок 1. Модель главной web-страницы сайта бизнес-платформы «РостФерм»

Социальная миссия проекта – помощь малым и микро сельхозпредприятиям, домашним хозяйствам в создании эффективной системы сбыта своей продукции и организации производства.

Цель проекта – вовлечение в торговый процесс мелких сельхозпроизводителей и домашних хозяйств на всей территории страны с целью создания торгового пространства внутри страны, которое приведет к полному (в рамках отрасли) импортозамещению.

Работа бизнес-платформы «РостФерм» направлена на решение ряда задач по эффективному взаимодействию между производителями и потребителями сельхозпродукции внутри страны.

По убеждению авторов-разработчиков проекта, работа бизнес-платформы «РостФерм» имеет высокую практическую значимость, так как приведет к ряду положительных экономических эффектов:

- увеличение объема продаж сельхозпродукции в регионе;
- увеличение доли потребления отечественной сельхозпродукции;
- увеличение рабочих мест в сельской местности;
- повышение инвестиционной привлекательности региона;
- ускоренное импортозамещение;
- рост экспортного потенциала.

Помимо очевидных экономических эффектов, работа бизнес-платформы «РостФерм» даст ряд и положительных социальных эффектов:

- снижение уровня внутренней миграции и, как следствие, повышение оседлости сельского населения;
- увеличение объема освоенных и возделываемых территорий;
- повышение рождаемости;
- развитие сельской инфраструктуры;
- увеличение доходов сельского населения;
- повышение привлекательности сельской местности как постоянного места проживания;
- сохранение, возрождение и приумножение традиций и культуры сельской местности.

Разработка проекта проходила поэтапно, в соответствии с логикой бизнес-планирования:

- проведение маркетинг-исследования для определения поведенческих аспектов и ожиданий потенциальных клиентов (пользователей коммерческой online-платформы),

- определение бизнес-ниши и потребительских сегментов для предлагаемой услуги – коммерческой online-платформы;
- расчет потенциального объема и емкости рынка, с целью определения перспектив функционирования коммерческой online-платформы;
- анализ конкурентной среды, сильных и слабых сторон конкурентов;
- анализ рисков (SWOT-анализ);
- определение типа бизнес-модели построение своей 3D модели бизнеса;
- разработка финансового и инвестиционного плана;
- построение стратегии развития компании;
- оформление бизнес-плана и запуск бизнес-платформы «Рост-Ферм».

В рамках такой проектной деятельности наряду с традиционным бизнес планированием авторы на начальном (исследовательском) этапе работы воспользовались научным методом.

Был определен объект исследования – состояние сельского хозяйства современной России.

Предметом исследования выступили механизмы повышения сельскохозяйственного производства и товарооборота в современной России.

Цель исследования состоит в определении эффективных механизмов развития сельского предпринимательства в современной России.

Для разработки проекта теоретической и методологической базой послужили работы Ф. Котлера, Э.А. Уткина, А.И. Кочетковой, Т. Кларка, А. Остервальдера, И. Пинье, а также статистические и аналитические данные Росстата.

Нормативно-правовой основой разработки проекта выступили:

- Федеральный закон от 29 декабря 2006 г. № 264-ФЗ «О развитии сельского хозяйства»;
- Федеральный закон от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»;
- Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г., утвержденная распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р;

- Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации, утвержденная Указом Президента Российской Федерации от 30 января 2010 г. № 120;
- Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 гг., а также и ее подпрограммы: Поддержка малых форм хозяйствования; Техническая и технологическая модернизация, инновационное развитие; Реализация перспективных инновационных проектов в агропромышленном комплексе;
- федеральная целевая программа «Социальное развитие села до 2013 г.»;
- федеральная целевая программа «Устойчивое развитие сельских территорий на 2014–2017 гг. и на период до 2020 г.».

Методы исследования: наблюдение и сбор фактов, эксперимент, моделирование, метод научных абстракций, анализ, синтез, системный подход, индукция, дедукция, логический, графический, экономико-статистический и экономико-математический методы.

Научная новизна проведенного на начальном этапе исследования заключается в следующем:

- осуществлена систематизация и классификация механизмов развития сельскохозяйственного производства в России на современной этапе (налоговые льготы, государственные и региональные программы поддержки сельхозпроизводителей);
- раскрыта сущность таких категорий, как «сельскохозяйственное предпринимательство» и «сельский предприниматель»;
- показана значимость реализации социальных проектов, которые позволяют вовлекать широкие массы в производственный и торговый процесс на территории страны;
- обоснован принцип инновационности такого механизма развития сельскохозяйственного предпринимательства, как коммерческая online-платформа.

Социальный проект «Бизнес-платформа “РостФерм”» был представлен авторами – С.И. Исламгуловым и Д.А. Семёновой – на первом отборочном туре III Всероссийского студенческого научно-технического фестиваля «ВУЗПРОМФЕСТ» (21–23 сентября 2016 г., г. Казань), где получил высокую экспертную оценку и стал призером в номинации «Инновационное решение».

Библиографический список

1. Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы. URL: <http://government.ru/programs/208/events/> (дата обращения: 30.08.2016).
2. *Кларк Т., Остервальдер А., Пинье И.* Твоя бизнес-модель: Системный подход к построению карьеры. М., 2013.
3. *Котлер Ф., Бергер Р., Бикхоф Н.* Стратегический менеджмент по Котлеру. Лучшие приемы и методы. The Quintessence of Strategic Management: What You Really Need to Know to Survive in Business. М., 2012.
4. *Кочеткова А.И., Уткин Э.А., Кочеткова А.И.* Бизнес-план. Как развернуть собственное дело. М., 1998.
5. Отечественный агропром показал по итогам прошлого года положительную динамику сельхозпроизводства, хотя весьма незначительную. URL: <https://www.agroxxi.ru/stati/tempy-rosta-obemov-proizvodstva-produkcii-selskogo-hozjaistva-v-rossii-v-2015-godu-sostavili-3-v-sopostavimyh-cenah.html> (дата обращения: 20.09.2016).
6. Экономика России, цифры и факты. Ч. 2 Сельское хозяйство. URL: <http://utmagazine.ru/posts/10086-ekonomika-rossii-cifry-i-fakty-chast-2-selskoe-hozyaystvo> (дата обращения: 20.09.2016).

С.И. Исламгулов

аспирант Московского финансово-юридического

университета МФЮА

E-mail: 9266888852@mail.ru

Д.А. Семёнова

ответственный редактор научных изданий

Московского финансово-юридического университета МФЮА

E-mail: Semenov-darya@yandex.ru

ВЛИЯНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА НА ПОКУПАТЕЛЬСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ РОССИЙСКИХ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

И.В. Колодезникова, И.В. Кузнецова

THE IMPACT OF ECONOMIC CRISIS ON PURCHASING BEHAVIOUR OF RUSSIAN CONSUMERS

I.V. Kolodeznikova, I.V. Kuznetsova

Аннотация. В статье проводится исследование изменений в покупательском поведении российских потребителей на фоне экономического кризиса. Основными результатами исследования являются выявление объективных и субъективных факторов, влияющих на поведение потребителей, и новых трендов в поведении потребителей, которые сформировались в период последнего кризиса. Эти факторы необходимо учитывать компаниям при разработке стратегий взаимодействия с потребителями.

Ключевые слова: покупательское поведение потребителей, социальное самоощущение, оценка потребительских возможностей, ценовая чувствительность, лояльность к брендам.

Abstract. The article presents a study of changes in the purchasing behavior of consumers during the Russian economic crisis. The main results of the study are to identify the objective and subjective factors affecting the behavior of consumers and new trends in consumer behavior that have emerged during the last crisis. These factors should be considered when developing strategies for companies to interact with customers.

Keywords: buying behavior of consumers, social self-awareness, assessment of affordability, price sensitivity, brand loyalty.

Экономический кризис стал для российских потребителей реальностью. Потребители, кроме того, осознали, что эта реальность носит долговременный характер. По данным аналитиков Левада-центра, только 20 % потребителей считают, что кризис продлится еще год или меньше, 23 % считают, что кризис продлится более двух лет, 21 % называют кризис очень продолжительным и считают, что его последствия будут проявляться еще очень долго, 26 % не смогли оценить как долго продлится кризис и насколько глубоким окажется [3]. Кризис уже оказал значительное влияние на социальное самоощущение российских потребителей: опросы свидетельствуют, что

если в феврале 2015 г. 21 % опрошенных респондентов отмечали, что кризис оказал негативное влияние на их семью, то в июне 2016 г. уже 30 % респондентов указали на это обстоятельство [8]. В этой связи представляется интересным проанализировать изменения в покупательском поведении российских потребителей и выявить факторы, которые оказали влияние на эти изменения.

На покупательское поведение значительное влияние оказывает общеэкономическая ситуация. В условиях развития экономики в рамках краткосрочной модели (а именно так развивается в настоящее время российская экономика) российские потребители и до кризиса не строили долгосрочных планов (так, в 2008 г. 36 % респондентов указывали, что «не строят долгосрочных планов на будущее», 33 % не строили даже краткосрочных планов), а в условиях кризиса горизонт планирования стал еще более узким: только 20 % опрошенных в 2016 г. сообщили о том, что планируют свои расходы более, чем на год вперед [10]. Таким образом, в ближайшее время нет объективных оснований предполагать, что произойдет переход к развитию в рамках долгосрочной модели.

Для исследования субъективных факторов, оказывающих влияние на поведение потребителей, обратимся к данным социологических исследований. Сравнительный анализ опросов российских потребителей, проведенных в 2014–2016 гг., позволяет выявить еще одну негативную тенденцию, которая, возможно, окажет влияние на покупательское поведение: ухудшение социального самочувствия потребителей. С 2014 г. субъективная оценка потребительских возможностей постоянно снижается в сторону бедности и крайней бедности. Так, в 2014 г. 12 % опрошенных респондентов выбрали вариант ответа «Нам хватает денег на питание, но не хватает на одежду», 2 % выбрали вариант «Нам не хватает денег даже на питание». В мае 2016 г. доля бедных и крайне бедных по самооценке потребительских возможностей составляла уже более 40 %. Анализ самооценки по критерию возраста показывает, что наиболее значимые изменения претерпела самооценка молодых потребителей (до 25 лет): в 2014 г. только 6 % из них относили себя к бедным, в 2016 г. их доля выросла больше, чем на треть и составила 19 % (для сравнения укажем, что доля респондентов, выбирающих вариант ответа «Мы можем покупать некоторые дорогие вещи, такие,

как холодильник или телевизор, но не можем купить автомобиль» и «Не имеем материальных ограничений» снизилась в этой группе за исследуемый период с 31 до 25 %). В группе потребителей среднего возраста (26–55 лет) количество респондентов, относящих себя к бедным, также значительно увеличилось – с 12 % в 2014 г. до 20 % – в 2016 г. Наиболее стабильной (а точнее стабильно-тяжелой) оказалась ситуация в группе пожилых потребителей – доля респондентов, относящих себя к бедным, не изменилась и составила, как и в 2014 г., 24 % [1].

Необходимо отметить, что снижение самоощущения российских потребителей, зафиксированное в опросах, не совпадает с официальными данными Росстата, в соответствии с которыми в первом квартале 2016 г. отмечено снижение числа бедных по сравнению с тем же периодом 2015 г. На 200 тыс. чел. – до 22,7 млн чел. [9]. Косвенным свидетельством того, что потребители все же беднеют, являются данные исследования Института социального анализа и прогнозирования РАНХиГС, в котором отмечено, что в 2016 г. впервые с 2008 г. доля расходов на продовольственные товары в структуре потребительских расходов российских потребителей превысила 50 % [2].

Анализ исследований потребительского рынка позволяет выделить следующие варианты поведения потребителей на российском рынке в рамках общей стратегии экономии:

- покупка более дешевых товаров (стратегия замещения);
- отказ от покупок или значительное снижение потребления (стратегия избегания);
- изменение структуры покупок (стратегия рационализации).

Это самые распространенные стратегии покупательского поведения в кризис. Помимо этих стратегий можно также выделить поиск дополнительного источника доходов (в виде подработки и пр.), а также расширение использования личного подсобного хозяйства.

В рамках общей стратегии экономии в настоящее время необходимо отметить различные сценарии действий по отношению к разным категориям товаров. Так, большинство потребителей, совершающих покупки товаров повседневного спроса, начиная с 2014 г. и до начала лета 2016 г. заявляли об экономии при приоб-

ретении продуктов питания. Таким образом, определяющим фактором при покупке товаров повседневного спроса является цена. По данным Ромир, в 2015 г. почти 58 % потребителей считали цену определяющим фактором при приобретении продуктов питания, в 2016 г. этот показатель превысил 60 %. Для сравнения приведем данные исследования потребления мясных и колбасных изделий 2009 г., в котором только 44 % опрошенных назвали цену наиболее значимым фактором при покупке колбасных изделий [7].

При этом при приобретении товаров длительного использования, например, бытовой техники и электроники, потребители не экономят, предпочитая приобретать качественную и дорогую технику. На этом рынке потребители готовы отложить покупку на определенный срок вместо приобретения дешевого аналога выбранной модели и копить деньги в течение определенного времени. Респонденты в рамках глубинных интервью заявляли, что не готовы пожертвовать качеством ради экономии при покупке товара, которым планируют пользоваться не один год. Главным критерием при приобретении дорогостоящих товаров длительного пользования является соотношение «цена – качество». Основным способом экономии при приобретении бытовой техники и электроники потребители считают приобретение товара по акции (отметил 61 % опрошенных) или в Интернет-магазине (29 %). [7]

Стратегия экономии не работает также и при покупке товаров для детей. Российские потребители по-прежнему регулярно совершают покупки детских товаров и не экономят на их приобретении. Главным критерием при совершении покупок на этом рынке является качество товара.

Существует ли разница в поведении потребителей в период нынешнего кризиса по сравнению с прошедшим (например, 2008–

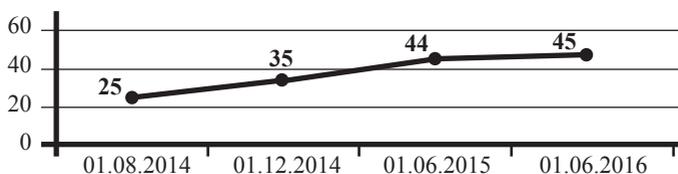


Рисунок 1. Респонденты, заявившие о снижении уровня семейного дохода

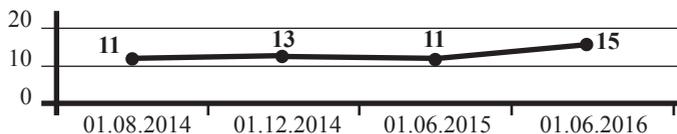


Рисунок 2. Респонденты, которые стали делать более крупные покупки

2009 г.)? Для ответа на этот вопрос обратимся к данным исследований поведения российских потребителей, регулярно проводимых компанией «Nielsen» (рис. 1–3).

Результаты исследования показывают, что о снижении уровня дохода в период с 2014 г. по 2016 г. заявляют все больше респондентов. Эти данные коррелируются с данными вышеуказанных исследований.

Характеризуя в целом поведение потребителей в последние кризисные годы, следует отметить некоторые изменения в их поведении по сравнению с аналогичным периодом прошлого кризиса (2008–2009 г.). Для выявления особенностей поведения потребителей, помимо вышеуказанных исследований, обратимся также к данным исследования «Российский потребитель 2015 г.», проведенного агентством стратегических коммуникаций «ProAct Media» [4]. Проведенный анализ позволяет утверждать, что главное отличие потребительского поведения в нынешний кризис, по сравнению с предыдущим, состоит в том, что при покупке продуктов питания (на приобретение которых около половины российских потребителей тратят основную часть своего дохода) потребители жертвуют качеством товаров и готовы приобрести продукты более низкого качества. При этом необходимо также отметить значительное сокращение объема разовой покупки. Кроме того, потребители перестали сохранять

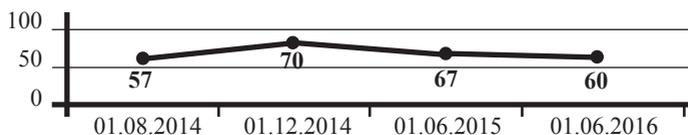


Рисунок 3. Респонденты, которые стали тратить больше на покупку товаров повседневного спроса

лояльность бренду и приверженность привычному рациону питания. Это отличает современную ситуацию от ситуации прошлого кризиса, когда потребители пытались сохранить привычную структуру питания и сокращали только количество приобретаемых продуктов. Таким образом, в отличие от кризиса 2008–2009 гг., нынешний кризис изменил структуру потребления в сторону ухудшения.

В качестве общих тенденций, свойственных и прошлому, и нынешнему кризису, отметим стремление потребителей покупать продукцию более демократичных марок, приверженность промоакциям и ожидание ценовых скидок.

Подводя итог, заметим, что долгосрочный характер текущего экономического кризиса позволяет говорить о формировании новой потребительской реальности – ситуации на потребительском рынке, которую производители и потребители должны принять вне зависимости от своего отношения к ней. Эту реальность в значительной степени определяет замедление общих темпов экономического роста, падение реальных доходов населения и невысокий платежеспособный спрос.

Потребительский спрос остается небольшим до настоящего времени. Однако аналитики UBS в начале августа текущего года отметили некоторое улучшение ситуации на потребительском рынке. В частности они отметили стабилизацию спроса, а также остановку сокращения числа товаров в потребительской корзине.

Таким образом, в качестве главных трендов в поведении потребителей мы выделяем высокую ценовую чувствительность покупателей и ослабление лояльности к брендам. Указанное обстоятельство должны принять во внимание компании, формирующие стратегии поведения на потребительских рынках.

Библиографический список

1. Бедных и зажиточных стало поровну. Исследование Левада-центр. URL: <http://www.levada.ru/2016/04/26/bednyh-i-zazhitochnyh-staloporovnu/> (дата обращения: 26.08.16).
2. Бедных у нас – две трети страны. Исследование Левада-центр. URL: <http://www.levada.ru/2016/04/20/bednyh-u-nas-dve-treti-strany/> (дата обращения: 26.08.16)

3. Достойная бедность. Исследование Левада-центр. URL: <http://www.levada.ru/2016/07/19/dostojnaya-bednost> (дата обращения: 26.08.16).
4. Исследование: Потребительское поведение россиян в 2015 году. URL: <http://proact-media.ru/wp-content/uploads/ProAct-Media-potreb-povedenie.pdf> (дата обращения: 26.08.16).
5. Исследование: Российский потребитель в новых экономических условиях. URL: <http://www.nielsen.com/ru/ru/insights/news/2016/june-2016-crisis-shopper.html> (дата обращения: 26.08.16).
6. *Ищенко Н.* Экономные оптимисты // Ведомости. 2016. 17 августа. № 4140.
7. Кризис качеству жизни не помеха. Исследование Ромир. URL: http://romir.ru/studies/802_1467234000/ (дата обращения: 26.08.16).
8. *Кувшинова О.* Чувствуют, что беднеют // Ведомости. 29 июня. № 4105.
9. Неравенство и бедность. Исследование Росстата. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/poverty/ (дата обращения: 26.08.16).
10. Февральская бедность. Исследование Левада-центр. URL: <http://www.levada.ru/2016/03/14/fevralskaya-bednost/> (дата: обращения: 26.08.16).

И.В. Колодезникова

кандидат экономических наук

доцент кафедры экономической социологии и маркетинга

социологического факультета Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова,

преподаватель Бизнес-школы Московского

финансово-юридического университета МФЮА

И.В. Кузнецова

кандидат экономических наук

доцент кафедры экономической социологии и маркетинга

социологического факультета Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова,

преподаватель Бизнес-школы Московского

финансово-юридического университета МФЮА

E-mail: inna0105@yandex.ru

УДК 349.41

ОСОБЕННОСТИ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ КАДАСТРОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

С.А. Липски

THE FEATURES OF LEGAL REGULATION OF CADASTRAL RELATIONS IN MODERN RUSSIA

S.A. Lipski

Аннотация. В статье рассмотрены законодательные новации 2015–2016 гг. в области кадастровых отношений. Законодательная интеграция кадастрового учета недвижимого имущества и регистрации прав на него стала закономерной, а новые правила кадастровой деятельности и кадастровой оценки являются примером принципиально различных подходов государства к регулированию сравнительно схожих проблем.

Ключевые слова: кадастр, регистрация прав, кадастровая деятельность, оценка.

Abstract. The article considers the legislative innovations 2015–2016 in the sphere of cadastral relations. The legislative integration of cadastral registration of immovable property and registration of rights to it became inevitable. The new rules for cadastral activities and cadastral valuation are examples of fundamentally different approaches to the settlement of relatively similar problems.

Keywords: cadaster, registration of rights, cadastral activities, valuation.

В результате принятия Федерального закона «О государственном кадастре недвижимости» [3] (далее – Закон о кадастре) произошло объединение государственного земельного кадастра с системами учета иных объектов недвижимости (до этого, наряду с земельным кадастром об объектах недвижимости, имелось несколько государственных кадастров – лесной, водный, месторождений и проявлений полезных ископаемых градостроительный и др.) [12, 16].

Закон о кадастре (ч. 1 ст. 1) дал и современное определение «кадастровых отношений» как «возникающих в связи с ведением

государственного кадастра недвижимости (далее – ГКН), осуществлением государственного кадастрового учета недвижимого имущества и кадастровой деятельности». Возникновение последнего вида деятельности стало даже более существенной новацией в сравнении с созданием единого кадастра для земли и иной недвижимости. Так, решение о необходимости создать объединенную систему регистрации недвижимости было принято еще в 1993 г., хотя вплоть до 2007 г. оно и не было реализовано [2; 15; 16].

Введение же нового вида деятельности – кадастровой (ее стали осуществлять кадастровые инженеры) – в числе прочего означало прекращение выполнения в рамках сложившегося за десятилетия института землеустройства работ по межеванию земельных участков и сбору информации, необходимой для их учета.

С одной стороны, это было вполне закономерное решение: землеустроители занимались только земельными участками и не были подготовлены к работе со зданиями, сооружениями, отдельными квартирами.

С другой стороны, всю включаемую в ГКН информацию по способам ее возникновения можно подразделить на три группы:

- специально формируемая для ГКН путем объективных обмеров (информация об их физических параметрах);
- специально формируемая для ГКН путем оценки подлежащих учету объектов (информация об их кадастровой стоимости);
- иная информация, включаемая в ГКН, но существующая вне зависимости от ее востребованности в ГКН (данные о правообладателе, о режиме использования объекта и т.п.).

Информация, отнесенная нами к группам «а» и «б», имеет много общего, однако если первая группа (а, соответственно, и отношения по ее формированию) отнесены к «кадастровым», то вторая группа (оценочная) – нет. Причем, изначально (с 2000 г.) кадастровая оценка охватывала только земельные участки и ее выполняли органы Госкомзема России (а затем – его правопреемников) и находящиеся в их ведении предприятия и организации, а с 2007 г. – независимые оценщики. Регулируется кадастровая оценка не Законом о кадастре, а Федеральным законом от 29 июня 1998 г. № 135-ФЗ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» (с учетом изменений 2010 г.,

когда закон был дополнен гл. III.1. «Государственная кадастровая оценка»), а с 2017 г. – также Федеральным законом от 03 июля 2016 г. «О государственной кадастровой оценке» [3; 4; 5].

Мы же склонны рассматривать и кадастровый учет, и кадастровую деятельность, и кадастровую оценку как сферы деятельности в рамках кадастровых отношений. Все три сферы в 2015–2016 гг. претерпели весьма существенные изменения, причем законодательные новации отражают два принципиально различных процесса:

- поиск наиболее оптимальных вариантов осуществления сравнительно новых видов деятельности (кадастровой и оценочной в отношении недвижимости), обусловленный существенными претензиями к работе, как кадастровых инженеров, так и оценщиков недвижимости;
- многолетнее развитие законодательства (весь постсоветский период), да и практической сферы в направлении объединения кадастра недвижимости и регистрации прав на нее.

К числу основных недостатков в организации кадастровой деятельности (кадастровых работ) следует отнести значительное число случаев отказа в постановке земельных участков на кадастровый учет и рост количества связанных с этим судебных разбирательств [11, с. 18–24]. На устранение указанных недостатков направлены два решения законодателя – это возможность проведения комплексных кадастровых работ (вступившее в силу в 2015 г.) [7], а также изменение статуса кадастрового инженера (вступило в силу с июля 2016 г.) [8].

Особенность комплексных кадастровых работ (далее – ККР) в том, что выполняются они однократно и при этом одновременно охватывают все земельные участки (а также расположены на них здания, сооружения и объекты незавершенного строительства), которые находятся на территории кадастрового квартала. Такая комплексность направлена не только на снижение затрат (благодаря охвату большого числа объектов), но и на сокращение числа кадастровых ошибок, которые, как правило, выявляются при проведении межевых работ в отношении смежных участков. Впрочем, одного лишь законодательного решения о возможности проведения ККР недостаточно. Во-первых, необходимо изыскать источники их финансирования

(кадастровые работы по заказу конкретного гражданина или юридического лица оплачивает заказчик; ККР же финансируются за счет местных бюджетов). Во-вторых, проведению ККР должны предшествовать разработка и утверждение градостроительной и иной планировочной документации.

Более действенным шагом стало введение дополнительных требований к кадастровым инженерам (в части опыта работы, наличия профильного образования, обязательности членства в одной из саморегулируемых организаций таких инженеров [18, с. 9–10; 19, с. 37–42]). При этом общая направленность законодательных изменений предусматривает усиление роли саморегулируемых организаций кадастровых инженеров – эти организации (вместо государственных органов, как ранее) будут проверять знания будущих инженеров, а после сдачи ими экзамена – осуществлять контроль за их деятельностью. Соответственно, государство как бы снимает с себя ответственность за некачественные действия конкретного инженера.

Оценивать эффективность такого решения пока преждевременно, тем более, что в отношении оценщиков недвижимости законодатель пошел совершенно другим путем, предусмотрев передачу полномочий, связанных с определением кадастровой стоимости, от независимых оценщиков к бюджетным учреждениям, создаваемым органами власти субъектов Российской Федерации. Но до 2020 г. будет действовать переходный период, когда возможно проведение оценки как по прежним правилам – независимыми оценщиками, так и силами вновь создаваемых бюджетных учреждений.

Что касается процесса создания единой государственной системы регистрации всех видов недвижимости, то для этого процесса можно провести следующую периодизацию:

- начальный этап земельной реформы (1991–1997 гг.), когда, во-первых, была осуществлена первая попытка включить в кадастр сведения об иных объектах недвижимости и объединить его с регистрацией прав, а во-вторых, уже тогда же стали актуальны не востребуемые в советский период традиционные земельно-кадастровые функции – обеспечение регистрации прав и сделок с землей и налоговой системы;
- раздельное законодательное и организационное развитие систем кадастра (земельного) и регистрации прав на недвижимость;

- именно в этот период (1998–2007 гг.) была сформирована правовая база регистрационно-правовых и кадастровых отношений (соответствующие федеральные законы, дополненные большим числом подзаконных актов);
- создание объединенного ГKN и подготовка к переходу к единой системе госрегистрации недвижимости (2009–2016 гг.) [14, с. 20–25; 10, с. 27–41; 17] – эта работа велась сначала в соответствии с ведомственной концепцией Минэкономразвития России, а затем согласно утвержденной Правительством целевой программе [9];
 - завершение формирования единой (вещной – объект и личной – права на него) системы регистрации недвижимости (2017 г., когда вступает в силу Федеральный закон от 13 июля 2015 г. № 218-ФЗ «О государственной регистрации недвижимости» [1]).

Таким образом, за минувший год законодательство, регулирующее кадастровые отношения, весьма существенно изменилось, причем одна группа новаций (объединение кадастра недвижимости и регистрации прав на нее) отражает уже давно развивавшийся, вполне объективный процесс; тогда как изменения в части кадастровой деятельности и кадастровой оценки, скорее всего, – не последние (даже в среднесрочной перспективе).

Библиографический список

1. Федеральный закон от 24 июля 2007 г. № 221-ФЗ «О государственном кадастре недвижимости» (с послед. дополн. и изм.) // Российская газетка. 2007. 1 августа.
2. Федеральный закон от 29 июля 1998 г. № 135-ФЗ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» // Российская газетка. 1998. 8 августа.
3. Федеральный закон от 22 июля 2010 г. № 167-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» и отдельные законодательные акты Российской Федерации» // Российская газетка. 2010. 26 июля.
4. Федеральный закон от 3 июля 2016 г. «О государственной кадастровой оценке». // Российская газетка. 2016. 6 июля.
5. Федеральный закон от 22 декабря 2014 г. № 447-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О государственном кадастре недвижимости» и отдельные законодательные акты Российской Федерации» // Российская газетка. 2014. 26 декабря.

6. Федеральный закон от 30 декабря 2015 г. № 452-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О государственном кадастре недвижимости» и ст. 76 Федерального закона «Об образовании в Российской Федерации» в части совершенствования деятельности кадастровых инженеров».
7. Федеральный закон от 13 июля 2015 г. № 218-ФЗ «О государственной регистрации недвижимости» // Российская газета. 2015. 17 июля.
8. Указ Президента Российской Федерации от 11 декабря 1993 г. № 2130 «О государственном земельном кадастре и регистрации документов о правах на недвижимость» // Собрание актов Президента и Правительства Российской Федерации. 1993. № 50. Ст. 4868.
9. Постановление Правительства Российской Федерации от 10 июля 2013 г. № 903 «О федеральной целевой программе “Развитие единой государственной системы регистрации прав и кадастрового учета недвижимости (2014–2019 гг.)”». // Собрание законодательства Российской Федерации. 2013. № 42. Ст. 5364.
10. *Варламов А.А.* Правовое обеспечение государственных информационных систем в сфере недвижимости // Имущественные отношения в Российской Федерации. 2010. № 11.
11. *Волков С.Н., Боголюбов С.А., Липски С.А.* Экспертиза и надзор – важные и необходимые звенья землеустройства // Землеустройство, кадастр и мониторинг земель. 2013. № 2.
12. *Жариков Ю.Г.* Новое в законодательстве о кадастре земель и иной недвижимости // Аграрное и земельное право. 2009. № 12.
13. *Липски С.А.* Кадастр и оценка земель в системе земельных платежей. М., 2001.
14. *Липски С.А.* Правовое регулирование кадастровых отношений в постсоветской России: тенденции, проблемы, пути их решения // Нотариус. 2013. № 6.
15. *Липски С.А.* Управление землепользованием и развитие земельно-информационных систем. Вестник Московского университета. Серия 6: Экономика. 2002. № 6.
16. *Липски С.А., Гордиенко И.И., Симонова К.В.* Правовое обеспечение землеустройства и кадастров: учебник. М., 2016.

17. *Липски С.А., Гордиенко И.И., Симонова К.В.* Современные проблемы правового обеспечения землеустройства и кадастров. М., 2014.
18. *Рулева Н.П.* Правовое регулирование кадастровой деятельности // *Международный сельскохозяйственный журнал*. 2016. № 3.
19. *Савенко О.В.* Правовой статус саморегулируемой организации кадастровых инженеров как субъекта гражданских правоотношений // *Законы России: опыт, анализ, практика*. 2011. № 2.

С.А. Липски

*доктор экономических наук, доцент
заведующий кафедрой земельного права Государственного
университета по землеустройству (г. Москва)
E-mail: lipski-sa@yandex.ru*

ОСПАРИВАНИЕ СДЕЛОК ДОЛЖНИКА ВНЕ КОНКУРСНОГО ПРОЦЕССА

Е.В. Былинкина

CONTESTATION DEBTOR'S TRANSACTIONS OUTSIDE THE INSOLVENCY PROCEEDINGS

E.V. Bylinkina

Аннотация. Действующее российское законодательство не предусматривает возможности оспаривания сделок должника, совершенных во вред кредиторам, за рамками дела о банкротстве. Вместе с тем практика показывает, что достаточно часто уже на момент возбуждения исполнительного производства имущество должника намеренно выведено им же из его обладания с целью недопущения обращения на него взыскания. В связи с этим представляется необходимым допустить внеконкурсное оспаривание сделок должника, совершенных во вред кредиторам, и дополнить российское законодательство соответствующими нормами.

Ключевые слова: оспаривание сделок должника, исполнительное производство, банкротство.

Abstract. The current Russian legislation does not provide for the possibility of contestation debtor's transactions concluded to the detriment of creditors, outside the insolvency proceedings. However, practice shows that quite often already at the time of enforcement proceedings the debtor's property intentionally out by him from his possession the levying of execution to avoid repossession of it. In this connection, it is necessary to prevent contestation debtor's transactions made to the detriment of the creditors outside the insolvency proceedings, and to supplement the Russian legislation the relevant rules.

Keywords: contestation debtor's transactions, enforcement proceedings, bankruptcy.

На сегодняшний день в большом количестве случаев на момент возбуждения исполнительного производства имущество должника намеренно выводится им из собственного обладания путем совершения гражданско-правовых сделок, в связи с чем требования кредиторов остаются неудовлетворенными.

Нередко на практике встречаются такие ситуации, когда должники, не имея намерения исполнять свои обязательства перед кредиторами, пытаются путем заключения мнимых и притворных

сделок передать имущество другим лицам (родственникам, подставным организациям) и таким образом избежать обращения взыскания на данное имущество в ходе исполнительного производства.

Стадия исполнительного производства характеризуется хронической недокомпенсацией [14, с. 40–44]. До 2013 г. Федеральная служба судебных приставов публиковала статистику, касающуюся фактически взысканных сумм по исполнительным документам [12].

Таблица 1

Процент взыскания сумм по исполнительным документам

<i>Год</i>	<i>2007</i>	<i>2008</i>	<i>2009</i>	<i>2010</i>	<i>2011</i>	<i>2012</i>
Процент взыскания сумм по исполнительным документам (отношение фактически взысканной суммы к сумме, подлежащей фактическому взысканию)	37,70 %	33,00 %	39,10 %	32,80 %	18,00 %	18,50 %

Данные статистики (*табл. 1*) наглядно демонстрируют, насколько низок процент взыскания сумм по исполнительным документам.

Вывод активов продолжает оставаться одной из основных проблем кредиторов.

Действующее российское законодательство не содержит прямого запрета на совершение сделок, направленных на выведение активов должника с целью причинения ущерба кредиторам. Оспаривание подобных сделок возможно по ст. 10 Гражданского кодекса РФ (далее – ГК РФ) (пределы осуществления гражданских прав), ст. 168 ГК РФ (недействительность сделок, нарушающих требования закона или иного правового акта), ст. 170 ГК РФ (недействительность мнимой и притворной сделок) [1]. Однако, оспаривание сделок, направленных на выведение активов должника с целью причинения ущерба кредиторам, в соответствии со ст. 10, 168, 170 ГК РФ в суде достаточно проблематично. Для того, чтобы признать сделку должника недействительной по данным основаниям, истцу необходимо

представить веские доказательства злоупотребления правом должником при совершении сделки. Для признания факта злоупотребления правом при заключении сделки должно быть установлено наличие умысла у обоих участников сделки (их сознательное, целенаправленное поведение) на причинение вреда иным лицам. Злоупотребление правом должно носить явный и очевидный характер, при котором не остается сомнений в истинной цели совершения сделки (определение Московского городского суда от 29 января 2015 г. № 4г/8-509, постановление Арбитражного суда Московского округа от 16 января 2015 г. № Ф05-15694/2014 по делу № А40-44442/2014, апелляционное определение Пермского краевого суда от 13 апреля 2015 г. по делу № 33-3640, апелляционное определение Пермского краевого суда от 13 апреля 2015 г. по делу № 33-3639). С целью квалификации спорной сделки в качестве недействительной, совершенной с намерением причинить вред другому лицу, суду необходимо установить обстоятельства, неопровержимо свидетельствующие о наличии факта злоупотребления правом со стороны контрагента, выразившегося в заключении спорной сделки (постановление Семнадцатого Арбитражного апелляционного суда от 28 октября 2014 г. № 17АП-12629/2014-ГК по делу № А60-4835/2014, решение Кировского районного суда г. Екатеринбурга 26 февраля 2016 г. по делу № 2-592/16).

В сложившейся ситуации кредиторы могут обратиться к механизму признания должника банкротом. Возбудить дело о банкротстве по российскому законодательству достаточно просто. Федеральный закон от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» (далее – Закон о банкротстве) предусматривает, что процедура банкротства инициируется при наличии формальных оснований: неплатежа установленной в Законе о банкротстве суммы в течение установленного в законе срока [2].

В рамках процедуры банкротства у должника появляются дополнительные возможности, касающиеся оспаривания сделок. Основания и порядок оспаривания сделок перечислены в гл. III.1 Закона о банкротстве. Так, согласно п. 1 ст. 61.2 Закона о банкротстве недействительными могут быть признаны сделки, совершенные при неравноценном встречном исполнении (подозрительные сделки). В соответствии с п. 2 ст. 61.2 Закона о банкротстве могут быть признаны недействительными сделки, совершенные с целью

причинения вреда кредиторам. При этом Законом о банкротстве устанавливаются конкретные презумпции, при наличии которых цель причинения вреда имущественным правам кредиторов предполагается. По ст. 61.3 Закона о банкротстве могут быть признаны недействительными сделки, влекущие за собой оказание предпочтения одному из кредиторов и т.д.

Таким образом, для того, чтобы воспользоваться реальными механизмами защиты прав, кредитору необходимо возбудить дело о банкротстве. Однако, банкротство должника – достаточно дорогостоящее мероприятие, которое может занимать длительный промежуток времени. Кроме того, в процессе ведения дела о банкротстве должника могут выявиться другие кредиторы, которые предъявят свои требования. В результате имущества должника может не хватить для удовлетворения всех требований.

Представляется, что оспаривание сделок, направленных на выведение активов должника с целью причинения ущерба кредиторам, только в рамках банкротства значительно обедняет механизм защиты кредиторов.

На сегодняшний день кредиторы, по существу, имеют только одну возможность оспаривания сделок, направленных на выведение активов должника с целью причинения ущерба кредиторам, за рамками банкротства – по ст. 10, 168, 170 ГК РФ. Однако, как уже было указано, решение данного вопроса в суде довольно проблематично. Длительное время суды негативно относились к возможности оспаривания подобных сделок на основании ст. 10, 168, 170 ГК РФ. Вместе с тем в последние годы в судебной практике наметилась тенденция к изменению данной ситуации.

Возможность признания недействительными сделок, направленных на выведение активов должника с целью причинения ущерба кредиторам, на основании ст. 10 и ст. 168 ГК РФ была отмечена Президиумом ВАС РФ еще в 2008 г. [3], однако в тот период данная практика не получила широкого распространения.

Вопрос о возможности внеконкурсного оспаривания сделок, совершенных в ущерб кредиторам, был поднят в определении Верховного суда РФ от 15 декабря 2014 г. № 309-ЭС14-923 [5]. Направляя дело на новое рассмотрение, Верховный суд пояснил, что сделку во вред кредиторам необходимо рассматривать как злоупотребление

правом. При этом под вредом кредиторам суд понимает воспрепятствование обращению взыскания на имущество и имущественные права по долгам. Интересно отметить, что при новом рассмотрении дела суды первой и апелляционной инстанции вновь отказали в удовлетворении исковых требований.

Отмечая тенденцию к изменению судебной практики по вопросу оспаривания сделок во вред кредиторам, нельзя не отметить очень важное значение Определения Верховного суда РФ от 1 декабря 2015 г. № 4-КГ15-54 (рассматривалась ситуация, при которой должник в период исполнительного производства подарил жене имущество, имея обязательство по уплате денежных средств перед кредиторами). Представляется важным обратить внимание на то, что Верховный суд РФ квалифицировал сделки, направленные на выведение имущества из обладания должника во вред кредиторам, как злоупотребление правом. При этом Верховный суд РФ указал, что для установления наличия или отсутствия злоупотребления участниками гражданско-правовых отношений своими правами при совершении сделок необходимо исследование и оценка конкретных действий и поведения этих лиц с позиции возможных негативных последствий для этих отношений, для прав и законных интересов иных граждан и юридических лиц. На основании изложенного Верховный суд РФ делает вывод, что при решении вопроса о признании сделки недействительной по причине злоупотребления правом необходимо установить:

- наличие или отсутствие цели совершения сделки, отличной от цели, обычно преследуемой при совершении соответствующего вида сделок;
- наличие или отсутствие действий сторон по сделке, превышающих пределы дозволенного гражданским правом осуществления правомочий;
- наличие или отсутствие негативных правовых последствий для участников сделки, для прав и законных интересов иных граждан и юридических лиц; при этом Верховный суд РФ конкретизирует, что одной из форм негативных последствий является материальный вред, под которым понимается всякое умаление материального блага (сюда могут быть включены уменьшение или утрата дохода, необходимость новых расходов); в частности,

злоупотребление правом может выражаться в отчуждении имущества с целью предотвращения возможного обращения на него взыскания;

- наличие или отсутствие у сторон по сделке иных обязательств, исполнению которых совершение сделки создает или создаст в будущем препятствия.

Кроме этого, Верховный суд указал, что исходя из системного толкования п. 1 ст. 1, п. 3 ст. 166 и п. 2 ст. 168 ГК РФ иск лица, не являющегося стороной по сделке, о признании недействительной ничтожной сделки и применении последствий ее недействительности может также быть удовлетворен, если гражданским законодательством не установлен иной способ защиты права этого лица и его защита возможна лишь путем применения последствий недействительности ничтожной сделки. Аналогичная позиция воспроизведена в п. 78 Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 23 июня 2015 г. № 25 «О применении судами некоторых положений раздела I части первой ГК РФ» [3].

Вышеописанная правовая позиция Верховного суда РФ последовательно проводится им и воплощается в последующих судебных решениях. Так, например, направляя дело на новое рассмотрение, Верховный Суд РФ в Определении от 8 декабря 2015 г. № 5-КГ-179 обратил внимание на то, что стороны оспариваемого договора дарения являются близкими родственниками, договор дарения был заключен в период, когда у ответчика имелось обязательство по уплате задолженности в пользу истца, а в результате совершения договора дарения спорное имущество было выведено из массы, на которую может быть обращено взыскание по решению суда, что привело к невозможности его исполнения.

Среди актов судов нижестоящих инстанций также встречаются положительные исходы (решение Хостинского районного суда г. Сочи от 7 апреля 2016 г. по делу № 2-638/2016, решение Кировского районного суда г. Екатеринбурга 26 февраля 2016 г. по делу № 2-592/16, апелляционное определение Московского областного суда от 5 марта 2014 г. по делу № 33-52012014 и др.).

На основании изложенного можно сделать вывод, что проанализированные выше определения Верховного суда РФ имеют крайне важное значение для кредиторов, так как значительно облегчают

борьбу с недобросовестными должниками в условиях отсутствия в Российской Федерации нормативного закрепления возможности оспаривания сделок, совершенных во вред кредиторам за рамками дела о банкротстве. Многие практикующие юристы отмечают, что сложившаяся к настоящему времени обширная судебная практика о квалификации действий субъектов гражданских правоотношений как злоупотребление правом позволяет разумно и объективно разрешать подобную категорию дел даже в отсутствие прямого нормативного регулирования [10, с. 23].

Вместе с тем необходимо отметить, что в перечисленных выше судебных делах обстоятельства довольно явно свидетельствуют о злоупотреблении, о реальной цели должника, направленной на вывод имущества из обладания с целью причинения вреда кредитору (наличие непогашенной задолженности, возбужденного исполнительного производства, отчуждение имущества по безвозмездным сделкам, наличие родственных отношений между сторонами сделки), однако не во всех случаях ситуация столь прозрачна. Имущество может быть выведено должником из собственного обладания незадолго до наступления срока платежа, должник нередко передает имущество лицам, формально с ним не связанным, договоры об отчуждении имущества предполагают формальную, но не фактическую возмездность (например, расчеты с отсрочкой платежа).

Так, например, в деле АО «Коммерчни банк» против ООО «Мегаполис» и ООО «Щербаковский парк» суды первой и апелляционной инстанции отказали в удовлетворении иска о признании недействительным и применении последствий недействительности договора участия в долевом строительстве, в соответствии с которым ООО «Мегаполис» при наличии задолженности перед АО «Коммерчни банк» передало третьему лицу – ООО «Щербаковский парк» – квартиры в многоквартирном доме, построенном на заемные денежные средства. Как следует из материалов дела, между АО «Коммерчни банк» и ООО «Мегаполис» был заключен кредитный договор. В целях обеспечения исполнения ответчиком своих обязательств по кредитному договору между сторонами был заключен договор об ипотеке, на основании которого истцу передан в залог земельный участок (обременение земельного участка ипотекой зарегистрировано в ЕГРП). Имея задолженность перед

АО «Коммерчни банк», ООО «Мегаполис» и ООО «Щербаковский парк» заключили договоры участия в долевом строительстве, в соответствии, с которым ООО «Мегаполис» обязалось передать ООО «Щербаковский парк» часть помещений в построенном комплексе (за 10 дней до ввода в эксплуатацию). Заключив данные договоры, ООО «Мегаполис» уклонился от регистрации ипотеки на данные помещения. В итоге заключение данных договоров привело к нарушению прав АО «Коммерчни банк» на удовлетворение его требований по кредитному договору. В данном деле имеют место обстоятельства, которые свидетельствуют о том, что ООО «Мегаполис» и ООО «Щербаковский парк» не намеревались создавать правовые последствия, соответствующие условиям сделки, что позволяет оспорить их по ст. 10 и 170 ГК РФ:

- по оспариваемой сделке ООО «Мегаполис» произвел отчуждение всех оставшихся помещений, которые на момент подписания не были проданы им физическим лицам;
- сделка была заключена ответчиками незадолго до наступления срока очередного платежа по кредитному договору;
- ООО «Мегаполис» предоставил ООО «Щербаковский парк» полную отсрочку уплаты покупной цены более чем на один год, что не может быть обосновано намерением получить разумную экономическую выгоду;
- сразу после заключения спорной сделки ООО «Мегаполис» перестал осуществлять исполнение обязательств по кредитному договору;
- генеральный директор ООО «Щербаковский парк» является главным бухгалтером ООО «Мегаполис» и в силу своего должностного положения не мог не знать о фактах обременения имущества хозяйствующего субъекта и существовании таких обременений.

Несмотря на наличие условий, свидетельствующих о том, что ООО «Мегаполис» фактически вывел имущество из собственного обладания с намерением не выплачивать кредит, суды первой и апелляционной инстанции не приняли данные доводы во внимание и отказали АО «Коммерчни банк» в удовлетворении исковых требований (см. решение Арбитражного суда Республики Татарстан от 26 ноября 2015 г. по делу № А65-14703/2015 и постановление Одиннадцатого

Арбитражного суда апелляционной инстанции от 18 февраля 2016 г. по делу № А65-14703/2015).

При этом суд апелляционной инстанции в постановлении указал, что истец, прося признания недействительной спорной сделки и заявляя, что она является сделкой по выводу активов, по сути, пытается действовать по правилам, установленным в законодательстве о несостоятельности (банкротстве). Именно там дается право заинтересованным лицам оспаривать сделки по выводу активов. Однако такое право дается кредиторам уже обанкротившегося предприятия, то есть предприятия, которое не способно, что должно быть установлено судом, платить по долгам. Но ООО «Мегаполис» не является банкротом, его неплатежеспособность не подтверждена судебным актом, поэтому у истца нет права обжаловать указанные сделки.

Таким образом, оспорить сделки, направленные на вывод имущества с целью причинения вреда кредиторам в рамках банкротства, было бы вполне реальным, однако оспаривание подобных сделок за рамками дела о банкротстве представляется весьма затруднительным. Связано это с тем, что доказать умысел, направленный на причинение вреда кредиторам, очень сложно. Именно поэтому в Законе о банкротстве предусмотрены специальные основания, при наличии которых сделка может быть признана недействительной. Это особенно важно в тех случаях, когда мы не можем доказать умысел, но обстоятельства совершения сделки заставляют подозревать его наличие с высокой степенью вероятности.

Примеров отрицательной судебной практики по делам об оспаривании сделок должников достаточно много (см, например, определение Московского городского суда от 29 января 2015 г. № 4г/8-509, апелляционное определение Пермского краевого суда от 13 апреля 2015 г. по делу № 33-3639 и др.).

В научной литературе отмечается, что несмотря на наличие норм в российском законодательстве, в соответствии с которыми могут быть оспорены сделки, направленные на предбанкротное отчуждение имущества должника, данные нормы не детализированы, не продуманы с точки зрения их практического применения. В частности, общий характер норм (имеются в виду ст. 10, 168, 170 ГК РФ) не препятствует выводу активов путем совершения сделок с неравноценным встречным исполнением, преференциальных сделок и др.

В сложившейся ситуации представляется целесообразным введение института внеконкурсного оспаривания сделок должника, совершенных во вред кредиторам, и дополнение российского законодательства соответствующими нормами.

Необходимость данного института поддерживается многими учеными и практикующими юристами. Так, например, В.Ф. Яковлев, председатель Совета при Президенте РФ по кодификации и совершенствованию гражданского законодательства, в экспертном заключении от 30 марта 2015 г. № 140-3/2015 отмечает, что «оспаривание сделок, заключенных во вред кредиторам вне процедуры банкротства, – институт, хорошо и давно известный некоторым иностранным правовым порядкам, которые регулируют его законодательно... Известен он был также и дореволюционному российскому праву... Законодательное урегулирование внеконкурсного оспаривания может рассматриваться как целесообразное, поскольку к настоящему времени при полном отсутствии регулирования такого оспаривания в законодательстве судебная практика вынуждена при столкновении с ситуациями вывода должника по исполнительному производству активов искать основание для аннулирования сделки в одной из наиболее генеральных и потому трудных для применения норм ГК РФ – ст. 10... При этом вряд ли приходится сомневаться в распространенности такого явления, как совершение сделок во вред кредиторам» [8].

С.А. Кузнецов предлагает дополнить отечественное гражданское законодательство специальными нормами, посвященными подробному и детальному правовому регулированию института оспаривания кредитором сделок должника, совершенных во вред кредитору [11].

Необходимо отметить, в Российской Федерации имели место попытки урегулировать внеконкурсное оспаривание на законодательном уровне. Так, в 2015 г. На рассмотрении в Государственной Думе Федерального собрания РФ находился законопроект № 711269-6 «О внесении изменений в Федеральный закон «Об исполнительном производстве» [9]. Как указано в пояснительной записке к законопроекту, его целью является закрепление возможности взыскателя (кредитора) в исполнительном производстве требовать признания недействительным сделок должника (в пределах установленных

сроков исковой давности) и возврата ранее отчужденного должником имущества и / или денежных средств. Положения законопроекта фактически воспроизводят положения гл. III.1 Закона о банкротстве, однако предполагается, что использование предлагаемого механизма будет являться менее затратным и приемлемым по срокам исполнения, чем реализация процедуры банкротства должника. Законопроект был отклонен в связи с тем, что в нем присутствуют концептуальные недостатки, которые подробно разъяснены в вышеупомянутом экспертном заключении Совета при Президенте РФ по кодификации и совершенствованию гражданского законодательства от 30 марта 2015 г. № 140-3/2015, а также в решении Комитета по гражданскому, уголовному, арбитражному и процессуальному законодательству от 16 марта 2015 г. № 137 (10) [6], заключении Правового управления аппарата Государственной Думы Федерального собрания РФ от 27 марта 2015 г. № 2.2-1/1493 [5], заключении Комитета по конституционному законодательству и государственному строительству от 6 апреля 2015 г. [14].

Вместе с тем автору статьи представляется необходимым поддержать основную идею законопроекта – урегулировать законодательно внеконкурсное оспаривание.

На основании изложенного представляется возможным сделать вывод о необходимости расширения механизмов защиты прав кредиторов без обращения к процедуре банкротства путем введения института внеконкурсного оспаривания.

Библиографический список

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ (ред. от 3 июля 2016 г., с изм. и доп., вступ. в силу с 1 августа 2016 г.) // Собрание законодательства Российской Федерации. 1994. № 32. Ст. 3301.
2. Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ (ред. от 3 июля 2016 г., с изм. и доп., вступ. в силу с 15 июля 2016 г.) // Собрание законодательства Российской Федерации. 2002. № 43. Ст. 4190.
3. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 23 июня 2015 г. № 25 «О применении судами некоторых положений раздела I части первой Гражданского кодекса Российской Федерации» // Российская газета. 2015. 30 июня. № 140.

4. Заключение Комитета по конституционному законодательству и государственному строительству от 6 апреля 2015 г. URL: [http://asozd2.duma.gov.ru/main.nsf/\(SpravkaNew\)?OpenAgent&RN=711269-6&02](http://asozd2.duma.gov.ru/main.nsf/(SpravkaNew)?OpenAgent&RN=711269-6&02) (дата обращения: 29.08.2016).
5. Заключение Правового управления аппарата Государственной Думы Федерального собрания РФ от 27 марта 2015 г. № 2.2-1/1493. URL: [http://asozd2.duma.gov.ru/main.nsf/\(SpravkaNew\)?OpenAgent&RN=711269-6&02](http://asozd2.duma.gov.ru/main.nsf/(SpravkaNew)?OpenAgent&RN=711269-6&02) (дата обращения: 27.08.2016).
6. Решение Комитета по гражданскому, уголовному, арбитражному и процессуальному законодательству от 16 марта 2015 г. № 137 (10). URL: [http://asozd2.duma.gov.ru/main.nsf/\(SpravkaNew\)?OpenAgent&RN=711269-6&02](http://asozd2.duma.gov.ru/main.nsf/(SpravkaNew)?OpenAgent&RN=711269-6&02) (дата обращения: 30.08.2016).
7. Информационное письмо Президиума ВАС РФ от 25 ноября 2008 г. № 127 «Обзор практики применения арбитражными судами статьи 10 Гражданского кодекса Российской Федерации» // Вестник ВАС РФ, 2009. № 2.
8. Экспертное заключение на проект Федерального закона № 711269-6 «О внесении изменений в Федеральный закон «Об исполнительном производстве»: утв. На заседании Совета при Президенте РФ по кодификации и совершенствованию гражданского законодательства 30 марта 2015 г. № 140-3/2015 // Справочно-правовая система «Консультант плюс». URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=PRJ;n=132413#0> (дата обращения: 23.08.2016).
9. Законопроект «О внесении изменений в Федеральный закон «Об исполнительном производстве» № 711269-6. URL: [http://asozd2.duma.gov.ru/main.nsf/\(SpravkaNew\)?OpenAgent&RN=711269-6&02](http://asozd2.duma.gov.ru/main.nsf/(SpravkaNew)?OpenAgent&RN=711269-6&02) (дата обращения: 23.08.2016).
10. *Божко А.* «Оспаривание актов, совершенных во вред кредиторам вне конкурсного процесса» // БАНКнадзор. 2015. № 1 (5).
11. *Кузнецов С.А.* Основные проблемы правового института несостоятельности (банкротства): монография. М., 2015.
12. Основные показатели деятельности Федеральной службы судебных приставов России. URL: <http://fssprus.ru/indicators/> (дата обращения: 02.09.2016).

13. *Суворов Е.Д.* Банкротство в практике нового Верховного Суда РФ за первый год работы (2014–2015): акты и комментарии. М., 2016.
14. *Шабас В.* «Внеконкурсное оспаривание в исполнительном производстве» // Корпоративный юрист. 2015. № 8.

Е.В. Былинкина

магистр частного права

заместитель заведующего кафедрой

гражданско-правовых дисциплин

Московского финансово-юридического университета МФЮА

E-mail: bylinkina.e@mfua.ru

ПРОТИВОРЕЧИЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА И СУДЕБНОЙ ПРАКТИКИ В СФЕРЕ ГРАЖДАНСКО- ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ СТРАХОВЫХ ОТНОШЕНИЙ

Ж.Ю. Юзефович, И.С. Непомнящая

THE CONTRADICTION OF LEGISLATION AND JUDICIAL PRACTICE IN THE SPHERE OF CIVIL-LEGAL REGULATION OF INSURANCE RELATIONS

J. Yu. Yuzefovich, I.S. Nepomnyashchaya

Аннотация. В статье анализируются положения законодательства и судебной практики по делам в сфере страховых правоотношений. Особое внимание уделяется проблеме страховых выплат в рамках добровольного имущественного страхования. На основе анализа судебной практики приводятся факты необоснованного нарушения принципа свободы договора при осуществлении страхования КАСКО. Рассматриваются обстоятельства, свидетельствующие о нивелировании отдельных положений Гражданского кодекса РФ в деятельности судебных инстанций.

Ключевые слова: страхование, гражданское право, страховая выплата, свобода договора, КАСКО, страховая премия, актуарий, страховщик, страхователь, выгодоприобретатель.

Abstract. The article analyzes the legislation and court practice on cases in the sphere of insurance relations. Special attention is paid to the problem of insurance payments under voluntary property insurance. Based on the analysis of judicial practice, given the facts of unjustified breach of the principle of freedom of contract in the implementation of the comprehensive insurance. Considers circumstances that indicate the leveling of certain provisions of the Civil Code of the Russian Federation in the activity of the courts.

Keywords: insurance, civil law, insurance payment, freedom of contract, hull insurance, insurance premium, an actuary, the insurer, the insured, the beneficiary.

Несмотря на то, что сегодня в отечественном законодательстве институту страхования отводится достаточно много места, существует большое количество вопросов как в сфере теории, так и в правоприменительной практике. В деятельности Верховного Суда РФ все чаще затрагиваются вопросы страхования. Постановления Пленума Верховного Суда РФ и обзоры судебной практики за последние пять лет являются ярким подтверждением указанного факта. Все

обозначенное свидетельствует о том, что страхование – это та сфера, которая нуждается в достаточно глубоком анализе как с позиций теории, так и со стороны правоприменительной практики. Несмотря на наличие большого количества работ, посвященных проблемам теории страховых отношений, в настоящее время еще не создано тех механизмов, которые бы позволяли регулировать указанную сферу без каких-либо коллизий. В этой связи исследование противоречий законодательства и судебной практики в сфере гражданско-правового регулирования страховых отношений представляется достаточно актуальным и своевременным.

В 2013 г. в Постановлении Пленума Верховного Суда РФ «О применении судами законодательства о добровольном страховании имущества граждан» [2] были установлены новые требования к процедуре рассмотрения споров в сфере страхования. Указанные изменения, казалось бы, были продиктованы усилением механизма защиты наиболее «слабой» стороны страхового правоотношения – страхователя / выгодоприобретателя. Тем не менее, как показала правоприменительная практика, подобный подход привел к существенному искажению отдельных норм, регламентирующих отношения по страхованию. В частности, были затронуты основные положения Гражданского кодекса РФ (далее – ГК РФ), предусматривающие такие фундаментальные основы, как принцип свободы договора и принцип автономии воли участников гражданско-правовых отношений.

Конечно, декларативные положения о необходимости повышения эффективности защиты нарушенных или оспариваемых прав, свобод и законных интересов участников гражданских правоотношений в совокупности с соблюдением требований законодательства о добровольном и обязательном страховании имущества граждан – одна из первостепенных задач гражданского судопроизводства. Нельзя переходить черту, разграничивающую механизмы правоприменения, характерные для романо-германской и англо-саксонской правовых систем [3, с 47]. Тем не менее, на сегодняшний день степень значимости судебного прецедента неуклонно растет, что в отдельных случаях приводит к нивелированию смысла кодифицированных нормативных актов.

Так, например, в п. 34 Постановления Пленума Верховного Суда РФ от 27 июня 2013 г. № 20 «О применении судами зако-

нодательства о добровольном страховании имущества граждан» указывается на отсутствие у страховщика права отказать в выплате страхового возмещения в случае, если к управлению автомобилем допущено лицо, не указанное в страховом полисе. В обоснование данного положения заложена позиция, согласно которой ни нормы ГК РФ, ни иным законом не предусмотрено право страховщика отказать в выплате страхового возмещения в случае допущения к управлению застрахованным автомобилем в момент ДТП лица, не указанного в страховом полисе. Следовательно, как полагает Пленум Верховного Суда РФ, включение подобного права страховщика в договор страхования противоречит нормам ГК РФ, и в этой связи учитываться не должно.

Подобная позиция Верховного Суда РФ, по нашему мнению, представляется не вполне корректной по следующим основаниям.

Во-первых, в соответствии со ст. 421 ГК РФ законодатель предусматривает определенные границы свободы договора. Так, условия договора могут быть установлены по усмотрению сторон, кроме случаев, когда содержание соответствующего условия предписано законом или иными правовыми актами. В отношении договоров имущественного страхования, предусмотренных гл. 48 ГК РФ, законодателем регламентирован перечень существенных условий, к которым относятся:

- соглашение об определенном имуществе либо ином имущественном интересе, являющемся объектом страхования;
- соглашение о характере события, на случай наступления которого осуществляется страхование (страхового случая);
- соглашение о размере страховой суммы;
- соглашение о сроке действия договора.

Более того, в ст. 943 ГК РФ предусматривает следующее:

- условия, на которых заключается договор страхования, могут быть определены в стандартных правилах страхования соответствующего вида, принятых, одобренных или утвержденных страховщиком либо объединением страховщиков (правилах страхования);
- условия, содержащиеся в правилах страхования и не включенные в текст договора страхования (страхового полиса), обязательны

- для страхователя (выгодоприобретателя), если в договоре (страховом полисе) прямо указывается на применение таких правил и сами правила изложены в одном документе с договором (страховым полисом) или на его оборотной стороне либо приложены к нему;
- при заключении договора страхования страхователь и страховщик могут договориться о дополнении, изменении или исключении отдельных правил.

Как видно из указанных норм, механизм осуществления прав и обязанностей сторон в договоре страхования реализуется на основе диспозитивного метода регулирования рассматриваемых правоотношений [4, с. 247]. В этой связи, стороны по своему собственному усмотрению могут установить условия договора страхования. Особенно в части содержания прав и обязанностей, а также способа и сроков их реализации и исполнения.

Таким образом, не вполне понятна мотивация и обоснованность установления Пленумом Верховного Суда РФ положения, согласно которому свобода договора как один из основных принципов гражданского права фактически полностью исключается в сфере отношений по договору страхования КАСКО. Здесь налицо ситуация, когда правоприменительная практика в формате судебного прецедента выходит на первый план по сравнению с положениями, установленными законодателем в ст. 421 и 943 ГК РФ. Следовательно, мы имеем конкретную модель, несвойственную нашей системе права. Подобный подход судебных органов к вопросу разрешения споров по страхованию КАСКО скорее типичен для англо-саксонской системы права, в которой главная роль отведена судебному прецеденту.

Более того, подобная избирательная позиция судебных органов, затрагивающая положения ст. 421 ГК РФ, относится лишь к договору страхования. Так, в сфере отношений по займу Верховный Суд РФ признает свободу договора в качестве одного из существенных механизмов, регулирующих отношения между сторонами в рамках договорной конструкции. Иллюстрацией к обозначенному утверждению может служить извлечение из обзора судебной практики Верховного Суда РФ за 2015 г., согласно которому, исходя из положений ст. 421 ГК РФ, ст. 29 Федерального закона «О банках

и банковской деятельности» банк по соглашению с заемщиком наряду с условием о процентах, начисляемых на сумму займа (кредита), вправе включить в кредитный договор условия об уплате заемщиком комиссий за оказание банками каких-либо услуг (совершение действий или операций) в рамках исполнения кредитного договора. Содержание таких условий определяется по усмотрению сторон кредитного договора, кроме случаев, когда иное предписано законом или другими правовыми актами [5].

Во-вторых, как мы указывали выше, в рамках ст. 942 ГК РФ размер страховой суммы является существенным условием договора страхования.

Страховая сумма – это денежная сумма, которая определена в порядке, установленном федеральным законом и (или) договором страхования при его заключении, и исходя из которой устанавливаются размер страховой премии (страховых взносов) и размер страховой выплаты при наступлении страхового случая.

Таким образом, страховая сумма напрямую зависит от размера страховых взносов, а последние, в свою очередь, формируются на основании страховых тарифов.

Страховой тариф – это ставка страховой премии с единицы страховой суммы с учетом объекта страхования и характера страхового риска, а также других условий страхования. Страховщики обязаны применять актуарно (экономически) обоснованные страховые тарифы, которые рассчитываются в соответствии с методикой расчета страховых тарифов. В основу указанной методики положены экономические расчеты на основе статистических данных. Именно расчет страхового тарифа на основании статистических данных, имеющих отношение к конкретному лицу (страхователю или застрахованному лицу) является основной формой деятельности страховых актуариев [1]. Так, например, страховые актуарии осуществляют расчет страхового тарифа применительно к конкретной женщине определенного возраста, имеющей / не имеющей: супруга; несовершеннолетних детей; работы; стажа вождения автомобиля более 10 лет. В данном случае, наличие супруга и несовершеннолетних детей, работы, большого водительского стажа и принадлежности к женскому полу являются теми факторами, которые учитываются при актуарных расчетах страхового тарифа.

Именно на основании обозначенных факторов актуарий рассчитывает процент снижения вероятности наступления страхового случая. Как следствие, снижается тарифная ставка. Таким образом, при одних и тех же условиях страхования взнос, взимаемый, по договору КАСКО с женщины, будет значительно ниже страхового взноса, взимаемого с мужчины. Подобная разница в расчетах обусловлена статистикой, которая показывает, что количество ДТП, совершенных женщинами, гораздо ниже количества ДТП, виновниками которых были водители-мужчины [5].

Следовательно, заключая договор страхования КАСКО, страховщик применяет актуарные расчеты к конкретному лицу, указанному в договоре, с учетом тех характеристик (женат / неженат; стаж вождения; имели ли место ДТП в год, предшествующий заключению договора страхования и т.п.), которые присущи исключительно этому лицу. Именно эти характеристики влияют в дальнейшем на степень вероятности наступления страхового случая и, как следствие, на размер страхового тарифа. На основании же страхового тарифа формируется страховая премия, выплачиваемая страхователем / выгодоприобретателем в пользу страховщика. А как мы уже указывали выше, именно страховая премия является базовой составляющей страховой суммы – существенного условия договора страхования.

Таким образом, можно выстроить следующую логическую цепочку:

- в момент совершения ДТП за рулем находится лицо, не указанное в страховом полисе КАСКО;
- в отношении данного лица, страховщиком не учтены индивидуальные характеристики, которые должны быть положены в основу страхового тарифа;
- с учетом неправильного определения страхового тарифа (вернее его отсутствия) применительно к указанному лицу неправильно определена страховая сумма;
- неправильное определение страховой суммы возникает не по вине страховщика, а именно вследствие действий страхователя / выгодоприобретателя, допустившего к управлению автомобилем лицо, не внесенное в полис КАСКО.

Следовательно, действия страхователя / выгодоприобретателя по допуску к управлению автотранспортным средством лица, не указанного в полисе КАСКО, можно расценивать как определенное нарушение условий договора. В этом случае, страховщик имеет полное право отказать в страховом возмещении.

Полагаем, что обозначенная в настоящей статье позиция, основанная на положениях ГК РФ, позволила бы более легитимно подойти к проблеме страховых выплат по добровольному страхованию. Тем не менее, современная позиция правоприменителя фактически лишает страховщика реализовывать свои законные права в рамках судебного разбирательства.

Конечно, как доктринальное толкование, так и непосредственное применение принципа свободы договора может привести к злоупотреблению правом более «сильной» стороной в договоре страхования – страховщиком. Истории известно достаточно большое количество фактов шиканы в сфере страховых отношений. Тем не менее, столь высокая степень императивности, нашедшая свое отражение в современной судебной практике по отдельным случаям страхования, представляется не вполне обоснованной и приемлемой для отечественной системы права.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 2 ноября 2013 г. № 293-ФЗ «Об актуарной деятельности в Российской Федерации»// Российская газета. 2013. № 249.
2. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 27 июня 2013 г. № 20 «О применении судами законодательства о добровольном страховании имущества граждан» // Российская газета. 2013. № 145.
3. Коваленко Е.Н. Роль судебного решения в процессе правового регулирования // Порядок общества и правовой нигилизм: межвузовский научный сборник. Ростов н/Д., 2008.
4. Непомнящая И.С. К вопросу о практике применения ст. 944 Гражданского кодекса Российской Федерации // Актуальные проблемы гражданского права и гражданского процесса: сборник научных статей по итогам межрегиональной научно-практической конференции. Волгоград, 2007.

5. Обзор судебной практики Верховного Суда Российской Федерации № 2 (2015) // Бюллетень Верховного Суда РФ. 2015. № 10.

Ж.Ю. Юзефович

*кандидат юридических наук, доцент
доцент кафедры гражданского и трудового права,
гражданского процесса Московского университета МВД России
им. В.Я. Кикотя
E-mail: zhannayuzefovich@yandex.ru*

И.С. Непомнящая

*кандидат юридических наук
доцент кафедры гражданско-правовых дисциплин
Волгоградской академии МВД России
E-mail: nepomnish@yandex.ru*

ДОГОВОР ВОЗМЕЗДНОГО ОКАЗАНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ: ПРОШЛОЕ, НАСТОЯЩЕЕ, БУДУЩЕЕ

С.Т. Меликсетян

THE CONTRACT OF COMPENSATED RENDERING OF EDUCATIONAL SERVICES: PAST, PRESENT, FUTURE

S. T. Meliksetyan

Аннотация. В настоящей статье рассматривается история становления договора возмездного оказания образовательных услуг в различные исторические периоды. Также в рамках настоящей статьи рассматривается правовая природа договора возмездного оказания образовательных услуг.

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

Abstract. This article discusses the history of the formation of the contract of compensated rendering of educational services in different historical periods. Also as part of this article examines the legal nature of the agreement for provision of educational services.

Keywords: education, contract on rendering paid educational services, educational services, educational establishment, training.

Договор возмездного оказания услуг уходит своими корнями в глубокое прошлое. Так, возмездное оказание услуг, в том числе образовательных, было известно уже в классическом римском праве, однако конкретные виды договоров, регламентирующих возмездное оказание конкретных услуг, отсутствовали. Возмездное оказание услуг регламентировалось договором найма услуг (*locatio-conductio operarum*), в соответствии с которым нанявший (*locator*) принимал на себя обязательство исполнить в пользу нанимателя (*conductor*) определенные услуги, а наниматель принимал на себя обязательство оплаты этих услуг в виде вознаграждения, установленного договором.

Во времена Киевской Руси обучение носило индивидуальный характер, однако письменные договоры оказания возмездных образовательных услуг отсутствовали, а оплата обучения зачастую производилась в натуральной форме.

Наивысшего расцвета возмездное оказание образовательных услуг достигло в XVIII–XIX вв., когда платное обучение являлось неотъемлемым элементом российского образования. В этот период в России были распространены две формы образования:

- школы предназначались для обучения детей представителей всех сословий, кроме знати;
- домашнее обучение распространялось исключительно на детей представителей знати.

Существующие в этот период времени школы были частными. Обучение осуществлялось священниками и духовными лицами, оплата труда которых производилась натуральными продуктами.

Существенные изменения в системе образования произошли в эпоху царствования Петра I. Это было обусловлено, прежде всего, развитием торговли и промышленности, созданием регулярной армии и флота, а также формированием принципиально новых структур бюрократического аппарата. Такие существенные изменения обуславливали необходимость подготовки значительного числа квалифицированных специалистов. В этот период в России были созданы первые государственные школы, а также была предпринята попытка создания государственной системы образования.

В советский период оказание образовательных услуг не являлось предметом рассмотрения наукой гражданского права, а следовательно, правоотношения, складывающиеся в процессе получения образования, не регламентировались нормами гражданского права. Обеспечивая бесплатность получения образования, государство самостоятельно регламентировало перечень как самих образовательных учреждений, так и услуг, оказываемых данными учреждениями. В этой связи государством устанавливался запрет на оказание платных образовательных услуг.

Возобновилось возмездное оказание образовательных услуг в 1990-х гг., когда появились не только образовательные услуги на возмездной основе, оказываемые в государственных образовательных учреждениях высшего профессионального образования, но и образовательные учреждения высшего профессионального образования, оказывающие образовательные услуги исключительно на возмездной основе.

Сегодня возмездное оказание образовательных услуг имеет широкое распространение. Это обусловлено множеством причин, среди которых можно выделить недостаток бюджетного финансирования образовательных учреждений высшего профессионального образования, ежегодное сокращение бюджетных мест и др. [1, с. 104–107].

Как и любой иной вид услуг, оказание образовательных услуг регламентируется договором, в соответствии с которым одна сторона – высшее учебное заведение – обязуется предоставить определенные услуги по реализации образовательной программы высшего профессионального образования другой стороне, а другая сторона – студент – обязуется выполнять все виды занятий, предусмотренных учебным планом и образовательной программой, соблюдать устав и правила внутреннего распорядка высшего учебного заведения, а также своевременно осуществлять оплату за оказанные услуги в размере и порядке, предусмотренном договором. Из данного определения следует, что исполнителями договора возмездного оказания образовательных услуг являются высшее учебное заведение с одной стороны и студент – с другой. Из этого следует, что договор носит двусторонний характер, а, следовательно, каждая из сторон договора наделена правовым статусом, то есть имеет права и обязанности корреспондирующего характера. Это означает, что праву одной стороны корреспондирует обязанность другой стороны и наоборот.

Для договора возмездного оказания образовательных услуг характерно наличие предмета договора – образовательных услуг. Различают две группы образовательных услуг:

- первую группу образуют непосредственно образовательные услуги, то есть услуги по организации учебного процесса;
- вторую группу образуют услуги, сопутствующие образовательной деятельности, например, пользование библиотечным фондом высшего учебного заведения и др.

Ввиду того, что Россия развивается по западному пути развития, следует предположить, что договор возмездного оказания образовательных услуг получит дальнейшее распространение [2, с. 440–446].

Мы полагаем, что несмотря на широкомасштабное распространение, договор возмездного оказания образовательных услуг

нуждается в совершенствовании. Прежде всего, необходимо разработать и принять на законодательном уровне нормативные правовые акты, нормы которых будут направлены на регламентацию договора возмездного оказания образовательных услуг. Данная мера необходима потому, что нормативные правовые акты, действующие в сфере возмездного оказания образовательных услуг в настоящее время, практически не регламентируют правоотношения, складывающиеся в процессе оказания образовательных услуг на возмездной основе.

Библиографический список

1. *Кузубецкий А.Н.* Образовательное право. М., 2015.
2. *Шкатулла В.И.* Образовательное право России: учебник для вузов. М., 2016.

С.Т. Меликсетян

*аспирант Московского финансово-юридического
университета МФЮА*

E-mail: 1991-smt@mail.ru

КРИМИНАЛИСТИЧЕСКАЯ КОНЦЕПЦИЯ ТЕОРИИ РАССЛЕДОВАНИЯ НАЛОГОВЫХ ПРЕСТУПЛЕНИЙ

В.М. Прошин, А.М. Кустов

TO THE QUESTION OF THE CONCEPT OF CRIMINALISTIC INVESTIGATION OF TAX CRIMES

V.M. Proshin, A.M. Kustov

Аннотация. В статье авторы описали основные признаки, структуру и содержание криминалистической научной концепции расследования налоговых преступлений.

Ключевые слова: налоговые преступления, научная концепция, структура концепции, форма и содержание концепции.

Abstract. In the article the authors described the basic characteristics of the structure and content of criminalistic concept of tax crime investigation.

Keywords: tax crimes, scientific concept, the structure of the concept, the form and content of the concept.

Научная концепция – это, на наш взгляд, совокупность руководящих идей, система взглядов на определенное явления в обществе.

Форма концепции отражается или выражается в ее структуре.

Структура любой криминалистической концепции, в том числе и концепции расследования налоговых преступлений, состоит из следующих элементов:

- система самой концепции;
- объект и предмет исследования; элементы концепции (положения правового и криминалистического обеспечения расследования);
- место концепции в системе научного знания;
- теоретическое и практическое значение концепции для криминалистической теории и практики.

Объектом рассматриваемой концепции является преступная деятельность субъекта, деятельность уполномоченных органов по расследованию налоговых преступлений и деятельность по преодолению (нейтрализации) противодействия расследованию, а предметом концепции – закономерности расследования преступлений.

Объект и предмет теоретической концепции в определенной степени определяет и ее систему.

Ученые-правоведы определили, что основное содержание в системе концепции расследования преступлений составляют научно обоснованные и апробированные на практике теоретические положения, касающиеся организации расследования, выбора и применения технико-криминалистических средств и криминалистических приемов, с учетом специфических условий деятельности.

Совокупность положений криминалистического обеспечения формирует основу криминалистической методики.

При этом содержание концепции теории расследования преступлений значительно шире, чем криминалистическая методика.

Она является лишь одной из ее составляющих частей, ибо кроме методики, в содержание концепции входят научные положения о правовом обеспечении, организации расследования преступлений и т.д.

В юридической литературе организация расследования рассматривается как составная часть криминалистической методики, подразумевая при этом традиционные мероприятия, выполняемые в рамках расследования отдельного уголовного дела, как то планирование расследования, обеспечение руководства следственно-оперативной группой, подборка нормативного материала и иные организационные мероприятия по уголовному делу.

Поэтому, на наш взгляд, отдельные положения организации расследования преступлений входит в содержание основы криминалистической методики и, соответственно, в научную концепцию.

Таким образом, исходя из вышеизложенного, содержание концепции теории расследования налоговых преступлений, по нашему мнению, выражается в системе концепции, в которую входят следующие идеи и теоретические положения:

- теоретические положения об объекте и предмете концепции;
- теоретические положения правового и процессуального обеспечения расследования налоговых преступлений;
- теоретические положения криминалистического обеспечения, включая и положения родовой методики расследования налоговых преступлений;
- теоретические положения по организации расследования налоговых преступлений;
- понятийный аппарат, язык концепции.

Положения правового обеспечения расследования как элементы данной теоретической концепции предполагает, прежде всего, адекватное разрешение уголовно-правовых и процессуально-правовых проблем, возникающих при расследовании.

Положения организации расследования преступлений включает в себя научные выводы и идеи управленческого характера, касающиеся системы расследования преступлений, его ресурсного, информационного обеспечения, организации расследования отдельных видов и подвидов преступлений.

Сюда входят порядок формирования следственно-оперативных групп, материально-техническое и тыловое обеспечение деятельности следственных органов, организация взаимодействия с другими правоохранительными органами, использования специальных познаний и т.д.

Совокупность теоретических положений по этим вопросам представляет собой управленческий элемент концепции теории расследования налоговых преступлений.

Положения родовой криминалистической методики как составной элемент концепции расследования налоговых преступлений состоит, по нашему мнению, из двух компонентов: информационной модели налогового преступления и прикладной (практической) модели расследования преступлений.

Родовая методика относится к числу новых методик и состоит из совокупности частно-методических криминалистических рекомендаций большой степени общности, охватывающих несколько подвидов преступлений.

В данном случае речь идет о комплексе частно-методических криминалистических рекомендаций по осуществлению расследования разновидных (подвидовых) налоговых преступлений.

Характеризуя подобные методики как комплексы частно-методических криминалистических рекомендаций, ученые полагали, что такие комплексы отличаются от традиционных частных криминалистических методик и своей структурой, и своим содержанием.

В сущности, они должны состоять из характеристики основания комплекса (условий преступного посягательства, группы субъектов преступлений и т.п.) и раскрытия тех особенностей методики расследования, которые обусловлены данной характеристикой и в которых она проявляется.

При этом комплекс частно-методических криминалистических рекомендаций большой степени общности, охватывающих несколько подвидов и даже видов преступлений, должен содержать описание частных проявлений общих закономерностей из числа тех, которые изучает криминалистическая наука в целом.

В криминалистической методике частными проявлениями являются закономерности функционирования общего метода расследования преступлений как метода практической деятельности.

Общей метод расследования налоговых преступлений предлагает направления и пути решения уголовно-правовых и уголовно-процессуальных проблем с учетом потребностей практики выявления и расследования налоговых преступлений, и в силу этого имеющее важное значение, как для развития криминалистической методике, так и для всей криминалистики в целом.

Используя общей метод расследования преступлений, криминалистическая практика способна максимально адаптировать научные положения и рекомендации криминалистической методике к особенностям и условиям выявления и расследования налоговых преступлений.

Таким образом, сама методика становится адаптированной к соответствующему эмпирическому материалу и криминалистическим частно-методическим рекомендациям большой степени общности.

Анализируя вышесказанное, можно утверждать, что объединенные объектом и предметом познания, идеи и теоретические положения (о правовом обеспечении, организации и методике расследования налоговых преступлений) представляют собой целостную самостоятельную криминалистическую концепцию теории расследования налоговых преступлений.

Концепция теории расследования налоговых преступлений имеет как научное, так и практическое значение.

Она позволяет объединить вышеперечисленные идеи и научные положения в единую систему, что в свою очередь, позволяет выявить неисследованные вопросы и системно разрешать возникающие проблемы.

Для практики данная концепция важна тем, что она вооружает следователей научно обоснованными рекомендациями об организации следственной деятельности, а также методикой ее проведения.

Таким образом, криминалистическую концепцию теории расследования налоговых преступлений можно определить как имеющую важное научное и практическое значение комплексную, междисциплинарного характера целостную теоретическую систему, объединяющую совокупность идей и теоретических положений о специфических закономерностях, проявляющихся в сфере правового и криминалистического обеспечения, а также об организации и методике расследования вышеуказанных преступлений.

В.М. Прошин

*кандидат юридических наук, доцент
декан юридического факультета
Международного Славянского института (г. Москва)*

А.М. Кустов

*доктор юридических наук, профессор, заслуженный юрист РФ,
академик РАЕН
заведующий кафедрой криминалистики и уголовного права
Российского химико-технологического университета
им. И.Д. Менделеева, профессор кафедры управления
органами расследования Академии управления МВД РФ
e-mail: amkustov@bk.ru*

**НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ КОНЦЕПТУАЛЬНО-ДОКТРИНАЛЬНОЙ,
МОРАЛЬНО-ЭТИЧЕСКОЙ И ПРАВОВОЙ ОСНОВ
ОРГАНИЗАЦИИ ПРАВООХРАНИТЕЛЬНЫХ ОРГАНОВ
В РОССИИ**

С.А. Шестаков, М.М. Мухлынина

**SOME ASPECTS OF THE CONCEPTUAL-DOCTRINAL,
ETHICAL, MORAL AND LEGAL BASIS
FOR THE ORGANIZATION OF LAW ENFORCEMENT
IN RUSSIA**

C.A. Shestakov, M.M. Mukhlynina

Аннотация. Представленная статья посвящена анализу некоторых аспектов концептуально-доктринальной, моральной, этической и правовой основ организации системы правоохранительных органов в современной России, представлены и проанализированы особенности современной политики российского государства в данной сфере.

Ключевые слова: политика, системы правоохранительных органов, сфера внутренних дел, мораль и право.

Abstract. The article is devoted to analysis of some aspects of the conceptual-doctrinal, moral, ethical, and legal foundations of the organization of law enforcement in modern Russia, are presented and analyzed features of modern policy of the Russian state in this sphere.

Keywords: policy, systems, law enforcement, internal Affairs, morality and law.

Мораль и право, а также их взаимодействие является одной из актуальных тем практической теории права. Изучаемая тема находится в центре внимания исследователей самого разного плана и раскрывается в каждую эпоху по-своему, так как занимает центральное место в системе общественного мировоззрения. Мораль и право во все исторические периоды изменялась, и сейчас они находятся в переходном состоянии, что предполагает необходимость этического и правового анализа, осмысления взаимодействия морали и права как социальных регуляторов общества, лежащих в основании его совершенствования. Современное российское общество – это динамически развивающаяся разноуровневая система. В этом

же аспекте важен разговор о реформировании и организации правоохранительных органов в России XXI в.

Правовой основой организации и деятельности всей системы органов МВД является ряд нормативно-правовых актов, важнейший – Указ Президента РФ от 1 марта 2011 г. № 248 «Вопросы МВД Российской Федерации», где в Положении о МВД РФ. Отметим, что недавно руководство страны наметило большую реформу системы органов МВД (Указ Президента РФ от 5 апреля 2016 г. № 156) [1]. В систему органов МВД в настоящее время были введены ФСКН и ФМС, которые вошли в систему в виде двух управлений – Главное управление по вопросам миграции и Главное управление по контролю за оборотом наркотиков (данные органы введены Указом Президента РФ от 5 апреля 2016 г. № 156).

Важное значение для развития и нормального функционирования системы правоохранительных органов в России является четкая реализация запланированных нововведений.

В качестве одного из основных направлений реализации функций Министерства внутренних дел Российской Федерации является очень качественная и серьезная работа над содержательной частью нормативно-правовых актов, которые лягут в основу деятельности реформируемых правоохранительных органов. Быстр и динамичен процесс социальных преобразований всех сфер жизни общества. Формирование четкой и предельно выверенной системы правоохранительных органов важно и с моральной и этической точек зрения, так как на данном этапе обществу присущ переходный характер, который представлен переоценкой ценностей, приводит к замене одних норм другими. В условиях модернизации и развития общества этический анализ взаимоотношения морали и права ставит цель утвердить определенные нравственные ценности и наметить пути реализации общественно полезного порядка. На современном этапе этика социально ориентирована и стремится в сфере научной рефлексии отражать происходящие процессы общественной жизни, что способствует прогнозированию нравственной жизни социума в целом.

Реформируя систему правоохранительных органов в России, представляется актуальным и конкретизация некоторых понятий, четкого определения которых законодатель не представил.

Так, например, в законодательстве отсутствует легальное определение понятия «сфера внутренних дел», п. 1 говорит о том, что МВД РФ – это федеральный орган исполнительной власти, осуществляющий функции по выработке и реализации государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере внутренних дел, а также контролем за оборотом психотропных веществ и наркотических средств, в сфере миграции, а также правоприменительные функции по федеральному гос. контролю в данных сферах [1].

Необходимо предложить несколько авторских определений таких понятий, как «сфера внутренних дел», «правоохранительная деятельность» и др.

Правоохранительная деятельность – это специфическая деятельность уполномоченных государственных и негосударственных органов и иных лиц, реализующих правоохранительные функции, направленная на охрану безопасности государства и личности, процесса правопорядка, от преступных посягательств, и связана с применением мер государственно-правового принуждения.

Таким образом, правоохранительная деятельность направлена на обеспечение национальной безопасности РФ, в частности, одного из самых важных направлений – это борьба с преступностью. Как отмечают исследователи, в настоящее время преступность, в особенности ее наиболее опасная разновидность – организованная преступность – все более приобретает системные качества и реалии, возможность влияния на общественные отношения в политике, праве, создавать «зоны преференций» и «безнаказанности», активно наступать на ту часть общества, которая ориентирована на право и закон [8, с. 79].

Но актуальность охраны права выходит далеко за рамки борьбы с преступностью и нарушениями общественного порядка. В современном правовом государстве право должно охраняться не только от явно недопустимых актов беззакония. Невозможны любые проявления противоправных действий, попытки ущемлять субъектов в законных притязаниях на блага, умалять любые права и законные интересы граждан, государственных и негосударственных организаций [3, с. 9.]. И поэтому, четкая, слаженная, выверенная до мелочей работа всей системы правоохранительных органов в нашей стране представляется задачей первостепенной важности.

Понимая сложность функционирования системы ОВД, необходима серьезная подготовительная работа перед проведением таких реформ. Согласимся с авторитетным мнением коллег, что резервы повышения эффективности системы и деятельности МВД России будем искать не в коренной ломке устоявшейся и дающей положительный результат организационной структуры за счет оптимизации работы управленческого аппарата, сокращения его численности и усиления подразделений, борющимися с преступностью, внедряя в их практику работы новейших технических средств – здесь мы все еще отстаем от Запада, там давно поняли, что дешевая полиция слишком дорого стоит, поэтому профессия полицейского хорошо оплачиваема и престижна. Пока у нас не будет конкурса в десять-пятнадцать человек на должность рядового полиции (средняя цифра кандидатов в полицейские в западных странах, а в отдельных городах США она доходит до четырехсот человек), самые революционные реформы организационной структуры не дадут положительных результатов [2, с. 262].

Слишком многие страны хотели бы видеть российское государство слабым и беспомощным, чтобы подешевле использовать наши природные ресурсы, решать свои проблемы за наш счет. Однако частые реформы опасны своей непродуманностью. Никто из развитых государств современного мира не заинтересован в сильной России, которая невозможна без эффективно действующей системы обеспечения национальной безопасности, что зависит от качественной работы всех элементов полицейской системы [6, с. 263].

Социальные, экономические и политические реформы, происходящие в настоящее время в РФ, сопровождаются изменениями в социальных ориентациях населения, и все это происходит на фоне роста экологической преступности [4, с. 146.]. Одним из выходов из сложной сложившейся ситуации мы видим создание и актуализацию работы специального подразделения МВД – экологической полиции. В истории России уже предпринимались попытки создать данное ведомство. В нашей истории в 1990-х гг. в некоторых городах существовали подразделения МВД, которые были призваны помогать населению решать проблемы с несанкционированными свалками, загрязнением рек и водоемов,

загрязнением атмосферного воздуха, вырубкой деревьев и другими подобными вопросами. Такие объединения назывались тогда экологической милицией, и это был эксперимент. К сожалению, со временем они были расформированы по причине происходящих в стране политических событий и целого ряда других причин. Современная экологическая ситуация в нашей стране по-прежнему вызывает серьезные опасения – это загрязнение атмосферного воздуха, почвы и воды, вырубка лесов, пожары в лесах, несанкционированные свалки и т.д. Чтобы решить эти проблемы, необходимо усиление прокурорского надзора [6 с. 128], а также создание специального подразделения МВД – экологической полиции. Тем не менее, эта тема требует отдельного исследования.

Разумеется, применяемые в ходе осуществления правоохранительной деятельности юридические меры воздействия должны строго соответствовать предписаниям закона. Только качественный закон может служить основанием применения конкретной меры воздействия и определять ее содержание. Особый интерес для нас представляет вопрос взаимодействия морали и права, который обосновывается в проблемном аспекте, применительно к современной правовой практике. Для правоохранительной службы первоначально важно то, что государственные служащие правоохранительных органов реализуют полномочия в установленном только законом в порядке, с соблюдением определенных процедур. Взаимодействие морали и права, как проблема исследования, на современном этапе развития общества заключается в отсутствии морально-правовой системы действий в решении социальных проблем.

Отметим, что правоохранительная служба осуществляется не любыми возможными способами, а только с помощью юридических мер воздействия, к которым относятся меры государственного принуждения, конечно, регламентируемые законом. Среди мер юридического воздействия важное место занимают меры предупреждения противоправных действий, их профилактики, возможной только в установленных законом пределах. Эффективность системы управления в значительной степени зависит от организации контроля, который является важнейшим инструментом и элементом управления [5, с. 60].

Таким образом, какой бы аспект организации правоохранительных органов в России мы не рассмотрели: концептуально-

доктринальный, моральный, этический или правовой – вывод напрашивается только один – сильная Россия невозможна без правильно организованной четко функционирующей системы правоохранительных органов.

Библиографический список

1. Указ Президента Российской Федерации от 1 марта 2011 г. № 248 (ред. от 30 июня 2016) «Вопросы МВД Российской Федерации» (вместе с «Положением о МВД») // СЗ РФ. 2011. № 10. Ст. 1334; 2013. № 3. Ст. 177.
2. *Быков А.В., Т.В. Кикоть-Глуходедова Т.В.* Полицейская система современного демократического государства: монография. М., 2012.
3. *Гуценко К.Ф., Ковалев М.А.* Правоохранительные органы. М., 2002.
4. *Мухлынина М.М.* Надзор за исполнением законодательства в сфере экологии органами прокуратуры // Актуальные проблемы обеспечения национальных интересов Российской Федерации в информационной сфере: доклады и сообщения на научно-практической конференции, г. Москва, 08.09.2015 г. / под ред. Н.Н. Куняева. М., 2015.
5. *Мухлынина М.М.* Общественная опасность экологических преступлений // Актуальные проблемы уголовной политики: история, современность и перспективы: труды международной научной конференции. М., 2016.
6. *Пожидаев С.Г.* Организация деятельности территориальных органов МВД России: учебное пособие. М., 2016.
7. Становление социального контроля преступности – одна из предпосылок решения социально-экономических проблем: материалы «круглого стола» // Государство и право. 1999. № 9.

С.А. Шестаков

*аспирант Московского университета государственного управления
E-mail: sergey_shestakov_90@mail.ru*

М.М. Мухлынина

*кандидат юридических наук
доцент кафедры государственно-правовых дисциплин
Московского финансово-юридического университета МФЮА*

ПРОТИВОДЕЙСТВИЕ ТОРГОВЛЕ ЛЮДЬМИ: СООТНОШЕНИЕ РОССИЙСКОГО УГОЛОВНОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА И МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ

С.Ю. Юшенкова

THE COUNTER-TRAFFICKING: THE RATIO OF THE RUSSIAN CRIMINAL LEGISLATION WITH INTERNATIONAL STANDARDS

S.Yu. Yushenkova

Аннотация. В настоящей статье автор анализирует соответствие действующей уголовно-правовой нормы об ответственности за торговлю людьми по УК РФ международным стандартам противодействия данному виду транснациональной преступности, а также приводит предложения по совершенствованию уголовно-правовых мер борьбы с торговлей людьми.

Ключевые слова: торговля людьми, транснациональная преступность, конвенционные преступления, преступления международного характера, эксплуатация.

Annotation: in the present article the author analyzes compliance of the existing criminal precept of law about responsibility for human trafficking under the Criminal Code of the Russian Federation to the international standards of the counteraction given to a type of transnational crime and also gives suggestions for improvement of criminal and legal measures of fight against human trafficking.

Keywords: human trafficking, transnational crime, conventional crimes, crimes of the international character, exploitation.

Группу преступлений, образующих торговлю людьми, в научной литературе относят к преступлениям международного характера. В юридической литературе такие преступления именуют по-разному: международные уголовные преступления [1, с. 69], конвенционные преступления [8], транснациональные преступления [9, с. 372], преступления международного характера [11, с. 36], уголовные преступления международного характера [6]. По мнению В.Н. Панова, различия в приведенных синонимичных понятиях носят лишь терминологический характер. Под данными преступлениями он понимает осложненные иностранным элементом общеуголовные преступления, с одной стороны, посягающие на внутринациональный

порядок, а с другой – затрагивающие интересы других государств или международного сообщества [12, с. 69].

В юридической науке не существует однозначного подхода к определению сущности преступления международного характера. Так, В.А. Номоконов раскрывает это понятие как деяние, посягающие на нормальные отношения между государствами, наносящие ущерб мирному сотрудничеству в различных областях отношений, организациям и гражданам, и наказуемые согласно нормам, установленным в международных договорах [5, с. 36].

Под преступлением международного характера академик В.Н. Кудрявцев понимает предусмотренные международными договорами не относящиеся к преступлениям против мира и безопасности человечества деяния, посягающие на нормальные отношения между государствами, наносящие ущерб мирному сотрудничеству государств в различных сферах общественных отношений, гражданам и организациям, и наказуемые одновременно как нормами международных договоров, так и нормами национального права, установленными в соответствии с этими договорами [10, с. 149].

Конституция Российской Федерации является гарантом приоритета норм международного права над внутренним законодательством (ч. 4 ст. 1 Конституции РФ)[1]. Отсюда следует, что на территории Российской Федерации действуют нормы и положения конвенций и деклараций, которые запрещают торговлю людьми.

Организацией объединенных наций в 2000 г. была принята Конвенция против транснациональной организованной преступности и дополняющий ее протокол «О предупреждении, пресечении торговли людьми, особенно женщинами и детьми, и наказании за нее». Указанные документы подчеркивают транснациональный характер торговли людьми. Следовательно, мировое сообщество должно признать необходимость сотрудничества государств-участников в противодействии торговле людьми [5].

Ратификация в 2004 г. Конвенции ООН против транснациональной преступности и дополняющего ее протокола обязала Российскую Федерацию выполнить ряд действий по предупреждению и пресечению торговли людьми путем включения соответствующих уголовно-правовых норм в национальное законодательство [15]. Именно эта задача была решена Федеральным законом 2003 г.

«О внесении изменений и дополнений в Уголовный кодекс Российской Федерации» [4], который установил уголовную ответственность за торговлю людьми и использование рабского труда – ст. 127.1 и ст. 127.2 Уголовного кодекса РФ (далее – УК РФ) соответственно.

Определение торговли людьми, предусмотренное УК РФ в целом соответствует понятию, закрепленному в вышеуказанном Протоколе ООН. Однако дефиниция ст. 127.1 УК РФ все же содержит некоторые расхождения и несоответствия международным стандартам в области противодействия торговле людьми. При конструировании положений ст. 127.1 УК РФ российский законодатель перенес во внутригосударственное право международно-правовую норму, а именно ст. 3 Протокола ООН «О предупреждении и пресечении торговли людьми» без ее существенных изменений. В результате этого диспозиция анализируемой нормы оказалась неадаптированной к особенностям и традициям российского национально права, правилам законодательной техники, нормам русского языка. Вследствие этого в правоприменительной деятельности возникают трудности объективной уголовно-правовой оценки деяний, связанных с торговлей людьми.

Согласно уголовному законодательству России торговля людьми понимается как купля-продажа человека, иные сделки в отношении человека, а также совершенные в целях его эксплуатации вербовка, перевозка, передача, укрывательство или получение. Описывая объективную сторону рассматриваемого состава преступления, законодатель использовал гражданско-правовые термины «купля-продажа», «сделка», «передача», «получение». Но сами эти действия лишь внешне подпадают под указанные гражданско-правовые категории, поскольку изначально незаконны.

Понятие купли-продажи в УК РФ не раскрывается, и для его уяснения следует обратиться к ст. 454 Гражданского кодекса РФ (далее – ГК РФ), определяющей данный вид договора как передачу одной стороной (продавцом) имущества в собственность другой стороне (покупателю), когда при этом последний обязуется принять это имущество и уплатить за него установленную цену [2, с. 132].

Диспозиция ч. 1 ст. 127.1 УК РФ представляет собой альтернативный состав преступления. Законодатель включил в него понятия «купля-продажа», «иные сделки», «вербовка», «перевозка»,

«передача», «укрывательство» человека, которые как в сочетании, так и в отдельности образуют состав торговли людьми. Подобная формулировка торговли людьми представляется не совсем корректной с точки зрения русского языка, приемов юридической техники, обычаев уголовного законодательства. Исполкон веков торговля понимается только как купля-продажа, в то время как Уголовный закон России присовокупил к этому термину также и иные сделки в отношении человека, вербовку, перевозку, передачу, укрывательство человека, которые выходят за рамки традиционного понимания торговли. Использование подобных комплексных понятий в объективной стороне состава преступления не в традиции уголовного законодательства, правоприменительной практики России. Следует отметить, что термин «купля-продажа» в Протоколе ООН «О предупреждении и пресечении торговли людьми» не используется, что на наш взгляд делает определение торговли людьми, предусмотренное указанным документом, по сравнению с уголовно-правовой нормой России более эффективной.

Проведем анализ соответствия положений, криминализирующих торговлю людьми, по национальному уголовному законодательству международным стандартам противодействия данному виду транснациональной преступности.

1. Объективная сторона торговли людьми по анализируемому Протоколу состоит в вербовке, перевозке, передаче, укрывательстве или получении людей, осуществляемых в целях эксплуатации. Российский законодатель заимствовал данное определение, добавив при этом в него еще и термины «купля-продажа» и «иные сделки в отношении человека». Подобное расширительное толкование международно-правовой нормы вызывает сомнения. Раскрытие понятия торговли людьми через такие термины, как купля-продажа, получение и передача не вполне удачно, так как согласно гражданско-правовому определению купли-продажи получение и передача какого-либо имущества уже составляют куплю-продажу, поэтому двойное употребление синонимичных терминов в определении торговли людьми является тавтологией. При этом, если преступление совершается путем безвозмездной передачи и (или) получения человека, передаче человека

- в счет долга, в качестве подарка и т.п. (то есть без передачи, получения денежных средств), такие действия противоречат понятию торговли, которая всегда подразумевает извлечение материальной выгоды. Выход из этого положения видится в исключении из объективной стороны состава, предусмотренного ст. 127.1 УК РФ термина купля-продажа, так как понятия передача и получения по толкованию гораздо шире и подходят для всех гражданско-правовых сделок, которые могут быть применены к человеку. То есть, если преступление будет совершено путем дарения человека, его мены (обмена), действия виновного (виновных) будут состоять как раз в получении и передаче человека. Подобное изменение, на наш взгляд, будет более эффективным для практики применения, а также будет более соответствовать международно-правовому понятию торговли людьми.
2. Обязательным признаком объективной стороны состава преступления, предусмотренного ст. 3а Протокола «О предупреждении и пресечении торговли людьми», является способ совершения данного преступления, к которому относятся применение силы или угроза силой, принуждение, мошенничество, обман, злоупотребление властью или уязвимостью положения жертвы, подкупа, в виде платежей или выгод, для получения согласия лица, контролирующего другое лицо. В диспозицию ст. 127.1 УК РФ не включены перечисленные выше средства воздействия на жертву. Тем самым, российский законодатель использовал Протокол как минимальный стандарт, приняв более широкое национальное законодательство в области противодействия торговле людьми, чем это требует указанный международный документ.
 3. При описании субъективной стороны состава преступления, предусмотренного ст. 127.1 УК РФ, законодатель предусмотрел в качестве обязательного признака совершения вербовки, передачи, перевозки, получения и укрывательства человека специальную цель – эксплуатацию жертвы, под которой понимается использование занятия проституцией другими лицами и иные формы сексуальной эксплуатации, рабский труд (услуги), подневольное состояние [3]. На практике, однако, не всегда целью торговли живым товаром (которым выступает человек независимо от возраста, пола, пасы и т.п.) является эксплуатация

людей, хотя и в этом случае такая торговля приносит торговцам огромные прибыли. Поэтому вербовка, перевозка, передача, укрывательство или получение человека, совершенные в целях, отличных от эксплуатации, остаются за рамками квалификации по ст. 127.1 УК РФ и по сути являются правомерными. Применительно к вербовке, ее осуществление без цели эксплуатации вряд ли мыслимо, что нельзя сказать о других деяниях, альтернативно предусматривающих ответственность за торговлю людьми в целях эксплуатации (перевозка, передача, укрывательство, получение), особенно, в случаях, когда предметом подобных действий является новорожденный ребенок [7]. Согласно Палермскому Протоколу эксплуатацией признается, как минимум, сексуальная эксплуатация, принудительный труд или услуги, рабство или обычаи, сходные с рабством, подневольное состояние или извлечение органов [14, с. 78]. Тем самым перечень форм эксплуатации благодаря выражению «как минимум» является открытым, что позволяет более оперативно реагировать на появление новых форм эксплуатации человека.

4. Ст. 5 рассматриваемого Протокола в качестве уголовно наказуемых признает деяния, подпадающие под определение торговли людьми, в случае если они совершены умышленно. Е. Тюрюканова считает, что подобное ограничение не отразилось в законодательстве России [13, с. 19]. С этим мнением вполне можно не согласиться. Состав преступления, предусмотренного ст. 127.1 УК РФ, сконструирован как формальный (преступление окончено с момента выполнения одного (нескольких, всех) альтернативно представленных действий), а такое преступление может быть совершено только умышленно, причем умысел возможен только прямой (на это указывает также и специальная цель субъективной стороны состава преступления – эксплуатация).
5. Палермский Протокол разделяет торговлю людьми, осуществляемую по согласию и без согласия жертвы. При этом такое согласие жертвы торговли людьми не принимается во внимание, если имели место перечисленные в определении торговли людьми средства воздействия на жертву (применение силы или угроза применения силы, принуждение, мошенничество, обман, злоупотребление властью или уязвимостью положения жертвы,

подкуп), а также, если преступление совершается в отношении несовершеннолетнего. Данная норма не нашла отражения в российском уголовном законодательстве, хотя ссылки на согласие жертвы при совершении торговли людьми нередко встречаются в правоприменительной практике и, как правило, являются отказом в возбуждении уголовных дел. Подобные ситуации недопустимы. В связи с этим необходима законодательная регламентация вопроса о добровольности участия потерпевшего в механизме торговли людьми. По нашему мнению, необходимо дифференцировать ответственность за торговлю людьми, которая осуществляется, как правило, без согласия потерпевшего, и вербовку человека в целях эксплуатации, которая может осуществляться с помощью обмана, применения насилия либо угрозы его применения, шантажа, злоупотребления доверием, властью и т.п., но все же по согласию вербуемого лица. Ввиду этого мы полагаем целесообразным дополнить Уголовный закон России ст. 127.3 «Вербовка человека в целях эксплуатации», под которой следует понимать вербовку человека в целях сексуальной или иной эксплуатации, совершенную путем обмана, злоупотребления доверием, шантажа, угрозы применения насилия в отношении потерпевшего или его родственников, распространения сведений, позорящих честь и (или) достоинство личности потерпевшего, изъятия, уничтожения или повреждения имущества.

6. Следует также отметить, что примечанием к ст. 127.1 УК РФ предусмотрен специальный вид освобождения от уголовной ответственности за торговлю людьми, совершенную впервые и (или) в отношении двух или более человек, при добровольном освобождении потерпевшего (потерпевших), способствовании раскрытию совершенного преступления и отсутствию в деянии иного состава преступления. Существование специального вида освобождения от уголовной ответственности за торговлю людьми противоречит Протоколу о предупреждении и пресечении торговли людьми, который, в свою очередь, такой нормы не содержит. Институт специального освобождения от уголовной ответственности для российского уголовного права не является новым, и подобная позиция законодателя, по мнению автора, вполне оправдана и соответствует общим задачам и принципам

уголовного права, среди которых главное значение принимает охрана прав и свобод личности, недопущение наступления вредных последствий и предупреждение преступлений.

Обобщая высказанное, можно сделать вывод о том, что определение торговли людьми в УК РФ в целом соответствует Протоколу ООН «О предупреждении и пресечении торговли людьми, особенно женщинами и детьми, и наказании за нее». В ряде аспектов Россия использовала Протокол как минимальный стандарт, приняв более жесткие нормы об ответственности за торговлю людьми.

Законодатель при формулировании положений ст. 127.1 УК РФ, использовал способ имплементации норм международного права, предполагающий включение в национальный закон нормы международного права без ее существенного изменения. На наш взгляд, наиболее правильным было бы использование приема трансформации, который предполагает адаптацию вновь вводимой международной нормы во внутреннем законодательстве. Специфика уголовного законодательства заключается в том, что при формулировании его содержания важна суть международно-правовой нормы, а не ее форма. Кроме того, при формулировании положений уголовно-правовой нормы необходимо соблюдать правила законодательной техники, учитывая при этом особенности правовой системы конкретного государства.

В связи с тем, что законодатель перенес содержание международно-правовой нормы, предусматривающей ответственность за торговлю людьми, в УК РФ без какой-либо адаптации в правоохранительной и правоприменительной деятельности возникают трудности в объективной уголовно-правовой оценке общественно-опасных деяний, связанных с торговлей людьми.

Определение торговли людьми в российском законодательстве нуждается в дальнейшем анализе, конкретизации и дополнении; должны быть проработаны вопросы определения и целей совершения торговли людьми, добровольности «участия» жертвы в торговле людьми, уголовной ответственности за совершение указанного преступления в отношении несовершеннолетнего, а также вопрос о существовании института освобождения от уголовной ответственности за торговлю людьми.

Библиографический список

1. Конституция Российской Федерации (в ред. Федерального конституционного закона № 11-ФКЗ от 21 июля 2014 г.) // Собрание законодательства Российской Федерации. 2014. № 31. Ст. 4398.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации от 30 ноября 1994 г. Часть вторая от 26 января 1996 г. № 14-ФЗ (в ред. № 146-ФЗ от 23 мая 2016 г.) // Собрание законодательства Российской Федерации. 1996. № 5. Ст. 4398.
3. Ч. 2 примечания к ст. 127.1 Уголовного кодекса Российской Федерации от 13 июня 1996 г. № 63-ФЗ (в ред. № 375-ФЗ от 6 июля 2016 г.) // Собрание законодательства Российской Федерации. 1996. № 25. Ст. 2954.
4. Федеральный закон № 162-ФЗ «О внесении изменений и дополнений в Уголовный кодекс Российской Федерации» // Собрание законодательства Российской Федерации. 2003. № 50. Ст. 4848.
5. *Буряк М.* Протокол ООН 2000 г. против торговли людьми // Торговля людьми. Социокриминологический анализ. М., 2002.
6. *Зелинская Н.А.* Политические преступления в системе международной преступности: монография. Одесса, 2003.
7. *Кауфман М.А., Юшенкова С.Ю.* О предмете преступления, предусмотренного ст. 127.1 УК РФ «Торговля людьми» // Российская юстиция. 2008. № 10.
8. *Лукашек И.И., Наумов А.В.* Международное уголовное право. М., 1999.
9. Международное право / отв. ред. Ю.М. Колосов, В.И. Кузнецов. М. 1999.
10. Международное уголовное право / под ред. В.Н. Кудрявцева. М., 1999.
11. *Номоконов В.А.* Международное уголовное право: учебное пособие. Владивосток, 2001.
12. *Панов В.П.* Международное уголовное право: учебное пособие. М., 1997.
13. *Тюрюканова Е.* Содействие МВД в выполнении норм Протокола «О предупреждении и пресечении торговли людьми, особенно женщинами и детьми, и наказании за нее», дополняющего Конвенцию ООН против транснациональной организованной преступности. М., 2004.

14. Факультативный Протокол к Конвенции о правах ребенка // Противодействие торговле людьми: сборник нормативных правовых документов. М., 2004.
15. *Холщевниковой Т.В.* Анализ законопроектов Российской Федерации по борьбе с запрещенной торговлей в свете Конвенции о правах ребенка, включая Факультативный протокол о торговле людьми, детской проституции и детской порнографии, и Конвенции о ликвидации всех форм дискриминации в отношении женщин. ЮНИСЕФ. 2004.

С.Ю. Юшенкова

*преподаватель Московского финансово-юридического университета МФЮА
e-mail: astarta.u@mail.ru*

МЕТОДОЛОГИЧЕСКАЯ ОСНОВА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СЛЕДОВАТЕЛЕМ СПЕЦИАЛЬНЫХ ЗНАНИЙ В КОНФЛИКТНОЙ СЛЕДСТВЕННОЙ СИТУАЦИИ

А.И. Попов

METHODOLOGICAL BASIS OF USE BY THE INVESTIGATOR OF SPECIAL KNOWLEDGE IN A CONFLICT INVESTIGATIVE SITUATION

A.I. Popov

Аннотация. В статье приводится авторский взгляд на методологию использования следователем специальных знаний при расследовании преступлений в конфликтной следственной ситуации. В статье рассмотрены возможности использования следователем методов из областей общенаучного и специального знания.

Ключевые слова: метод, методология, конфликтная следственная ситуация, специальные знания.

Abstract. In article the author's view of methodology of use by the investigator of special knowledge at investigation of crimes is given in a conflict investigative situation. In article the possibilities of use by the investigator of methods from areas of general scientific and special knowledge are considered.

Keywords: method, methodology, conflict investigative situation, special knowledge.

Расследование преступлений в конфликтных следственных ситуациях заставляет переосмыслить значение и роль специальных знаний, используемых следователем, а в некоторых случаях придать им определяющее значение для процесса расследования преступления. Следует признать, что на современном этапе следователю противостоит достаточно серьезный соперник – защитник, который в своем арсенале имеет достаточный объем средств, приемов и способов противодействия в рамках закона. Практике известны случаи исключения тех доказательств по уголовному делу, которые были получены с использованием специальных знаний. И кажущаяся на первый взгляд «слабость» отечественного уголовно-процессуального законодательства в вопросе полномочий защитника по использованию специальных знаний, как нам кажется, дает защитнику

и другим заинтересованным лицам возможность реализовывать свою стратегию и «заводит» следствие в рамки конфликтной следственной ситуации. Полагаем, что использование следователем отдельных приемов, способов и методов расследования преступлений в конфликтной следственной ситуации, «пришедших» из других областей общенаучного или специального знания, вполне оправдано и необходимо и обусловлено дальнейшим развитием криминалистической науки, ее прикладной функции. Например, использование методов корреляционного анализа при расследовании преступлений в конфликтной следственной ситуации позволит выявить связь неискреннего поведения потерпевшего (выразившееся, например, в даче ложных показаний) с особенностями его личности, своеобразием отношений с обвиняемым или подозреваемым и определить тактику деятельности следователя по ее разрешению.

Методологические основы деятельности следователя в конфликтной следственной ситуации должны иметь своей целью обеспечение, прежде всего, оптимальных и эффективных методов его практической деятельности. Деятельность следователя в конфликтных следственных ситуациях – это управляемый и целенаправленный процесс изменения формы составляющих их содержание диалектических противоречий. Полагаем, что вся тактическая деятельность следователя в конфликтной следственной ситуации должна быть направлена в первую очередь на то, чтобы не допустить обострения отношений между ним и противоборствующим с ним участником процесса, не превратить возможно имеющиеся у участника уголовного процесса противоречия с интересами следователя в принципиально несовместимые с последними, либо работать в условиях тактического противодействия ему.

В современных научных исследованиях, посвященных вопросам тактики расследования преступлений в различных ситуациях, в том числе при противодействии расследованию, когда формируется конфликтная следственная ситуация, предложены программы и алгоритмы действий следователя с использованием специальных знаний в различных формах – самостоятельно, с привлечением специалиста, использование возможностей судебной экспертизы. Например, О.Г. Каранухова, исследуя тактику выявления заведомо ложных показаний свидетелей и потерпевших, использует методы

наблюдения, с помощью которых можно обнаружить и зафиксировать определенный комплекс внешних (вербальных и невербальных) и внутренних (психофизических, социальных, характерологических) параметров личности, а также их сопоставление и противопоставление друг другу, и сравнение, которые используются с целью выявления заведомо ложных показаний свидетелей и потерпевших:

- при изучении и сопоставлении материалов уголовного дела;
- при анализе и сравнении информации во время допроса;
- во время проведения следственных действий, позволяющих проверить показания (очная ставка, проверка показаний на месте, проведение судебной экспертизы, осмотр места происшествия, освидетельствование, опознание, допрос в присутствии специалиста) [2, с. 18–19].

Деятельность следователя в конфликтной следственной ситуации должна иметь конкретные методы и способы достижения намеченной цели, что обуславливает специфику процесса познания фактов, имеющих значения для разрешения уголовного дела по существу. Сама познавательная деятельность следователя в конфликтной следственной ситуации приводит к необходимости использовать специальные знания в различных формах, необходимых для познания самой конфликтной ситуации, противоборствующей стороны, собственной позиции в этой ситуации, имеющейся доказательственной базы и т.д. Конфликтная следственная ситуация требует от следователя осуществления им разнообразной активной деятельности, направленной не только на отыскание доказательств, но и их процессуальное закрепление.

Конфликтные следственные ситуации усугубляются действиями самих участников уголовно-процессуальных отношений, например, защитника подозреваемого (обвиняемого), который формирует их позицию по уголовному делу и активно вмешивается в ход проведения следственных действий, например, дача показаний защитником за своего доверителя [3, с. 226–228].

Полагаем, что главной задачей деятельности следователя в конфликтной следственной ситуации является правильно занятая им позиция – не уйти от конфликта, который потенциально возможен, а распознать его и контролировать, управлять им, применяя при этом

методы, реализуемые посредством использования специальных знаний в описанных нами ранее формах.

Конфликтные следственные ситуации формируются под воздействием объективных и субъективных факторов, имеющих прочную психологическую основу, что требует от следователя в том числе и активизации мыслительной деятельности противостоящего субъекта для ее разрешения. Учитывая это, предлагаем классифицировать следственные действия в условиях конфликтной следственной ситуации в зависимости от психологически активной роли их участников:

- преимущественно активная роль следователя – допрос, очная ставка, обыск, выемка, назначение и производство судебных экспертиз;
- преимущественно активная роль других участников уголовно-процессуальных отношений – опознание, проверка показаний на месте, следственный эксперимент.

Для проведения следственных действий первой группы следователю необходимо обладать специальными знаниями из различных областей. Например, для достижения максимального эффекта при применении тактических приемов и способов допроса необходимо осуществить диагностику характерологических особенностей личности допрашиваемого [6]. В практической деятельности не все следователи, действуя в конфликтной следственной ситуации, используют классическую типологию темперамента – сангвиник, меланхолик, холерик и флегматик – имеет место «изобретение» собственных классификаций личностных особенностей – «агрессивный», «осторожный», «прислушивающийся», «истеричка», «дурочка» и т.д. За кажущейся на первый взгляд простотой в использовании следователем специальных психологических знаний при расследовании преступлений скрывается их глубокая научность, обоснованность и актуальность, особенно в условиях конфликтной следственной ситуации.

Вторая группа следственных действий характеризуется рядом особенностей [1, с. 353]:

- их организация и проведение целесообразны после получения и процессуального закрепления результатов первой группы, на-

- пример, после проведенного допроса конфликтная следственная ситуация может быть либо разрешена, либо наоборот усугублена, в связи с чем возникает необходимость дальнейшей деятельности по ее разрешению;
- участники этих следственных действий предварительно знакомы с особенностями их проведения, что позволяет им планировать свою стратегию;
 - основное содержание этих следственных действий сводится к решению их участниками поставленной мыслительной задачи;
 - деятельность участников этих действий сопряжена с их психической активностью.

Исходя из вышеизложенного, усилия следователя при расследовании преступлений в конфликтной следственной ситуации должны быть направлены на максимальное получение доказательственной информации по результатам проведения следственных действий первой группы. Например, в конфликтной следственной ситуации тактически верным является использование следователем специальных знаний в форме консультации специалиста перед проведением допроса участника уголовно-процессуальных отношений. При этом консультация специалиста позволит дать правильную оценку личности допрашиваемого: тип темперамента; черты характера; манеры и способность к коммуникации; социальные, возрастные признаки др. Важно подчеркнуть, что специалист, участвующий в подготовке и проведении следственного действия в конфликтной следственной ситуации, может и должен показать следователю, как правильно организовать его проведение, какие методы при этом использовать, на что обратить внимание, а задача следователя – определить, законно это или нет.

Совершенствование имеющихся и разработка новых направлений следственной тактики и методики требуют использования данных других наук. Нами аргументирована возможность использовать следователем специальные знания, нетрадиционные для процесса расследования преступления [5, с. 160–165]. Причем использоваться они могут в различных формах – самостоятельно следователем, с привлечением специалиста в определенной области, консультации сведущих лиц и т.д. Важно уяснить, что конфликтная следственная ситуация, характеризующаяся активным тактическим противодей-

ствием противоборствующей стороны, нежеланием сотрудничать со следствием обуславливает скрытый характер использования этих знаний. Даже при подготовке такого распространенного следственного действия, как допрос обвиняемого, тактику которого описали уже многие и многие ученые, возможно использовать специальные знания, о которых обвиняемый (в том числе и его защитник) может даже не догадываться. Так, в литературе описан пример использования данных биоритмологии при подготовке и проведении допроса К., обвиняемого в серии изнасилований и убийств, хотя первоначально К. не шел на контакт со следствием – более того, будучи специалистом в области медицины, он всячески противодействовал расследованию. По результатам проведения данного следственного действия с учетом результатов применения специальных знаний в области биоритмов обвиняемый К. признал полностью свою вину в совершении инкриминируемых ему преступлений. Заявил, что при наличии такого комплекса убедительных доказательств ему нет смысла далее запереться и вводить в заблуждение следственные органы. Более того, он сообщил о совершении еще нескольких преступлений, о которых следователям не было известно (эта информация в ходе проверки подтвердилась) [4].

Для подготовки и организации проведения следственных действий первой группы следователь может использовать следующие методы:

- метод экспертной оценки (использование специальных знаний следователем в форме судебной экспертизы, что позволяет более квалифицированно оценить имеющиеся в уголовном деле факты и т.д.);
- метод анализа результатов деятельности (например, использование специальных знаний с привлечением специалиста – психолога и т.д.).

Конфликтная следственная ситуация предполагает индивидуальный подход следователя к решению возникающих перед ним задач, что требует от него знаний приемов, которые могут использовать противодействующие ему участники уголовно-процессуальных отношений.

Таким образом, успех деятельности следователя в конфликтных следственных ситуациях зависит от правильного использования им специальных знаний, позволяющих разобраться в механизмах

и закономерностях поведения противодействующих ему сторон, формирования самой конфликтной ситуации и путях ее преодоления.

Библиографический список:

1. *Дулов А.В.* Судебная психология. Минск, 1975.
2. *Карнаухова О.Г.* Тактика преодоления противодействия расследованию со стороны свидетелей и потерпевших: автореф. дис. ... канд. юрид. наук. СПб., 2015.
3. *Кибардин И.П.* О некоторых аспектах противодействия защитника в ходе допроса // Вестник Удмуртского университета. Серия: Экономика и право. 2014. Вып. 2.
4. *Образцов В.А., Богомолова Н.Н.* Криминалистическая психология М., 2002.
5. *Попов А.И.* Отдельные вопросы использования нетрадиционных технологий в разрешении и предотвращении криминалистических конфликтов в деятельности по выявлению, раскрытию и расследованию преступлений // Теория и практика судебной экспертизы. 2013. № 1 (29).
6. *Скрыпников А.И., Бегунова Л.А., Лаговский А.Ю.* Значение поведенческих реакций для экспресс-оценки его психологических особенностей. М., 1995.

А.И. Попов

*старший инспектор Калининградского филиала
Санкт-Петербургского университета МВД России,
аспирант Российского университета правосудия
E-mail: popov_kli@mail.ru*

ИНФОРМАТИКА, ВЫЧИСЛИТЕЛЬНАЯ ТЕХНИКА И УПРАВЛЕНИЕ

COMPUTER SCIENCE, COMPUTER ENGINEERING AND MANAGEMENT

УДК 007

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕОРИИ

В.П. Седякин

INFORMATION THEORY

V.P. Sedyakin

Аннотация. В статье рассмотрены известные теории, гипотезы и концепции, относящиеся к понятию информации, включая метафорические.

Ключевые слова: теория, гипотеза, концепция, информация, отношение, метафора.

Abstract. Article focuses to famous theory, hypothesis and conceptions, which relate to information concept, include metaphor of the that concept is considers.

Keywords: theory, hypothesis, conceptions, information, relation, metaphor.

Актуальность теоретических вопросов в современной информатике определяется явной недостаточностью теоретических оснований у современной информатики. Работ, посвященных рассмотрению разнообразных теорий и концепций информации, практически нет. Попытка восполнить этот недостаток предпринята в настоящей статье.

Теории и гипотезы, относящиеся к понятию информации, должны по определению из [7] быть «комплексом взглядов, представлений, идей, направленных на истолкование и объяснение» информации, как явления, и разнообразных информационных явлений. При этом гипотеза – это еще неподтвержденная теория, а соответственно теория – это уже подтвержденная гипотеза. Необходимость в теориях или гипотезах информации диктуется потребностями

в разъяснении связей информации с действительностью, включая и сущность самой информации.

Можно разделить информационные теории и гипотезы на три вида. Во-первых, на рассматривающие саму информацию. Далее их будем называть «теории информации». Во-вторых, на рассматривающие место и значение информации в социальной и материальной действительности, далее будем называть их «информационные теории». В-третьих, на использующие метафору информации в материнских (неинформационных) науках для изучения нематериальных отношений (например, системно-эволюционных и др.), далее будем называть их «прикладные информационные теории».

К последним можно уверенно отнести, например, эволюционную биофизику (биоинформатику). В этой теории используется метафорическое понимание информации «как запомненного выбора», довольно сложным образом, связанное с исходным пониманием информации, как «сведений» [2]. К информационным теориям относятся «документоведческие» теории, которые ведут свое происхождение из документоведения и используют исходное понимание информации. К ним относится теория А.В. Соколова о социальной коммуникации. Следует отметить важную особенность документоведческих теорий: они наряду с изучением места и значения информации в социальной жизни обязательно изучают семантические свойства социальной информации. Поэтому они одновременно с тем, что они являются информационными теориями, должны быть отнесены и к теориям информации.

Математическая теория связи К. Шеннона до сих пор ошибочно называют «теорией информации». Хотя сам К. Шеннон четко ограничивал значение своей теории синтаксическими характеристиками передаваемых в зашумленном канале связи сообщений. Он не давал определение понятию информации, указывая, что семантические характеристики информации его теорией не рассматриваются. Популярное среди технических специалистов определение информации как «снятой неопределенности», действительно, связано с математической теорией связи. М. Мазур еще в 1970 г. подробно рассмотрел ограничения на возможности применения теории К. Шеннона сугубо комбинаторно-синтаксическими задачами [4]. Тем не менее, есть основания причислять математическую теорию связи К. Шеннона

к теориям информации. Если воспользоваться семиотическим подходом к рассмотрению информации, то наряду с семантическими характеристиками следует признать правомерность рассмотрения синтаксических характеристик сообщений, передаваемых в зашумленном канале. С этой точки зрения математическая теория связи К. Шеннона можно назвать «частной» теорией информации.

Теории информации

К ним можно отнести наряду с математической теорией связи К. Шеннона релятивную теорию информации и «информациологическую» гипотезу. Последняя сейчас стала «фигурой умолчания»: в современной научной литературе после работы академика Э.П. Круглякова [3] ее относят к лженауке, хотя еще десять лет назад у этой гипотезы была масса приверженцев. Полностью разделяя вывод о ее лженаучности, хотелось бы отметить позитивные эффекты, связанные с этой гипотезой. Во-первых, само появление и популярность ее показывают востребованность теории информации, ведь «информациология» претендовала на роль «всеобщей» теории информации. Во-вторых, феномен «информациологии» выявил особую проблему информационной мифологии.

Релятивная теория информации П.М. Колычева, к сожалению, малоизвестна, а ведь она рассматривает один из важнейших признаков информации – ее относительность. С точки зрения классической логики понятие информации должно характеризоваться собственными признаками. Разными авторами выделяются разные признаки этого понятия. В книге Р.С. Гиляревского [1] перечислены пять «собственных» свойства, и три «прагматических» присущих социальной информации. Другими авторами предлагаются иные наборы свойств информации [5]. Автор предлагает дополнить набор двумя «диалогическими» свойствами, присущие информации в силу ее предназначенности диалогу (коммуникации): стохастичностью (вероятностный характер) получения и релятивизмом (относительность) – зависимостью ее от состояния получателя. Объединив собственные свойства, и дополнив их прагматическими и диалогическими получим следующий набор:

- выражение информации в знаково-символьной форме;
- независимость информации от формы ее представления;

- невыполнение законов сохранения, переместительного и аддитивного законов;
- зависимость информации от размерности кода;
- неэквивалентность количества и качества.
- стохастичность (вероятностный характер) получения;
- релятивизм (относительность) – зависимость ее от получателя.

Если теория К. Шеннона рассматривает шестой признак, то теория П.М. Колычева рассматривает седьмой признак. Документоведческие теории связаны с изучением первого, второго, четвертым и пятого признаков. Таким образом, в настоящее время, кроме документоведческих теорий, известны еще две теории информации и лженаучная гипотеза «информациологии», сводящая информацию к мифическому «информациогену».

Информационные теории

и прикладные информационные теории

К информационным теориям, наряду с документоведческими теориями, следует отнести концепции К. Поппера и В.И. Корогодина. Концепция «Трех миров информации» К. Поппера связывает в единую онтологическую систему информацию в неживой природе, знания о природе и обществе, запечатленные на носителях информации и ментальный мир человека. Философ и социолог науки К. Поппер не давал конкретных определений информации, знаний и ментальных состояний, он определил лишь три мира, которые с ними связаны. Недоопределенность составляющих этой онтологической системы К. Поппера полезна для самой системы, но порождает неоднозначности. Например, информация в неживой природе – это атрибутивная информация или какая-то метафора функционально-кибернетической кибернетической информации?

Своеобразную концепцию биологической информации выдвинул В.И. Корогодина. В его работе [2] рассмотрены связи генетической и поведенческой информации у животных с «логической» информацией, выражаемой вербально у человека. Здесь и далее будет использоваться системно-эволюционный подход, под которым будет пониматься применение системного подхода к рассмотрению систем и объектов, связанных между собой биологической эволюцией. Термин «системно-эволюционный подход» в последнее время довольно

широко используется в психологии, психофизиологии, управлении и других науках. В.И. Корогодина в своих работах, по существу, одним из первых использовал системно-эволюционный подход к разным видам информации в биологии, не используя самого термина. Исходя из системно-эволюционного подхода, человеку присущи три уровня, которые не совпадают с вышеупомянутой классификацией биологической информации по В.И. Корогодину. На первом уровне – физиологические информационные потребности, и для высших животных с ЦНС добавляются психофизиологические информационные потребности, связанные с регуляцией органов дыхания, кровообращения и пр., на которые влияют гормональные воздействия под управлением ЦНС, включая также психические воздействия. Очевидно, что и в концепции В.И. Корогодина используются как антропоморфная информации («логическая информация»), так и некие метафоры функционально-кибернетической информации. Как и в случае концепции К. Поппера недоопределенность видов биологической информации в концепции В.И. Корогодина полезна для самой концепции, однако возникают методологические вопросы, связанные с необходимостью уточнения определяемых видов информации и механизмов связи между этими видами биологической информации.

Кратко остановимся на «прикладных информационных теориях». Как уже указывалось, в этих теориях используются метафоры кибернетическо-функциональной информации для изучения нематериальных отношений (например, системно-эволюционных и др.), в материнских (неинформационных). Рассматривается механизм возникновения той метафоры информации «как запомненного выбора», которая используется в эволюционной биофизике (биоинформатике). Бионформатику следует считать «прикладной информационной теорией» [6].

В настоящей статье была сделана попытка рассмотрения разнообразных теорий и концепций информации и их классификации. Предложена типизация известных информационных теорий на три типа: теории информации, информационные теории и прикладные информационные теории. Определена необходимость нахождения механизмов связи между различными видами информации в концепциях К. Поппера и В.И. Корогодина.

Библиографический список

1. Информатика как наука об информации: информ., док., технол., экон., социал. и орг. аспекты. М., 2006.
2. *Корогодин В.И., Корогодина В.Л.* Информация как основа жизни. Дубна, 2000.
3. *Кругляков Э.П.* Ученые с большой дороги // Наука в Сибири. 1999. № 34 (2220).
4. *Мазур М.* Качественная теория информации. М., 1974.
5. *Роберт И.В.* Теория и методика информатизации образования. М., 2009.
6. *Седякин В.П., Майоров А.А.* Общая, теоретическая и «метафорические» информатики // Прикладная информатика. 2015. № 12 (49).
7. Энциклопедия эпистемологии и философии науки. М., 2009.

В.П. Седякин

кандидат технических наук, доцент

профессор кафедры защиты информации

Московского финансово-юридического университета МФЮА

E-mail: svp134@mail.ru

О МЕТОДАХ МОДЕЛИРОВАНИЯ ГЕОМЕТРИЧЕСКИХ ХАРАКТЕРИСТИК ПРОЕКЦИОННЫХ ИЗОБРАЖЕНИЙ ТРЕХМЕРНЫХ ОБЪЕКТОВ

Т.Н. Байбикова, Е.П. Доморацкий

METHODS OF MODELING THE GEOMETRIC CHARACTERISTICS OF THE PROJECTION IMAGES OF THREE-DIMENSIONAL OBJECTS

T.N. Baybikova, E.P. Domorackiy

Аннотация. Рассмотрены аналитический и численный (с программой) методы моделирования базовых геометрических признаков эталонных проекционных изображений трехмерных объектов неправильной формы, аппроксимируемых набором эллипсоидов вращения.

Ключевые слова: метод моделирования, геометрические характеристики, проекционное изображение, базовые признаки.

Abstract. Analytical and numerical (with a program) methods for modeling of basic geometrical characteristics of reference projection images of irregular shape which are approximated by a set of ellipsoids of revolution are under consideration.

Keywords: modeling method, geometrical characteristics, projection image, basic characteristics.

Задача извлечения полезной информации возникает в различных областях знаний: в медицине, в радио-, тепло- и гидролокации, исследовании космического пространства, контроле качества изделий, картографии, экологии и т.д. Используемые при этом томографические, оптикоэлектронные, телевизионные, радиографические и другие методы основаны на получении, анализе и синтезе различного рода одномерных и двумерных проекционных изображений объекта [1, 8].

Данная работа относится к области морфологической обработки изображений, и ее цель заключается в разработке математических моделей операций получения исходного (синтаксического) проекционного изображения трехмерного объекта неправильной формы и преобразования его в семантическое (смысловое) изображение путем выбора и определения его базовых геометрических признаков и получения на этой основе числовых значений геометрических

размеров и формы проекционного (прагматического) изображения объекта [9; 3; 4, с. 597–604].

В данной работе в качестве математической модели, аппроксимирующей геометрические характеристики выпуклого трехмерного объекта неправильной формы (его трехмерное изображение – образ) выбран обобщенный эллипсоид вращения, состоящий из набора частных эллипсоидов вращения. При этом линейные геометрические (габаритные) размеры каждого эллипсоида определяются числовыми значениями его большой $2A$ и малой $2B$ осей, а средний диаметр (D) и фактор формы (K_ϕ) определяются соответственно из соотношений: $D = A + B$; $K_\phi = A / B$.

На *рис. 1* показаны проекционные изображения эллипсоида вращения на ортогональные плоскости xOy , yOz , xOz . Они пред-

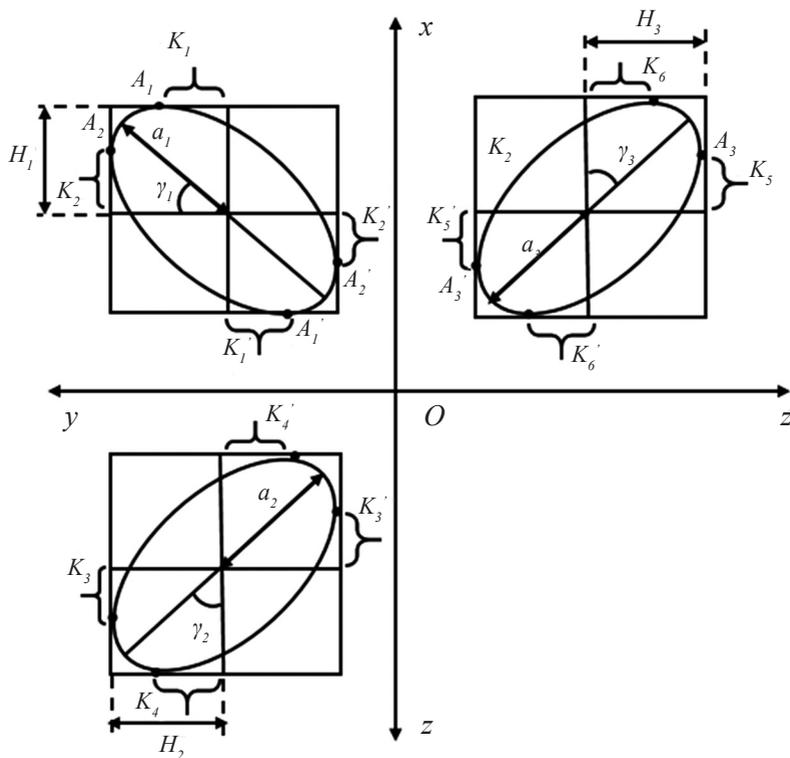


Рисунок 1. Проекция эллипсоида вращения на ортогональные плоскости

ставляют собой изображения контуров эллипсов с осями $2a$ (большая ось) и $2b$ (малая ось). Оптимальные базовые признаки изображений выбираются на основе численного анализа их информативности методом максимальной энтропии [9; 4; 5, с. 42–45.].

В данной работе в качестве базовых признаков каждого проекционного изображения выбраны координаты точек «касания» объекта (эллипсоида вращения) с плоскостями, параллельными плоскостям наблюдения (координатным плоскостям xOy , yOz , xOz).

На *рис. 2* показана проекция эллипсоида на плоскость наблюдения (контур эллипса) и координаты точки касания контура эллипса $C(K, H)$ с прямой, параллельной оси координат Ox .

Существует шесть базовых точек: $A_1(H_1, K_1, K_6)$, $A_2(K_2, H_2, K_3)$, $A_3(K_5, K_4, H_3)$, $A_1'(H_1, K_1', K_6')$, $A_2'(K_2', H_2', K_3')$, $A_3'(K_5', K_4', H_3')$, которые однозначно определяются в пространстве по проекциям объекта (эллипсоида) и описываются 18 координатами (*рис. 1*).

Для определения эллипсоида вращения достаточно четырех координат [7], поэтому избыточный объем первичной информации из 18 координат можно использовать для получения множества частных эллипсоидов вращения, каждый из которых однозначно определяется по одному из наборов координат базовых точек.

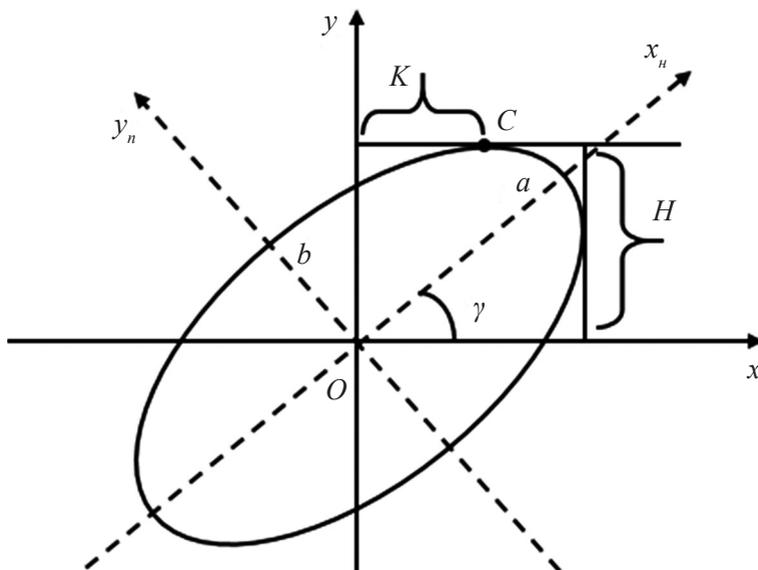


Рисунок 2. Проекция эллипсоида на плоскость

Значения базовых признаков K и H определим (с целью их сравнения) двумя методами: аналитическим и численным.

Аналитический метод. Получим зависимость координат базовых точек (базовых признаков) от параметров эллипса на плоскости проекции (рис. 2). Каноническое уравнение эллипса с центром в начале координат представлено выражением [7]:

$$\frac{x^2}{a^2} + \frac{y^2}{b^2} = 1, \quad (1)$$

где a и b – большая и малая полуоси эллипса соответственно.

Относительный поворот эллипса и декартовой системы координат (ракурс) относится к аффинным преобразованиям и определяется выражениями [7]:

$$\begin{cases} x_n = x \cos \gamma + y \sin \gamma \\ y_n = -x \sin \gamma + y \cos \gamma \end{cases} \quad (2)$$

или

$$\begin{cases} x = x_n \cos \gamma - y_n \sin \gamma \\ y = x_n \sin \gamma + y_n \cos \gamma, \end{cases} \quad (3)$$

где:

x , y и x_n и y_n – координаты некоторой точки соответственно в повернутой и повернутой декартовых системах координат;

γ – угол поворота (ракурс) в градусах.

Используя уравнение эллипса (1) в прямоугольной системе координат $x_n O y_n$ и переходя к системе координат $x O y$, оси которой повернуты относительно первой системы на угол γ , получим уравнение эллипса в виде [7]:

$$y(x) = \frac{x(a^2 - b^2) \sin \gamma \cos \gamma \pm ab(a^2 \cos^2 \gamma + b^2 \sin^2 \gamma - x^2)^{1/2}}{a^2 \cos^2 \gamma + b^2 \sin^2 \gamma}, \quad (4)$$

где a и b – большая и малая полуоси эллипса соответственно.

Искомые базовые признаки проекционного изображения – координаты точки касания контура эллипса $C(K, H)$ с прямой, параллельной оси координат Ox , определим из условия равенства нулю первой производной функции $y(x)$:

$$\begin{cases} H^2 = a^2 \sin^2 \gamma + b^2 \cos^2 \gamma \\ K^2 = (a^2 - b^2) \sin^2 \gamma \cos^2 \gamma / H^2. \end{cases} \quad (5)$$

Численный метод. Эллипс представляет собой геометрическое место точек, расположенное симметрично относительно координатных осей Ox и Oy , поэтому для нахождения искомых базовых признаков (точек касания эллипса с линиями, параллельными осям Ox и Oy), достаточно определить координаты точки касания C , находящейся в первом квадранте, и распространить полученные значения для другого квадранта.

Уравнение кривой эллипса, расположенной в первом квадранте, получим из выражения (1) в виде:

$$y = \frac{a}{b} (a^2 - x^2)^{1/2}. \quad (6)$$

Поворот кривой эллипса в декартовой системе координат осуществляется в соответствии с уравнениями (2) и (3) и показан сплошной линией на *рис. 3* для значений угла $\gamma = 0^\circ, 45^\circ, 90^\circ$.

Определение координат базовой точки осуществляется путем поиска экстремума кривой эллипса, расположенной в первом квадранте численным методом одномерной оптимизации (методом сканирования) [2].

Соответствующая программа в MATLAB с комментариями приведена ниже (*листинг 1*).

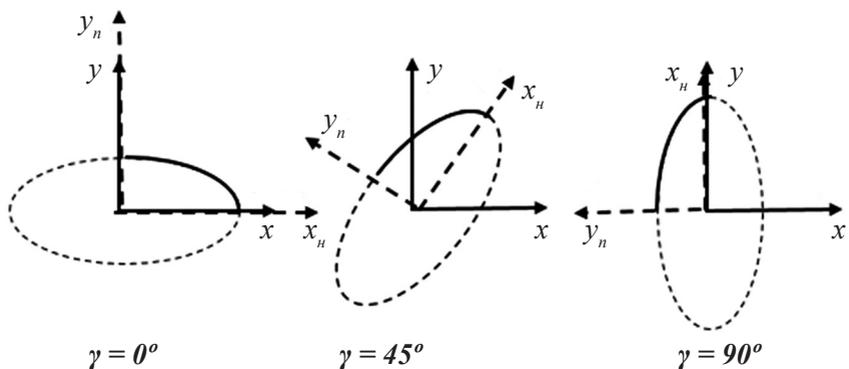


Рисунок 3. Поворот эллипса в декартовой системе координат

Листинг 1. Программа определения базовых признаков K и H проекционного изображения объекта

```

function [H, K] = findmax (a, b, gamma)
# a – большая полуось эллипса, b – малая полуось эллипса
# gamma – угол поворота
x0 = 0; y0 = b; #начальная точка контура эллипса
xend = a; yend = 0; #конечная точка эллипса
gamma = gamma *pi/180; #перевод угла gamma из градусов в радианы
ymax = 0;
xforxmax = 0;
for i=0:0.005:xend # цикл для поиска экстремума
xn = x0+i;
yn = (b / a)*sqrt(a*a – xn*xn);
x = ((xn * cos(gamma))-(yn*sin(gamma)));
y = ((xn * sin(gamma))+(yn*cos(gamma)));
if(y > ymax)
ymax = y;
xforxmax = x;
end
end # конец цикла for
H = ymax;
K = xforxmax;
end # конец программы
  
```

Результаты работы аналитического и численного методов определения числовых значений базовых признаков проекционных изображений эллипсоида вращения для семи значений углов поворота координат (ракурсов) в диапазоне от 0° до 90° с шагом 15° и размеров полуосей эллипса $a = 2$; $b = 1$ приведены в *табл. 1*.

Полученные базовые признаки можно использовать для определения числовых значений геометрических характеристик размеров и формы двумерного проекционного (прагматического) изображения из соотношений:

$$D' = \frac{l_{maxi} + l_{mini}}{2}; K_{\phi}' = l_{maxi} / l_{mini}, \quad (7)$$

где:

D' и K_{ϕ}' – соответственно средний проектируемый диаметр и коэффициент формы двумерного проекционного изображения (эллипса);

i – номер проекционного изображения.

Таблица 1
Результаты работы методов моделирования базовых признаков проекционных изображений

<i>Ракурс изображения (град.)</i>	<i>Базовые признаки проекционного изображения</i>			
	<i>К</i>		<i>Н</i>	
	<i>Аналитический метод</i>	<i>Численный метод</i>	<i>Аналитический метод</i>	<i>Численный метод</i>
0	0,00	0,00	1,00	1,00
15	0,68	0,69	1,10	1,09
30	0,99	0,98	1,33	1,32
45	0,96	0,95	1,57	1,58
60	0,71	0,72	1,80	1,80
75	0,38	0,37	1,95	1,94
90	0,00	0,00	2,00	2,00

При этом для эталонного проекционного изображения $l_{max} = 2a$, $l_{min} = 2b$, а при получении экспериментальных данных о форме объекта (например, телевизионным методом) l_{max} и l_{min} являются соответственно максимальным и минимальным габаритными размерами дискретного контура, определяемыми способом автоматического анализа геометрических характеристик дискретных телевизионных изображений [6, с. 125–129].

Геометрические размеры и форму обобщенного эллипсоида вращения можно определить, например, методом статистической реконструкции из соотношений:

$$D = \sum_{i=1}^N \frac{l_{maxi} + l_{mini}}{2N}; K_{\phi} = \frac{\max \{l_{maxi}\}}{\min \{l_{mini}\}}, \quad (8)$$

где l_{maxi} и l_{mini} – соответственно максимальный и минимальный габаритные размеры каждого из N контуров, различно ориентированных в пространстве двумерных проекционных изображений объекта (эллипсоида).

Анализ полученных результатов моделирования показывает практически полное совпадение числовых значений базовых признаков K и H для аналитического и численного методов моделирования во всем диапазоне ракурсов. Таким образом, численный метод может

применяться автономно для определения базовых геометрических признаков проекционных изображений, либо для тестирования аналитического способа расчетов.

Приведенные в данной работе методы моделирования позволяют определять числовые значения базовых признаков проекционных изображений выпуклых объектов неправильной формы, аппроксимируемых сферой, эллипсоидами вращения и общего вида.

Полученные математические модели могут быть использованы при разработке оптимизации и исследовании способов получения, обработки, анализа и синтеза изображений объектов при оценке качества изображений; при разработке способов реконструкции размеров и формы трехмерных изображений объектов по проекциям; при геометрическом проекционном контроле двумерных и трехмерных объектов; при распознавании образов.

Библиографический список

1. *Беляев С.П., Никифорова Н.К., Смирнов В.В.* Оптико-электронные методы изучения аэрозолей. М., 1983.
2. *Васильков Ю.В., Василькова Н.Н.* Компьютерные технологии вычислений в математическом моделировании. М., 2002.
3. *Гонсалес Р., Вудс Р.* Цифровая обработка изображений. М., 2005.
4. *Доморацкий Е.П.* Алгоритм синтеза геометрических характеристик проекционных изображений трехмерных объектов // Информационные технологии. 2016. Т. 22. № 8.
5. *Доморацкий Е.П.* Методика оценки информативности геометрических характеристик проекционных изображений микрообъектов // Качество. Инновации. Образование. 2014. № 2.
6. *Доморацкий Е.П., Байбикова Т.Н.* Способ автоматического анализа геометрических характеристик дискретных телевизионных изображений. // Фундаментальная информатика, информационные технологии и системы управления: реалии и перспективы. ФПТМ-2014: материалы международной научно-практической конференции. Красноярск, 2014.
7. *Ильин В.А., Позняк Э.Г.* Аналитическая геометрия: учебник для вузов. М., 1999.
8. *Левин Г.Г., Вишняков Г.Н.* Оптическая томография. М., 1989.

9. Методы компьютерной обработки изображений / под ред. В.А. Сойфера. М., 2003.

Т.Н. Байбикова

*старший преподаватель Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» (НИУ ВШЭ), аспирант Московского финансово-юридического университета МФЮА
E-mail: tbaibicova@hse.ru*

Е.П. Доморацкий

*доктор технических наук, профессор профессор Московского финансово-юридического университета МФЮА, профессор Финансового университета при правительстве Российской Федерации
E-mail: Domorackiy.E@mfua.ru*

УПРАВЛЕНИЕ В СОЦИАЛЬНЫХ И ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ

MANAGEMENT IN SOCIAL AND ECONOMIC SYSTEMS

УДК 378.31

АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВУЗОВСКИХ ЭНДАУМЕНТ-ФОНДОВ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

А.П. Абеев

PERFORMANCE ANALYSIS OF UNIVERSITY ENDOWMENT FUNDS AT THE PRESENT STAGE

A.P. Abaev

Аннотация. В статье проанализировано современное состояние деятельности фондов целевого капитала в российских высших учебных заведениях. Особое внимание уделено анализу структуры инвестиционного портфеля эндаумент-фондов.

Ключевые слова: эндаумент-фонды, финансирование вузов, инвестиционные стратегии.

Abstract. The article analyzes the current status of the Trust capital funds in Russian higher educational institutions. Particular attention is paid to analysis of the structure of the investment portfolio of endowment funds.

Keywords: endowment funds, funding of universities, investment strategies.

Близится десятилетний срок со дня начала действия закона о фондах целевого капитала. Поэтому важно проанализировать показатели, достигнутые некоммерческими организациями за этот период. В данной статье для анализа за основу взяты университетские эндаумент-фонды. До 2007 г. в России существовала только практика классических пожертвований вузам, именных стипендий, передача определенных ценностей в собственность учебного заведения. Но фонды целевого капитала – принципиально иной инструмент для пополнения средств вуза, который позволяет собранные

активы от благотворительности использовать на протяжении долгого времени. Во времена СССР государством фактически была монополизирована сфера образования в рамках плановой экономики. Если заглянуть в историю еще чуть глубже, то первым упоминанием о своего рода эндаумент-фонде будет конец XVIII в. Х.С. Леденцов основал фонд московского императорского технического училища на цели развития отечественной науки, так называемое «общество друзей человечества» [2].

Динамика регистрации фондов целевого капитала представлена на *рис. 1* [1; 5].

Согласно национальному рейтинговому агентству [4], по состоянию на 1 июня 2015 г. в России сформировано 104 фонда целевого капитала, при этом количество собственников целевого капитала – 88, то есть 88 некоммерческих организаций-выгодополучателей. Большинство эндаумент-фондов создано в сфере образования: по разным оценкам – от 60 % до 65 % [3]. Сформированным

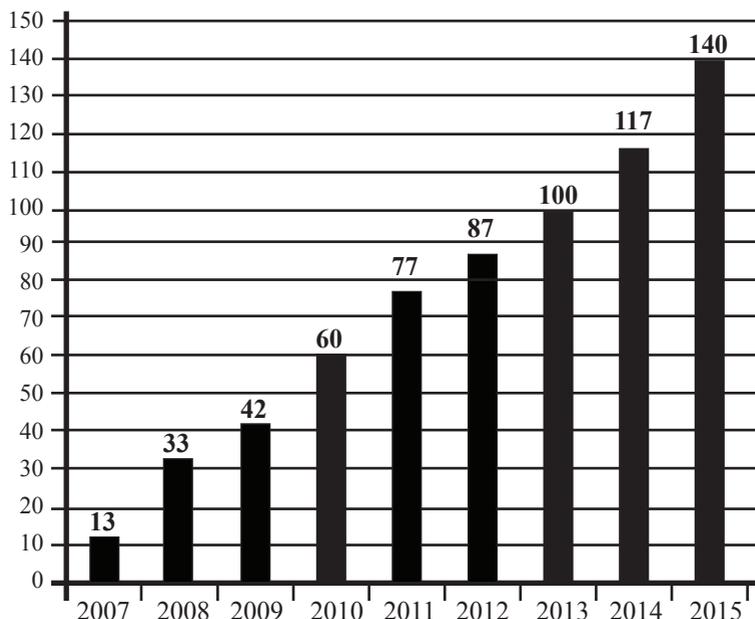


Рисунок 1. Количество зарегистрированных фондов целевого капитала в России

фонд считается, когда передает собранный капитал в доверительное управление. Совокупный объем средств фондов, переданный в доверительное управление, в 2013 г. составил 25,46 млрд руб., в 2014 г. – 28,077 млрд руб., а на 1 июня 2015 г. – 16,87 млрд руб. Хотя развитие фондов целевого капитала не вступило в фазу активного роста, все показатели растут от года к году, что говорит об интересе к данному финансовому инструменту.

По имеющимся в свободном доступе данным, одними из крупнейших российских фондов целевого капитала вузов являются:

1. Специализированный фонд целевого капитала поддержки и развития Сколковского института науки и технологий – 4,277 млрд руб. [8].
2. Специализированный фонд управления целевым капиталом для развития МГИМО – 1,43 млрд руб. [7].
3. Фонд Европейского университета в Санкт-Петербурге – 1,254 млрд руб. [6].
4. Фонд управления целевым капиталом «Развитие Санкт-Петербургского государственного университета» – 1,004 млрд руб. [9].
5. Фонд целевого капитала Российской экономической школы – 357,8 млн руб. [10].

Автор на основе статистических отчетов, составляемых фондами целевого капитала, представляет две таблицы. В одной анализируется размер целевого капитала с момента формирования фонда и по 2015 г., а в другой речь идет о доходности инвестиционных стратегий, применяемых управляющими компаниями.

Таблица 1

Размер целевого капитала университетских эндаумент-фондов

<i>Название вуза</i>	<i>2008 г., млн руб.</i>	<i>2009 г., млн руб.</i>	<i>2010 г., млн руб.</i>	<i>2011 г., млн руб.</i>	<i>2012 г., млн руб.</i>	<i>2013 г., млн руб.</i>	<i>2014 г., млн руб.</i>	<i>2015 г., млн руб.</i>
МГИМО (2 фонда)	385	499	621	854	1091	1205	1262	1415
ЕУСПб (4 фонда)	20,7	215,6	369	409,2	825,6	1213	1254	
СПбГУ (7 фондов)			277,3	680,9	1012	1053	1040	1004

Институт экономической политики им. Е.Т. Гайдара (2 фонда)		383,3	414,2	341,9	392	464,2	529,5	576,8
РЭШ	17	74,1	224,2	245,1	281,5	323	358	320
ВШЭ (3 фонда)	25,6	30,7	35,4	38	40,7	43,1	67,5	213,9
СВФУ					63	101,3	152,3	
МИСиС (2 фонда)				3,1	5,8	34,4	68,2	128,3
МГУ им. М.В. Ломоносова							110	
УрФУ (7 фондов)					12	23	45	57
НГУ						14,4	23,2	24,1
ТюмГУ		10,4	12,9	13,5	14,5	15,1	14,6	17,3
ЮФУ		8,3	9,7	11,1	12,3	12,9	15,4	
СПбПУ						5,3	9	14,1
ВГУ						13	13,3	
МорГУ							10,1	
СГАУ им. академика С.П. Королева							9,3	
ПСТГУ						4,2	6,4	
ОмГУ им. Ф.М. Достоевского					6,0	6,4		
ННГУ						4,4	6	
РГГУ						3,2	3,5	3,7
ПГНИУ							3,7	
ДГТУ					3,1	3,3	3,6	

Исходя из данных, представленных в *табл. 1*, автор делает вывод, что размер целевого капитала неуклонно растет практически во всех приведенных примерах. В тех случаях, когда стоимость активов целевого капитала снижается, речь идет о передаче части фонда выгодополучателю, то есть учебному заведению. Такие результаты свидетельствуют об успехе применения фонда целевого капитала в сфере высшего образования. Стоит отметить, что большинство фондов создано на неограниченный срок. Автор особо подчеркивает, что самые крупные

фонды располагаются в Москве и Санкт-Петербурге и перешагнули 200-миллионную отметку. К настоящему времени четыре фонда преодолели планку в 1 млрд руб., что является признаком зрелости и умения быстро адаптировать предлагаемые финансовые инструменты под свои цели. Даже непростой для всей страны 2014 г. не остановил процесс укрупнения и укрепления фондов целевого капитала.

Что касается региональных фондов целевого капитала, то их размер варьируется от 3,5 млн руб. и до 152 млн руб. Это свидетельствует о том, что эндаумент-фонды в регионах отстают в своем развитии от Москвы и Санкт-Петербурга, и приводит к мысли, что в регионах механизму формирования фондов целевого капитала требуется поддержка со стороны государства.

Таблица 2

Годовая доходность фондов целевого капитала

Название вуза	2008 г., %	2009 г., %	2010 г., %	2011 г., %	2012 г., %	2013 г., %	2014 г., %	2015 г., %
МГИМО	-2	26	11,4	7,8	8,3	8,5	2,6	19,8
ЕУСПб № 1		22,5	8,16	0,61	9,7	9,21	0,73	
ЕУСПб № 2				-0,72	5,14	7,37	4,45	
ЕУСПб № 3					8,13	7,49	3,22	
ЕУСПб № 4						7,86	-2,86	
СПбГУ № 1			10,7	3,68	4,1	9,7	0,74	
СПбГУ № 2			10,3	2,35	6,74	10,4	1,1	
СПбГУ № 3			5,06	7,98	14,1	10	0,83	
СПбГУ № 4					4,4	8,8	0,26	
СПбГУ № 5					0,13	9	0,91	
СПбГУ № 6					0,82	9	0,91	
СПбГУ № 7						8,4	0,38	
Институт экономической политики им. Е.Т. Гайдара № 1		13,8	22,9	-17,4	7,4	11,9	7,4	18,9
Институт экономической политики им. Е.Т. Гайдара № 2						7,3	7,5	13,9

РЭШ		24,6	13,8	15,4	0,45	6,5	32,5	1,72
ВШЭ	-1,5	20	15,3	7,3	7,1	5,9	3,8	
СВФУ					8,72	9,01	4,67	
МИСиС № 1				10,5	14,2	11,2	4,7	12
МИСиС № 2							0,59	23,5
ЮФУ		4,86	14,87	7,93	8,29	10,16	6,29	
УрФУ № 1						9,29	3,4	
УрФУ № 2						4,31	0,5	
УрФУ № 3						8,28	4,4	
УрФУ № 4						3,62	0,13	
СПбПУ						7,69	6,94	14,33
ВГУ						13	13,3	
МорГУ							2,02	
СГАУ им. академика С.П. Королева							3,18	
ПСТГУ						4,77	8,51	
ОмГУ им. Ф.М. Достоевского					9,14	4,14		
ННГУ						4,4	6	
РГГУ						13,25	7,05	13,49
ДГТУ					3,66	7,19	7,54	
Средняя доходность		18,63 (6 фондов)	12,51 (9 фондов)	4,13 (11 фондов)	6,7 (18 фондов)	8,25 (30 фондов)	4,5 (32 фондов)	14,7 (8 фондов)

Согласно полученным данным автор сделал вывод, что доходность инвестиционных стратегий отражает состояние как фондового рынка, так и общее положение экономики. В рамках существующих финансовых инструментов для вложения любая выбранная стратегия окажется скорее консервативной. Чаще других российскими эндаумент-фондами используются финансовые инструменты с фиксированной доходностью. Исходя из данных *табл. 2*, наиболее провальным оказался 2014 г. Средняя доходность по данным от 32 фондов равняется 4,5 % годовых. Во многом это объясняется тем, что финансовый

план, а соответственно, и инвестиционная стратегия, составляется в начале года. В 2014 г. политическое давление, оказываемое на Россию, и снижение цен на нефть дали результаты, которые невозможно было спрогнозировать, а значит, отразить в инвестиционной стратегии. Среди полученных результатов особенно выделяются два фонда – фонд РЭШ и фонд МИСиС со средней доходностью за все время существования фонда 13,6 % и 10,5 % соответственно. В большей же части фонды не смогли превысить показатели инфляции.

Наличие у учебного заведения двух и более фондов целевого капитала позволяет использовать более рискованные инвестиционные стратегии. К тому же это способствует большей устойчивости вуза, так как средства диверсифицированы и не находятся «в плену» неправильно выбранной инвестиционной стратегии. Наиболее крупные университеты уже пошли по такому пути развития. Региональные фонды пока еще слишком малы, даже чтобы приносить ощутимый доход, и тем более не могут позволить более одного фонда. К тому же наличие нескольких эндаумент-фондов позволяет выбрать нескольких управляющих, а затем определить одного наиболее подходящего.

Важным показателем в деятельности эндаумент-фондов является доля доходов от управления целевым капиталом в структуре бюджета вуза.

Таблица 3

**Доля доходов от управления фондов целевого капитала
в структуре бюджета учебного заведения**

<i>Название учебного заведения</i>	<i>Поступления в бюджет (всего), руб.</i>	<i>Доход от управления фондом целевого капитала, руб.</i>	<i>Доход от ФЦК в структуре поступлений, %</i>
МГИМО	3239362806	220000000	6,8 %
ЮФУ	5459257000	876237	0,02 %
ВГУ	2264588900	400144	0,02 %
РГГУ	210344000	435048	0,02 %
СПбГПУ	8324310000	1516677	0,02 %
ЕУСПб	618000000	10871692	1,76 %
СПбГУ	12441555200	8509308	0,07 %
РЭШ	341756000	7260000	2,12 %

Исходя из данных табл. 3, автор делает вывод, что доля доходов от управления фондов целевого капитала в структуре доходов университета остается крайне низкой, однако роль, которую уже играет и будет выполнять в дальнейшем фонд, трудно переоценить. На основе табл. 3 автор особо выделяет то, что региональные фонды целевого капитала существенно отстают от показателей крупнейших учебных заведений и тем самым доказывают необходимость особенного подхода в организации деятельности региональных эндаументов. Также делается вывод, что фонд целевого капитала в его сегодняшнем виде больше подходит для крупных московских и Санкт-Петербургских вузов, так как они быстрее других могут собрать необходимую сумму для эффективной работы фонда, у них есть выбор среди управляющих компаний, а также крупные предприятия во много сосредоточены в этих городах. В то же время региональным фондам требуется или государственная поддержка, или возможность нескольким учебным заведениям создавать единый фонд. Только в этом случае можно будет говорить о широком и успешном применении эндаумент-фондов на территории всей страны. Ведь в широком понимании эндаумент-фонд – это не только реализация социально значимых проектов, это еще поддержка финансовых рынков страны, управляющих компаний, институт «длинных денег», решение части вопросов, связанных с модернизацией высшей школы [11, с. 95–98] и в конечном итоге – одна из возможностей экономики страны развиваться. Безусловно, старейшие, крепкие в финансовом плане учебные заведения в любом случае не свернут с пути развития фондов целевого капитала, но автор считает, что для эффективной поддержки социальной сферы в масштабах страны требуются изменения в существующих механизмах работы эндаументов в России.

Одной из задач данной статьи был анализ инвестиционных стратегий российских и зарубежных эндаумент-фондов, а также их сравнение. Проведенный анализ лишний раз продемонстрировал необходимость создания организации, которая занималась бы сбором статистической информации об эндаумент-фондах в России, а также служила бы связующим звеном между государством, обществом и фондами. Информация, доступная из свободных источников, неоднородна. Отсутствие единства предоставляемой информации в сети Интернет сделало невозможным включение в исследование

инвестиционных стратегий многих фондов целевого капитала. В одних отчетах отсутствует структура инвестиционного портфеля фонда, в других отчетах информация представлена без какой-либо количественной оценки, а в иных учреждениях и вовсе отсутствовала отчетность или была недоступна. Однако общая картина инвестиционного портфеля фондов целевого капитала в России ясна и представляет собой консервативную стратегию инвестирования, в которой преобладают финансовые инструменты с фиксированной доходностью. С одной стороны, это не дает фондам возможности развиваться быстрее и быть более прибыльными, с другой стороны, позволяет сохранить сформированный капитал и обезопасить его от больших рисков. По мнению автора, наиболее крупные фонды целевого капитала готовы к изменению структуры инвестиционного портфеля в сторону высокорискованных финансовых инструментов. Такой путь прошли практически все эндаумент-фонды в США в начале 2000-х гг., и это позволило увеличить тело фонда, а также нарастить прибыль. Касаясь высокодоходных инструментов на российском финансовом рынке, можно выделить производные ценные бумаги. Но законодательство запрещает эндаумент-фондам вкладывать средства в деривативы. Таким образом, чтобы российские эндаумент-фонды начали зарабатывать больше, необходимы законодательные изменения, а также общий рост экономики в стране. При этом важно законодательно ограничить уровень вложений в высокодоходные финансовые инструменты.

Таблица 4

Структура инвестиционного портфеля российских фондов целевого капитала

	<i>Структура инвестиционного портфеля</i>					
	<i>2010 г.</i>	<i>2011 г.</i>	<i>2012 г.</i>	<i>2013 г.</i>	<i>2014 г.</i>	<i>2015 г.</i>
Фонд развития МГИМО						Д-36,4 % О-63,6 % ДС-9,4 %

Фонд целевого капитала ЮФУ	О-91,32 % А-5,21 % ДС-3,47 %	О-98,01 % ДС-1,99 %	О-96,34 % ДС-3,66 %	О-81,55 % А-7,87 % ДС-10,58 %	О-91,32 % А-5,21 % ДС-3,47 %	
Эндаумент-фонд НИТУ «МИСиС»			О-40 % А-10 % ДС-50 %	О-96,5 % А-0,1 % ДС-3,4 %	О-79,38 % А-0,84 % ДС-19,79 %	
ФЦК «Фонд поддержки исторических и культурных исследований «Истоки»				О-31 % ДС-69 %	О-24 % ДС-76 %	О-16 % ДС-84 %
ФЦК развития СПбГУ				О-67,68 % ДС-28,48 %	О-93,7 % ДС-6,3 %	О-97,6 % ДС-0,09 %
Фонд управления целевым капиталом РГГУ				Д-47,24 % О-50,46 %	О-95,35 %	О-99,66 %

	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Эндаумент-фонд ВГУ				Д-47,24 % О-50,46 %	Д-47,24 % О-50,46 %	
Целевой капитал на развитие УрФУ				О-97,62 % ДС-2,38 %	О-92,55 % ДС-0,43 % Д-7,02 %	
ФЦК Пермского университета						О-64,1 % ДС-22,96 % Д-12,8 %

Пояснения к табл. 10: А-акции, О – облигации, ДС – денежные средства, Д – депозиты.

Исходя из данных, представленных в *табл. 4*, очевидно, что преобладающий инструмент для инвестирования – облигации. Причем в структуре облигаций больше других используются корпоративные облигации. Например, в фонде целевого капитала развития СПбГПУ доля корпоративных облигаций в разные года колеблется в районе от 67,68 % до 75,53 %. В фонде целевого капитала ЮФУ используются только корпоративные облигации. Вторым по популярности финансовым инструментом среди вложений средств эндаумент-фондов являются денежные средства, то есть средства находящиеся на депозитных счетах. Практически никто из управляющих компаний не использовал вложения в акции, а если и использовал, то в последующих годах сократил их долю до минимальных показателей. Данное обстоятельство может быть вызвано несколькими причинами. Во-первых, акции – более рискованный вариант инвестирования с неопределенной доходностью. Во-вторых, российский рынок акций малопривлекателен для инвестирования, так как

торгуется небольшое количество компаний, и интерес представляют в основном только «голубые фишки», которые с введением разного рода санкций в 2014 г. сильно пострадали. В-третьих, в 2014–2015 гг. размещение средств на депозитном счете могло принести хорошую доходность в районе 20 % по рублевым вкладам. Таким образом, вложения в акции в современных экономических условиях рискованны и неоправданны. Подытоживая данный анализ, автор, подчеркивает, что текущие стратегии инвестирования средств целевых капиталов в современных экономических условиях направлены скорее на сохранение, нежели на приращение капитала.

Американская статистика предоставляет достаточно подробную информацию об инвестиционных портфелях более чем восьмисот учебных заведений. Согласно статистической информации от NACUBO структура инвестиционных стратегий выглядит следующим образом.

Таблица 5

**Структура инвестиционного портфеля
американских эндаумент-фондов за 2015 г.**

<i>Размер эндаумента</i>	<i>Акции отечественных компаний</i>	<i>Бумаги с фиксированным доходом</i>	<i>Акции иностранных компаний</i>	<i>Альтернативные стратегии</i>	<i>Краткосрочные ценные бумаги / наличные деньги и др.</i>
> 1 млрд долл.	13 %	7 %	19 %	57 %	4 %
501 млн долл. – 1 млрд долл.	21 %	9 %	20 %	44 %	6 %
101 млн долл. – 500 млн долл.	27 %	13 %	21 %	34 %	5 %
51 млн долл. – 100 млн долл.	33 %	17 %	20 %	25 %	5 %
25 млн долл. – 50 млн долл.	40 %	20 %	18 %	16 %	6 %
< 25 млн долл.	42 %	24 %	15 %	11 %	8 %

На основе данных из *табл. 5* автором был сделан вывод, что чем меньше размер эндаумент-фонда, тем более консервативна инвестиционная стратегия. Также количество бумаг с фиксированной доходностью в среднем не превышает 24 %, что говорит о зрелости американских фондов и более обширной инструментарии для вложений. В России фонды целевого капитала чаще всего в своих инвестиционных стратегиях как раз используют облигации в качестве основного инструмента. Еще одной особенностью инвестиционных стратегий американских эндаумент-фондов можно назвать то, что самые крупные учебные заведения используют высокодоходные финансовые инструменты – более 50 % в структуре портфеля. К таким инструментам обычно относят вложения в частные инвестиционные фонды, хедж-фонды, деривативы, венчурный капитал, недвижимость и другие. Именно данный факт позволяет крупнейшим фондам оставаться лидерами и по доходности своих стратегий, и по объему самих фондов. Таким образом, чем крупнее становится эндаумент-фонд, тем более активно он использует высокорискованные, а следовательно, и высокодоходные стратегии.

Подводя итог периоду в десять лет, можно сказать, что фонды целевого капитала снискали успех у высших учебных заведений. При этом эндаумент-фонд пока не стал полноценным помощником в финансировании деятельности учебных заведений. В большинстве случаев фонды находятся в активной стадии сбора средств. Инвестиционные стратегии направлены на то, чтобы сохранить средства фонда, а не преумножить его. Но все же стоит отметить, что количество сформированных фондов, как и объем, привлеченных средств, растет от года к году. Это, в свою очередь, запустило первые процессы по распределению средств от дохода.

Библиографический список

1. *Котрикова Т.Ю., Борисова И.И.* Создание и функционирование эндаумент-фонда учреждения высшего профессионального образования: Методические рекомендации. Нижний Новгород, 2012.
2. *Леденцов Х.С.* Нечто вроде завещания. URL: http://www.znaniesila.ru/projects/issue_90.html (дата обращения: 25.08.2016).
3. *Митрофанов И.А.* Формирование механизма финансирования высшей школы на современном этапе развития России: автореф. дис. ... канд. экон. наук. М., 2010.

4. Рэнкинг управляющих компаний. URL: <http://www.ra-national.ru/archive/archive-rankings/archive-ranking-uk/p-531e94f0/>. (дата обращения: 29.08.2016).
5. *Субанова О.С.* Фонды целевых капиталов некоммерческих организаций: формирование, управление, использование: монография. М., 2011.
6. Фонд управления целевым капиталом «Развитие Санкт-Петербургского государственного университета». URL: <http://eu.spb.ru/eusp-fund> (дата обращения: 26.07.2016).
7. Фонд целевого капитала МГИМО. URL: <http://fund.mgimo.ru/> (дата обращения: 27.08.2016).
8. Фонд целевого капитала Сколково. URL: <http://endowment.donorsforum.ru/material/v-skolkovo-nachali-uchit-iskusstvu-razvitiya-endaumentov/> (дата обращения: 27.08.2016).
9. Фонд целевого капитала СПбГУ. URL: <http://fund.spbu.ru/> (дата обращения: 29.08.2016).
10. Фонд целевого капитала РЭШ. URL: <http://endowment.donorsforum.ru/member/fond-tselevogo-kapitala-rossijskoj-ekonomicheskoy-shkoly/> (дата обращения: 28.08.2016).
11. Чаплыгин В.Г., Алибеков Ш.И. Экономические и учетные дисциплины в системе высшего профессионального образования: к вопросу о методике преподавания // Вестник калининградского филиала санкт-петербургского университета МВД России. 2015. № 1 (39).

А.П. Абаев

преподаватель Калининградского филиала

Московского финансово-юридического университета МФЮА

E-mail: alan-abaev@yandex.ru

ПОЛУЧЕНИЕ ВОСТРЕБОВАННОЙ СПЕЦИАЛЬНОСТИ – ВАЖНЫЙ ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ

Т.Б. Журавлева, Е.А. Нарлицына

GETTING POPULAR SPECIALTIES IS AN IMPORTANT FACTOR IN IMPROVING THE QUALITY OF LIFE

T.B. Zhuravleva, E.A. Naritsyna

Аннотация. Полученная молодым человеком профессия в большинстве случаев предопределяет его положение в обществе, то есть качество жизни. При этом специальность может быть получена в любом профессиональном учебном заведении. Статья посвящена вопросам обеспечения баланса между спросом на специалиста и его подготовкой. Недостаток специалистов или их избыток на рынке труда негативно влияет на качество жизни населения.

Ключевые слова: качество жизни, профессиональное образование, трудоустройство, рабочие места, подготовка специалистов

Abstract. Obtained profession of a young man determines his position in society (the quality of life) in most cases. Specialty can be obtained at any professional school. This article discusses the balance between the demand for specialist and his knowledge level. The deficit or oversupply of specialists in the labour market affects population quality of life negatively.

Keywords: quality of life, professional education, employment, workplace, specialists' training.

На сегодняшний день такая категория, как «качество жизни», не имеет ни показателей количественной оценки, ни методик получения любых других интегральных оценок. При этом существуют некоторые факторы, по которым можно корректно осуществлять сравнительную оценку качества жизни людей. Простой пример для жителей любого города – для живущего в центре качество жизни может быть выше, чем у живущего на окраине. Критерии следующие: наличие коммуникаций, шаговая доступность к объектам жизнеобеспечения (магазинам, организациям социально-бытового назначения, объектам культурно-развлекательной и познавательной направленности, близость к работе и удобство подъезда к ней и т.п.). При этом у живущего на окраине могут быть другие преимущества, такие, как лучшая экология, лесной массив, река и т.п.

Одним из основных факторов, обеспечивающих повышение уровня качества жизни, является положение в обществе. Это не означает, что обязательно у мэра города или у губернатора области самое высокое качество жизни по сравнению со всеми жителями этих территорий. И хотя основной заботой таких руководителей является повышение качества жизни всего населения, некоторые подменяют эту заботу личным обогащением как одним из основных факторов формирования высокого качества жизни.

Положение человека в обществе определяется в первую очередь отношением к нему на работе, в месте проживания, в семье. Особым уважением пользуются специалисты своего дела. Это могут быть люди любого профиля: учителя, музыканты, юристы, дизайнеры, медсестры, автомеханики то есть практически специалисты в любой области: от руководителей различного уровня до рядовых исполнителей. Всех их должны отличать высочайшая квалификация, любовь к своему делу и отношение к окружающим. В основе всего лежит высокая образованность вне зависимости от уровня профессионального образования – начального, среднего специального или высшего.

Работа для любого человека является естественной потребностью, только любимая работа доставляет человеку радость от успешно выполнения работы: проекта, постройки, операции, картины и т.п.

В основе всего лежит процесс выбора и получения образования. Выбор специальности и учебного заведения является в большинстве случаев компасом дальнейшей производственной (трудовой) деятельности. Если сравнительно недавно одного учебного заведения хватало на всю жизнь, то теперь основным девизом стала непрерывность образования – от поступления в учебное заведение до ухода на пенсию.

При выборе профессии, а следовательно, и учебного заведения должны быть учтены следующие факторы выбранного направления: специалисты должны быть востребованы как на момент поступления в учебное заведение, так и после его окончания. Полученная специальность должна обеспечить выпускника средствами к существованию и возможностью выбора места работы. Например, по технической специальности могут быть следующие направления работы: научные исследования, проектные работы, промышленное производство, управленческие структуры, консультанты в торгово-снабженческих организациях и т.п.

Наличие необходимых специалистов в любом городе или регионе должно в первую очередь заботить руководителей этих административно-территориальных образований. Потому что если будет дефицит каких-либо специалистов, то это скажется на выпуске товаров и услуг, при перепроизводстве некоторых специалистов возникает проблема безработицы и трудоустройства. Эти проблемы станут также и заботами администрации. Для согласования интересов экономики городских субъектов и выбирающих профессию можно использовать следующие предложения. Для взаимоувязки интересов необходимо оценить:

- перспективные потребности в специалистах по всей профессионально-квалификационной структуре;
- возможности подготовки специалистов всех уровней образования за счет местных выпускников школ;
- возможности учебных заведений всех уровней подготовить необходимых специалистов, во всей профессионально-квалификационной структуре;
- наличие необходимых технологий и методик обеспечения необходимого уровня подготовки специалистов и их трудоустройства.

Перспективные потребности определяются на основе данных кадрового потенциала во всех сферах деятельности и также текущих и прогнозных кадровых потребностях за счет создания новых производств, развития имеющихся объектов использования специалистов с профессиональным образованием для замещения выбывших.

В некоторых регионах, городах и других населенных пунктах наблюдается отрицательный прирост населения – например, во многих территориальных образованиях Дальнего Востока. При этом там планируется наиболее активное развитие за счет интенсификации научного и торгово-промышленного взаимодействия. Прогнозная оценка возможности подготовки необходимого количества специалистов различного уровня подготовки может быть выполнена на основе приведенной модели. Знание перспектив региона, возможности подготовки собственных специалистов, позволит принять необходимые меры заблаговременно.

Основной количественный показатель потоков учащихся и студентов – количество окончивших школу в T -году – N^T .

N^{T-11} – количество детей, поступивших в $T-11$ году в школу. Это количество не равно количеству родившихся в $T-(11+7)$ году, то есть

за семь лет до поступления в школу. Уменьшение рассчитывается за счет коэффициента выживаемости младенцев до года и учета уменьшения количества поступающих в школу по болезни. Эти данные имеются в каждом районе. Для расчета следует использовать усредненные показатели по каждому конкретному району (городу).

Основным расчетным показателем будет N^T .

Поток N^T распределяется по следующим направлениям:

$$N^T = N^T_{II} + N^T_C + N^T_{\text{во}} + N^T_{\text{вс}} + N^T_u + N^T_{\text{БП}} + N^T_{\text{РТ}}, \quad (1)$$

где:

N^T_{II} – поступившие в учебные заведения начального профобразования;

N^T_C – в средние специальные заведения;

$N^T_{\text{во}}$ – вузы по трем уровням подготовки: бакалавриат, специалитет, магистратура;

$N^T_{\text{вс}}$ – поступившие по контракту или призванные в вооруженные структуры страны: армию, полицию, национальную гвардию и т.п.;

N^T_u – занятые в индивидуальном предпринимательстве;

$N^T_{\text{БП}}$ – трудоустраивающиеся без профобразования;

$N^T_{\text{РТ}}$ – пришедшие на рынок труда.

Данные по распределению потока по указанным направлениям имеются в департаментах образования, здравоохранения и внутренних дел.

Потоки $N^T_{\text{РТ}}$ и $N^T_{\text{БП}}$ совместно определяют количество молодых людей, пришедших в экономику без получения определенной профессии.

$$N^T_{\text{БП}} + N^T_{\text{РТ}} = N^T_{\text{БПР}} \quad (2)$$

Количество специалистов с начальным профессиональным образованием может быть рассчитано путем сложения количества выпускников всех учебных заведений НПО с количеством вернувшихся после службы в силовых структурах и получивших там начальное профобразование.

$$N^{T+3}_{\text{нт}} + N^{T+3}_{\text{внт}} = N^{T+3}_{\text{нто}} \quad (3)$$

Индекс $T + 3$ показывает, что начальное профессиональное образование получает учащийся через три года после обучения в школе. В армии, особенно в частях, связанных с техникой, многие призывники получают начальное профобразование, подкрепленное реальным практическим использованием.

Количество специалистов со средним специальным образованием также рассчитывается путем сложения данных по двум потокам выпускников учебных заведений СПО и небольшой добавки пришедших в народное хозяйство после службы в армии. Цифра эта небольшая и имеет значение лишь в некоторых регионах.

$$N_{CC}^T + N_{BCC}^T = N_{СПО}^{T+4} \quad (4)$$

Следует отметить, что выпускников каких учебных заведений, как НПО и СПО, не соответствует количеству поступивших.

$$N_{CC}^T < N_n^T \text{ и } N_{CC}^T < N_C^T \quad (5)$$

Уменьшение связано с болезнями и правонарушениями. Высшее образование дает специалистов трех уровней подготовки: бакалавров – 4 года обучения, специалистов – 5 лет обучения, магистров – 6 лет обучения. При этом в магистратуру могут поступать только бакалавры.

Количественное распределение этих групп можно оценить по анализу статистики за последние 3–5 лет:

$$N_{BB}^{T+4} + N_{BCI}^{T+5} + N_{BM}^{T+6} < N_{BC}^T \quad (6)$$

Другими словами, несколько меньше поступивших в вузы в T -году.

Важнейшим субъектом модели является рынок труда, который представляет собой сумму всех рабочих мест во всех секторах экономики, науки, культуры, управления, образования, здравоохранения. Сюда входят большие, средние и малые предприятия всех форм собственности.

В рассматриваемом случае интерес представляют только свободные рабочие места, на которые могут претендовать выпускники учебных заведений. В оптимальном случае количество выпускников учебных заведений с необходимым составом компетенций в конкретном году должно быть примерно равно количеству рабочих мест с соответствующими требованиями.

$$\Sigma B^T(o, n, c, e)ij \leftrightarrow \text{ЭЦРМ}^T(o, n, c, e)ij, \quad (7)$$

где:

$B^T(o, n, c, e)ij$ – суммарное количество выпускников, окончивших общеобразовательные школы, училища начального профессионального образования, ссузы и вузы с полученными компетенциями;

$\text{ЭЦРМ}^t(o, n, c, \epsilon)ij$ – суммарное количество вакансий на рабочие места с соответствующими требованиями. Это рабочие места для специалистов, обеспечивающих инновационное развитие предприятий и организаций или участвующих в выпуске конкурентоспособной продукции на мировом и внутренних рынках.

Указанная зависимость обоюдная, то есть количество выпускников по i -той специальности j -го уровня подготовки должны количественно соответствовать количеству рабочих мест по каждой из специальностей и уровню подготовки и наоборот – количество вакансий не должно быть существенно больше или меньше числа выпускников. Такое соотношение должно обеспечить устойчивое социально-экономическое и научно-техническое развитие регионов. При недостатке выпуска специалистов будут затруднения с развитием экономики, при перепроизводстве специалистов – увеличение количества безработных.

$\text{ЭЦВМ}^t(o, n, c, \epsilon)ij$ – количество экономически целесообразных рабочих мест, то есть таких мест работы, которые не только полностью соответствуют уровню подготовки специалистов, но и обеспечивают работников необходимыми средствами для обеспечения должного качества жизни.

Поэтому необходима оценка возможностей всех учебных заведений начального, среднего и высшего образования обеспечить необходимый уровень подготовки специалистов по всей профессионально квалификационной структуре. Это значит, что необходима проверка наличия всех нужных народному хозяйству, науке, культуре и т.п. направлений подготовки специалистов всех специальностей – не только традиционных, но и новых инновационных, связанных с развитием всех отраслей.

Развитие экономики и совершенствование производства в условиях научно-технического прогресса в значительной мере меняют требования к уровню подготовки молодых специалистов. В условиях рыночной экономики высокий приоритет получает не только профессиональная теоретическая подготовка, но и наличие необходимых компетенций по полученной специальности, способность к самостоятельному системному мышлению, целеустремленность, стремление к расширению знаний, позволяющих успешно организовывать деятельность в широком социально-экономическом, техническом и культурном контекстах. В выпускниках должны формироваться

лидерские качества, так необходимые для развития малого и среднего предпринимательства.

Одной из главных составляющих такой подготовки выпускников является компетентное образование, внедряемое в стране с 2011 г. путем введения в действие Федеральных государственных образовательных стандартов третьего поколения (ФГОС-3). Новая модель образования призвана значительно изменить систему подготовки специалистов. Должны произойти изменения не только содержания подготовки специалистов с высшим профессиональным образованием, но и форм организации учебного процесса, в которых предусматривается усиление роли и постоянной оптимизации самостоятельной работы студентов. В этой связи большое значение приобретает разработка организационно-методического инструментария формирования компетенций, что будет способствовать повышению конкурентоспособности выпускников высших учебных заведений на рынке труда, трудоустройству по полученной в вузе специальности, более быстрой из адаптации к условиям инновационно-ориентированной экономики.

Формирование компетенций в процессе обучения в вузе является залогом конкурентоспособности выпускников вузов на рынке труда, способствует их эффективной занятости в соответствии с потребностями инновационно-ориентированной экономики.

Под компетенциями понимается совокупность знаний, умений и навыков, которые необходимо сформировать у студента в процессе обучения с целью обеспечения успешного трудоустройства, минимизации времени адаптации в производственном коллективе, являю-

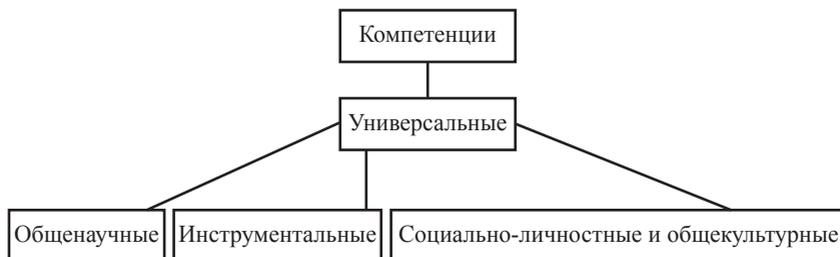


Рисунок 1. Структура компетенций, формируемых в процессе обучения в вузе

шаяся основой дальнейшего производственного и творческого роста. Структура компетенций, подразделяющихся на профессиональные и универсальные, с последующим делением на общенаучные, инструментальные, социально-личностные и общекультурные, приведена на *рис. 1*.

Компетентность является комплексным феноменом, не поддающимся разделению на отдельные независимые составляющие. Поэтому считаем целесообразным оценку уровня овладения компетенцией каждого студента вести по следующим основным видам деятельности: учебная, трудовая, научная, культурная, спортивная, общественная, научно-исследовательская.

Обучение компетенциям в вузе – целостный процесс, который не может быть сформирован из отдельных дисциплин и не может быть успешным, оставаясь в границах учебных программ. В этой связи важно проблемой становится разработка и совершенствование методов и средств формирования компетенций у студентов вузов.

Единых рекомендаций по организации компетентностного образования нет. Одни вузы пошли по пути формирования компетенций в рамках каждого преподаваемого курса, другие – по нескольким смежным курсам, что ведет к определенному дублированию в подготовке конкретной компетенции.

Наиболее эффективным представляется опыт использования единого курса, в рамках которого формируются все компетенции по направлению подготовки студентов. Наиболее эффективным во многих случаях является введение единого наддисциплинарного курса «Технология производственной деятельности», который разрабатывается в виде непрерывного предмета, продолжающегося от первого до последнего курса. Значительную часть его должны составлять семинары-консультации, практические занятия и стажировки. Данный курс должен содержать набор занятий, обеспечивающих формирование необходимых компетенций для каждой специальности или направления подготовки.

Получение востребованной профессии является одной из важнейших задач не только для каждого человека, но и для всего общества в целом, имея в виду экономику, науку, управление и культуру всех населенных пунктов, от больших до малых и, в первую очередь, моногородов.

Получив качественное образование и трудоустроившись по выбранной профессии с перспективами карьерного и творческого роста, можно быть уверенным в достойном качестве жизни.

Библиографический список

1. *Астратова Г.В.* Качество жизни в созидательном аспекте регионального благополучия // Стандарты и качество. 2015. № 1.
2. *Брыкин А.В.* Информационная среда и качество жизни современного человека // Информационные ресурсы России. 2014. № 5.
3. *Журавлева Т.Б., Гафурова А.Г.* Оценка качества трудоустройства и закрепление выпускников на рабочих местах // Экономика и предпринимательство. 2013. № 7.
4. *Минякова Т.Е.* Уровень жизни населения: перспективы и тенденции развития. Ульяновск, 2012.
5. *Тюриков А.Г., Тюриков Р.А.* Оценка качества подготовки управленческих кадров // Армия и общество. 2014. № 1.

Т.Б. Журавлева

*доктор экономических наук, профессор
ученый секретарь Научно-исследовательского
центра информатики при Министерстве иностранных дел
Российской Федерации (г. Москва)
E-mail: 195555@list.ru*

Е.А. Наричына

*аспирант Научно-исследовательского центра информатики
при Министерстве иностранных дел Российской Федерации
(г. Москва)
E-mail: 2676737@mail.ru*

ФОРМИРОВАНИЕ УЧЕБНОЙ МОТИВАЦИИ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ КРЕДИТНОЙ СИСТЕМЫ С КОМПЕТЕНТНОСТНЫМ ПОДХОДОМ

А.Н. Гудимова, С.С. Кулueva

FORMATION OF EDUCATIONAL MOTIVATION IN IMPLEMENTING OF THE CREDIT SYSTEM WITH THE COMPETENCE APPROACH

A.N. Gudimova, S.S. Kulueva

Аннотация. В статье рассмотрена проблема формирования учебной мотивации у студентов педагогических вузов в условиях реализации кредитной системы с компетентностным подходом. Предложены педагогические методы и средства для разрешения проблемы и повышения у студентов уровня внутренних мотивов учения.

Ключевые слова: компетентностный и дифференцированный подходы, кредитная система, учебная мотивация, внутренние мотивы обучения, комплексное диагностирование.

Abstract. It is considered the problem of formation of educational motivation in students of pedagogical university in the conditions of the implementation of the credit system with the competence approach. Pedagogical methods and tools are suggested to solve problems and improve the students' level of internal motives for learning.

Keywords: competence and differentiated approach, credit system, academic motivation, internal motives teaching, complex diagnosis.

Кыргызский национальный университет (КНУ) имени Жусупа Баласагына в 2012–2013 учебном году осуществлял подготовку кадров с высшим образованием на основе качественно новой технологии при реализации кредитной системы с компетентностным подходом в соответствии с ГОС-III ВПО КР третьего поколения [1]. В основе такого учебного процесса обучения, ориентированного на конечный результат в виде компетентностей и компетенций, лежит переход от субъект-объектной на субъект-субъектную парадигму, при которой преподаватель и студент становятся равноправными партнерами, решающими в режиме диалога и сотрудничества задачи, обозначенные в ГОС-III ВПО КР. В связи с этим отсутствие

соответствующей методической документации и методик формирования компетенций, одной из главных составляющих которых является учебная мотивация, требует их анализа и исследования разработки. Опыт и методическую документацию зарубежных вузов интегрировать без адаптации в кыргызские вузы нельзя, поскольку образовательная система республики во многом отличается от них. Так, например, в большинстве стран Европы обучение в средней общеобразовательной школе продолжается 12–13 лет, что позволяет развить у абитуриентов большинство ключевых компетенций перед поступлением в вуз. Кроме того, такие абитуриенты после окончания профориентационных школ в возрасте 18–20 лет в основном профессионально самоопределены в отличие от кыргызских абитуриентов, являющихся по возрасту (16–17 лет) еще подростками, выбор вуза и специальности которых осуществляют родители. Поэтому вероятность наличия внутренних мотивов учебно-профессиональной деятельности у этих студентов очень мала. Так, результаты исследований К.Б. Колбаева [4; 3] показывают, что более 40,0 % студентов экономических специальностей КНУ им. Ж. Баласагына имеют начальную стадию формирования мотивации. Наши исследования, проведенные на примере подготовки учительских кадров в условиях целевой подготовки учителей в Институте целевой подготовки педагогических кадров (ИЦППК) КНУ им. Ж. Баласагына также не противоречат ранее проведенным исследованиям [1; 2]. Как видно из *рис. 1*, в 2012 г.

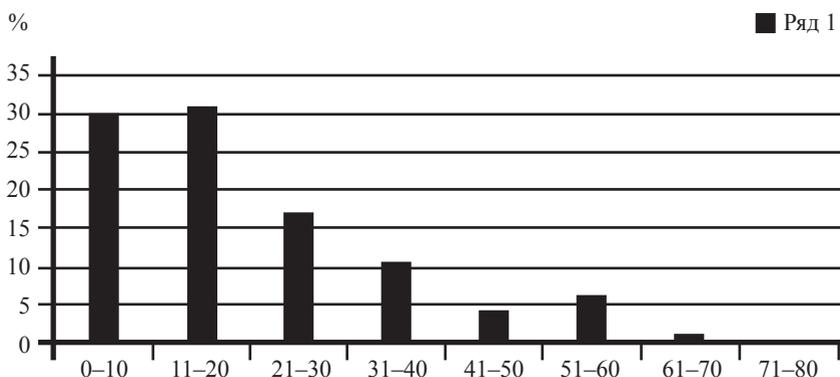


Рисунок 1. Распределение студентов первого курса ИЦППК по уровню мотивации учения

при стартовом тестировании 79,0 % студентов первого курса ИЦППК имеют уровень мотивации ниже среднего, причем у 30,0 % из них явно преобладает начальная стадии формирования положительных мотивов к учебно-профессиональной деятельности. Низкий уровень мотивации обучения в педвузе, на наш взгляд, объясняется также и отсутствием предрасположенности к педагогической профессии, которая принадлежит по общеизвестной методике Е.А. Климова [2] к типу профессий «человек – человек».

Как видно из *рис. 2*, ни к одному из пяти типов профессий не имеют предрасположенности 26,0 % студентов. Сравнительный анализ показал, что это студенты с низким уровнем мотивации обучения, базовых знаний и умений самоуправления учебной деятельностью (элементов компетенций).

Ярко выраженную склонность к профессии «человек – человек» проявляют только 46,0 % первокурсников. Но это еще не оз-

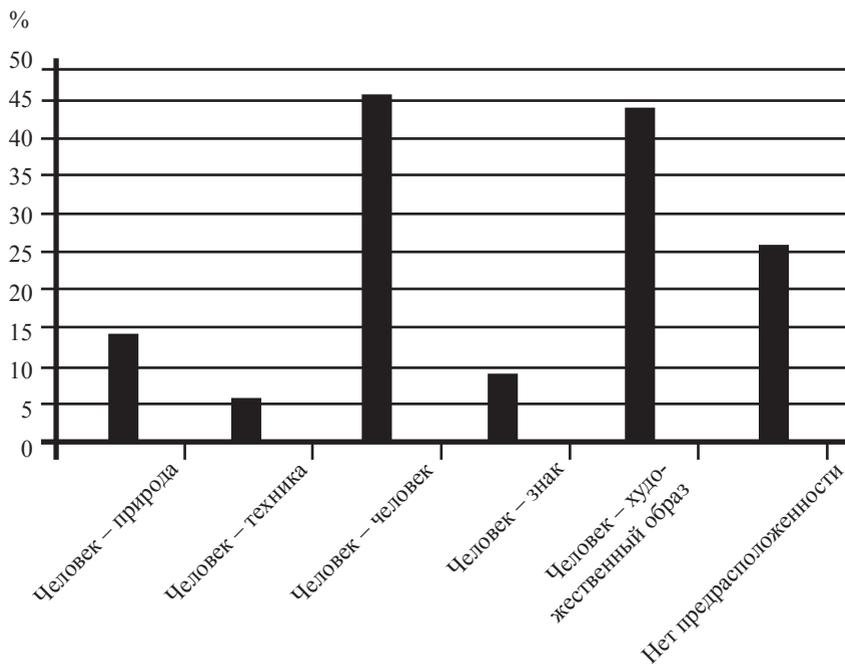


Рисунок 2. Распределение студентов первого курса ИЦППК по профессиональной предрасположенности

начает, что они предрасположены к профессии учителя языковых дисциплин или информатики и математики. Среди них 15,0 % студентов можно отнести к типам профессий «человек – знак» и «человек – техника», так как эти будущие учителя должны иметь ярко выраженную предрасположенность не только к типу профессий «человек – человек», но и иметь способности к овладению языками, то есть быть предрасположенным к типу профессий «человек – знак».

Из приведенных на *рис. 2* данных следует, что достаточный для эффективного обучения профессии учитель по направлениям «филологическое образование» (профиль кыргызский и английский языки) и «естественно-научное образование» (профиль – информатика) имеют соответственно только 9,0 % и 6,0 % студентов, так как только они хорошо мотивированы и предрасположены к выбранной профессии.

Из *рис. 2* видно, что 44,0 % студентов предрасположены к типу профессий «человек – художественный образ», то есть у них имеются предпосылки стать художниками, музыкантами и обладателями других творческих профессий. Отсюда ИЦППК должен им предложить перевод в другой вуз – поменять направление и профиль и обучаться там, где они имели бы возможность дальше развивать свои задатки и способности при освоении профессий учителя пения, рисования, танца, музыки и т.д. Тем не менее, в условиях рыночной экономики это не всегда рентабельно. В результате из этих студентов с предрасположенностью к музыкальным и художественным специальностям и с низким уровнем мотивации учения профессорско-преподавательский состав ИЦППК вынужден готовить учителей математики, истории, языка и литературы. Кроме того, как выяснено при стартовой диагностике, в институт поступили студенты не только с разным уровнем мотивации, но и с разным уровнем знаний, умений самоуправления и познавательных умений. Поэтому для эффективного их обучения и развития наряду с требуемым ГОС-III ВПО с компетентностным подходом нами реализуются деятельностный и дифференцированный подходы. Применение дифференцированного подхода требует каждый этап обучения делить в соответствии с уровнем развития познавательного интереса и с особенностями мотивируемой учебной деятельности студента. При этом главным и необходимым является выяснение того, что им усвоено, и актив-

ное использование имеющихся у него знаний, умений, жизненного опыта. Учитывая результаты диагностирования, нами условно выделены в академической группе студентов три подгруппы: в подгруппу В вошли студенты с уровнем подготовленности ниже среднего, в подгруппу Б – со средним уровнем, в подгруппу А – с уровнем выше среднего. Каждой из подгрупп подбирались соответствующие формы поддержки со стороны преподавателей, а следовательно, и соответствующие условия, средства и пути для развития учебной мотивации. Студенты, имея право выбора уровня обучения, могли в любое время перейти из одной подгруппы в другую, если могли справиться с более сложными заданиями или наоборот.

Студентам каждой из подгрупп в рамках объема часов, запланированных учебным планом бакалавриата, на самостоятельную работу выдают разные по сложности задания. Так, например, студентам подгруппы В предлагают выполнить более простые операции – нахождение информации в таблицах, учебнике, трансформирование ее своими словами и объяснение. Студентам со средним уровнем мотивации, знаний и умений, которые умеют находить и использовать нужный алгоритм действий, предлагается анализировать, сравнивать, систематизировать информацию (конечно с поддержкой преподавателя). Студентам подгруппы А с высоким уровнем мотивации предлагают объяснить тот или иной факт, явление, найти причинно-следственные связи, подготовить и выступить с докладом на студенческой конференции института и т.д. Таким образом, используется прием «создание ситуации успеха в обучении» с учетом уровня развития учебно-познавательных компетенций. Создание цепочки ситуаций, в которых каждый студент добивается хороших результатов, ведет к возникновению у него чувства уверенности в своих силах и легкости процесса обучения. Этот метод является одним из наиболее действенных способов стимулирования интереса к учению, развития учебной мотивации.

На аудиторных занятиях по истории используются разные методы стимулирования учебной деятельности. Например, вместо стандартной фразы: «Мы начинаем новую тему...» студентам раздают по листу бумаги и с просьбой написать в течение 3–5 минут все термины и понятия по теме предыдущего занятия и известные им слова, относящиеся к новой теме. Термины по новой теме студенты

чаще всего не могут интерпретировать, в результате чего создается проблемная ситуация и необходимость использования на лекции проблемного метода.

Сильный познавательный интерес вызывает создание ситуаций включения студентов в творческую деятельность при подготовке к занятиям с использованием «кейс-метода», которые позволяют готовить не только текстовые «кейсы», но и создавать другие «кейсы», к примеру, с презентации исторических событий. Особенность кейс-метода обучения является его такие самоорганизационные принципы, как открытости, креативности и самостоятельности студента при решении проблемных и практических ситуаций, а также результативность при их моделировании и интерпретации реальных фактов.

Кроме того, используется такой плодотворный метод образовательного процесса, как «лекция-экскурсия» во время запланированных в рабочей программе посещений исторических памятников и музеев, среди которых имеют особое место «лекция вдвоем» со студентом. Игровые методы, инсценировки исторических событий без навязывания учебных целей «сверху» способствуют включению студентов в творческую деятельность, развитию операциональных умений и творческого поиска.

Конечно, использование этих методов требует разработки методических указаний и рекомендации как для студентов, так и для самих преподавателей, а также дополнительных затрат времени.

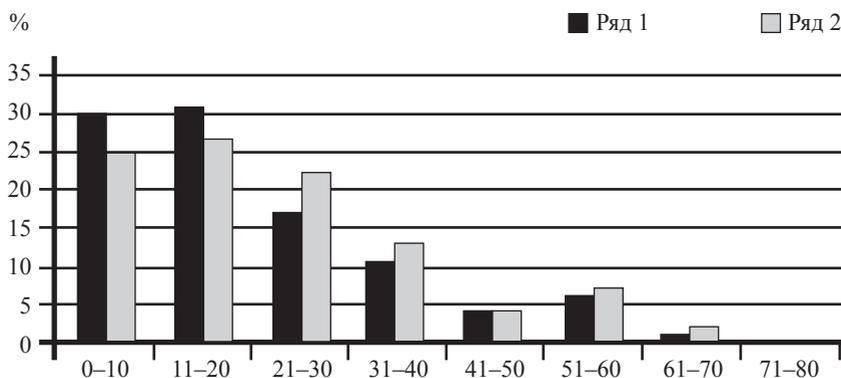


Рисунок 3. Распределение студентов первого (ряд 1) и второго (ряд 2) курса ИЦПК по уровню мотивации

Из данных *рис. 3*, где представлено распределение студентов по уровню мотивации в первого и второго курсов, следует вывод, что перечисленное выше способствует формированию и повышению уровня учебной мотивации.

Библиографический список

1. Постановление Правительства Кыргызской Республики № 496 от 23 августа 2011 г., Приказ МОН КР № 244/1 от 17 апреля 2012 г.
2. *Климов Е.А.* Психология профессионального самоопределения. Ростов н/Д., 1996.
3. *Колбаев К.Б.* Инновационные методы диагностирования готовности к профессиональному обучению в вузе: дис. ...канд. пед. наук. Бишкек, 2004.
4. *Колбаев К.Б., Красницкий И.И., Алиева К.М.* Как повысить престиж и экономическую ценность образования и науки в Кыргызстане? // Вестник МФЮА. 2016. № 1.

А.Н. Гудимова

*кандидат педагогических наук, профессор
профессор Института целевой подготовки
педагогических кадров Кыргызского национального
университета им. Жусупа Баласагына (г. Бишкек)
E-mail: midav-60@mail.ru*

С.С. Кулуева

*аспирант Института целевой подготовки
педагогических кадров Кыргызского национального
университета им. Жусупа Баласагына (г. Бишкек)*

СИСТЕМА ФОРМИРОВАНИЯ ИНОЯЗЫЧНОЙ КОМПЕТЕНЦИИ МАГИСТРОВ НЕЯЗЫКОВОГО ВУЗА И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ

Н.Н. Ширяева

DEVELOPMENT OF FOREIGN LANGUAGE PROFESSIONAL COMPETENCE AT NON-LINGUISTIC MASTER'S DEGREE DEPARTMENTS AND LEARNING RESULTS ASSESSMENT

N.N. Shiryayeva

Аннотация. В статье описаны современные требования к иноязычному образованию магистров неязыкового вуза. Рассматривается система формирования иноязычной профессиональной компетенции магистров. Предлагаются критерии оценки результатов обучения в условиях компетентного подхода к организации высшего профессионального образования.

Ключевые слова: содержание обучения иностранному языку для магистратуры; неязыковой вуз.

Abstract. The article describes modern standards of FLT content for Masters of non – linguistic departments. It deals with the idea of a competence – based approach to higher education and presents an example of FLT content design and criteria for learning results assessment.

Keywords: FLT content for Masters, a non – linguistic department, professional competence, module, learning results assessment, a system.

Современное образование ставит целью повышение качества подготовки обучаемых. «Качество образования определяется показателями, обеспечивающими развитие компетенций обучающейся молодежи» [4, с. 567]. Образовательная система эффективна, если она обеспечивает развитие системы компетенций обучаемых. В конце курса обучения выпускник приобретает не только систему знаний, умений и навыков, но и способность их применить в конкретной профессиональной области, а также оценить результаты своего труда.

Компетентный подход к современному иноязычному образованию магистров предусматривает формирование иноязычной профессиональной компетенции (далее – ИПК). ИПК способствует формированию профессиональной компетентности в процессе овладения иностранным языком. Иностранный язык рассматривается

в контексте ФГОС ВО как средство для эффективного профессионального взаимодействия в выбранной сфере [9].

Важными показателями качества образовательного процесса являются: наличие материально-технической базы, учебно-методического обеспечения и образовательной технологии [4].

В данной статье рассматривается система формирования иноязычной компетенции и оценка результатов обучения иностранному языку для магистратуры неязыкового вуза в соответствии с ФГОС ВО.

В новых стандартах обучение иноязычной коммуникации предполагается довести до уровня, обеспечивающего ведение профессиональной деятельности на иностранном языке. Целью обучения иностранному языку в магистратуре неязыкового вуза является формирование системы профессиональных знаний, навыков и умений, а также культуры делового поведения в процессе освоения иноязычной коммуникации.

В ряде исследований [1,7,8,10] отмечено, что для осуществления профессиональной коммуникации необходима сформированная иноязычная профессиональная компетенция. «Содержательными компонентами компетенций являются положения о том, что студент должен знать и уметь, чем владеть» [2, с. 42].

На основании проведенных исследований было дано определение ИПК и выявлена ее структура.

Иноязычная профессиональная компетенция магистров представляет систему общекультурных и профессиональных компетенций и включает не только языковые знания и умения для осуществления межкультурной коммуникации, но и совокупность профессиональных знаний, навыков и умений для конкретного направления подготовки [17]. Структура ИПК представлена на *рис. 1*.

Формирование иноязычной профессиональной компетенции требует специальных условий обучения. Магистерское образование направлено на развитие профессионально-личностных качеств и исследовательских компетенций, способности к самообразованию, прогнозированию изменений и оперативному реагированию на инновации в профессиональной области [6].

Решение профессиональных задач в любой из выбранных областей предусматривает, помимо планирующей, организационной,

консультационной и организующей, научно-исследовательскую деятельность. Производственная и педагогическая деятельность магистра неразрывно связаны с наукой.

Таким образом, система формирования иноязычной профессиональной компетенции должна интегрировать научную и профессиональную сферы будущей деятельности магистров. Овладение иноязычной коммуникацией ставится целью обучения и является средством овладения профессиональными знаниями, умениями и культурой делового поведения.

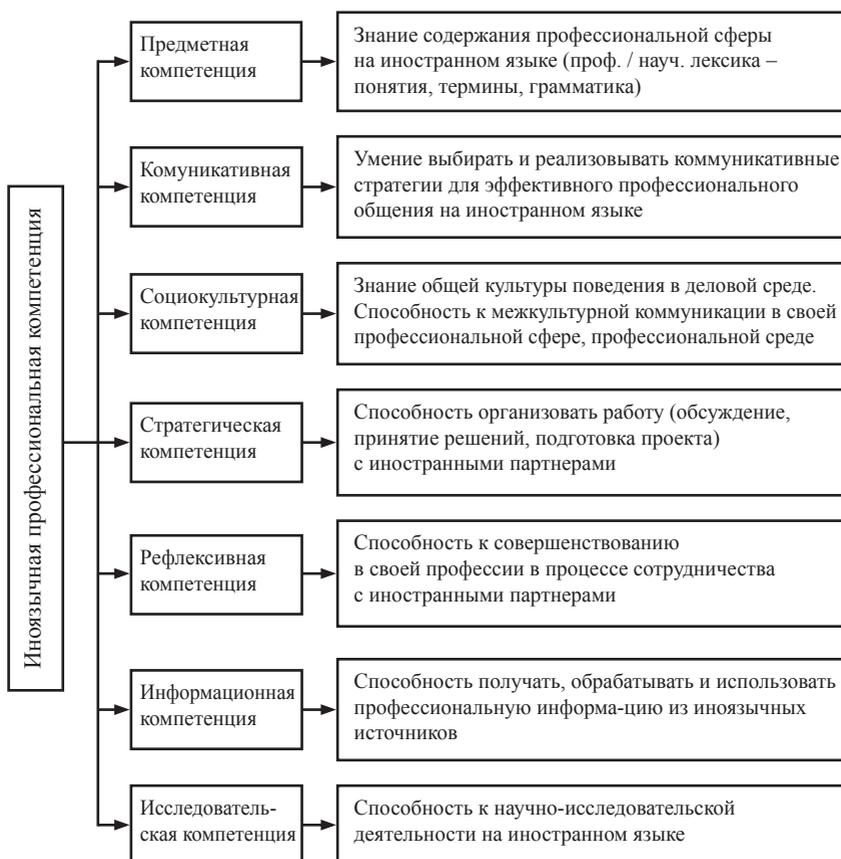


Рисунок 1. Структура иноязычной профессиональной компетенции: компетенции, знания, навыки, умения, способности

Цели и содержание обучения иностранному языку, технология его освоения и контроль результатов обучения согласуются с целями и задачами будущей профессиональной деятельности и способствуют формированию системы профессиональных компетенций.

Исследование вопросов, касающихся иноязычного образования в неязыковом вузе, позволило сделать вывод о необходимости отбора и организации содержания обучения в рамках социокультурного, лично-деятельностного, профессионально-ориентированного, системного, коммуникативного и компетентностного подходов. Содержание обучения моделируется исходя из системы основных профессиональных задач, проблем, функций, отношений в контексте будущей профессиональной деятельности специалиста. Содержание обучения комбинируется из содержания наук и содержания осваиваемой профессиональной деятельности.

«Содержание обучения, учитывающее инновационно-творческий, эвристико-прогностический, организационный характер будущей профессиональной деятельности магистров, строится в контексте этой деятельности, представляется функционально-значимым для реализации поставленных целей коммуникативным минимумом, интегрируется с содержанием профессиональных дисциплин, обеспечивает вариативность коммуникативных и учебных профессиональных задач, создает условия для развития у магистрантов исследовательских и творческих качеств, способности к самостоятельной деятельности и объективной оценке полученных результатов» [17, с. 11].

Методы и формы организации обучения для магистратуры должны имитировать способы будущей профессиональной деятельности магистра, быть коммуникативно, профессионально и проблемно ориентированы, нацелены на получение нового результата (знания).

Результат обучения в виде системы компетенций предполагает модульную поэтапную организацию освоения предметного содержания, при которой каждый модуль представляет собой логически законченный отрезок учебного материал. Модуль предлагает фрагмент содержания будущей профессиональной деятельности и создает условия для тренировки способов этой деятельности.

Оценивание результатов обучения осуществляется в формах промежуточного и итогового контроля.

Система формирования иноязычной профессиональной компетенции отражена в схеме на *рис. 2*.



Рисунок 2. Система формирования иноязычной профессиональной компетенции

Представление содержания обучения в виде модуля способствует формированию системы компетенций. Далее возникает вопрос о процедуре оценки этих компетенций.

Нами были выделены три уровня оценки умений (*табл. 1*), являющихся компонентами общекультурных, общепрофессиональных и профессиональных компетенций в ключевых видах деятельности магистра: уровень понимания (репродуктивный), уровень применения (трансформационный) и уровень исследования (продуктивный) [19, с. 16].

Таблица 1

Критерии оценки профессиональных умений магистра

<i>Виды деятельности</i>	<i>Уровень понимания (репродуктивный) (3 балла)</i>	<i>Уровень применения (трансформационный) (4 балла)</i>	<i>Уровень исследования (продуктивный) (5 баллов)</i>
1. Работа с информацией	Нахождение информации по проблеме	Анализ и оценка информации для решения проблемы, выявление противоречий	Предложение способа разрешения противоречия и построение выводов на основе полученной информации
2. Решение проблем	Изложение сути проблемы, предположение идеальной ситуации, анализ эффективности существующих методов решения	Анализ причин проблемы, применение известного алгоритма для решения типичных проблемных задач	Анализ причин и последствий проблемы, выработка нового алгоритма для решения типичных и нетипичных проблемных задач
3. Презентация (реакция на вопросы аудитории)	Подтверждение понимания вопросов фрагментами выступления или объяснениями	Развернутые ответы, развивающие тему	Приведение новых аргументов в подтверждение своего вопроса

Для оценивания умений в области устной и письменной профессиональной коммуникации целесообразно опираться на группу дескрипторов разных видов коммуникативной деятельности, принятую в общеевропейской системе оценки уровней владения языком. Для оценки результатов обучения магистров за основу были взяты уровни B1, B2, C1 [19, с. 17]. Все три уровня были рассмотрены в контексте профессиональной коммуникации (*табл. 2*).

Новый уровень качества высшего образования предполагает наличие у выпускника вуза системы компетенций, необходимой для ведения профессиональной деятельности. Формирование системы компетенций и, как результат, профессиональной компетентности происходит посредством освоения всех дисциплин учебного плана. Обучение иноязычной коммуникации в магистратуре неязыкового вуза ставит целью формирование иноязычной профессиональной компетенции.

Таким образом, система формирования ИПК включает задание целей обучения, организацию содержания и оценку результатов обучения иностранному языку и направлена на формирование системы языковых и профессиональных знаний, умений и способности вести профессиональную деятельность на иностранном языке.

Библиографический список

1. Приказ Минобрнауки России от 30 марта 2015 г. № 322 «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.04.02 Менеджмент (уровень магистратуры)». URL: <http://www.edu.ru/db/portal/spe/archiv.htm> (дата обращения: 31.08.2016).
2. *Аитов В.Ф.* Проблемно-проектный подход к формированию иноязычной профессиональной компетентности студентов: автореф. дис. ... д-ра пед. наук. СПб., 2007.
3. *Добровольская Е.В.* Компетентностный подход в обучении иностранному языку // Сибирский педагогический журнал. 2012. № 5.
4. *Зимняя И.А.* Компетентностные инновации современной образовательной программы ВПО (необходимые и возможные). М.; Уфа, 2007.
5. *Кислякова Ю.Г., Мохначев С.А., Сачкова О.А., Симакова У.Ф.* Качество образования-объект комплексного мониторинга // *Фундаментальные исследования*. 2014. № 12.
6. *Нечаев В.Д., Вербицкий А.А.* Через контекст к модулям: опыт МГГУ им. М.А. Шолохова // *Высшее образование в России*. 2010. № 6.
7. *Пиралова О.Ф.* Методология исследования оптимизации профессионального обучения в системе многоуровневого образования. М., 2010.

Таблица 2

Критерии оценки профессиональной коммуникации магистра

	Критерии оценки	Уровни профессиональной коммуникации		
		<i>Основной (3 балла)</i>	<i>Продвинутый (4 балла)</i>	<i>Свободный (5 баллов)</i>
Чтение, аудирование	1. Понимание профессиональных и научных текстов	Общее понимание проблемы	Понимание позиции автора и деталей проблемы	Выявление противоречий и скрытых смыслов
	2. Объем словарного запаса	Частотная профессионально-научная лексика	Узкоспециальная и научная лексика (по своему профилю)	Узкоспециальная и научная лексика (не по профилю)
	3. Выбор вида чтения адекватно поставленной задаче	Затруднения в выборе	В большинстве случаев адекватный	Всегда адекватный
	4. Интерпретация маркеров деловой культуры	Основные нормы делового поведения	Детали норм деловой культуры	Нормы отдельных социумов
	5. Использование компенсаторных стратегий	Попытка понять через подбор близких по значению слов	Понимание через подбор близких по значению слов	Понимание через перефраз
Говорение	1. Круг обсуждаемых профессиональных вопросов	Ограничен основными профессиональными вопросами	Широкий круг актуальной профессиональной проблематики	Профессиональная проблематика включает сложные вопросы
	2. Объем высказывания	Изложение только сути вопроса	Развитие отдельных сторон вопроса	Подробное изложение всех сторон вопроса
	3. Выбор и употребление языковых и речевых единиц	Не всегда корректный	Корректный в большинстве случаев	Всегда корректный

Говорение	4. Выбор коммуникативной стратегии	Не всегда или не полностью соответствует цели высказывания	Иногда не полностью реализует коммуникативное намерение.	Всегда и полностью реализует коммуникативное намерение
	5. Соблюдение норм деловой культуры	Только основных	Знание и соблюдение деталей	Знание и соблюдение всех норм
	6. Использование ком-пенсаторных стратегий	Использование близких по значению слов	Использование пояснений через известные выражения	Успешное использование перифраза
	1. Соблюдение формата письма в соответствии с его типом	Есть отклонения от формата	Есть незначительные отклонения	Полное соблюдение формата
	2. Графическая организация текста	Достаточно четкая	В основном, четкая	Четкая
	3. Выбор и употребле-ние языковых и речевых единиц	Не всегда корректный	Корректный в большинстве случаев	Всегда корректный
Письмо	4. Соблюдение стиля из-ложения	Не всегда соблюдается	Есть незначительные отклонения от стиля, в развитии темы	Всегда соблюдается
	5. Аргументация, ком-ментарии	Только по сути вопроса, не всегда четкие	Достаточно подробные и четкие	Подробное и четкое развитие темы

8. Сафонова В.В. Социокультурный подход к обучению иностранным языкам. М., 1991.
9. Соловова Е.Н. Методика обучения иностранным языкам. М., 2012.
10. Соловьева В.П., Крупин Ю.А., Золотарева Н.М. К вопросу о переходе на уровневую систему высшего профессионального образования // Высшее образование сегодня. 2011. № 7.
11. Тенищева В.Ф. Интегративно-контекстная модель формирования профессиональной компетенции: автореф. дис. ... д-ра пед. наук. М., 2008.
12. Тер-Минасова С.Г. Язык и межкультурная коммуникация: учебное пособие. М., 2000.
13. Фурманова В.П. Межкультурная коммуникация в теории и практике преподавания иностранных языков в вузе. Саранск, 2009.
14. Фурманова В.П. Межкультурная коммуникация и лингвокультуроведение в теории и практике обучения иностранным языкам. М., 2001.
15. Халеева И.И. Основы теории обучения пониманию иноязычной речи. М., 2001.
16. Хуторской А.В. Ключевые компетенции как компонент личностно-ориентированной парадигмы образования // Народное образование. 2012. № 2.
17. Ширяева Н.Н. Организационно-методическое обеспечение обучения иностранному языку студентов магистратуры: дис. ... канд. пед. наук. Нижний Новгород, 2013.
18. Ширяева Н.Н. Модель разработки программы по иностранному языку для магистратуры неязыкового вуза // Наука и бизнес: пути развития. 2012. № 9 (15).
19. Ширяева Н.Н. Организация содержания и оценка результатов обучения иностранному языку магистрантов неязыкового вуза. М., 2016.

Н.Н. Ширяева

кандидат педагогических наук,

преподаватель кафедры иностранных языков

и профессиональной коммуникации

Московского финансово-юридического университета МФЮА

E-mail: shiryayeva@bk.ru

**ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ВНЕДРЕНИЯ
ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ
И ПРОБЛЕМЫ ИХ ПРИМЕНЕНИЯ ПРИ ПРЕПОДАВАНИИ
ГУМАНИТАРНЫХ ДИСЦИПЛИН В ТВОРЧЕСКОМ ВУЗЕ**

Т.П. Заборских, Е.В. Шабашова

**THEORETICAL ASPECTS OF INTRODUCTION
OF INNOVATIVE TECHNOLOGIES AND A PROBLEM
OF THEIR APPLICATION WHEN TEACHING HUMANITARIAN
DISCIPLINES IN CREATIVE HIGHER EDUCATION INSTITUTION**

T.P. Zaborskikh, E.V. Shabashova

Аннотация. В статье анализируется современная парадигма высшего образования, направленная на внедрение инновационных технологий и самостоятельную работу студентов, проблемы их применения при преподавании гуманитарных дисциплин в связи с интеграцией российского образования в европейскую систему.

Ключевые слова: инновационные технологии, интерактивное обучение, самостоятельная работа, учебный процесс в вузе, модели в области образования, человеческий капитал, гуманитарные дисциплины.

Abstract. In article the modern paradigm of the higher education directed on introduction of innovative technologies and independent work of students, problems of their application when teaching humanitarian disciplines in connection with integration of Russian education into the European system is analyzed.

Keywords: innovative technologies, interactive training, Independent work, educational process in higher education institution, model in the fields of education, the human capital, humanitarian disciplines.

Динамичные изменения, которые происходят в экономике, политике, культуре, диктуют иные требования к самим основам высшего образования – к тому, чему учить, как учить, чтобы эти знания соответствовали современным реалиям жизни. Из уст самых различных специалистов современное состояние образования оценивается как кризисное. Отмечается несоответствие имеющихся образовательных систем новым возможностям человека информационного общества, где обновление фундаментальных знаний идет быстрее, нежели завершается цикл получения высшего образования. Согласно термину, введенному ректором МосГУ И.М. Ильинским,

перспектива изменить ситуацию возможно лишь с помощью «образовательной революции», то есть переосмысления всей структуры современного образования, ее трансформации и формирования обновленной парадигмы, с помощью которой высшее образование освободится от инертности и станет авангардом развития интеллектуальных технологий. Проблема поиска новой парадигмы образования имеет мировой характер, но особо остро она звучит в России, так как в последние десятилетия отечественное образование испытывало трудности, связанные с финансированием, управлением, отсутствием единой государственной политике по востребованности выпускников вузов на рынке труда, а также доминированием в отечественной образовательной системе называемой знаниево-просветительной парадигмы. Помимо внутренних проблем, отечественное образование начала XXI в. было подвергнуто еще и кардинальной трансформации, которая произошла в связи с выполнением России обязательств по Болонской Конвенции, подписанной в 2003 г. Цель вхождения в Болонский процесс – интеграция России в европейскую систему образования. Можно сказать, что Российская система высшего образования в последние пять-шесть лет подверглась мощному слому старой модели, и форсированному внедрению модели западного образца.

Как известно, в основе Болонской системы иные принципы, к которым ни финансово, ни психологически вузы страны были не подготовлены. Прошло несколько сложных лет, прежде чем высшая школа приспособилась к выполнению ее требований и принципов, главные из которых:

- введение двухуровневого обучения (бакалавр, магистр);
- введение кредитной системы (единая система зачетных единиц);
- контроль качества образования (единые критерии оценки качества преподавания и образования);
- расширение мобильности (создание интегрированных программ обучения и проведения научных исследований);
- обеспечение трудоустройства выпускников.

Исторически известно, что любые реформы – это всегда масштабная деятельность в форме социального проекта по изменению содержания, структуры, методов, форм. Развитие реформ образования – задача сложная, их успехи зависят от многих факторов:

от нормативной базы, стратегии проведения, управления, анализа и контроля результатов. Но самым главным условием их реализации является изменение философии преподавательской деятельности, психологическая готовность профессорско-преподавательского состава к инновациям, к внедрению интерактивных методик обучения. Именно преподаватель, который непосредственно работает со студентами, осуществляя образовательную деятельность, обладает неограниченными возможностями в трансляции своих знаний, должен стать локомотивом, «двигателем» образовательных реформ. Реформы предполагают качественно новые инновационные технологии, внедрение которых зависит от творческого потенциала того или иного преподавателя, его компетентности, целостного взаимодействия в решении социальных задач всего коллектива вуза. Почему так важны инновационные технологии? По сути, они представляют новые подходы в организации образовательной деятельности, которые меняют способы подачи знаний и тип овладения ими. С помощью таких технологий происходит активизация процесса познания, ведь они означают обязательное включение студентов в деятельность, коллективные формы работы, обмен мнениями. Одной из инновационных методик является интерактивное обучение. Само понятие «интерактивный» происходит от английского «interact» («inter» – «взаимный», «act» – «действовать»), то есть «методы, позволяющие студентам взаимодействовать между собой». По сравнению с другими методами интерактивные ориентированы, при сохранении традиционных форм обучения (лекции и семинары), на более широкое взаимодействие студентов не только с преподавателем, но и друг с другом и на доминирование активности студентов в процессе обучения. При использовании интерактивных методов обучения изменяется роль преподавателя – он помогает, направляет, регулирует учебно-воспитательный процесс, занимается его общей организацией. Согласно этой концепции, преподаватель определяет общее направление (готовит заранее необходимые задания и формулирует вопросы или темы для обсуждения в группах), контролирует время и порядок выполнения намеченного плана работы, дает консультации, разъясняет сложные термины, помогает в случае серьезных затруднений. Отныне преподавателя в образовательном процессе должна занимать группа взаимодействующих студентов,

которые стимулируют и активизируют друг друга, решают проблемы совместно, моделируют ситуации, оценивают действия коллег и свое собственное поведение.

При использовании инновационных технологий у студентов развивается критическое мышление, меняется привычная логика образовательного процесса, где знания, умения и навыки формируются не от теории к практике, а от опыта к его теоретическому осмыслению. Такой подход активизирует активно-познавательную и мыслительную деятельность, ведь новый материал студент осваивается не в качестве пассивного слушателя, а активного участника, при этом развиваются коммуникативные компетенции, сокращается доля традиционной аудиторной работы и увеличивается объем самостоятельной работы.

Отметим, что переход на европейскую систему образования нанес «удар» по блоку гуманитарных дисциплин резким сокращением учебных часов, и с этим сложно смириться. Исторически известно, что европейская система, в отличие от отечественной, не была ориентирована на углубленную «гуманитарную составляющую». Между тем, исходя из самого слова «образование», которое означает, что в результате взаимодействия преподавателя со студентом, последний формируется, стало быть, образуется, роль вузов можно рассматривать в двух аспектах. Конечно, в первую очередь, их задача – подготовка профи для различных сфер народного хозяйства, но особое значение в современном мире приобретает второй аспект – формирование «человеческого капитала» – человека нравственного, мобильного, активного, эффективного, целеустремленного и творческого. Человека, который окончив обучение в стенах вуза, прекрасно был сориентирован на стратегию самосовершенствования, продолжал наращивать свой человеческий капитал. Дело в том, что постиндустриальное развитие, по которому идет человечество – это общество знаний, то есть такое общество, в котором людям приходится постоянно вырабатывать новые знания. Другими словами, знания становятся неким эфиром, средой, в которой живет и развивается общество, в которой существует современный человек. В настоящее время высшее образование становится уже не привилегией, как это было на протяжении нескольких веков, а необходимым условием достойного существования человека, его самореализации, творческого

совершенствования с использованием современных технологий и коммуникационных средств. Человеческий капитал – это достояние не только отдельного индивида, но и общества в целом. Именно поэтому считаем, что в связи с требованием реализации новых образовательных технологий, возрастает роль гуманитарной стороны высшего образования, и ее необходимо не сокращать, а наоборот, расширять, независимо от направленности вуза и специальности!

Преподавание этих дисциплин имеет свои специфические возможности для развития творческого мышления. Но особенно важны дисциплины гуманитарного блока в вузах, выпускники которых сами являются трансляторами человеческого капитала, так как их профессиональная деятельность связана с культурным пространством, с продуцированием и реализацией творческих идей, технических и эстетических решений, медиа проектов, педагогической деятельности по воспитанию будущих музыкантов, деятелей СМИ, управленцев в области культуры.

Применение интерактивных методов в гуманитарном блоке означает внедрение в систему обучения, наряду с традиционными, таких новых моделей обучения, которые отвечали бы новым целям и задачам учебного процесса. Среди зарубежных теоретических моделей в области образования, которые ориентированы на формирование «человеческого капитала» и особого внимания к системе гуманитарных знаний, следует отметить модели: кооперативного обучения; «учебных сообществ преподавателей»; «трансформации учебной среды». Их разработка принадлежит теоретикам и практикам высшего образования США, Великобритании, Израиля. В основе первой лежит принцип студенто-ориентированного обучения, когда преподавательская стратегия направлена на создание малых групп, состоящих из студентов с различными способностями. Каждый член группы отвечает не только за свой образовательный процесс, но и за помощь другим в обучении, то есть за создание продуктивной атмосферы обучения. Задача преподавателя – дать задание, поставить задачу, соответственно, студенты распределяют «роли», контролируют друг друга в качестве выполнения заданий [1, с. 36] Такое обучение, особенно на первом году, повышает интенсивность образовательного процесса, позволяет гораздо быстрее формировать необходимые для обучения навыки самостоятельной работы. Другую

модель, которая развивается в инновационном ключе зарубежного высшего образования, можно определить как технолого-ориентированную, или модель «учебных сообществ преподавателей». В ее основе – создание междисциплинарных, синтетических учебных курсов. Авангардом этой модели является США, где создаются учебные сообщества преподавателей, чтобы соединить несколько курсов сходной тематики. Интегральный курс ведется не одним, а группой преподавателей, что позволяет сформировать студентам целостное представление об изучаемом материале. Но, пожалуй, наиболее отвечает современным запросам модель «трансформации учебной среды». Согласно этой модели в образовательный процесс вовлекается внутреннее и околотовузское пространство – архитектура зданий, оформление аудиторий, включение произведений искусства, организация выставок, применение компьютерных технологий, иначе говоря – создание своего образовательного мира [1, с. 36–37]. Все эти модели отражают основной принцип, который становится приоритетными в высшем образовании – принцип проблемного обучения, когда студенту необходимо вовлечься в процесс, заняться организацией, изучить массу источников, чтобы приобрести как теоретические знания, так и практические навыки. Применение проблемного метода обучения побуждает анализировать учебный материал, вскрывать свойства, отношения, наличие противоречий, давать оценку, обобщать сказанное, соотносить его с другими проблемами, развивает критическое мышление, способствует активизации умственной деятельности и т.д.

В преподавании социально-гуманитарных дисциплин в творческом вузе необходимо использовать междисциплинарный подход, применять методы других теоретических и практических наук о человеке, обращаясь к широкому спектру «приближающих» примеров, компенсируя сложности обучения студента и недостатки отечественной системы школьного образования.

Показателем эффективности проблемного обучения служит существенное повышение качества усвоения учебного материала и возможностей его практического использования в профессиональной деятельности.

Как уже было сказано выше, основным базовым принципом является ориентация на самостоятельную работу студентов, которая

становится ведущей формой организации обучения студентов. Самостоятельная работа студентов – это планируемая работа, выполняемая по заданию и при методическом руководстве преподавателя, но без его непосредственного участия.

Что же показывает практика в свете интеграции отечественного образования в единое европейское пространство, во внедрении инновационных технологий? На сегодняшний день здесь множество проблем и противоречий. Можно сказать, что в целом, российский профессорско-преподавательский состав постоянно совершенствуется и внедряет новые методы и формы обучения, однако во внедрении их как «технологий», то есть хорошо отработанных приемов, есть пока непреодолимые сложности. Во-первых, это связано с резким сокращением учебных часов (как отмечалось выше) по блоку дисциплин социально-гуманитарного цикла. Особенно это касается учебных планов для первокурсников, ведь в рамках ограниченного учебного времени, преподаватель находится в двуедином положении – он должен адаптировать бывших школьников к обучению в вузе и в то же время реализовать учебную программу. Учитывая, что оптимизация учебного процесса привела к объединению учебных занятий в единый поток, и ныне нет погрупповых занятий, проблема правильной ориентации студентов по выполнению самостоятельной работы становится очень актуальной! Не забудем, что те же интерактивные методы предполагают работу преподавателя с камерной группой студентов, что, согласно учебным планам, не предусматривается. Во-вторых, инновационные технологии предполагают контроль со стороны преподавателя выполнения студентом самостоятельной работы, а это означает возможность дистанционного общения с помощью компьютерных программ по контролю знаний, проведение вебинаров, видео-диалогов и т.д. В этом направлении, на наш взгляд, сделаны лишь робкие шаги. Техническое оснащение аудиторий, кафедр, интернет-общение – все это оставляет желать лучшего. В-третьих, пока нет внятности с вопросом обеспечения методического фона инновационных технологий. Как представляется, в идеале у вуза должна быть целенаправленная политика обеспечения каждого «шага» по внедрению инноваций, ее апробация и методическое закрепление в виде определенной формы, которая могла бы транслироваться и использоваться всеми преподавателями.

Наконец, в-четвертых, учитывая то, что инновации требуют внеаудиторной разноплановой, скрупулезной работы преподавателя, это должно найти воплощение в дополнительной нагрузке преподавателя, материальном стимулировании тех, кто творчески относится к педагогической деятельности.

Таким образом, инновационные технологии – это большая целенаправленная работа, которая должна затрагивать все структуры высшего образования, иметь четкую логику, последовательность развития, задействовать все ресурсы каждого высшего учебного заведения. По оценке современного состояния инновационных технологий, российское образование находится только в начале этого сложного пути.

Библиографический список

1. Джонсон Р., Джонсон Д. Высшее образование и гуманитарное знание в XXI в.: монография – доклад Института фундаментальных и прикладных исследований МосГУ. VI Международная конференция. М., 2009.

Т.П. Заборских

*кандидат философских наук, доцент
заведующий кафедрой общих гуманитарных дисциплин
Российской академии музыки им. Гнесиных,
доцент кафедры гуманитарных дисциплин
Московского финансово-юридического университета МФЮА
E-mail: tp-62@mail.ru*

Е.В. Шабашова

*кандидат исторических наук, доцент
доцент кафедры общих гуманитарных дисциплин
Российской академии музыки им. Гнесиных
E-mail: lenashab@mail.ru*

АВТОМАТИЗАЦИЯ АЛГОРИТМОВ ВОСПОЛНЕНИЯ РЕСУРСОВ

М.В. Масалева

AUTOMATION OF REPLENISHMENT ALGORITHMS

M.V. Masaleva

Аннотация. Статья посвящена обоснованию автоматизации алгоритмов планирования государственных закупок при выполнении ресурсного обеспечения на различных уровнях управления.

Ключевые слова: автоматизация, государственные закупки, планирование, ресурсы.

Abstract. Article devoted to the justification of public procurement automation scheduling algorithms for fill resource support at various levels of government.

Keywords: automation, public procurement, planning, of, resources.

Государственные закупки в системе Министерства Российской Федерации по делам гражданской обороны, чрезвычайным ситуациям и ликвидации последствий стихийных бедствий (МЧС России) – это удовлетворение потребностей в качественной продукции, работах, услугах, необходимых для бесперебойного выполнения функций, которые напрямую связаны с решением проблем безопасности жизнедеятельности населения и государства. Выполнение этих функций должны быть экономически выгодными и эффективными. Механизм восполнения ресурсов через государственные закупки, предусмотренный действующим федеральным законодательством [1] определяет требования открытости и прозрачности таких процессов, как планирование, определение целесообразности закупок, документирование и регламентирование закупок, их проведение закупок, а также осуществления контроля и проведения мониторинга исполнения заключенных контрактов.

Для обеспечения перечисленных процессов система государственных закупок должна решать следующие основные задачи:

- контроль за планированием и расчетом потребности в товарах, работах, услугах для нужд подразделений и организаций МЧС России;
- контроль за своевременным использованием лимитов бюджетных средств, выделенных на приобретение товаров, работ, услуг

- для обеспечения деятельности подразделений и организаций МЧС России по предназначению;
- грамотное и качественное размещение государственных заказов, с целью своевременного получения товаров, работ, услуг, соответствующих техническим требованиям, в полных объемах;
 - контроль за своевременной и полной оплатой принятых на себя обязательств по заключенным государственным контрактам (прямым закупкам, договорам с единственным поставщиком);
 - сбор и систематизация отчетности по государственным закупкам для анализа эффективности произведенных закупок в организациях и подразделениях МЧС России.

Таким образом, возникает необходимость в сборе, обработке и анализе большого объема разнородной информации, начиная с заявок на выделение лимитов бюджетных средств и до заключения государственного контракта (прямой закупки, заключения договора с единственным поставщиком).

Как известно, одной из основных проблем ресурсного обеспечения Федеральной противопожарной службы (ФПС) является проблема замораживания ресурсов в запасах. Это происходит в случае, когда финансовые ресурсы расходуются в полном объеме на определенный вид ресурсов, а в процессе ликвидации последствий чрезвычайной ситуации возникает потребность в другом ресурсе. В результате на складе подразделений накапливаются неликвидные ресурсы, а требуемые для обеспечения деятельности ресурсы отсутствуют, финансовые средства израсходованы. Такая ситуация часто может складываться из-за несовершенства алгоритмов закупочной деятельности, что во-первых увеличивает срок поставки ресурсов, во-вторых вынуждает приобретать излишки, из-за непрозрачности бюджетного финансирования.

Для исследования данной проблемы в настоящей статье рассмотрен контур образования потребностей в ресурсах подразделений федеральной противопожарной службы и проанализированы алгоритмы реинжиниринга системы государственных закупок [4].

Сам процесс ресурсного обеспечения территориальных подразделений федеральной противопожарной службы может быть описан некоторой моделью, которая включает в себя такие параметры, как число подразделений федеральной противопожарной службы (число источников заявок), интенсивность потоков ресурсов

и сопутствующих услуг для обеспечения деятельности подразделений в различных режимах функционирования, средней величиной потребности подразделений в ресурсах, стоимостью ресурсов и другими. Результатом работы системы является обеспеченность подразделений требуемыми ресурсами на различных уровнях [3].

Процесс образования и удовлетворения потребностей можно охарактеризовать как процесс, протекающий в замкнутой системе. В ряде случаев данную систему можно представить как замкнутую систему массового обслуживания. На *рис. 1* выделены различные уровни системы государственных закупок, которая напрямую зависит от источника финансирования.

Центральный довольствующий орган может самостоятельно осуществить закупку ресурсов либо передать финансирование в региональный центр. Региональный центр также может самостоятельно приобрести ресурсы или передать финансирование в субъект Российской Федерации. Подразделение федеральной противопожарной службы самостоятельно закупает ресурсы и передает их в подразделения. Контур под названием «город», как правило не предусматривает конкурсных закупок, в некоторых случаях охраняемый федеральной противопожарной службой населенный пункт (или

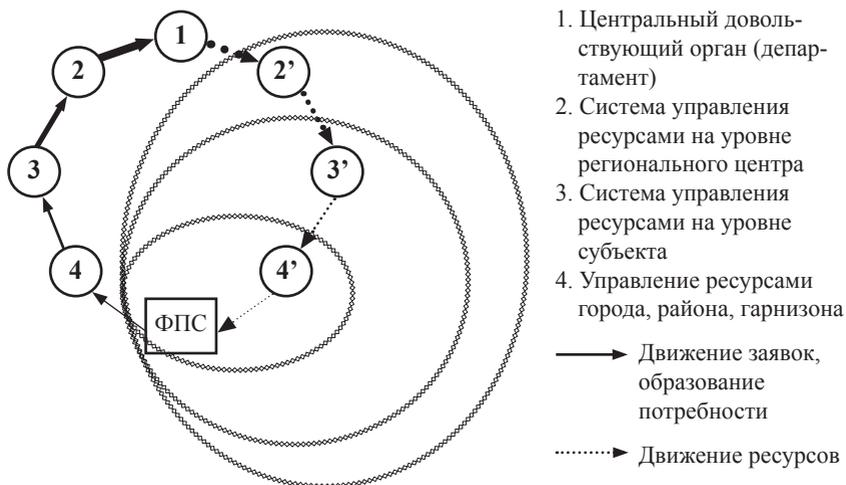


Рисунок 1. Структура контура образования и удовлетворения потребностей в системе ресурсного обеспечения

крупный объект) на безвозмездной основе может передавать ресурсы федеральной противопожарной службе.

Особенность ресурсного обеспечения подразделений ФПС связана с тем, что решение о поставках принимается при планировании деятельности подразделений за год до фактического возникновения потребностей. Потребность в поставках определяется в соответствии с существующими нормативами, связанными с размерами населенных пунктов и охраняемых территорий. В небольших населенных пунктах и сельских поселениях, где созданы пожарные части или отдельные посты, потребность может быть ниже расчетной и определяется исходя из практического опыта руководителей. В мегаполисах потребность часто выше расчетной и может быть определена объемом ресурсов, посредством которых обеспечивается заданное время прибытия пожарно-спасательных формирований к месту вызова (например, увеличивается количество пожарных частей на территории мегаполиса, оптимизируются маршруты движения к месту вызова) [3].

Процессы совершенствования и изменения системы государственных закупок определяет актуальность исследований в части разработки моделей и алгоритмов для ресурсного обеспечения деятельности федеральной противопожарной службы.

Модели, описывающие процесс закупок ресурсов должны содержать размер финансовых ресурсов, периоды финансирования, сроки потребления и эксплуатации ресурсной базы.

Алгоритмы пополнения ресурсной базы должны составляться с учетом затрат времени на планирование и осуществление закупок. Укрупненный алгоритм государственных закупок представлен на *рис. 2*.

Наиболее важными и актуальными являются данные:

- финансовые, отражающие выделенные лимиты, их фактический расход, остаток и процент законтрактованных средств;
- по государственным закупкам, включающие в себя информацию по заключенным государственным контрактам, прямым закупкам, договорам с единственным поставщиком, проведенным процедурам закупок как в количественном, так и в суммовом выражении;
- статистические, аккумулирующие в себе информацию по соответствию фактически проведенным закупкам плану-графику,

фактическому исполнению государственных контрактов, прямых закупок, договоров с единственным поставщиком, а так же контрактацию (которая является в течение последних десяти лет одним из важных показателей при анализе использования выделенных бюджетных средств).

В условиях недостаточности численности квалифицированных специалистов, занимающихся организацией государственных закупок, необходима автоматизация типовых и рутинных процессов,

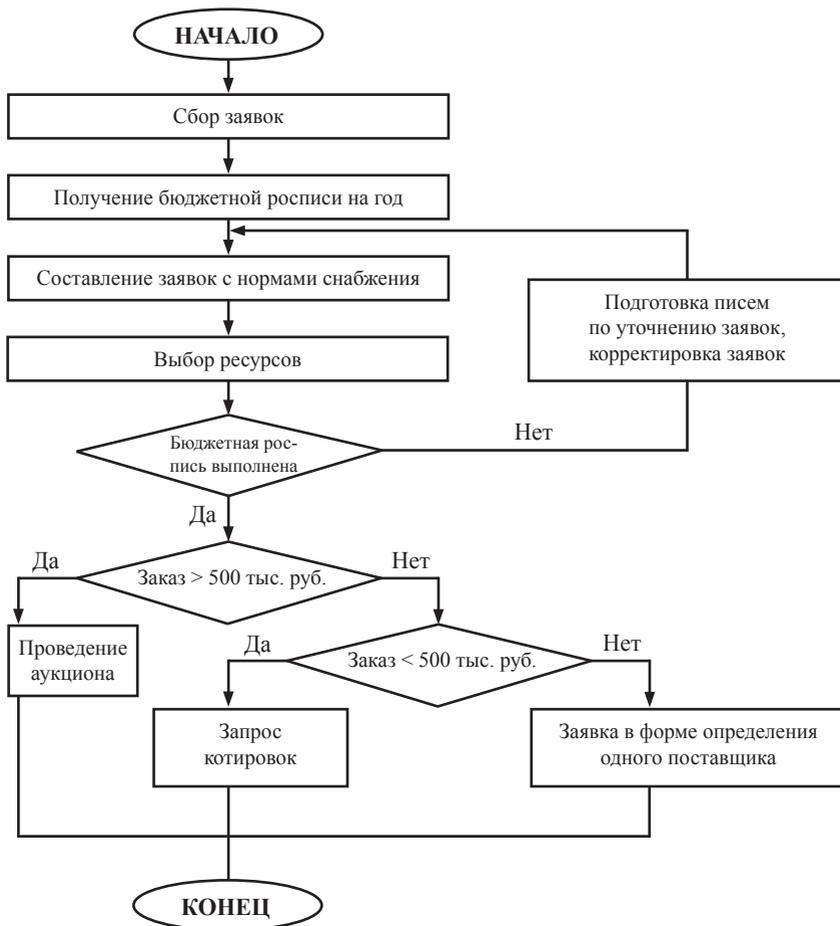


Рисунок 2. Блок-схема алгоритма государственных закупок

которая повысит производительность системы восполнения ресурсов и снизит трудозатраты при проведении закупок. Предлагается создание программного продукта, позволяющего на основе сбора аналитических обобщенных данных о потребностях в ресурсах формировать пакет организационных документов, необходимых для проведения государственных закупок.

Предлагаемая программа располагает возможностью получения всех указанных данных как отдельно по каждой статье классификации расходов бюджетных средств, так и в целом по приобретаемым основным средствам, материальным запасам, работам и услугам.

Автоматизацию организации государственных закупок на каждом уровне управления планируется произвести в несколько этапов.

На первом этапе, предлагается разработать базу данных в СУБД Access.

На втором этапе планируется разработка программного продукта на платформе Borland Delphi с возможностью взаимодействия с базой данных MS Access для использования общей базы данных с информацией, поступающей из подразделений с дальнейшим обобщением.

Предлагаемая программная разработка частично автоматизирует документооборот, и позволит осуществлять вывод формализованных отчетов установленной формы.

На третьем этапе предлагается частично автоматизировать расчет потребности ресурсов, для этого автоматизируются некоторые методики поддержки принятия решения при реализации многокритериальных задач. Также планируется разработать специальный экспертный блок, который позволит осуществлять оценку важности критериев выбора ресурсов для определенного региона, с учетом его местных особенностей.

Следующим этапом предлагается автоматизировать обоснование объемов потребностей в ресурсах, обеспечив тем самым поддержку принятия решения о закупке конкретных видов ресурсов (в том числе при расхождении фактического финансирования с планируемым).

Для обобщения заявок по потребностям в подразделениях и создания общего плана с определенными котировками бюджетных статей государственных закупок в МЧС России, распределения

денежных средств по наиболее востребованным статьям котировок (например, распределение денежных средств на оплату услуг ЖКХ и оказанию ремонтных работ в зданиях подразделений) предлагается использовать платформу Borland Delphi и возможность интегрирования со следующими программами (рис. 3):

1. MS Access (будет создана общая база данных материальных средств в подразделениях со сроками их закупок и количеством на складах). Формирование базы данных позволяет автоматизировать все этапы управления государственными закупками – от планирования до оценки эффективности – и обеспечивает интеграцию посредством Web-сервисов с ЕИС (аналогичными региональными и муниципальными порталами).
2. MS Project (с возможностью определению сроков выполнения работ, уведомления о сроках выполнения работ, оповещения ЛПП о определенных задачах).
3. MS Excel (вывод таблиц с позициями для корректировки у руководства).
4. MS Word (Вывод отчетной документации по определенным формам регламентированные нормативными документами).

При централизованном использовании автоматизированных процессов закупок унифицируется процесс закупочной деятельности для подведомственных учреждений: настраивается единая нормативно-справочная информация и обеспечивается единый для всех пользователей порядок формирования документов и их контроля, способы взаимодействия с порталом закупок, а также функции



Рисунок 3. Взаимодействие программы с пакетом MS Office

формирования отчетности. В настоящее время представленный программный продукт находится в разработке, идет обобщение информации полученной от специалистов в области государственных закупок и анализ форм отчетности, которые можно автоматизировать.

Автоматизация процессов государственных закупок актуальна, так как это повышает требуемый уровень производительности труда, позволяет гибко распределять полномочия по планированию и исполнению закупочного процесса, проводить совместные и централизованные закупки на разных уровнях управления, а также осуществлять мониторинг расходования бюджетных средств.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 05.04.2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» // Справочно-правовая система «Консультант плюс». URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 25.08.2016).
2. *Брушлинский Н.Н., Соколов С.В., Алехин Е.М., Вагнер П., Коломиец Ю.И.* Безопасность городов. Имитационное моделирование городских процессов и систем. М., 2004.
3. *Сатин А.П., Масалева М.В., Симаков В.В.* Некоторые особенности пополнения ресурсной базы подразделений Федеральной противопожарной службы // Технологии техносферной безопасности. 2015. № 5 (63). URL: <http://ipb.mos.ru/ttb> (дата обращения: 02.09.2016).
4. *Хаммер М., Чампи Дж.* Реинжиниринг корпорации. Манифест революции в бизнесе. М., 2007.

М.В. Масалева

*преподаватель-методист факультета подготовки научно-педагогических кадров Академии Государственной противопожарной службы МЧС России (г. Москва)
E-mail: marissenka@mail.ru*

Приглашение к публикации

The invitation to the publication

Редакционная коллегия научного рецензируемого журнала «Вестник Московского финансово-юридического университета МФЮА» принимает к рассмотрению статьи по актуальным вопросам информатики, вычислительной техники и управления в социально-экономических системах, а также по актуальным вопросам экономических и юридических наук.

Научные статьи, поступающие в редакцию журнала должны содержать следующие элементы:

- постановку проблемы в общем виде, обоснование ее связи с важнейшими научными или практическими задачами;
- анализ последних исследований и публикаций (в том числе зарубежных) по исследуемой теме;
- выделение не решенных ранее частей общей проблемы, которым посвящается данная статья;
- формулирование целей статьи, постановку задач;
- изложение основного материала с полным обоснованием полученных научных результатов;
- выводы из исследования и перспективы дальнейших поисков в данном направлении.

В статье рекомендуется использовать ссылки на официальные источники (нормативные правовые акты, статистические данные и др.), на использованную литературу и источники. Ссылки на собственные публикации являются некорректными.

Статьи представляются ответственным редакторам журнала в сроки, установленные графиком выхода номеров журнала, или не менее чем за три месяца до планируемой даты опубликования в номере журнала.

Автор представляет статью на бумажном и электронном носителях, объемом 0,3–0,5 п.л. (8–12 страниц печатного текста 14 кеглем, 1,5 интервалом со стандартными полями). Сноски оформляются в квадратных скобках по тексту статьи, с указанием номера источника по библиографическому списку и страницы либо статьи нормативного акта, на которые ссылается автор (например: [8, с. 16; 8, ст. 16]). Библиографический список формируется в конце статьи, издания располагаются в алфавитном порядке. Не допускается дублирование наименований использованных изданий, а также указание под одним номером нескольких наименований источников или литературы. Оформление библиографического списка должно соответствовать ГОСТ Р.7.0.5. – 2008. Для нормативных актов в списке указывается начальная и последняя редакция. Библиографический список входит в общее количество страниц статьи автора.

Рисунки, графики и диаграммы представляются в чёрно-белом варианте, цветные иллюстративные материалы помещать в статью не следует. Таблицы и иллюстрации подписываются, нумерация сквозная. При представлении данных в виде таблиц, графиков, диаграмм обязательна ссылка на источник. Кегль табличного текста должен быть на два пункта меньше кегля основного текста.

Помимо текста статьи автором (авторами) представляются единым отдельным файлом в электронном виде на русском и английском языках:

- индексы УДК, и / или ББК (только на русском языке), и / или DOI, и / или других классификационных индексов или систем регистрации;
- название статьи, инициалы и фамилии автора (авторов);
- краткая (2–4 коротких предложения) аннотация;
- ключевые слова и словосочетания (не более пяти);
- сведения об авторе (авторах) – Ф.И.О. (полностью), должность и место работы и / или учебы, контактная информация: почтовый адрес, адрес электронной почты, контактный телефон (только на русском языке).

Ответственность за достоверность указанных сведений несет автор статьи. Автор гарантирует, что он обладает исключительными правами на представленное произведение (статью).

Редакция журнала оставляет за собой право делать необходимые редакционные исправления и сокращения, принимать решение о тематическом несоответствии материала, предлагаемого для публикации.

Научные статьи, поступающие в редакцию журнала, в обязательном порядке проходят процедуру рецензирования. Вместе с текстом статьи автор представляет заверенный отзыв научного руководителя и / или заверенную рецензию, соответствующую Требованиям к рецензиям, установленным редакцией научного журнала «Вестник МФЮА». Рецензия должна быть выполнена доктором / кандидатом наук соответствующего профиля, имеющим в течение последних трех лет публикации по тематике рецензируемой статьи. Ответственность за достоверность отзыва / рецензии несет автор статьи.

С аспирантов плата за публикацию не взимается.

Редакция научного рецензируемого журнала «Вестник Московского финансово-юридического университета МФЮА» доводит до сведения авторов, что издатель журнала заключил договор о передаче ООО «НЭБ» (РИНЦ) неисключительных прав на использование журнала «Вестник Московского финансово-юридического университета МФЮА» в целом, так и произведений (статей) авторов путем создания их электронных копий и распространения любым способом, в том числе путем размещения в интегрированном информационном ресурсе в российской зоне интернета НЭБ, без выплаты автору и иным лицам вознаграждения. При этом каждый экземпляр произведения (статьи) будет содержать имя автора произведения (статьи).

Подписка осуществляется по каталогу ОАО «Агентство Роспечать» (подписной индекс 66053).

Статьи направлять по адресу:

117342, г. Москва, ул. Введенского, д. 1А, каб. 11.1, ответственному редактору научных изданий МФЮА Д.А. Семеновой.

Тел. 499-979-00-99, доб. 3679

E-mail: Semenova.D@mfua.ru; vestnik@mfua.ru

График выхода журнала «Вестник МФЮА» на 2016 г.

<i>Номер журнала</i>	<i>Срок представления статей в номер</i>	<i>Срок выхода номера из печати</i>
1 / 2016	до 01.02.2016	март 2016
2 / 2016	до 15.05.2016	июнь 2016
3 / 2016	до 15.07.2016	сентябрь 2016
4 / 2016	до 01.11.2016	декабрь 2016

**ВЕСТНИК
Московского финансово-юридического университета
(МФЮА)**

№ 3 / 2016

ИЗДАНИЕ ПОДГОТОВИЛИ:

Редактор

Н.В. Бессарабова

Компьютерная верстка

Н.В. Бессарабова

Дизайн обложки

Г.Ю. Светланов

Подписано в печать 15.09.2016. Формат 60x90^{1/16}.

Гарнитура Times New Roman.

Печать офсетная. Усл.-печ. л. 14. Уч.-изд. л. 14.

Тираж 500 экз. Заказ № _____

Отпечатано в ООО Агентство печати «Столица»
117303, Москва, ул. Малая Юшуньская, д. 1, корп. 2, стр. 1, оф. 212
Телефон: +7 (495) 319-83-61
E-mail: apstolica@bk.ru