
**ВЕСТНИК
АЛТАЙСКОЙ АКАДЕМИИ
ЭКОНОМИКИ И ПРАВА**

ISSN 1818-4057

№ 10 2021

Часть 3

Научный журнал

«Вестник Алтайской академии экономики и права»

ISSN 1818-4057

Журнал издается с 1997 года.

Издание включено в Перечень рецензируемых научных изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени кандидата наук, на соискание ученой степени доктора наук (Перечень ВАК).

Официальный сайт журнала – www.vaael.ru.

Доступ к электронной версии журнала бесплатен. e-ISSN 2226-3977.

Издание официально зарегистрировано в Федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций. Свидетельство о регистрации ПИ № ФС 77 – 45458.

Учредитель – Автономная некоммерческая образовательная организация высшего образования «Алтайская академия экономики и права». 656038, Алтайский край, город Барнаул, Комсомольский проспект, 86.

Шифры научных специальностей

08.00.00 Экономические науки

12.00.00 Юридические науки

Все публикации рецензируются.

Журнал индексируется в Российском индексе научного цитирования РИНЦ и научной электронной библиотеке eLIBRARY.RU.

Номерам и статьям журнала присваивается Цифровой идентификатор объекта DOI.

Выпуск подписан в печать 30 ноября 2021 года

Распространение по свободной цене

Усл. печ. л. 16.

Тираж 500 экз.

Формат 60×90 1/8.

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ ВЛИЯНИЯ СТРАТЕГИИ ВНЕШНИХ ЗАИМСТВОВАНИЙ НА ДИВИДЕНДНУЮ ПОЛИТИКУ КОМПАНИИ <i>Аббясова Д. Р., Халиков М. А.</i>	201
ХАРАКТЕРИСТИКИ И СПОСОБЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НОВОЙ ФОРМЫ ОТЧЕТА О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ <i>Аллахьяров Р. М. оглы</i>	208
КОРПОРАТИВНОЕ ОБУЧЕНИЕ КАК ЭЛЕМЕНТ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРОЦЕССОВ <i>Белошицкий А. В., Гарайшин Ш. Г.</i>	214
СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ СОТРУДНИЧЕСТВА МНОГОНАЦИОНАЛЬНЫХ КОМПАНИЙ <i>Бурук А. Ф., Убоженко Е. В.</i>	219
ОСОБЕННОСТИ И ПРИОРИТЕТЫ РАЗВИТИЯ ИНФРАСТРУКТУРЫ МАССОВОГО СПОРТА <i>Григорьева В. В., Андреев Н. В., Поздняков К. К.</i>	225
УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ СФЕРЫ КУЛЬТУРЫ НА ОСНОВЕ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА <i>Губернаторов А. М., Демина О. В.</i>	231
ФОРМИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСОВО-ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ ДЛЯ РЕГИОНАЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ <i>Еремеев Д. В., Князева И. О., Оголь А. Р., Бондарев А. С., Соколов Я. А.</i>	237
30 ЛЕТ БЕЗ СССР. ЧАСТЬ 1. ПОЛИТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИЯ РАСПАДА <i>Кашепов А. В.</i>	246
ПОСТРОЕНИЕ МОДЕЛИ СИСТЕМЫ ГРУППОВЫХ ИНТЕРЕСОВ СУБЪЕКТОВ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ ТУРИСТСКОЙ ДЕСТИНАЦИИ <i>Копырин А. С.</i>	253
ВЫБОР ФОРМ ФИНАНСОВОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЦЕССА СТИМУЛИРОВАНИЯ <i>Леонидова А. И., Лячин В. И.</i>	258
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ВЫСОТНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА <i>Лихобабин В. К., Разинкова О. А., Саксон М. Л., Неделько Д. А.</i>	265
ОЦЕНКА СОЦИАЛЬНОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ <i>Машанова С. А.</i>	272
ПОСТАНОВКА ЗАДАЧИ ДИНАМИЧЕСКОЙ ОПТИМИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СФЕРЫ ПРЕДПРИЯТИЯ ПО РЫНОЧНОМУ КРИТЕРИЮ <i>Стецук Ю. Ю., Струкова А. А.</i>	277
АЛГОРИТМ КОЛИЧЕСТВЕННОЙ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА МАРКЕТИНГОВЫХ УСЛУГ В РЕАЛЬНОМ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОМ СЕКТОРЕ <i>Тиньков С. А.</i>	284

УПРАВЛЕНИЕ ОБРАБОТКОЙ ОБРАЩЕНИЙ ОТ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ПРЕДПРИЯТИЕМ РЕСУРСОНАБЖАЮЩЕЙ ОТРАСЛИ <i>Трейман М. Г.</i>	291
--	-----

ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

КРИМИНАЛИЗАЦИЯ ПРЕСТУПНЫХ ДЕЯНИЙ И АДМИНИСТРАТИВНО-ПРЕЮДИЦИАЛЬНЫЕ НОРМЫ УГОЛОВНОГО ЗАКОНА <i>Биккинин И. А., Поезжалов В. Б.</i>	297
К ВОПРОСУ О СУБЪЕКТИВНОЙ СТОРОНЕ ОРГАНИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПО ПРИВЛЕЧЕНИЮ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ И (ИЛИ) ИНОГО ИМУЩЕСТВА (СТ.172.2 УК РФ) <i>Быков А. В.</i>	301
РОЛЬ ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО ПОРТРЕТА ПОДОЗРЕВАЕМОГО ПРИ РАССЛЕДОВАНИИ СЕРИЙНЫХ ПРЕСТУПЛЕНИЙ <i>Кириленко В. С., Хомутова Е. А.</i>	308
МЕДИЦИНСКАЯ И ФАРМАЦЕВТИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК ОБЪЕКТЫ УГОЛОВНО-ПРАВОВОЙ ОХРАНЫ <i>Куликова А. А., Доброквашина К. А.</i>	313
ПРАКТИКА ПРИВЛЕЧЕНИЯ К ОТВЕТСТВЕННОСТИ НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНЕГО ГРАЖДАНИНА <i>Спектор Л. А., Агафонова Т. С.</i>	319

УДК 330.322.5

Д. Р. Аббясова

Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, Москва,
e-mail: abbyasova@gmail.com

М. А. Халиков

Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, Москва,
e-mail: mihail.alfredovich@mail.ru

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ ВЛИЯНИЯ СТРАТЕГИИ ВНЕШНИХ ЗАИМСТВОВАНИЙ НА ДИВИДЕНДНУЮ ПОЛИТИКУ КОМПАНИИ

Ключевые слова: дивидендная стратегия компании с долгом и без долга, денежный поток дивидендов и его стоимость, когда платить дивиденды, эффективность и риск компании с долгом и без долга, ставка дисконтирования потока дивидендов, модели CAPM и WACC.

В статье рассматривается общая постановка задачи оценки влияния на дивидендную политику корпорации ее возможности привлечения кредитов с внешних рынков. Показано, что эта возможность открывает значительные перспективы для компании не только в повышении эффективности затрат собственного капитала в сферах производства и инвестиций, но и в сфере усиления инвестиционной активности и расширения группы перспективных акционеров и др. инвесторов. Авторами в ходе работы над статьей получены новые результаты в совокупности определяющие научное приращение теории фирмы с долгом: доказаны утверждения по постановке задачи оценки и оптимизации стоимости потока дивидендных выплат акционерам предприятия, операционный сегмент которого корректно описывается линейной зависимостью в паре «затраты-выпуск»; разработана постановка задачи и численные алгоритмы оптимизации потока дивидендных выплат из прибыли операционного сегмента предприятия с нелинейной производственной функцией; сделан вывод о преимуществе политики роста дивидендных выплат с ростом коэффициента автономии и (или) стоимости собственного капитала в пассивах рабочего; отражено влияние на поток дивидендных выплат компании с долгих изменчивых параметров товарных и финансовых рынков.

D. R. Abbyasova

Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, e-mail: abbyasova@gmail.com

M. A. Khalikov

Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, e-mail: mihail.alfredovich@mail.ru

THEORETICAL FOUNDATIONS FOR ASSESING THE INFLUENCE OF THE EXTERNAL BORROWINGS STRATEGY ON THE COMPANY'S DIVIDEND POLICY

Keywords: the company's dividend strategy with and without debt, cash flow of dividends and its value, when to pay dividends, efficiency and risk of a company with and without debt, the discount rate of the dividend stream, the CAPM and WACC models.

The article discusses the general formulation of the problem of assessing the impact on the dividend policy of the corporation of its ability to attract loans from foreign markets. It is shown that this opportunity opens up significant prospects for the company not only in increasing the efficiency of the cost of equity in the areas of production and investment, but also in strengthening investment activity and expanding the group of prospective shareholders and other investors. The authors obtained new results that collectively determine the scientific increment of the theory of a firm with debt: the statements on the formulation of the problem of estimating and optimizing the value of the flow of dividend payments to shareholders of an enterprise, the operating segment of which is correctly described by a linear relationship in the "input-output", were proved; the formulation of the problem and numerical algorithms for optimizing the flow of dividend payments from the profit of the operating segment of the enterprise with a nonlinear production function have been developed; the conclusion about the advantage of the policy of increasing dividend payments with an increase in the coefficient of autonomy and (or) the cost of equity in the liabilities of the worker was made; the impact on the flow of the company's dividend payments from long-term volatile parameters of commodity and financial markets was reflected.

Введение

Эта статья – первая, открывающая цикл работ д.э.н., профессора кафедры математических методов в экономике РЭУ им. Г.В. Плеханова Халикова Михаила Альфредовича и соискателя по этой кафедре Аббясовой Дианы Рустямовны по озаглавленной тематике. В первой статье рассматривается постановка соответствующей задачи и возможные теоретические подходы к ее решению. Во второй статье планируется изучить проблематику взаимовлияния долга компании на ее эффективность и стоимость. В последующих работах, которые планируются за подписью Д.Р. Аббясовой, предполагается представить обширный расчетный материал и аналитику по анонсированным исследованиям.

Цель статьи – разработка теоретической базы исследований, увязанных с оценкой и управлением дивидендной политикой корпорации, имеющей свободный доступ на рынок земного капитала для дополнительного рефинансирования деятельности в сферах производства, финансов и инвестиций.

Материалы и методы исследования

Настоящая статья является продолжением исследований проф. М.А. Халикова и его учеников по тематике оценки эффективности и риска не интегрированных и интегрированных в организационную структуру холдинга предприятий. Часть цитируемых источников отражено в ранее опубликованных работах авторов. В рамках этой статьи авторы цитируют многочисленные источники и разработки предшественников – авторов неоклассической производственной функции. В том числе, вид и свойства неоклассической зависимости в паре «выпуск товарной продукции-затраты промизводственных ресурсов» заимствован из работ Г.Б. Клейнера [5,6], Р. Дорфмана, П. Самуэльсона и Р. Солоу [13,17,18]. Необходимо также подчеркнуть определенную связь изложенного материала с работами Д.А. Безухова [2], М.А. Горского [4, 9, 10, 16], Е.М. Решульской [16], Б. Коласса [7], М. Круи [8], Ф. Турино [15], и Ю. Е. Хрусталева [12], посвященными повышению эффективности и устойчивости высокотехнологичных предприятий и холдинг-компаний. Математический аппарат для последующих

расчетов по модели оптимального потока дивидендных выплат предполагается организовать на основе авторских разработок с частичным включением работ Н.П. Бахвалова [1] и Д. Лиенберга [13].

Результаты исследования и их обсуждение

1. Постановка задачи оценки и оптимизации стоимости потока дивидендных выплат акционерам предприятия, операционный сегмент которого описывается линейной зависимостью в паре «затраты-выпуск».

Рассмотрим следующую постановку задачи оценки стоимости бесконечного потока дивидендных выплат акционерам и другим собственникам предприятия из нераспределенной прибыли его операционного сегмента в условиях значительного числа допущений, попытка «снятия» части из которых составит предмет исследований одного из следующих разделов статьи.

1-е допущение. Будем считать, что рыночные и внутрифирменные параметры производственного сегмента предприятия (спрос и цены на готовую продукцию, используемые технологии и, главное, зависимость в паре «затраты-выпуск» на бесконечном интервале остаются неизменными, а выпуск продукции описывается линейной функцией от произведенных затрат).

2-е допущение. Затраты производственного сегмента изменяются (в рассматриваемой постановке задачи – растут) пропорционально средневзвешенной стоимости капитала, инвестируемого в производственный сегмент на очередном временном интервале.

3-е допущение. Предполагается, что доля отчислений из нераспределенной прибыли, генерируемой в производственном сегменте предприятия, на непроизводственное потребление и, в частности, на отчисления в дивидендный фонд является величиной постоянной на всем рассматриваемом горизонте.

4-е допущение. Будем предполагать постоянство структуры и составляющих средневзвешенной цены капитала операционного сегмента предприятия на всем рассматриваемом горизонте (как показано ниже, это допущение является наиболее «нереалистичным» из всех приведенных и должно быть «снято» в первую очередь).

С учетом сделанных допущений рассмотрим модель оценки стоимости бесконечного потока дивидендных выплат из прибыли операционного сегмента предприятия, включающую следующие соотношения:

$$inv_t = \gamma_t \cdot \bar{y}_t, \quad (1)$$

где inv_t – инвестиции в рабочий капитал производственного сегмента, сделанные в периоде t из нераспределенной прибыли \bar{y}_t этого сегмента;

γ_t – доля нераспределенной прибыли, планируемая в инвестиции (в дальнейшем $\gamma_t = \gamma \in (0; L)$ – выбранная константа);

$$div_t = (1 - \gamma) \cdot \bar{y}_t, \quad (2)$$

где div_t – объем отчислений в дивидендный фонд на временном интервале t ;

$$\bar{y}_{t+1} = \bar{y}_t \cdot (1 + \gamma \cdot r^*), \quad (3)$$

где r^* – рентабельность рабочего капитала, в общем случае совпадающая с его средневзвешенной ценой:

$$r^* = r_e \cdot d_e + r_3 \cdot (1 - d_e), \quad (4)$$

r_e – цена собственного капитала, рассчитанная по формуле CAPM с учетом премий на малую капитализацию и отраслевой риск;

r_3 – цена заемного капитала (эффективная ставка по кредиту за минусом налогового щита);

d_e – доля собственного капитала в пассивах капитала операционного сегмента.

В силу 4-го допущения r^* постоянна на всем рассматриваемом горизонте;

$$div_{t+1} = (1 - \gamma) \cdot \bar{y}_t \cdot (1 + \gamma \cdot r^*), \quad (5)$$

Если дополнительно предположить, что первые дивиденды выплачиваются по окончании первого из периодов производственного использования рабочего капитала, то, дисконтируя поток дивидендов к началу первого периода по ставке r_e доходности собственного капитала, размещенного в пассивах операционного сегмента предприятия, получим следующее выражение для стоимости SD бесконечного потока дивидендов:

$$SD = \frac{div_1}{1+r_e} + \frac{div_2}{(1+r_e)^2} + \dots + \frac{div_n}{(1+r_e)^n} + \dots = \bar{y}_1 \cdot (1-\gamma) \cdot \left(\frac{1}{1+r_e} + \frac{1}{(1+r_e)^2} + \dots + \frac{1}{(1+r_e)^n} + \dots \right) = \bar{y}_1 \cdot (1-\gamma) \cdot \left(\frac{1}{1+r_e} + \frac{1+\gamma \cdot r^*}{(1+r_e)^2} + \dots + \frac{(1+\gamma \cdot r^*)^{n-1}}{(1+r_e)^n} + \dots \right) = \frac{\bar{y}_1 \cdot (1-\gamma)}{1+r_e} \cdot \frac{1}{1 - \frac{1+\gamma \cdot r^*}{1+r_e}} = \frac{(1-\gamma) \cdot \bar{y}_1}{r_e - \gamma \cdot r^*}, \quad (6)$$

где при выводе соотношения (6) использовалась формула суммы бесконечно убывающей геометрической прогрессии.

Из соотношения (6) непосредственно следует, что при сделанных выше предположениях, справедливы следующие утверждения.

Утверждение 1. При отсутствии внешнего финансирования (для компании без долга), т.е. при $r^* = r_e$, стоимость полного потока SD дивидендных доходов акционеров и других собственников операционного сегмента предприятия задается формулой (7) бессрочной ренты, а, следовательно, дивидендная политика компании не оказывает существенного влияния на цену акции.

$$SD = \frac{\bar{y}_1}{r_e}. \quad (7)$$

Утверждение 2. Если у компании имеется внешнее финансирование по ставке r_3 (эффективная ставка по кредиту, уменьшенная на величину налогового щита $(1 - \tau)$, τ – ставка налога на прибыль), то:

а) при $r_3 \geq r_e$ предпочтительна консервативная дивидендная политика (не выплачивать дивиденды, приводящая к росту стоимости акций);

б) при $r_3 < r_e$ предпочтительна политика полной выплаты дивидендов акционерам (как «премии» за повышенный риск первоначальной инвестиции в рабочий капитал).

Доказательство. Возьмем первую производную от функции SD потока дивидендных выплат по доле γ отчислений на инвестиции в рабочий капитал операционного сегмента:

$$\frac{dSD}{d\gamma} = \bar{y}_1 \cdot \frac{(-1) \cdot (r_e - \gamma \cdot r^*) - (1 - \gamma) \cdot (-r^*)}{(r_e - \gamma \cdot r^*)^2} = \bar{y}_1 \cdot \frac{r^* - r_e}{(1 + \gamma \cdot r^*)^2}. \quad (8)$$

В свою очередь,

$$r^* - r_e = r_e \cdot d_e + r_3 \cdot (1 - d_e) - r_e = r_e \cdot (d_e - 1) + r_3 \cdot (1 - d_e) = (1 - d_e) \cdot (r_3 - r_e). \quad (9)$$

Отсюда:

$$\frac{dSD}{d\gamma} = \bar{y}_1 \cdot \frac{(1 - d_e) \cdot (r_3 - r_e)}{(1 + \gamma \cdot r^*)^2}; \quad (10)$$

$$\frac{dSD}{d\gamma} \geq 0, \text{ если } r_3 \geq r_e \text{ и } \frac{dSD}{d\gamma} < 0, \text{ если } r_3 < r_e,$$

т.е. знак монотонности денежного потока дивидендов прямо соответствует знаку выражения $r_3 - r_e$. Утверждение доказано.

2. Постановка задачи оптимизации потока дивидендных выплат из прибыли операционного сегмента предприятия с нелинейной производственной функцией.

Сделаем попытку обобщить полученные в п.1 результаты, частично сняв ограничения, предусмотренные 1-м допущением, а именно, рассмотрим частный случай нелинейной зависимости в паре «затраты-выпуск», описываемой неоклассической производственной функцией степени однородности α ($\alpha > 0$):

$$y_t = \left(\frac{PK_t}{C(1)} \right)^\alpha, \quad (11)$$

где y_t – выпуск продукции (в стоимостном выражении) операционного сегмента предприятия на временном интервале t ;

PK_t – рабочий капитал (постоянные и переменные активы операционного сегмента на начало временного интервала t , оцениваемые по балансовой стоимости);

$C(1)$ – удельные затраты (себестоимость производства ед. продукции в ед. затрат рабочего капитала).

В свою очередь, рабочий капитал PK_t операционного сегмента предприятия на начало временного интервала t – сумма рабочего капитала PK_{t-1} на конец предыдущего временного интервала $t-1$ за исключением накопленной за этот период амортизации, собственных инвестиций inv_{t-1} в рабочий

капитал по завершении временного интервала $t-1$ и краткосрочного банковского кредита $3K_t$, взятого у кредитной организации по ставке ρ (так как не все из сделанных выше допущений сняты, будем считать, что процентная ставка ρ по кредиту, а также объем кредита и условия кредитования остаются постоянными на всем плановом горизонте).

Таким образом, справедливо соотношение:

$$\underline{PK}_t = (1 - \sigma) \cdot \overline{PK}_{t-1} + \gamma_{t-1} \cdot \bar{y}_{t-1} + 3K_t, \quad (12)$$

где σ – норматив амортизационных отчислений. Обозначения остальных параметров и переменных соответствуют приведенным выше.

Если за τ принять налог на прибыль операционного сегмента предприятия, то элемент div_t потока дивидендных выплат может быть представлен следующим выражением:

$$div_t = (1 - \gamma_t) \cdot \bar{y}_t =$$

$$= (1 - \gamma_t) \cdot (1 - \tau) \cdot \left(p \cdot \left(\frac{PK_t}{C(1)} \right)^\alpha - \underline{PK}_t - \rho \cdot 3K_t \right), \quad (13)$$

где p – реализационная цена производимой продукции.

Дополнительно введем в рассмотрение коэффициент k_a автономии структуры рабочего капитала для временного интервала t (важный эндогенный (управляемый параметр), манипулируя которым можно повысить/снизить риск структуры капитала и финансовую устойчивость операционного сегмента).

Пусть $\bar{k}a$ – пороговое значение коэффициента автономии. Тогда, если финансовые рынки не дефицитны, то справедливо соотношение:

$$3K_t = \underline{PK}_t \cdot (1 - \bar{k}a), \quad (14)$$

С учетом (13) и (14) получим следующее выражение для div_t :

$$div_t = (1 - \gamma_t) \cdot (1 - \tau) \cdot \left(p \cdot \left(\frac{PK_t}{C(1)} \right)^\alpha - \underline{PK}_t \cdot (1 + \rho \cdot (1 - \bar{k}a)) \right). \quad (15)$$

В рассматриваемом случае справедлива ставка r^* доходности (средневзвешенная цена) рабочего капитала корректно определяется выражением:

$$r^* = \bar{k}_a \cdot r_e + (1 - \bar{k}_a) \cdot \rho. \quad (16)$$

Рассматривая формулы (15) и (16) совместно, делаем вывод, что величина потока дивидендных выплат в условиях низко турбулентных зависит от параметров γ_t и \bar{k}_a .

Аналогично выражению (6) запишем выражение приведенной к начальному моменту времени стоимости SD бесконечного потока дивидендов из прибыли операционного сегмента предприятия с нелинейной производственной функцией, относящейся к неоклассическим со степенью однородности α ($\alpha > 0$):

$$SD = (1 - \tau) \cdot p \cdot \sum_{t=1}^{\infty} (1 - \gamma_t) \cdot \left(\left(\frac{PK_t}{C(1)} \right)^{\alpha} - PK_t \cdot \left(\frac{1}{p} + \frac{\rho}{p} \cdot (1 - k_a) \right) \right) \cdot \left(\frac{1}{(1 + r_e)^t} \right) \quad (17)$$

где, напомним, экзогенными параметрами являются: τ – ставка налога на прибыль; p – цена реализации ед. продукции операционного сегмента; $C(1)$ – удельные совокупные затраты на ед. продукции, выпускаемой операционным сегментом; α – степень однородности производственной функции операционного сегмента ($\alpha > 0$); ρ – ставка по привлекаемым в операционный сегмент

внешним кредитам. Эндогенными управляемыми параметрами являются: γ_t – доля отчислений из нераспределенной прибыли операционного сегмента предприятия в интервале времени t на инвестиции в рабочий капитал; k_a – коэффициент автономии в риск структуры пассивов рабочего капитала; r_e – цена собственного капитала, включенного в рабочий капитал.

Напомним, что в соответствии с выражением (14) коэффициент k_a устанавливается на предельном (постоянном) уровне, соответствующим приоритетам финансовой стратегии предприятия. Коэффициент γ_t и k_a изменяются в интервале $[0; 1]$.

В выражении (17) используется рекуррентное соотношение (12), связывающие величины рабочего капитала операционного сегмента на последовательных временных интервалах.

Введем в рассмотрение экзогенную константу:

$$l = \frac{1}{p} + \frac{\rho}{p} \cdot (1 - k_a). \quad (18)$$

Учитывая, что финансовые и товарные рынки конкурентны, а ставка ρ по кредиту не может превышать рентабельности рабочего капитала и цен рынка готовой продукции, можно утверждать, что $l \approx 1$ или $l < 1$.

Выражение (17) с учетом вновь введенных параметров примет вид:

$$SD = (1 - \tau) \cdot p \cdot \left(\sum_{t=1}^{\infty} \left(\frac{PK_t}{C(1)} \right)^{\alpha} - PK_t \cdot l \right) \cdot \frac{1 - \gamma_t}{(1 + r_e)^t}, \quad (19)$$

Введем новую константу $C = C^{\alpha}(1) \cdot l$ и выпишем выражение, описывающее отношение последовательных элементов потока $\{d_t, t \geq 2\}$

$$\frac{d_t}{d_{t-1}} = \frac{\left(\frac{PK_t}{C(1)} \right)^{\alpha} - C \cdot PK_t}{\left(\frac{PK_{t-1}}{C(1)} \right)^{\alpha} - C \cdot PK_{t-1}} \cdot \frac{1 - \gamma_t}{1 - \gamma_{t-1}} \cdot \frac{1}{1 + r_e}. \quad (20)$$

Отсюда получим:

$$\frac{d_t}{d_{t-1}} \cdot \frac{d_{t-1}}{d_{t-2}} \cdot \dots \cdot \frac{d_2}{d_1} = \frac{\left(\frac{PK_t}{C(1)} \right)^{\alpha} - C \cdot PK_t}{\left(\frac{PK_1}{C(1)} \right)^{\alpha} - C \cdot PK_1} \cdot \frac{1 - \gamma_t}{1 - \gamma_1} \cdot \frac{1}{(1 + r_e)^{t-1}}$$

или

$$d_t = d_1 \cdot \frac{\left(\frac{PK_t}{C(1)} \right)^{\alpha} - C \cdot PK_t}{\left(\frac{PK_1}{C(1)} \right)^{\alpha} - C \cdot PK_1} \cdot \frac{1 - \gamma_t}{1 - \gamma_1} \cdot \frac{1}{(1 + r_e)^{t-1}}. \quad (21)$$

На основании соотношения (21) сформируем следующее:

Утверждение 3. Если производственная функция операционного сегмента предприятия задается неоклассической зависимостью в паре «затраты-выпуск» степени однородности $\alpha > 0$, то составляющие дисконтированного к начальному временному интервалу денежного потока дивидендных выплат корректно задаются выражением:

$$d_t = \frac{d_1}{1 - \gamma_1} \cdot A_t \cdot B_t, \quad (22)$$

$$A_t = \frac{PK_t^\alpha - C \cdot PK_t}{PK_1^\alpha - C \cdot PK_1}; \quad B_t = \frac{1 - \gamma_t}{(1 + r_e)^{t-1}}.$$

Следствие. Так как знак монотонности d_t совпадает со знаками монотонности A_t и B_t , то стоимость акций компании с долгом для случая нелинейной зависимости в паре «затраты-выпуск» растет пропорционально A_t и снижается пропорционально B_t .

Учитывая, что A_t растет с ростом γ_t , а B_t – снижается, то стратегия заемного финансирования для такой компании неоднозначна: необходим детальный анализ динамики A_t и B_t , т.е. возникает необходимость экономико-математического моделирования динамики, задаваемого соотношением (22).

Рассмотрим более подробно сомножитель A_t . Учитывая, что $\underline{PK}_1 = \overline{PK}_0 = \text{const}$ (примем за C_1), запишем выражение для A_t в следующем виде:

$$A_t = \frac{1}{C_1} \cdot (PK_t^\alpha - C \cdot PK_t). \quad (23)$$

Если учесть соотношения (12) и (14), то для \underline{PK}_t можно записать следующее выражение (выделяя отдельную составляющую, зависящую от выбранного уровня коэффициента k_a автономии):

$$\underline{PK}_t = \left((1 - \sigma) \cdot \overline{PK}_{t-1} + \gamma_{t-1} \cdot \bar{y}_{t-1} \right) \cdot (2 - k_a). \quad (24)$$

Определим знак производной A_t по k_a :

$$\frac{dA_t}{dk_a} = \frac{1}{C_1} \cdot \left(\alpha \cdot PK_t^{\alpha-1} - PK_t \right) \cdot \left((1 - \sigma) \cdot \overline{PK}_{t-1} + \gamma_{t-1} \cdot \bar{y}_{t-1} \right) \cdot (-1). \quad (25)$$

Таким образом, если $\alpha < 1$ (наиболее распространенный случай), то $\frac{dA_t}{dk_a} > 0$, а, следовательно,

с ростом собственного финансирования затрат операционного сегмента размер дивидендных выплат следует увели-

чить. Напротив, составляющая B_t (а, следовательно, и d_t) монотонно убывает с ростом как доли γ_t собственных инвестиций в рабочий капитал (что, в принципе, достаточно очевидно), так и цены r_e собственного капитала в пассивах рабочего капитала.

Итак, в случае нелинейной зависимости в паре «затраты-выпуск» операционного сегмента предприятия его дивидендная политика определяется параметрами k_a и r_e . С ростом коэффициента автономии и (или) снижения стоимости собственного капитала в пассивах рабочего капитала предпочтительна политика роста дивидендных выплат.

В качестве заключительного сформулируем доказанное выше важное

Утверждение 4. Если динамика в паре «затраты-выпуск» в операционном сегменте предприятия описывается неоклассической нелинейной производственной функцией суммарной эластичности $\alpha < 1$ (наиболее распространенный в экономических приложениях случай), то дивидендная политика предприятия в долгом ($k_a < 1$) консервативна: следует выплачивать дивиденды в полном объеме с ростом доли и (или) стоимости собственного капитала в пассивах операционного сегмента и наоборот, что соответствует также и линейному случаю.

3. Влияние на поток дивидендных выплат компании с долгом изменчивых параметров товарных и финансовых рынков.

Напомним, что в предыдущем разделе, влияние цен товарных и финансовых рынков отражается на коэффициенте l (формулы (18)-(19)), от которого линейным образом зависит поток дивидендных выплат (формула (19)). Если же влияние параметров ρ и r рассматривать в отдельности, то с ростом ρ -ставки заемного финансирования и цены r готовой продукции сокращается валовый доход и, соответственно, поток дивидендных выплат.

Из выражения (18) следует, что этот эффект может быть частично «нивелирован» за счет роста коэффициента k_a автономии собственного капитала в пассивах рабочего капитала предприятия и соответственно сокращения долга.

Выводы

Авторами в ходе работы над статьей получены следующие результаты в теории оптимального управления дивидендной политикой компании с долгом. Следующие результаты, в совокупности определяю-

щие научное приращение теории фирмы с долгом:

Доказаны утверждения по постановке задачи оценки и оптимизации стоимости потока дивидендных выплат акционерам предприятия, операционный сегмент которого корректно описывается линейной зависимостью в паре «затраты-выпуск»;

Поставлена задача оптимизации потока дивидендных выплат из прибыли операци-

онного сегмента предприятия с нелинейной производственной функцией;

Сделан вывод о преимуществе политики роста дивидендных выплат с ростом коэффициента автономии и (или) стоимости собственного капитала в пассивах рабочего;

Отражено влияние на поток дивидендных выплат компании с долгих изменчивых параметров товарных и финансовых рынков.

Библиографический список

1. Бахвалов Н.С., Жидков Н.П., Кобельков Г.М. Численные методы. М.: Бином. Лаборатория знаний, 2003. 632 с.
2. Безухов Д.А. Выбор критерия оптимальности управления оборотным капиталом предприятия // Проблемы развития современного общества: экономические, правовые и социальные аспекты: сборник научных статей по итогам Всероссийской научно-практической конференции (г. Волгоград, 29-30 сентября 2014 г.). Волгоград: Волгоградское научное издательство, 2014. С. 31-43.
3. Бендиков М.А., Фролов И.Э. Высотехнологичный сектор промышленности России: состояние, тенденции, механизмы инновационного развития. М.: Наука, 2007. 583 с.
4. Горский М.А. Параметрическое моделирование кредитно-инвестиционной деятельности коммерческого банка и его приложения // Ученые записки Российской Академии Предпринимательства. 2018. Т. 17. № 4. С. 187-208.
5. Клейнер Г.Б. Методы анализа производственных функций. М.: Информэлектро, 1980. 73 с.
6. Клейнер Г.Б. Производственные функции: теория, методы, применение. М.: Финансы и статистика, 1986. 239 с.
7. Коласс Б. Управление финансовой деятельностью предприятия: Проблемы, концепции, методы / пер. с франц. М.: Финансы ЮНИТИ, 1997.
8. Круи М., Галай Д., Марк Р. Основы риск-менеджмента / науч. ред. В.Б. Минасян. М.: Юрайт, 2015. 390 с.
9. Горский М.А. Формулировка и доказательство теоремы о соотношении структурно-параметрической и комбинаторной оптимизации производственной системы предприятия // Инженерные и информационные технологии, экономика и менеджмент в промышленности: сборник научных статей по итогам второй международной научной конференции. 2020. С. 41-60.
10. Горский М.А. Математические модели формирования портфелей финансовых активов в постановках Г. Марковица и В. Шарпа // Высокие технологии и инновации в науке: сборник избранных статей Международной научной конференции. 2020. С. 251-267.
11. Хасанов А.С. Индивидуальные домашние задания по основам линейного программирования // Известия Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. 2013. № 4 (14).
12. Хрусталёв О.Е. Методические основы оценки экономической устойчивости промышленного предприятия // Аудит и финансовый анализ. 2011. № 5. С. 180-185.
13. Dorfman R., Samuelson P., Solow R. Linear Programming and Economic Analysis. N. Y., 1958. 544 p.
14. Luenberger D., Yinyu Y. Linear and Nonlinear Programming. Springer Science + Bussiness Media, LLC, 2008. 551 p.
15. Minniti A., Turino F. Multi-product firms and business cycle dynamics // European Economic Review. 2013. Vol. 57. P. 75-97.
16. Gorskiy M.A., Reshulskaya E.M Parametric models for optimizing the credit and investment activity of a commercial bank // Journal of Applied Economic Sciences. 2018. Vol. 13. № 8 (62). P. 2340-2350.
17. Samuelson P.A., Paul Douglas' Measurement of Production Functions and Marginal Productivities // Journal Political Economy. 1979. Part 1 (October). P. 923-939.
18. Solow R.M. Technological Change and the Aggregate Production Function // Review of Economics and Statistics. 1957. Vol. 39. № 3. P. 312-320.

УДК 657

*Р. М. оглы Аллахьяров*Азербайджанский государственный экономический университет, Баку,
e-mail: alishovaca@mail.ru

ХАРАКТЕРИСТИКИ И СПОСОБЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НОВОЙ ФОРМЫ ОТЧЕТА О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ

Ключевые слова: бухгалтерский баланс, поток денежных средств, поток частного капитала, прибыль и убыток, расходы финансирования, основной доход.

В данной статье рассматривается управленческий учет, его роль и задачи в процессе финансового планирования. Также рассматриваются исследования российских, азербайджанских ученых и ученых стран СНГ. Для достижения цели исследования в качестве методологии исследования использовался систематический обзор литературы из основных научных публикаций, профессиональных отчетов и веб-сайтов. Автор формулирует собственные определения целей управленческого учета, подчеркивает, что объект финансового учета должен включать экономические затраты, экономический доход и экономическую добавленную стоимость, экономический интерес. В настоящее время транснациональные компании и их филиалы функционирующие по всему миру готовят свои финансовые отчеты в полном соответствии с международными стандартами. Также расширяются и углубляются связи азербайджанских компаний на международном уровне, увеличивается количество пользователей бухгалтерских отчетов (иностранных пользователей), в результате чего растет спрос на бухгалтерские отчеты. В связи с этим возникает необходимость в разработке финансовых отчетов в Азербайджане по международным стандартам. В настоящее время предприятия в Азербайджане готовят годовые отчеты в соответствии со статьями 31 и 34 «Закона о бухгалтерском учете».

R. M. oglu Allahyarov

Azerbaijan State Economic University, Baku, e-mail: alishovaca@mail.ru

CHARACTERISTICS AND METHODS FOR IMPROVING THE NEW FORM OF THE PROFIT AND LOSS REPORT

Keywords: balance sheet, cash flow, private capital flow, profit and loss, financing costs, basic income.

This article discusses management accounting, its role and objectives in the process of financial planning. Also, studies of Russian, Azerbaijani scientists and scientists of the CIS countries are considered. To achieve the research objective, a systematic literature review from major scientific publications, professional reports and websites was used as the research methodology. The author formulates his own definitions of the objectives of management accounting, emphasizes that the object of financial accounting should include economic costs, economic income and economic value added, economic interest. Currently, multinational companies and their branches operating around the world prepare their financial statements in full compliance with international standards. Also, the ties of Azerbaijani companies at the international level are expanding and deepening, the number of users of accounting reports (foreign users) is increasing, as a result of which the demand for accounting reports is growing. In this regard, there is a need to develop financial reports in Azerbaijan in accordance with international standards. Currently, enterprises in Azerbaijan are preparing annual reports in accordance with Articles 31 and 34 of the "Law on Accounting".

Введение

Основой трансформации системы бухгалтерского учета Азербайджана является разработка Национальных стандартов бухгалтерского учета (НСБУ) на основе международных стандартов. К первым действиям в этом направлении можно отнести утверждение 18 июля 2005 года «Программы по применению национальных стандартов бухгалтерского учета на 2005-2008 годы» в соответствии с постановлением Кабинета Министров № 139 [1]. Министерство финансов отвечает за разработку Национальных

стандартов бухгалтерского учета (НСБУ) и утверждение их Консультативным советом по бухгалтерскому учету. На сегодняшний день в Азербайджане разработаны Национальные стандарты бухгалтерского учета для трансформации бухгалтерского учета и финансовых отчетов по международным стандартам.

Одними из наиболее важных показателей, характеризующих деятельность любого предприятия в рыночных условиях и в условиях конкуренции, являются финансовые результаты, отраженные в бухгалтерских

(финансовых) отчетах предприятия, подготовленных в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности (МСФО), которые предоставляют своим пользователям точную и надежную информацию по финансово-экономическим показателям, создают широкие возможности для принятия необходимых обоснованных решений, связанных с управленческой деятельностью. В настоящее время транснациональные компании и их филиалы функционирующие по всему миру готовят свои финансовые отчеты в полном соответствии с международными стандартами. Также расширяются и углубляются связи азербайджанских компаний на международном уровне, увеличивается количество пользователей бухгалтерских отчетов (иностранцев пользователей), в результате чего растет спрос на бухгалтерские отчеты. В связи с этим возникает необходимость в разработке финансовых отчетов в Азербайджане по международным стандартам. В настоящее время предприятия в Азербайджане готовят годовые отчеты в соответствии со статьями 31 и 34 «Закона о бухгалтерском учете» [2].

В результате экономических и политических реформ, осуществляемых в Азербайджане в соответствии с требованиями рыночной экономики, изменились сущность и функции бухгалтерского учета и его применение на предприятии. В связи с переходом к рыночной экономике государство перешло от жесткого регулирования бухгалтерского учета к многомерному подходу. В настоящее время во многих случаях индивидуальные параметры системы учета, а также саму систему учета выбирает предприятие.

Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) составляют основу трансформации бухгалтерской отчетности, то есть разработки бухгалтерских (финансовых) отчетов в Азербайджане в соответствии с международными стандартами. Международные стандарты финансовой отчетности – это правила, определяющие требования (критерии) расчета, оценки и раскрытия финансовых операций для подготовки финансовых отчетов организаций всего мира.

Многие международные и азербайджанские ученые взяли на себя инициативу по изучению проблемы трансформации бухгалтерской отчетности. П.С. Безруких, Х. Швальбе, В.М. Палий, В.Г. Макаров, П.Н. Рыбалмен, К.П. Оболенский, Э.С. Оглоб-

мен, В.А. Свободин, А.Ф. Акесененко, В.П. Василенко и другие ученые СНГ [4, 5] в своих исследованиях высказывают ценные соображения о совершенствовании бухгалтерского учета, учета производственных затрат и т. д.

Многие азербайджанские ученые – С.М. Сабзалиев, К.А. Аббасов, Х.А. Джафарли, Н.М. Исмаилов, В.М. Гулиев, К.Р. Рзаев, С.Й. Муслимов, С.М. Якубов, С.Б. Намазова [6,7,8] также высказали свое мнение по этому поводу.

Основная цель совершенствования учета доходов и расходов на предприятии – приведение системы учета в соответствие с международными стандартами. Важным фактором для этого является внедрение научно обоснованной практики применения бухгалтерских операций в современной рыночной экономике. В этой связи необходимо сформировать и внедрить систему теоретических и практических предложений по модернизации классификации доходов и расходов, включая:

- исследование уровня соответствия доходов и расходов по международным стандартам;
- изучение возможности адаптации функционального метода хозрасчета к системе бухгалтерского учета предприятий в современную эпоху;
- исследование актуальности учета затрат по методике заказа и определение его учетных особенностей;
- изучение особенностей синтетического и аналитического учета доходов;
- изучение учетной политики, применяемой на Западе.

В соответствии с Международным стандартом бухгалтерского учета № 18 «Доходы», разработанным и утвержденным Советом по международным стандартам бухгалтерского учета, и Законом Азербайджанской Республики «О бухгалтерском учете» [2] был разработан проект МСФО для коммерческих организаций «О доходах», представленный в итоговой сводной информации.

При этом широко использовались мнения многих азербайджанских ученых о международных стандартах финансовой отчетности, основанных на них национальных стандартах бухгалтерского учета, доходах и расходах, а также информация об исследовательской работе ряда ученых СНГ в этой области.

Основная цель использования Международных стандартов бухгалтерского учета в качестве исследовательской информационной базы – определение дохода как критерия повышения экономической эффективности работы предприятия в течение отчетного года на концептуальной основе для подготовки и представления финансовых отчетов. Это важное место, которое стандарт занимает в учете доходов, поскольку это увеличение осуществляется в форме включения активов в Международный стандарт бухгалтерского учета №18 «Доходы» или увеличения их количества/объема, или же в форме уменьшения обязательств, выполняемых акционерами, что приводит к увеличению капитала, который не связан с дополнительными инвестициями. В английском переводе известен как «revise translation».

Основная цель использования MMUS №6 для коммерческих организаций «по Доходам» в исследовании – это обеспечение предприятием в отчете о «Прибылях и убытках» в соответствии с правилами Национального стандарта бухгалтерского учёта №1, признания, оценки и раскрытия доходов в последовательной, надежной и прозрачной форме.

Характеристики новой формы отчета о прибылях и убытках

Балансовая прибыль (убыток) включает в себя прибыль (убыток) от реализации продуктов, основных средств и иного имущества, а также выручку от внереализационных операций, в качестве окончательного финансового результата оценки хозяйственных операций.

Прибыль предприятия складывается в течение отчетного года, а ее распределение осуществляется в конце года.

Балансовая прибыль (убыток) отчетного периода и ее использование отражаются в балансе отдельно. В пассиве баланса отражаются прибыль от финансово-хозяйственной деятельности и ее использование в качестве аванса, нераспределённая прибыль, а в активе – фактический убыток. В итог баланса включаются невыплаченные убытки или нераспределённая прибыль за отчетный год и предыдущие годы.

Прибыль, полученная предприятием в течение отчетного года, отражается как суммированная нераспределённая прибыль в балансе с возрастающим итогом. Ее распределение осуществляется только в конце года, когда составляется бухгалтерский ба-

ланс. Однако в течение года из полученной прибыли производятся платежи в бюджет в виде налогов и отчислений в некоторые фонды. Распределение прибыли регулируется на основании действующих нормативных правовых актов и учредительных документов.

Бухгалтерский (финансовый) отчет выполняет роль основного источника информации о деятельности предприятия. Так как, комплексное и углубленное изучение бухгалтерского отчёта позволяет изучить причины достижений и недостатков в работе предприятия, а также пути совершенствования его деятельности.

Бухгалтерский (финансовый) отчет является основным источником информации для руководства предприятия и других внешних пользователей. Финансовые результаты анализируются на основе показателей бухгалтерского учета и используются при принятии управленческих решений. Бухгалтерский отчет предприятия включает показатели производственной деятельности, включая показатели структурных подразделений, филиалов, представительств в Азербайджане, находящихся на его балансе. Отчет охватывает определенный период, и его содержание определяется в зависимости от времени его составления и представления. Отчетный год для всех предприятий охватывает период с 1 января по 31 декабря.

В соответствии с требованиями МСФО бухгалтерский отчет состоит из следующих документов:

- «Бухгалтерский баланс»
- «Отчет о прибылях и убытках»
- «Отчет о движении частного капитала»
- «Отчет о движении денежных средств» [9].

Информация о финансовых результатах деятельности предприятия формируется в основном на основании формы отчета о прибылях и убытках. Так как, в современном деловом мире и в мире бизнеса сбор и формирование информации о финансовых результатах – прибылях (убытках) является важной частью бухгалтерского учета и, увеличивает и развивает информацию, необходимую для анализа и оценки работы предприятия.

В конце отчетного периода сумма чистой прибыли предприятия объединяется с нераспределённой чистой прибылью предыдущего периода, и, таким образом, сформированная сумма нераспределённой чистой прибыли отражается в балансе.

В международных стандартах бухгалтерского учета не определяется специальная форма для учета прибылей или убытков. Однако важные вопросы, связанные с его составлением и представлением, были определены в МСФО №1, в том числе:

1. в отчете о прибылях и убытках указывается минимальные требования к раскрываемой в нем информации;
2. потребность в информации должна быть раскрыта в самом отчете или объяснена в прилагаемом пояснении.

Многолетний опыт работы в стране и за рубежом показывает, что отчеты о прибылях и убытках различаются по форме и содержанию. За последние 10 лет в результате адаптационных реформ к рыночной экономике в стране и изучения и применения передового зарубежного опыта в области бухгалтерского учета и отчетности произошли изменения в содержании и форме отчета о прибылях и убытках [10]. В соответствии со стандартами МСФО №1 в отчет о прибылях и убытках должны быть включены как минимум следующие статьи:

- Базовый доход;
- Результаты производственной деятельности;
- Затраты на финансирование;
- Доля материнского предприятия в прибыли или убытке совместных предприятий и зависимых предприятий, учитываемых по методу долевого участия;
- Расходы по налогу на прибыль;
- Прибыль или убыток от обычной деятельности;
- Чрезвычайные расходы;
- Доля миноритарных владельцев;
- Чистая прибыль или убыток за отчетный период.

Предоставляя информацию по вышеуказанным статьям, предприятие должно поддерживать формат отчета о прибылях и убытках, определенный в Приложениях №4 или 5 к указанному стандарту. Переименование этих статей разрешается только тогда, когда этого требует другой соответствующий НСБУ.

Отчет о прибылях и убытках является неотъемлемой частью бухгалтерского учета как в мировой практике, так и в азербайджанском опыте. Для подготовки этого отчета в мировой практике «Представление финансового отчета» основывается на рекомендациях Международных стандартов

финансового отчета (МСФО), в азербайджанской практике он учитывается на учёте №801 на основе НСБУ.

В мировой практике информация, содержащаяся в отчете о прибылях и убытках, выявляет следующее:

- доход от продаж и других операционных действий;
- сумма начисленной амортизации;
- доходы в виде процентов;
- доходы от инвестиций;
- расходы, связанные с выплатой процентов;
- подоходный налог;
- непредвиденные расходы;
- важные внутригрупповые операции;
- чистый доход за период отчета.

В пояснении к отчету о прибылях и убытках должна предоставляться пользователям дополнительная информация, чтобы у них сформировалось подробное представление о финансовых ресурсах организации и об изменениях в ее финансовом положении.

Трансформация азербайджанского отчета по международным стандартам требует от предприятия подготовки и представления отчета о «Прибылях и убытках» в соответствии с международными стандартами. В настоящее время предприятия готовят отчет «Финансовые результаты и их использование» (форма №2) [11], который немного соответствует к отчету о «Прибылях и убытках». На этом отчете, оформленный по стандартной форме, отраженной в соответствующих нормативных актах, отражаются финансовые результаты деятельности предприятия. Сам отчет включает следующие 4 раздела: 1) финансовые результаты; 2) использование прибыли; 3) платежи в бюджет; 4) расходы и затраты, учитываемые при исчислении налоговых льгот от доходов.

Первый раздел этого отчета в основном соответствует «Отчету о прибылях и убытках». Однако между ними есть существенные различия с точки зрения пунктов и их концепций. Трансформацию данного отчета в соответствии с международными стандартами следует начать с согласования раздела «Финансовые результаты» отчета «О финансовых результатах и их использовании» с отчетом «О прибылях и убытках» раздела «Финансовые результаты». Различия между их пунктами показаны в таблице.

Сравнение отчета азербайджанских предприятий
с отчетом в соответствии с международными стандартами

Пункты I раздела отчета «О финансовых результатах и их использовании» азербайджанских предприятий		Пункты «Отчета о прибылях и убытках» в соответствии с международными стандартами	
1	Выручка от реализации продукции	1	Чистый объем продаж
2	Налог на добавленную стоимость	2	Себестоимость проданных товаров
3	Акцизы	3	Коммерческие и общехозяйственные расходы
4	Себестоимость реализованной продукции (работ и услуг)	4	Прочие доходы (затраты)
5	Результаты продаж	5	Расходы на процентные выплаты
6	Результаты прочих продаж	6	Налогооблагаемая прибыль
7	Доходы и расходы по внереализованным операциям	7	Чистая прибыль

Источник: составлен автором на основе данных [1, 9, 11].

Сравнивая таблицу, можно сделать вывод, что только пункт затрат на производство реализованной продукции соответствует пунктам отчета «Прибыли и убытки» международных стандартов. В отличие от отчетов предприятий в Азербайджане, международные стандарты бухгалтерского учета не определяют строго пункты во всех отчетах, а также в отчете о «Прибылях и убытках». Здесь отражены только минимальный набор пунктов, включенных в отчет. Включение следующих пунктов в отчет о «Прибылях и убытках» отражено в международном стандарте.

Заключение

Методологическую основу бухгалтерского учета составляют нормативные документы, регулирующие эту область. Эти нормативные документы, отражающие методологические основы бухгалтерского учета, можно разделить на две части. В первую очередь это закон Азербайджанской Республики «О бухгалтерском учете», который является основным документом, определяющим методологические основы бухгалтерского учета и регулирующим эту сферу. На втором месте национальные, международные стандарты и другие нормативные акты по бухгалтерскому учету, которые дополнительно уточняют закон «О бухгалтерском учете». На этих документах отражаются методология ведения бухгалтерского учета, а также составления и представления финансовых отчетов. Предприятия должны основывать свой бухгалтерский учет и учет-

ную политику на методологической базе, отраженной в этих документах.

Трансформация финансовых отчетов в Азербайджане в соответствии с международными стандартами требует, прежде всего, замены вышеуказанных отчетов отчетами по международным стандартам. Международные стандарты в основном предусматривают составление следующих отчетов:

- Разделение бухгалтерского учета на финансовый и управленческий, должно найти свое положительное решение;
- Должно быть усовершенствована система подготовки бухгалтеров;
- Должна проводиться переподготовка бывших выпускников и практикантов высших учебных заведений по данному профилю;
- Разработка стратегии автоматизации;
- Помощь в выборе программы;
- Корректное написание технического задания;
- Разовый и комплексный аудит процесса автоматизации;
- Установка программ «Галактика» (Россия), «ЕТА» (Турция);
- Обучение и техническая поддержка в этой сфере;
- Разработка новых программ в соответствии со спецификой деятельности и др.

В настоящее время для выхода на зарубежные рынки и привлечения новых инвестиций необходимо составлять финансовые отчеты в соответствии с общепринятым пониманием на международной арене.

Как известно, в каждой стране действует разное бухгалтерское законодательство.

Это требует признание общепринятых норм. В настоящее время существует два основных типа составления финансовых отчетов, принятые многими странами, международными организациями, корпорациями,

инвестиционными фондами и т. д. Это IAS (IFRS) и GAAP.

Многие страны уже приводят свое бухгалтерское законодательство в соответствие требованиям IAS (IFRS).

Библиографический список

1. Mühəsibatlıq haqqında normativ sənədlər toplusu. Bakı, 2000.
2. Mühəsibat uçotu haqqında. Azərbaycan Respublikasının qanunu. Bakı, 2004.
3. Терехова В.А. Бухгалтерский учет. М., 2018. 432 с.
4. Sadıqov Ə.A. Mühəsibat uçotu (dərslük). Bakı, 2010. 256 s.
5. Səbzəliyev S.M., Abbasov Q., Sadıqov Ə.A., Daşdəmirov Ə., Quliyev V. Mühəsibat (maliyyə) uçotu. Bakı, 2003. 304 s.
6. Rzayev Q. Mühəsibat uçotu və audit. Bakı, 2003. 154 s.
7. Rzayev Q. Beynəlxalq mühəsibat uçotu standartları və maliyyə hesabatı. Bakı, 2014. 201 s.
8. Səbzəliyev S.M. Mühəsibat (maliyyə) uçotu. Bakı, 2006. 189 s.
9. Cəfərov A. Mühəsibat uçotu (Köhnə və yeni hesabların müqayisəli təhlili). 2010. 15 s.
10. Kərimov A.R. Mühəsibat uçotu və vergilər (nəzəri-praktik vəsait). Bakı, 2009. 219 s.
11. Mühəsibat uçotunun beynəlxalq standartları. (tərcümə). Bakı, 2010. 306 s.

УДК 377.018.48:621.316.7

А. В. Белошицкий

Институт экономических проблем Кольского НЦ РАН, Апатиты, e-mail: bel@bngf.ru

Ш. Г. Гарайшин

Уфимский нефтяной государственный технический университет, Уфа,
e-mail: gsg373@mail.ru

КОРПОРАТИВНОЕ ОБУЧЕНИЕ КАК ЭЛЕМЕНТ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРОЦЕССОВ

Ключевые слова: корпоративное обучение, производительность труда, учебный центр, адаптация, нефтесервисная компания, профессиональные компетенции, обратная связь, технологическое развитие, непрерывное улучшение.

В статье рассматриваются вопросы корпоративного обучения и его связь с технологическим уровнем развития нефтесервисного производства. Представлены теоретические основания зависимости производительности труда и эффективности управления от качества человеческого ресурса и обеспечение квалифицированным персоналом названо главной проблемой бизнеса. Отмечается первостепенная важность профессионального вклада работников в результаты труда предприятия. На примере корпоративного учебного центра нефтесервисной компании освещены проблемы приема на работу, первичной адаптации и последующего профессионального развития работников компании. Отмечено, что важной частью процесса производственного обучения является стандартизация процессов нефтесервисного производства и составление карт профессиональных компетенций работников. Представлены схемы процессов внутрикорпоративного профессионального образования и процесс непрерывного улучшения производственной деятельности компании. Установлено, что процесс повышения квалификации персонала формирует устойчивую положительную обратную связь учебного центра и производственных подразделений, что вызывает процесс качественного улучшения производства и рост экономической эффективности нефтесервисного бизнеса. Показано, что на определенной стадии развития предприятия продукция учебного центра – корпоративное образование – становится ключевым элементом процесса непрерывного совершенствования и механизмом стимулирования технологической инновационной активности компании, оказывающим сильное влияние на устойчивое экономическое развитие предприятия.

A. V. Beloshitskiy

Institute of Economical Problems Kolsky SC RAS, Apatity, e-mail: bel@bngf.ru

Sh. G. Garayshin

Ufa State Tachnology Oil and Gas University, Ufa, e-mail: gsg373@mail.ru

CORPORATE TRAINING AS A PART OF PRODUCTION PROCESS IMPROVEMENT

Keywords: corporate education, labor productivity, training center, adaptation, oilfield services company, professional skill, feedback, technologically development, continuous improvement.

The article discusses some questions of corporate education and its connection with a technological level of the oilfield service production development. Theoretical bases of depending of the labor productivity and the management efficiency from personnel quality are presented and a provision of qualified personnel is called the main problem of business. The paramount importance of the professional contribution of employees to the results of the company's work is noted. The problems of hiring, initial adaptation and further professional skill development for the company employees are highlighted on the example of the corporate training center. The standardization of the oilfield services business process is called as a main important part for the professional training as well as the mapping professional competencies. The professional education diagram and the process of continues improvement a company production activity is presented. It is established that the process staff development provides sustained positive feedback of the education center and the production departments which starts the process of continues improvement together with the grown of economic efficiency. It is shown that at a certain stage of the enterprise development the training center product such as the corporate education become a key element of the process of continuous improvement and a mechanism for stimulating the technologically innovative activity of the company that has a strong impact on the sustainable economic development of the enterprise.

Введение

Соответствие уровня профессиональных компетенций производственного персонала выполняемым рабочим операциям всегда является актуальным для бизнеса и служит основным критерием для ответственных сотрудников кадровой службы при найме персонала. Наличие диплома с убедительными оценками для претендентов на инженерно-технические должности, удостоверения и лицензии у потенциальных рабочих основных специальностей, к сожалению, далеко не всегда служат подтверждением надлежащей квалификации. Поэтому при приеме на работу всегда возникают вопросы: какому из кандидатов на вакантную должность отдать предпочтение и какие признаки отличают наиболее достойных претендентов. Помимо объективной оценки уровня квалификации потенциального работника, что отвечает критерию справедливого заполнения вакантной должности, необходимо учитывать экономический аспект названной проблемы – чем выше реальная компетенция или база профессиональных знаний соискателя, тем дешевле и качественнее будет его дополнительное обучение, если возникнет такая необходимость.

Внутрикорпоративное повышение профессиональных знаний стало неотъемлемой частью современного технологического развития производства – каждые пять лет количество информации, необходимой для эффективного труда, удваивается. В отдельных отраслях экономики интеллектуальный вклад непосредственной работы в формирование цепочки создания стоимости сегодня составляет 70-80%, и это значение будет продолжать рост [6]. Следовательно, экономическая эффективность производственных процессов во многом зависит от качества организации постоянно действующей системы повышения уровня профессиональных знаний внутри предприятия, которая становится элементом улучшения качества создаваемого компанией продукта (услуги) [3].

Цель настоящего исследования – проследить логическую цепочку достижения названного эффекта, для чего требуется последовательное решение следующих задач:

- определение перечня необходимых конкретному бизнесу профессиональных компетенций;

- организация системы персонального учета производственных достижений работника;

- установление связи между обучением, эффективностью и улучшением производства.

Теоретические основы исследования

Начиная с 50-х годов прошлого века японские ученые отмечали, что производительность труда и эффективность управления в наибольшей степени зависит от качества человеческого ресурса, и главная проблема любого бизнеса – обеспечение квалифицированным персоналом. По сути, это перефразирование известного советского лозунга, приписываемого И.В. Сталину: «Кадры решают все!». Позже, к концу 70-х годов, в индустриально развитых странах была разработана концепция непрерывного образования, ставшая впоследствии одним из самых успешных инструментов, позволяющих решать проблемы быстро растущего технического и технологического развития мировой экономики (Индустрии 3.0 и 4.0) в части соответствия профессионального уровня персонала постоянным изменениям [1].

Концепция предполагает, что процесс профессионального развития становится постоянным, а работник без или с минимальным отрывом от производственной деятельности получает новые знания, необходимые для эффективного труда, на специальных, поразному организованных, учебных курсах. Согласно известным данным, уже в середине 80-х годов расходы американских корпораций на эти цели достигли 60 млрд. долларов, а количество обучаемых – около 8 млн. человек, примерно столько же, сколько обучалось в вузах США в названный период [3].

Материалы и методы исследования

Внутрифирменное обучение дополняет ранее полученные в специальных учебных заведениях или профильных институтах знания, приспособляя их к своим производственным нуждам, так как понятно, что каждое предприятие имеет свои профессиональные отраслевые особенности [7]. Практика показывает, что формального наличия должностных инструкций с перечислением обязанностей и требованиями к работнику недостаточно, особенно заметным это становится при увеличении масштабов бизнеса, структуры компании и ее деления на филиалы, департаменты и другие подразделения, часто разделенные по территориальному признаку и обладающие определенной степенью автономии. В сложившейся ситуации инструментом первичного

отбора, способным значительно облегчить службе персонала процедуру качественной оценки, может служить стандартный набор профессиональных компетенций, соответствующих виду бизнеса компании – в нашем случае, крупного нефтесервисного (геофизического) холдинга.

Службой персонала предприятия совместно с входящим в структуру учебным центром такая система была сформирована на основе процессов нефтесервисного производства, стандартизированных по ISO 9001-9003. Учитывая, что такие процессы наиболее полно отображают специфику деятельности каждого отдельного предприятия, входящего в холдинговую структуру, их представление в виде общей логической последовательности производственных операций позволяет не только унифицировать сами процессы, но и составить портрет «идеального» работника, а также добиться значимой экономии ресурсов компании за счет эффекта масштаба.

Действительно, такой подход полностью оправдал ожидания, вследствие чего были получены полностью удовлетворяющие работодателя профили профессиональных производственных компетенций и программы тестирования, включая компьютерные версии, позволившие уже на этапе приема определять минимально достаточный уровень соответствия будущих работников компании вакантным должностям. Естественно, неправильно думать, что все вновь принятые сотрудники сразу становились классными специалистами. Такая задача изначально и не ставилась, понимая, что получить заданный стандартами «идеал работника» с рынка труда практически невозможно. В создании «стандартного портрета», наряду ведущими отраслевыми специалистами, принимали участие профессиональные психологи – важно было определить потенциал обучаемости будущего работника предприятия и его способность к коллективному труду и проживанию, что служит отличительной особенностью нефтесервисного производства вследствие размещения объектов обслуживания в территориально удаленных автономных (полевых) условиях.

Следующим шагом стала адаптация вновь принятых работников. Одним из важных результатов стандартизации рабочих процессов стала возможность первичной адаптации, а также производственного обучения, переобучения и повышения профес-

сиональных компетенций на учебно-производственной базе ранее упомянутого корпоративного учебного центра.

Важным этапом в деятельности службы управления персоналом стала организация отчетной системы, куда вошли рабочие документы учебного центра о специфике, сроках и слушателях обучающих программ, которые формируют единую базу работников компании, позволяющую впоследствии отслеживать их текущее служебное положение, достижения и взыскания, трудовой путь, готовить при необходимости индивидуальные программы развития компетенций, стимулировать карьерный рост и прочее [2]. Названный этап характеризуется формированием прочных устойчивых связей между производственными подразделениями и учебным центром, а также появлением эффекта обратной связи, что хорошо видно из рисунка 1, где изображен системный процесс обучения на предприятии.

Как следует из рисунка 1, в основе процесса лежит технология выполнения производственных операций. Дело в том, что технологичность – неотъемлемая и очень важная составляющая нефтесервисного бизнеса, позволяющая обеспечить конкурентные преимущества на отраслевом рынке. Высокий технологический уровень производства вызывает постоянную необходимость соответствующей поддержки профессиональных производственных компетенций и освоение новых в случае изменения (улучшения) характера нефтесервисных операций. Поэтому именно технологические инновации запускают обучающие процессы, но не сразу – предварительно необходимо разработать новый стандарт процессов производства, проанализировать рабочие операции и уже на этом основании сформировать нужный набор профессиональных компетенций, подготовить программы обучения, провести обучение и выходное тестирование работников.

Понятно, что от качества обучения во многом зависит экономический эффект от использования новых, более совершенных технологий. Здесь возникает синергетический эффект – улучшение технологий вызывает улучшение качества и глубины обучения и наоборот, тем самым запуская непрерывный процесс улучшения производства. В общем виде непрерывный процесс совершенствования может быть представлен следующим образом (рисунок 2).



Рис. 1. Схема процесса обучения на предприятии

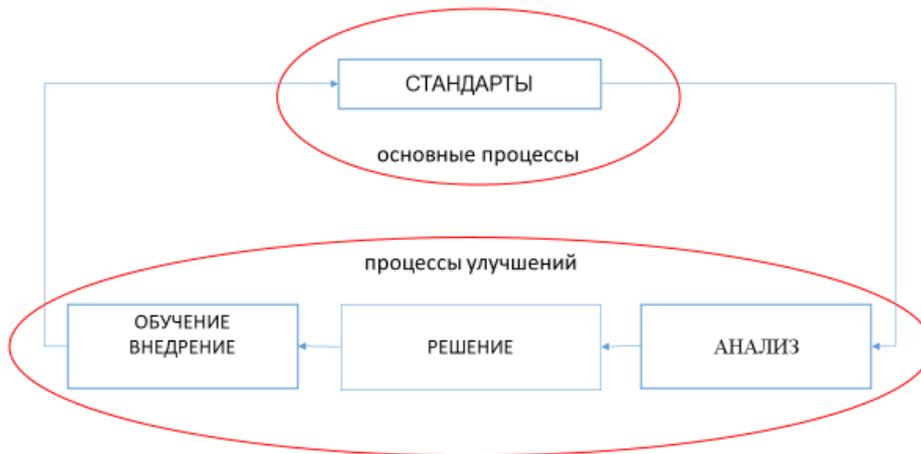


Рис. 2. Система совершенствования производства

Схема представляет систему с обратной связью, где важная функция – обучение и внедрение – принадлежит учебному центру, который становится неотъемлемой и очень значимой частью нефтесервисного производства. Корпоративный учебный центр в данном случае выступает в роли методиста, сопровождающего процессы совершенствования, хранителем стандартов производства, новатором форм обучения (дистанционное, на рабочем месте – TWI – training within industry), внедрения программ бережливого производства и многих других улучшающих методик [5].

Результаты исследования и их обсуждение

Результаты анализа позволяют сделать следующие основные выводы:

1. Перечень необходимых профессиональных компетенций работника предприятия значительно облегчает процедуру оценки при приеме на работу и экономит ресурсы компании в случае дополнительного обучения.

2. Организация индивидуальной системы учета трудового пути работника позволяет гибко управлять его персональным развитием и облегчает организацию типичных

в нефтесервисной отрасли временных производственных коллективов для выполнения контрактных обязательств компании.

3. Наличие устойчивой связи между организованным на постоянной основе процессом повышения профессиональных знаний и эффективностью производственной деятельности обеспечивает конкурентное преимущество компании на нефтесервисном рынке.

Вне рамок настоящего исследования остаются принципы организации и особенности работы учебного центра, деятельность и история которого заслуживают отдельного изучения, учитывая 20-ти летний

опыт присутствия на рынке корпоративного образования в составе старейшего российского геофизического предприятия.

Заключение

Таким образом, на определенной стадии развития предприятия продукция учебного центра – корпоративное образование – становится ключевым элементом процесса непрерывного совершенствования и механизмом стимулирования технологической инновационной активности компании, оказывающим сильное влияние на устойчивое экономическое развитие предприятия в целом.

Библиографический список

1. Базаров Т.Ю. Внутрифирменное обучение как технология развития кадрового потенциала организации // Клерк. 28.05.2006. [Электронный ресурс]. Режим доступа: [www.http://klerk.ru](http://klerk.ru)>Директору (дата обращения: 09.11.2021).
2. Белошицкий А.В., Гарайшин Ш.Г. Формирование системы корпоративного обучения в АО «Башнефтегеофизика» // Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. 2020. № 9 (189). С. 38-43.
3. Бирюкова В.В. Производительность хозяйственных систем и факторы ее роста // Актуальные вопросы экономики и управления российскими предприятиями: сборник научных трудов. Сибирская государственная автомобильно-дорожная академия (СибАДИ). Омск, 2009. С. 14-19.
4. Дорошенко Ю.А., Лебедев О.В. Живые вложения. Человеческий капитал как приоритетный объект инвестиций // Креативная экономика. 2007. № 5. С. 11-18.
5. Коряковцева Е. Построение учебного центра внутри компании: зачем, какой и как? // Клерк. 19.07.2013 [Электронный ресурс]. Режим доступа: [www.http://klerk.ru](http://klerk.ru)>job/articles/325254/ (дата обращения: 16.04.2021).
6. Нордстрем К., Риддерстрале Й. Бизнес в стиле фанк. Капитал пляшет под дудку таланта. 3-е изд. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013. 288 с.
7. Серых О. Современные технологии и методы внутрикорпоративного обучения персонала // Деловая сеть. М., 2008.

УДК 332.12

А. Ф. Бурук

Институт экономики и организации промышленного производства СОРАН,
Новосибирск, e-mail: anjuta-5@yandex.ru;
Новосибирский государственный университет экономики и управления, Новосибирск

Е. В. Убоженко

Сибирский университет геосистем и технологий, Новосибирск,
e-mail: ewunsk@yandex.ru;
Новосибирский государственный аграрный университет, Новосибирск

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ СОТРУДНИЧЕСТВА МНОГОНАЦИОНАЛЬНЫХ КОМПАНИЙ

Ключевые слова: сотрудничество, конкуренция, многонациональные компании, глобальная конкуренция, рынки, стратегические тактики.

В статье рассмотрены типы сотрудничества, которые отражают различные ситуации (степени и масштабы) конкуренции и сотрудничества. В зависимости от интенсивности конкуренции и сотрудничества, выделены конкурирующие, изолированные, ситуации партнерства и адаптации. Описаны факторы которые влияют на те или иные стратегические позиции в отношении к конкурентам, а также определены стратегические тактики, которые могут применяться в разных ситуациях конкуренции. Основными факторами, влияющими на выбор стратегических ответов, являются выбор средства получения доступа к навыкам друг друга (квазиинтернализация), конкурентные стратегии, которые они выбирают для усиления своих конкурентных преимуществ, рынки, где лежит их сфера интересов, схожесть продуктов и бизнес-портфелей, взаимозависимость ресурсов, отраслевая конкуренция и другие. В то же время не зависимо от выбранных стратегий, МНП все больше осознают, что сотрудничество является важным средством повышения конкурентоспособности на глобальном уровне.

A. F. Buruk

Institute of Economics and Organization of Industrial Production SORAN,
Novosibirsk, e-mail: anjuta-5@yandex.ru;
Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk

E.V. Ubozhenko

Siberian University of Geosystems and Technologies, Novosibirsk,
e-mail: ewunsk@yandex.ru;
Novosibirsk State Agrarian University, Novosibirsk

STRATEGIC APPROACHES FOR COOPERATION OF MULTINATIONAL COMPANIES

Keywords: cooperation, competition, multinational companies, global competition, markets, strategic tactics.

The article discusses the types of cooperation that reflect different situations (degrees and scales) of competition and cooperation. Depending on the intensity of competition and cooperation, isolated situations of partnership and adaptation are highlighted. The factors that influence certain strategic positions in relation to competitors are described, as well as strategic tactics that can be applied in different situations of competition are identified. The main factors influencing the choice of strategic responses are the choice of a means of gaining access to each other's skills (quasi-internalization), the competitive strategies they choose to enhance their competitive advantages, the markets where their area of interest lies, the similarity of products and business portfolios, interdependence. resources, industry competition and others. At the same time, regardless of the strategies chosen, MNEs are increasingly realizing that collaboration is an important means of increasing global competitiveness.

Введение

Rich, P. (1992) отмечает, что организационные классификации, особенно многомерные, вносят значительный вклад в развитие теории, обеспечивая экономию при сохра-

нении богатства и разнообразия. Сотрудничество с глобальными соперниками – сложный, динамичный и многогранный процесс. Таким образом, необходимы схемы классификации, которые могут определить раз-

личия между различными ситуациями или позициями в совместной конкуренции. Что еще более важно, использование типологий, которые позволяет анализировать используемые стратегические тактики в различных ситуациях сотрудничества [16].

В контексте глобальной конкуренции сотрудничество – это одновременная конкуренция и сотрудничество между двумя или более соперниками, конкурирующими на глобальных рынках. Взаимозависимость влечет за собой конкурентные и совместные действия, предпринимаемые для достижения глобального охвата, расширения и получения прибыли.

Интенсивность сотрудничества – это степень, в которой ключевой глобальный игрок одновременно конкурирует и сотрудничает с крупным глобальным соперником на международных рынках. Этот парный анализ является мерой силы конкретных конкурентных отношений с ведущим конкурентом.

Как правило, у диверсифицированных многонациональных компаний есть несколько глобальных конкурентов, но и многие отношения сотрудничества с этими конкурентами носят двусторонний характер. Таким образом, непарная диагностика позволяет руководству компании детально изучить динамику и позиции каждого конкурента. Когда такие парные проверки комбинируются, можно, по сути, увидеть всю полноту сотрудничества фирмы со всеми глобальными конкурентами.

Целью данной статьи является анализ поведения, эволюции и тактики конкуренции и сотрудничества для многонациональных компаний в глобальной конкуренции.

Результаты исследований и их обсуждение

Согласно исследованию, изложенному в [12] в зависимости от интенсивности конкуренции и сотрудничества, в которых многонациональное предприятие может находиться с глобальным соперником, между ними могут возникать:

- 1) конкурирующие ситуации;
- 2) изолированные ситуации;
- 3) ситуации партнерства;
- 4) ситуации адаптации.

Конкурирующая ситуация. Такая ситуация возникает, когда фирма соперничает с другим крупным глобальным игроком за рыночную власть, конкурентные позиции

и рыночную долю на важнейших международных рынках, поддерживая высокую конкуренцию и низкое сотрудничество со своим партнером.

Противоречивая ситуация особенно вероятна в олигополистических условиях, когда несколько глобальных игроков занимают основную долю глобальных рынков, характеризующихся высокой конкуренцией, дерегулированием отрасли в большинстве стран и все более сложным спросом со стороны клиентов во всем мире (Malnight, 2001). Такая ситуация также более вероятна, когда сходство продуктов, сходство ресурсов и общность рынка высокие [13].

Рыночная конкуренция затрудняет сговор между глобальными олигополистическими игроками, в то время как сходство ресурсов и сходство продуктов снижают желание игроков сотрудничать (Bernheim & Whinston, 1990) [1]. Сходство продуктов на общем глобальном рынке усиливает конкуренцию, и с другой стороны, ослабляет их взаимодополняемость. Длительная история глобальной конкуренции, слабое межорганизационное доверие и заметная культурная дистанция между двумя глобальными игроками могут быть дополнительными факторами, усиливающими конкуренцию и сдерживающими сотрудничество.

В конфликтной ситуации многонациональные компании могут сделать упор на сбор разведывательных данных, заполнение ниши или позиционирование соперничества как стратегическую тактику в ответ на высокую конкуренцию, низкие отношения сотрудничества со своим основным конкурентом.

Сбор разведанных – это сбор и анализ данных и информации для лучшего понимания и прогнозирования целей, стратегий, возможностей и планов другого игрока (Hitt, Ireland, & Hoskisson, 2007) [7].

Заполнение ниши – это попытка глобального игрока определить, проникнуть и удерживать многообещающий рыночный фокус на определенной территории, на уникальной продукции или технологическом лидерстве (Day & Reibstein, 1997) [2].

В некоторых случаях занятие ниши также порождает преимуществами первого шага, такими как усиление рыночной власти, и более слабые конкурентные угрозы.

Наконец, *позиционирование соперничества* или манипуляция позициями – это попытка глобального игрока тактически за-

щитить, удержать и укрепить свое устоявшееся положение на рынке против другого глобального игрока. В отличие от заполнения ниши, которое ищет новый рынок или новую позицию, как правило, за границей, маневрирование подчеркивает способы, с помощью которых компания может сохранить и укрепить свои рыночные позиции, как на внутреннем, так и на оффшорном рынке, по сравнению с ближайшим глобальным конкурентом.

Ситуации, которые способствуют позиционированию соперничества:

а) формирование стратегических групп, объединяющих поставщиков и дистрибьюторов против ведущего конкурента;

б) установление лидирующих позиций в промышленных или технологических стандартах;

в) доминирующее положение в определенной входящей и исходящей логистике, особенно в глобальных распределительных сетях;

г) контроль важнейших видов деятельности в цепочке создания стоимости, которые могут формировать глобальную конкуренцию (например, контроль над несколькими крупными глобальными поставщиками);

д) манипулирование глобальными ценами;

е) привлечение клиентов и покупателей конкурента.

Изолирующая ситуация. Такая ситуация возникает, когда фирма существенно не взаимодействует с другими глобальными конкурентами, сохраняя низкую конкуренцию и слабое сотрудничество с другим ведущим глобальным игроком.

Фирма действует или реагирует практически независимо на международных рынках, на которых она участвует, и сама оптимизирует свои глобальные инвестиции и операции. В этой экстремальной ситуации взаимозависимость и взаимодействие с крупным глобальным конкурентом находится на низком уровне, она либо ограничивается сотрудничеством на определенных сегментированных национальных рынках, либо извлекает выгоду из ее монополистической власти на глобальных рынках.

Многонациональные компании, столкнувшиеся с изолированной ситуацией, могут рассматривать специализацию в предметной области, расширение масштаба и вертикальную интеграцию в качестве своих стратегических ответов на сложившуюся

ситуацию, *low competition* – слабая кооперация с глобальными конкурентами.

Специализация в предметной области – это стратегическая тактика, которая концентрируется на определенных сегментах продукта или сегментах рынка, в которых компания имеет фундаментальные преимущества, поддерживаемые ее уникальными знаниями или специализированными ноу-хау.

Расширение масштаба – это стратегическая тактика, направленная на то, чтобы извлечь выгоду из существующей сильной позиции компании за счет увеличения объемов производства и продаж (Gimeno & Woo, 1999; Lado et al., 1997) [4, 9].

Наконец, *вертикальная интеграция* является стратегической тактикой, которая расширяет глобальные операции в изолированной ситуации, тем самым усиливая ее глобальную рыночную власть в специализированном продукте или рынке, в котором у нее есть особые мощные возможности, или на различных национальных рынках, где она имеет доминирующую рыночную власть, и монополистическое положение. Вертикальная интеграция также может улучшить маржу прибыли компании и увеличить барьеры для входа против последователей (Hitt et al., 2007) [6].

Ситуация партнерства существует, когда глобальный игрок добровольно поддерживает активное сотрудничество и низкую конкуренцию с другим крупным глобальным игроком в поисках совместной синергии, создаваемой дополнительными ресурсами и возможностями обоих игроков.

Высокая дополняемость ресурсов и низкая общность рынка – два необходимых условия, при которых глобальные конкуренты могут стать партнерами. Уникальная особенность идентификации партнера по сравнению с другими идентичностями заключается в том, что партнерские игроки стремятся к совместным выплатам, поощряя и поддерживая взаимные взаимозависимости, а не приобретая односторонние преимущества над своим партнером (Hill, 1990) [6].

МНП в ситуации партнерства могут рассматривать расширение синергии, разделение ценностей и усиление привязанности в качестве возможных стратегических ответов на высокий уровень сотрудничества, и конкурентные комбинации против другого глобального игрока.

Расширение синергии – это стратегическая попытка, которая определяет и исследует дополнительные выгоды, технологические или операционные, вытекающие из установленных отношений сотрудничества (Lado et al., 1997). Эта тактика особенно предпочтительна, когда в рамках текущего сотрудничества обнаруживается взаимодополняемость ресурсов, совместимость целей и культуры [9].

Разделение ценностей – это организационная попытка согласовать соответствующие культуры, философии и ценности двух игроков. Центральными силами, поддерживающими постоянное конкурентное сотрудничество, являются взаимопонимание, приверженность и приспособление (Doz, 1996), поэтому такое адаптирование позволяет партнерам нейтрализовать потенциальные конфликты. Общие ценности стимулируют взаимность, что является важным условием для устойчивых межорганизационных связей [3].

Наконец, *усиление привязанности* – это попытка менеджеров найти более крепкие связи как на индивидуальном уровне (взаимоотношения между директорами директоров компаний), так и на уровне организации (связи между двумя фирмами). Привязанность на любом уровне усиливается знакомством, социализацией и обменом знаниями (Levinthal & Fichman, 1988) [10].

Адаптирующаяся ситуация относится к случаю, в котором два глобальных игрока взаимно зависят друг от друга для достижения своих целей, поддерживая тесное сотрудничество и одновременно высокую конкуренцию друг с другом. В отличие от ситуации партнерства, когда отношения с другим игроком в подавляющем большинстве характеризуются атмосферой сотрудничества, фирма в этой ситуации сотрудничает со своим главным соперником в определенных областях, конкурируя с последним в других областях, предпринимая независимые действия для улучшения своих собственных результатов.

Конкуренция и сотрудничество могут иметь место в разных контекстах (например, сотрудничать на одном товарном рынке и конкурировать с другими; сотрудничать в одном виде деятельности в цепочке создания стоимости и конкурировать в других).

Хотя глобальные конкуренты все чаще участвуют в многосторонней конкуренции,

полное соперничество между ними т.е. полное дублирование бизнеса и объемов рынка, встречается редко из-за различий в:

- составе географической диверсификации на глобальных рынках;
- составе бизнес-портфелей;
- способах входа в международную экспансию;
- важности отдельных национальных рынков для каждого из них.

Компании в адаптирующейся ситуации могут рассматривать граничный анализ, слабую взаимосвязь и стратегический баланс в качестве возможных стратегических тактик в ответ на сочетание высокой конкуренции и активного сотрудничества с крупным глобальным соперником.

Граничный анализ – это управленческое усилие, которое определяет соответствующие области (продукты, рынки или функции), в которых два игрока должны конкурировать, и те, в которых они должны сотрудничать (Gimeno & Woo, 1999). Определение границ или территорий для сотрудничества и конкуренции – критический шаг в этой ситуации, поскольку он определяет последующую структуру сотрудничества. Затраты на переключение чрезвычайно высокие, если фирма переходит от сотрудничества к конкуренции или наоборот (например, дополнительная настройка и повторная оценка взаимосвязанности ресурсов). Растущая глобальная экспансия делает идентификацию границ более сложной, но важной. Расширение географических границ создает большой потенциал и возможности для конкурентного сотрудничества за счет большей неделимости ресурсов и меньшей общности рынка [4].

Слабое взаимодействие – это стратегическая тактика, которая использует слабо структурированные партнерства, такие как лицензирование, исследовательские консорциумы, совместное производство, распределение, производство и т.д. и субподряд по отношению к сопернику.

Слабо структурированные формы взаимодействия снижают давление, риски и затраты, связанные с отказом от инвестиций в акционерный капитал (Hamel, 1991; Perlmutter & Heenan, 1986) [5, 15]. Стратегическая гибкость, позволяет игрокам сохранять мобильность, адаптируемость и обособленность, что, в свою очередь, способствует глобальной конкуренции (Nelson & Winter, 1982) [14].

Наконец, *стратегический баланс* – это организационная структура соответствующих пропорций сотрудничества и конкуренции, позволяющая удовлетворительно соответствовать требованиям фирмы и достигать глобальные цели. Этот баланс необходим по отношению ко всем основным конкурентам, конкурирующим на одних и тех же мировых рынках (Jorde & Teece, 1989) [8].

Конкуренция и сотрудничество с конкретным крупным соперником должны быть сформулированы и структурированы в рамках общего профиля сотрудничества фирмы. Чрезмерная зависимость от сотрудничества одного из соперников увеличивает уязвимость фирмы перед оппортунистическим и конфликтным поведением этого конкурента. С другой стороны, чрезмерное сосредоточение внимания на глобальной конкуренции против одного конкурента, вероятно, мешает оптимальному распределению ресурсов, диверсификации рисков, использованию активов и использованию возможностей.

Выводы

В данной статье рассматривается сотрудничество в глобальной конкуренции.

Сотрудничество выходит за рамки старых правил конкуренции и сотрудничества и сочетает в себе преимущества обоих. Его рост объясняется растущей взаимозависимостью между глобальными игроками и возросшей потребностью в коллективных действиях, разделении рисков и стратегической гибкости.

Каждый глобальный игрок занимает уникальное положение в игре сотрудничества, требующей особой тактики, такой как описанная выше, для ответа на силы сотрудничества и конкуренции, чтобы обеспечить максимальную отдачу. Не каждый глобальный игрок должен устанавливать и поддерживать сотрудничество на одном уровне или одним и тем же способом.

Некоторые из них могут быть более гибкими и эффективными, чем другие, в отношении сотрудничества, в зависимости от глобального опыта, корпоративной культуры и стратегической ориентации, а также диадических атрибутов между конкурентами, таких как расхождение целей, взаимодополняемость ресурсов и общность рынка. Многонациональные компании должны увеличивать уровень организационного взаимодействия и глобального опыта, связанного с сотрудничеством. Такой опыт согласовывает противоречия между конкуренцией и сотрудничеством, и объединяет связанные с ними конфликты. Дальновидные игроки в глобальной конкуренции, независимо от типа, идентичности или категории, будут улучшать свое видение, подготавливать жизнеспособные стратегии и предпринять меры по объединению конкурентных и совместных сил для создания синергии, которая приведет к коллективным вознаграждениям. Все это требует тщательной подготовки, проектирования и регулярного участия управленческого и руководящего персонала предприятий различных стран.

Библиографический список

1. Bernheim D., Whinston M.D. Multimarket contact and collusive behavior // *Rand Journal of Economics*. 1990. № 21. P. 1–26.
2. Day G.S., Reibstein D.J. *Dynamic competitive strategy*. Hoboken, NJ: Wiley, 1997.
3. Doz Y. The evolution of cooperation in strategic alliances // *Initial conditions or learning processes*. *Strategic Management Journal*. 1996. № 17. P. 55–83.
4. Gimeno J., Woo C.Y. Multimarket contact, economies of scope, and firm performance // *Academy of Management Journal*. 1999. № 42. P. 239–259.
5. Hamel G. Competition for competence and inter-partner learning within international strategic alliances // *Strategic Management Journal*. 1991. № 12. P. 83–104.
6. Hill C.W.L. Cooperation, opportunism, and the invisible hand: Implications for transaction cost theory // *Academy of Management Review*. 1990. № 15. P. 500–513.
7. Hitt M.A., Ireland R.D., Hoskisson R.E. *Strategic management: Competitiveness and globalization*. Mason, OH: Thomson South-Western, 2007.
8. Jorde T.M., Teece D.J. Competition and cooperation: Striking the right balance // *California Management Review*. 1989. № 31 (3). P. 25–37.

9. Lado A.A., Boyd N.G., Hanlon S.C. Competition, cooperation, and the search for economic rents: A syncretic model // *Academy of Management Review*. 1997. № 22 (1). P. 110–141.
10. Levinthal D.A., Fichman M. Dynamics of interorganizational attachment: Auditor-client relationships // *Administrative Science Quarterly*. 1988. № 33. P. 345–369.
11. Luo Y. A Coopetition perspective of global competition // *Journal of World Business*. 2007. № 42. P. 129–144.
12. Luo Y. Coopetition in international business. Copenhagen, Denmark: Copenhagen Business School Press, 2004. 211 p.
13. Malnight T.W. Emerging structural patterns within multinational corporations: Toward process-based structures // *Academy of Management Journal*. 2001. № 44. P. 1187–1220.
14. Nelson R., Winter S.G. An evolutionary theory of economic change. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1982.
15. Perlmutter H.V., Heenan D.A. Cooperate to compete // *Harvard Business Review*. 1986. № 86 (2). P. 136–152.
16. Rich P. The organizational taxonomy: Definition and design // *Academy of Management Review*. 1992. № 17(4). P. 758–781.

УДК 796.01

В. В. Григорьева

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Москва,
e-mail: vavgrigoreva@fa.ru

Н. В. Андреев

МИП ООО «Центр прикладных исследований Финуниверситета», Москва,
e-mail: andreevnikitav@gmail.com

К. К. Поздняков

АНО ДПО «Академия ПСБ», Москва, e-mail: kkpоздняков@fa.ru

ОСОБЕННОСТИ И ПРИОРИТЕТЫ РАЗВИТИЯ ИНФРАСТРУКТУРЫ МАССОВОГО СПОРТА

Ключевые слова: массовый спорт, инфраструктура, инвестиции, стратегия развития, туризм, государственное управление.

Развитие спортивной инфраструктуры во многом определяется эффективностью государственной политики в сфере физической культуры и спорта, реализуемой на национальном уровне. Перед государством стоит необходимость совершенствования управления развитием спортивной инфраструктуры путем разработки нового концептуального подхода. Для создания такого подхода следует изучить опыта развитых стран в планировании развития спортивной инфраструктуры. Цель данного исследования – составить рекомендации по совершенствованию государственного управления развитием инфраструктуры на основе анализа особенностей государственного регулирования развития инфраструктуры массового спорта в зарубежных странах. Методом исследования служит систематический анализ российских и зарубежных научных статей, а также общенаучные методы – сравнение, синтез, обобщение. В ходе исследования были рассмотрены и обобщены текущие тенденции и принципы планирования развития спортивной инфраструктуры, особенности государственного управления в сфере физической культуры и спорта в развитых странах. По итогам анализа зарубежной и отечественной литературы были выявлены основные проблемы в управлении развитием инфраструктуры массового спорта и возможные пути их решения. Одним из приоритетных направлений государственного управления является снижение барьеров для занятий спортом и физической активностью. Результаты данного анализа вносят вклад в развитие теории управления развитием в сфере физической культуры и спорта в части расширения представлений о современных тенденциях и принципах развития инфраструктуры массового спорта в России и за рубежом.

V. V. Grigoryeva

Financial University under The Government Of Russian Federation, Moscow,
e-mail: yuoivanova@fa.ru

N. V. Andreev

SIC LLC «Center for applied research of Finuniversity», Moscow,
e-mail: andreevnikitav@gmail.com

K. K. Pozdnyakov

ANO PGPE «PSB Academy», Moscow, e-mail: kkpоздняков@fa.ru

FEATURES AND PRIORITIES OF MASS SPORTS INFRASTRUCTURE DEVELOPMENT

Keywords: mass sports, infrastructure, investments, development strategy, tourism, public administration.

The development of sports infrastructure is largely determined by the effectiveness of the state policy in the field of physical culture and sports implemented at the national level. The state faces the need to improve the management of the development of sports infrastructure by developing a new conceptual approach. To create such an approach, it is necessary to study the experience of developed countries in planning the development of sports infrastructure. The purpose of this study is to make recommendations for improving public administration of infrastructure development based on the analysis of the features of state regulation of the development of mass sports infrastructure in foreign countries. The research method is a systematic analysis of Russian and foreign scientific articles, as well as general scientific methods – comparison, synthesis, generalization. In the course of the study, current trends and principles of planning the develop-

ment of sports infrastructure, features of public administration in the field of physical culture and sports in developed countries were reviewed and summarized. Based on the results of the analysis of foreign and domestic literature, the main problems in the management of the development of mass sports infrastructure and possible ways to solve them were identified. One of the priorities of public administration is to reduce barriers to sports and physical activity. The results of this analysis contribute to the development of the theory of development management in the field of physical culture and sports in terms of expanding ideas about current trends and principles of the development of mass sports infrastructure in Russia and abroad.

Введение

Инфраструктура массового спорта является одним из основных структурных элементов социальной инфраструктуры и национальной системы доставки спорта. Состояние инфраструктуры спорта во многом определяется эффективностью государственного управления. В настоящее время как в России [1, 2], так и за рубежом [3-5] признают необходимость скоординированных действий правительства и тесного сотрудничества с частным сектором. При этом сегодня в развитии спортивной инфраструктуры в России наблюдаются различные проблемы на всех уровнях государственного управления. Для повышения эффективности государственного управления спортивной инфраструктурой и совершенствования политики, направленной на повышение уровня физической активности и вовлечения граждан России в спорт, необходимо изучить опыт зарубежных стран-лидеров развития массового спорта. Это предопределило цели настоящего исследования.

В данной статье мы проанализировали опыт развития спортивной инфраструктуры в России и в зарубежных странах с целью выявления особенностей и приоритетов развития инфраструктуры массового спорта, а также разработки рекомендаций, направленных на совершенствование системы управления инфраструктурой массового спорта в России.

Материалы и методы исследования

Основным методом данного исследования служит систематический анализ существующей зарубежной и отечественной научной литературы, посвящённой приоритетам и принципам развития инфраструктуры массового спорта в России и за рубежом.

Результаты исследования и их обсуждение

В зарубежных странах ряд общих *политических приоритетов* считается центральным элементом успешного администрирования физической культуры и спорта (рисунок).

Приоритеты политики	использование потенциала цифровизации и применения новых технологий
	продвижение и обеспечение более высокого уровня устойчивости и инклюзивности
	разработка перспективных спортивных структур, политики и планов действий для достижения стратегических целей
	разработка и внедрение инструментов политики, координация и регулирование сектора, а также мониторинг реализации
	обеспечение эффективного маркетинга страны и места
	создание конкурентоспособного и высококачественного спортивного сектора, поощрение предпринимательства и стимулирование роста бизнеса
	поощрение инвестиций и улучшение качества услуг и навыков людей, занятых в этом секторе

Политические приоритеты в сфере физической культуры и спорта

Ряд других областей политики важны в зависимости от стадии развития сектора, а также от характера экономики в целом. К ним относятся:

- рост инвестиций в инфраструктуру физической культуры и спорта;
- региональное развитие и поощрение активного участия частного бизнеса в развитии сектора; обеспечение безопасности и защищенности граждан;
- необходимость расширения спортивных продуктов, чтобы все потребители и общества могли получить выгоду от спорта.

Спортивная сфера в зарубежных странах подразделяется по объектам управления на массовый спорт, спорт высших достижений (элитарный) и профессиональный спорт. Массовый спорт – прерогатива местных органов власти и спортивных организаций.

Проведенный анализ показал [6-9], что политика в области массового спорта в Европе, Австралии, Северной Америке и в России имеет схожие черты:

- 1) правительства используют массовый спорт как средство достижения спортивных и неспортивных целей, таких как создание рабочих мест и стимулирование туризма;
- 2) общественные спортивные организации сталкиваются с многочисленными, неоднозначными, часто противоречивыми и сложными агентскими целями;
- 3) ответственность за спорт обычно разделяется с такими вопросами, как образование, здравоохранение или молодежная политика;

4) предоставление услуг распределяется между государственными спортивными агентствами, спортивными руководящими органами и местными спортивными клубами.

Несмотря на то, что во всех странах существуют механизмы разделения прав и обязанностей, управление между национальными и местными органами власти в сфере физкультуры и спорта варьируется в зависимости от страны.

В таблице представлены типы спортивных организаций.

Во-вторых, в отличие от России продвижение массового спорта в США, Канаде, Европе и Австралии, а также в Китае в значительной степени зависит от добровольцев и добровольных некоммерческих организаций. Некоторые исследователи указывают, что существует «вплоть до иррационального участие добровольцев, которое имеет решающее значение для спортивных систем» [7, с. 228].

В-третьих, административная ответственность за политику в области массового спорта довольно фрагментирована. В большинстве стран нет самостоятельных министерств и ведомств в сфере спорта. В Англии 326 местных органов власти отвечают за финансирование и продвижение массового спорта. Однако «только 50% органов власти имели специальное штатное расписание» для спортивных и рекреационных услуг, а «у 33% вообще не было подразделения» общественный спорт» [8].

Типы спортивных организаций

	Государственные спортивные учреждения	Органы управления спортом	Организации, предоставляющие спортивные услуги	Организаторы спортивных зрелищ
Главные задачи	Создайте спортивную политику: - постановка политических целей, - разработка стратегий, - выделять государственные средства руководящим органам спорта и организациям, предоставляющим спортивные услуги (местным спортивным клубам)	Управлять одной или несколькими спортивными дисциплинами	Осуществлять спортивные программы, осуществлять спортивную политику	Создание возможностей для конкуренции
Примеры	Министерство спорта РФ, Федеральное министерство по делам семьи, молодежи, культуры и спорта Германии	SportEngland, SportUK, Landessportclub Nordrhein Westfalen (LSB NRW), Norwegian Olympic Committee (NOC)	Местные спортивные клубы, общественные центры, университетские спортивные программы	Лиги, ассоциации, турниры. Немецкая футбольная лига GmbH, Формула-1

В России федеральным органом исполнительной власти, осуществляющий функции по выработке и реализации государственной политики в сфере физической культуры и спорта, является Министерство спорта РФ. Кроме того, государственное регулирование в сфере физкультуры и спорта в рамках, установленных российским законодательством, осуществляют другие федеральные министерства, федеральные агентства и другие федеральные органы власти [10].

В-четвертых, современные государственные спортивные агентства сталкиваются с многочисленными, неоднозначными, сложными, а иногда и противоречивыми целями [11]. Реализация долгосрочной политики, стратегий и планов является неотъемлемой частью достижения устойчивого и инклюзивного роста массового спорта как в России, так и за рубежом.

Как и в России [2] за рубежом наблюдаются тенденции к переориентации подхода к развитию массового спорта и внедряются *новые стратегии и планы для решения проблемы доступности инфраструктуры* [12]. Анализ показал, что традиционная функция политики «спорт для всех» заключается в *обеспечении легкого доступа к спортивным сооружениям*. В той или иной степени политические цели массового спорта также включают [10]:

- пропаганду здорового образа жизни;
- меры по поощрению расового и гендерного равенства и разнообразия;
- борьбу со злоупотреблением алкоголем и наркотическими средствами;
- развитие внутреннего туризма.

Во многих странах с тем или иным успехом *применяется комплексный (системный) подход*, объединяющий ключевые заинтересованные стороны – государство, общество, частный бизнес [12, 13].

Принципы, изложенные ниже, представляют собой передовой зарубежный опыт и внедрены в разработку и эксплуатацию государственной спортивной инфраструктуры. К числу таких принципов относятся:

- всестороннее рассмотрение широкого круга заинтересованных сторон;
- предпочтение совместному предоставлению и совместному использованию;
- соблюдение передовой практики;
- приверженность честности и прозрачности процесса;
- равенство и справедливость в общем распределении ресурсов [13-15].

В литературе [11, 14, 15] выделяется несколько *проблем*, которые необходимо решить для развития инфраструктуры массового спорта:

1) проблема доступа: отсутствие доступа к спортивным сооружениям или некачественным сооружениям может повлиять на способность отдельных видов спорта участвовать в торгах и проводить крупные национальные или международные соревнования;

2) владение: в некоторых случаях владение землей создает неопределенность в отношении будущего объектов и влияет на способность делать долгосрочные стратегические инвестиции;

3) ресурсы: существует большая разница в ресурсах между различными видами спорта, при этом виды спорта с широкой базой и высокой посещаемостью получают наибольший коммерческий доход. Виды спорта с более низким уровнем коммерческих возможностей сталкиваются с риском дальнейшего снижения активности из-за низкого уровня ресурсов и воздействия;

4) планирование: государственные спортивные сооружения представляют собой проблему для финансового управления, поскольку они несут значительные текущие расходы на эксплуатацию и техническое обслуживание. Текущие потребности в финансировании для эксплуатации и технического обслуживания значительны и не всегда могут учитываться при долгосрочном финансовом планировании в ущерб всем уровням деятельности. Ремонт и техническое обслуживание часто бывают реактивными, что еще больше влияет на эксплуатационные расходы и срок службы оборудования.

В числе *возможностей* развития спортивной инфраструктуры выделяются:

1) технологии: технологии быстро меняют то, как люди смотрят спортивные соревнования, при этом все большее распространение получает цифровая потоковая передача. Эта тенденция приводит к выравниванию игрового поля между видами спорта, предлагая рентабельный доступ к коммерческому доходу и зрительской аудитории [7]. Спорт с более низкими показателями коммерциализации должен активно использовать новаторские способы увеличения своего присутствия и способности получать коммерческие доходы, такие как реклама и спонсорство;

2) транспорт и связь: новые проекты развития транспортной инфраструктуры улучшают местное транспортное сообщение и предоставляют возможность дальнейшего взаимодействия с местными и международными целевыми рынками [4];

3) туризм: спорт и спортивные сооружения играют важную роль в привлечении туристов посредством спортивных, культурных и развлекательных мероприятий. Существует возможность дальнейшего сотрудничества с туристическими организациями и частными партнерами для координации стратегических целей, планирования объектов и маркетинговых мероприятий [7];

4) культурные центры: существует значительная возможность для создания интегрированных культурных центров или территорий, которые обеспечивают как эффективное использование общих объектов, так и предлагают более широкий спектр культурных и развлекательных предложений, в дальнейшем интегрируя спорт в местный образ жизни [1]. Таким образом, планирование инфраструктуры массового спорта требует постоянной интеграции с более широкими процессами стратегического планирования на уровне субъектов РФ и муниципальных образований.

Выводы

В результате анализа зарубежного опыта в части управления развитием инфраструктуры массового спорта были выявлены следующие принципы: всестороннее рассмотрение широкого круга заинтересованных сторон; предпочтение совместному предоставлению и совместному использованию; соблюдение передовой практики; приверженность честности и прозрачности процесса; равенство и справедливость в общем

распределении ресурсов. Основными приоритетами, положенными в основу передовых политик развития инфраструктуры в зарубежных странах, являются использование цифровизации и применение новых технологий, продвижение и обеспечение более высокого уровня устойчивости и инклюзивности, разработка и внедрение инструментов политики, координация и регулирование сектора, а также мониторинг реализации разработанных мер.

Актуальные вопросы, которые приобретают все большее значение согласно проведенному анализу, включают снижение барьеров для занятий спортом и физической активностью, стратегическое планирование инфраструктуры, а также активное продвижение стимулов для участия в спорте и физической грамотность, что характерно и для России. Решение этих вопросов должно быть учтено при разработке государственных программ развития спортивной инфраструктуры. Для повышения эффективности управления развитием инфраструктуры и ее использования в России необходимо наращивать инвестиции в инфраструктуру физической культуры и спорта, а также эффективность их использования [16]; способствовать региональному развитию и поощрению активного участия частного бизнеса в развитии сектора; обеспечивать безопасность и защищенность граждан; дифференцировать предложение спортивных продуктов и услуг, чтобы все потребители и сообщества могли получить выгоду от физической культуры и спорта. Возможности для спорта и отдыха должны быть ориентированы на группы граждан, наиболее нуждающихся в развитой инфраструктуре (включая инвалидов, пожилых людей, малоимущих граждан и др.).

Библиографический список

1. Davies L.E., Taylor P., Ramchandani G., Christy E. Measuring the Social Return on Investment of community sport and leisure facilities // *Managing Sport and Leisure*. 2021. Vol. 26. P. 93-115.
2. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 24 ноября 2020 г. № 3081-р «Об утверждении Стратегии развития физической культуры и спорта в Российской Федерации на период до 2030 года». URL: <http://static.government.ru/media/files/Rr4JTrKDQ5nANTR1Oj29BM7zJBHXM05d.pdf> (дата обращения: 03.10.2021).
3. Kokko S., Koski P., Savola J., Alen M., Oja P. The Guideline for Sports Clubs For Health (SCFORH) Programs. Helsinki University Press. 2009. URL: <http://www.tafisa.org/sites/default/files/pdf/TAFISAMagazine2009-SCFH.pdf> (дата обращения: 21.09.2021).
4. Földesi G.S. Class or Mass: Sport (for All) Politics at a Crossroads Gyöngyi // *Physical culture and sport studies and research*. 2008/2009. Vol. 147. P. 147-156.

5. Sandalio G., Opazo M., Martí C. Structural characteristics of sport organizations: main trends in the academic discussion. Iese Working Paper WP-704. 2007. URL: <http://www.iese.edu/research/pdfs/DI-0704-E.pdf> (дата обращения: 05.10.2021).
6. Astle A.M. Sport Development-Plan, Programme and Practice: A case study of the planned intervention by New Zealand Cricket into cricket in New Zealand. School of Management College of Business Massey. 2014. URL: https://mro.massey.ac.nz/bitstream/handle/10179/6619/02_whole.pdf?sequence=2&isAllowed=y. (дата обращения: 29.09.2021).
7. King N. Making the case for sport and recreation services: The utility of social return on investment (SROI) analysis // International Journal of Public Sector Management. 2014. Vol. 27 (2). P. 152-164.
8. Loughborough B.H., Rommetvedt H. Comparing sport policies in economically developed countries. Sport, Politics and Public Policy Nicosia. 2006. Vol. 16. URL: <https://www.taylorfrancis.com/chapters/mono/10.4324/9780080498218-10/comparing-sport-policies-economically-developed-countries-nils-aslebergsgard-barrie-houlihan-per-mangset-svein-ingve-n%C3%B8dland-hilmar-rommetvedt> (дата обращения: 25.09.2021).
9. Shariff Z. Successful service delivery of mass sports programs in Malaysia. School of Management and Information Systems Faculty of Business and Law. 2012. URL: https://vuir.vu.edu.au/21472/4/SHARIFF%20Zainah-thesis_nosignature.pdf (дата обращения: 19.09.2021).
10. Чернобровкина Е.Б. Особенности финансирования физической культуры и спорта в России и за рубежом // Вестник университета имени О.Е. Кутафина. 2019. № 7. С. 63-70.
11. Spracklen K., Hylton K. Managing and Monitoring Equality and Diversity in UK Sport: An Evaluation of the Sporting Equals Racial Equality Standard and Its Impact on Organizational Change // Journal of Sport & Social Issues. 2006. Vol. 30 (3). P. 289-305.
12. Богаревич Н.О. Сравнительный анализ моделей финансового обеспечения спорта // Вестник Белорусского государственного экономического университета. 2014. № 5. С. 99-106.
13. Zhang X., Saunders J. An Historical Review of Mass Sports Policy Development in China, 1949–2009 // The International Journal of the History of Sport. 2019. Vol. 36. P. 1390-1413.
14. Wang X. Research of Development Strategy of Mass Sports in China under Goal of Overall Construction of Well-being Society. International Conference on the Modern Development of Humanities and Social Science. 2013. P. 457-459.
15. Skille A. Sport for all in Scandinavia: sport policy and participation in Norway, Sweden and Denmark // International Journal of Sport Policy and Politics. 2011. Vol. 3. P. 327-339.
16. Поздняков К.К. Оценка инвестиционной активности и анализ финансирования инвестиций в центрально-черноземном макрорегионе Российской Федерации // ЭТАП: экономическая теория, анализ, практика. 2021. № 3. С. 25-44.

УДК 330

А. М. Губернаторов

ФГБОУ ВО «Владимирский государственный университет им. А.Г. и Н.Г. Столетовых»,
Владимир, e-mail: gubernatorov.alexey@yandex.ru

О. В. Демина

ФГБОУ ВО «Владимирский государственный университет им. А.Г. и Н.Г. Столетовых»,
Владимир

УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ СФЕРЫ КУЛЬТУРЫ НА ОСНОВЕ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Ключевые слова: сфера культуры, управление инновационным развитием, финансирование культурной сферы, проекты государственно-частного партнерства, концессия.

В статье рассматриваются вопросы управления социокультурной сферой на основе проектов государственно-частного партнерства. После вступления в силу национального проекта «Культура» социо-культурная сфера приобрела новый веток в своем инновационном развитии. Данный проект прямо или косвенно затронул все направления культурной сферы. Новацией послужило развитие креативных индустрий в вопросах инновационного развития культурной сферы. Поэтому Владимирская область, обладающая достаточным инновационным потенциалом для реализации креативных (творческих) индустрий в культурной сфере, должна стать центром данных изменений. Доказывается, что культурная сфера настоятельно требует инновационных преобразований. В статье обосновывается, что достижение показателей и критериев, намеченных в национальном проекте «Культура», возможна только, если реализуются современные инструменты финансирования данной сферы. В качестве перспективных инструментов финансирования исследуемой отрасли предлагаются механизмы ГЧП на основе концессионных соглашений. В статье разработана проектная модель концессионных соглашений с сфере культуры, направленная для реализации инновационных инициатив, а также направлений эффективности ее реализации для данной отрасли.

A. M. Gubernatorov

Vladimir state University named after A.G. and N.G. Stoletovs, Vladimir,
e-mail: gubernatorov.alexey@yandex.ru

O. V. Demina

Vladimir state University named after A.G. and N.G. Stoletovs, Vladimir

MANAGEMENT OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE CULTURAL SPHERE ON THE BASIS OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP

Keywords: cultural sphere, innovative development management, cultural sphere financing, public-private partnership projects, concession.

The article deals with the issues of socio-cultural sphere management based on public-private partnership projects. After the entry into force of the national project “Culture”, the socio-cultural sphere has acquired a new branch in its innovative development. This project directly or indirectly affected all areas of the cultural sphere. The innovation was the development of creative industries in matters of innovative development of the cultural sphere. Therefore, the Vladimir region, which has sufficient innovative potential for the implementation of creative (creative) industries in the cultural sphere, should become the center of these changes. It is proved that the cultural sphere urgently requires innovative transformations. The article substantiates that the achievement of the indicators and criteria outlined in the national project “Culture” is possible only if modern financing tools for this area are implemented. PPP mechanisms based on concession agreements are proposed as promising financing tools for the industry under study. The article has developed a project model of concession agreements with the field of culture, aimed at implementing innovative initiatives, as well as directions for the effectiveness of its implementation for this industry.

Введение

Владимирская область обладает одним из наиболее богатых в нашей стране историко-культурным потенциалом. Территории, которые сегодня входят в нее, составляли во второй половине XII – начале XIII в. Владимиро-Суздальское княжество, игравшее роль крупнейшего экономического, политического и культурного центра Древней Руси.

Сегодня на территории области насчитывается 3719 объектов культурного наследия, из которых 335 являются памятниками истории и культуры федерального значения, 2123 – регионального, 200 – муниципально, 1061 объект включен в список выявленных объектов культурного наследия. Десять шедевров белокаменного зодчества XII века включены в Списки всемирного наследия ЮНЕСКО: Золотые ворота, Успенский и Дмитриевский соборы в городе Владимире, церковь Покрова на Нерли, Палаты Андрея Боголюбского в посёлке Боголюбово, церковь Бориса и Глеба в селе Кидекше, Рождественский собор, ансамбли XVI века, архиерейские палаты Кремля, СпасоЕвфимиев и Покровский монастыри в г. Суздале. Три города – Владимир, Гороховец и Суздаль – объявлены историческими поселениями, имеющими особую историко-архитектурную ценность. Уникальную культурную ценность представляют собой градостроительные ансамбли Муром, Юрьев-Польского, Александрова, Боголюбова, Покрова. Ежегодно культурное наследие Владимирской земли пополняется новыми объектами, представляющими собой историко-культурную ценность.

В настоящее время на праве оперативно-го управления за Государственным центром по сохранению, использованию и реставрации объектов культуры и культурного наследия закреплено 467 объектов исторического и культурного наследия и 10 объектов иного недвижимого имущества, находящегося в государственной собственности Владимирской области. Из общего числа объектов 450 имеют религиозное назначение. В рамках ведомственной целевой программы «Сохранение и развитие культуры Владимирской области» на протяжении ряда лет выделяются значительные средства на осуществление научно-проектных, ремонтно-реставрационных, противоаварийных и консервационных работ [1].

Целью исследования является построение модели проекта реализации государственно-частного партнёрства в культурной сфере на основе концессионных соглашений. В частности, описываются особенности реализации концессионных соглашений в данной сфере, их преимущества и недостатки, взаимодействия основных участников и потенциальные пути финансирования этих проектов.

Материалы и методы исследования

Вопрос развития культурной сферы в нашей стране всегда стоял довольно остро. Начавшаяся в 2018 году реформа социокультурной сферы, определила инновационный вектор ее развития. Ключевым направлением инновационных преобразований в данной сфере стал национальный проект «Культура», призванный обеспечить качественно новый уровень развития культурной сферы и ее инфраструктуры.

Так, в мае 2018 года российский президент Владимир Путин подписал указ «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года». Этот документ определил национальные проекты, в том числе, основные направления в культурной сфере. Культура впервые вошла в список национальных приоритетов.

На фоне этого всё большую значимость приобретает механизм государственно-частного партнёрства (ГЧП), и в особенности, концессионные проекты, которые позволят отрасли получить новый виток развития и, как следствие, сделать её более технологичной и прозрачной. Поэтому изучение особенностей и потенциала функционирования таких механизмов в культурной сфере является крайне актуальным.

Итак, прежде всего, отметим, что концессия представляет собой вид договора о создании или реконструкции за счёт средств инвестора (или – совместно с концедентом) объектов (как правило) недвижимого имущества, находящихся в государственной собственности, в результате чего инвестор получает возможность эксплуатировать объект на возмездной основе, собирая доход в свою пользу [2]. Сегодня в России законодательно установлена возможность использования механизмов государственно-частного партнерства и концессии. В том числе и для целей развития инфраструктуры объектов, связанных с культурной сферой.

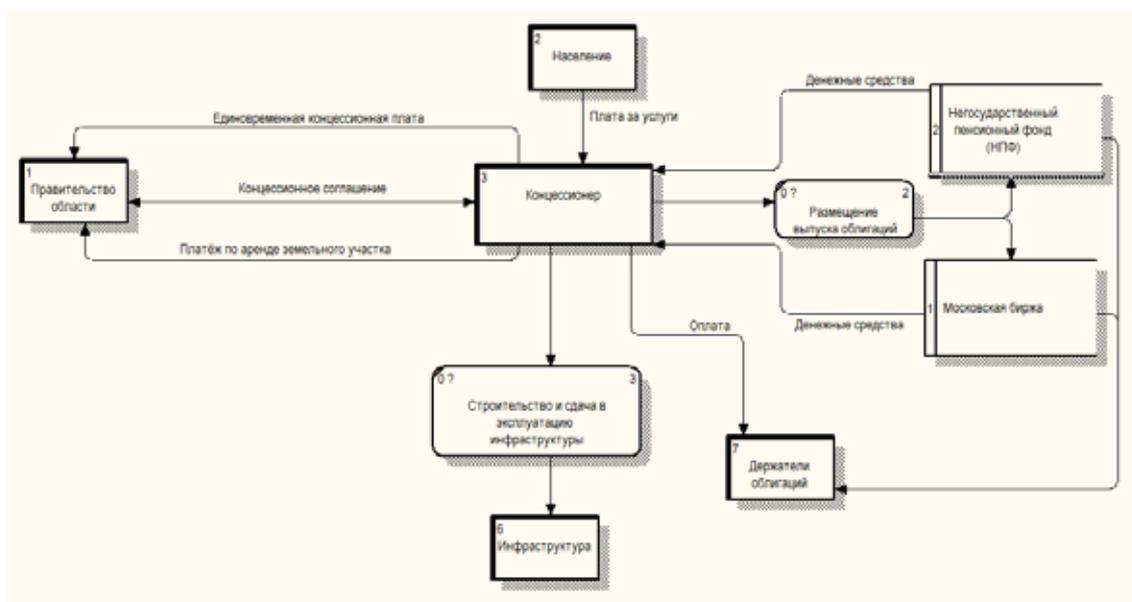


Рис. 1. Схема концессии в культурной сфере Владимирской области (составлено авторами на основе [4])

Как уже было сказано ранее, концессионные проекты являются одним из важнейших элементов системы финансирования культурной сферы.

Концессионные соглашения позволяют не только привлечь в отрасль частный капитал, но и наладить более эффективное управление креативными индустриями в стране. Поэтому для лучшего понимания механизма функционирования концессионных проектов в культурной сфере построим модель в нотации DFD, которая позволит наглядно увидеть всех основных участников и их взаимодействия в рамках этой системы. Данная модель представлена на рисунке 1.

Более подробно рассмотрим основные финансовые потоки в рамках этой системы.

Концедентом выступает правительство области, муниципалитета или другого образования, в чьей собственности находится объект инфраструктуры или земля, которая может быть использована для строительства объектов культуры.

Концессионером является юридическое лицо. Он финансирует проект по концессионному договору, в соответствии с которым он выполняет работы по строительству и реконструкции объекта инфраструктуры с целью его дальнейшего использования, получения прибыли и возврата инвести-

ций. Концессионер вносит единовременную концессионную плату в бюджет области (города, муниципалитета и т.д.). Размер концессионной платы для каждого объекта инфраструктуры может рассчитываться по-разному, например, она может соответствовать размеру платы, определённой в договоре концессии, поступивших на объект концессионного соглашения и фиксированного платежа. При этом в данной сфере имеет место тренд к минимизации размера концессионной платы с целью избежать давления на тарифы [4].

Помимо единовременной выплаты, концессионер должен оплачивать аренду находящегося в собственности концедента земельного участка, на котором будет эксплуатироваться объект инфраструктуры.

При этом прибыль от использования объектов соглашения получает одна из сторон – государство или частный бизнес – в зависимости от расписанных условий. Когда прибыль получает государство, частный сектор может компенсировать инвестиции путем эксплуатации объекта на платной основе – прежде всего за счёт установки тарифов для объектов культуры. При этом тарифы должны обеспечивать возврат инвестиций концессионера с учетом плановой доходности, а условия концессионного со-

глашения о тарифах должны устранять риски установления необоснованного тарифа и обеспечивать финансовую защиту концессионера. Если же прибыль идет к инвестору, то возмещение инвестиций происходит за счет субсидий [3].

Одним из наиболее надёжных средств получения инвестиций для концессионера является выпуск концессионных облигаций, выпускаемые для привлечения финансирования на реализацию концессионного соглашения.

Облигации с четкими признаками концессионных можно включать в котировальные списки первого и второго уровней Московской биржи. Последнее позволяет инвестировать в такие бумаги НПФам и страховым компаниям.

Возврат инвестиций происходит путём выплаты держателям облигаций процента с заданной эмитентом периодичностью. Он платится один, два, либо четыре раза в течение календарного года. Размер купона устанавливается заранее на этапе выпуска облигации. При этом таких владельцев за все время обращения облигации может быть несколько. Ведь бумаги свободно торгуются на вторичном рынке, и инвесторы при необходимости могут совершать покупку либо продажу долговой расписки, а средняя ставка купона варьируется от 4 до 11% годовых [5].

Таким образом, несмотря на то, что рассматриваемая отрасль считается одной из непростых, успешная работа в ней все же возможна, но она требует развитых компетенций и опыта запуска проектов, как у публичной, так и у частной сторон. Поэтому можно предположить, что если культурная реформа приведет к большей прозрачности сферы, а концессионеры и концеденты научатся учитывать и «предупреждать» возможные риски, доля проблемных проектов в культурной сфере будет не сильно выше, чем в других отраслях.

Результаты исследования и их обсуждение

Таким образом, можно составить блок схему – алгоритм выбора модели финансирования на основе проектов ГЧП, для наглядного представления всех действий, необходимых для выбора окончательного результата. Алгоритм выбора модели финансирования представлен на рисунке 2.

Исследование оптимальности финансовой модели играет важную роль для достижения конечного результата. Модель финансирования показывает текущие и будущие потоки денежных средств, отражает финансовое положение отдельных источников средств, а также взаимосвязь отдельных объектов модели касательно вопроса финансов.

Большое количество факторов влияет на итоговый результат при выборе более подходящей модели, поэтому стоит задача в построении алгоритма, который будет учитывать актуальность моделирования, а также оценивать отдельные элементы системы с точки зрения выбранных показателей.

В данном случае финансовая модель представляет собой абстрактный образ вида деятельности, которая содержит в себе все необходимые элементы для получения выводов или других ценных результатов.

При построении алгоритма выбора финансовой модели следует учесть три аспекта:

1. Источники финансирования;
2. Субъекты модели финансирования;
3. Ответственность и взаимосвязь субъектов модели.

Таким образом, в момент выбора наиболее актуальной модели следует обращать внимание на приведенные факторы и оценивать возможность модели, сопоставив реализуемость плана с финансовой достаточностью субъектов.

Алгоритм реализации:

Этап 1. Оценка потребности финансовой модели ГЧП, необходимой для реализации проекта.

Этап 2. Оценка объемов и сроков привлечения источников финансирования.

Этап 3.1. Оценка доступности ресурсов.

Этап 3.2. Оценка надежности получаемых ресурсов.

Этап 4. Сравнение модели по финансовым ресурсам и возможностям их привлечения. Предварительный выбор параметров.

Этап 5. Прогнозирование финансовой устойчивости модели.

Если уровень финансовой устойчивости (обеспеченности) достаточен, перейти к следующему шагу. Иначе – вернуться на этап 2.

Этап 6. Оценка готовности субъектов модели.

Если готовность достигнута перейти к следующему шагу. Иначе – вернуться на этап 2.

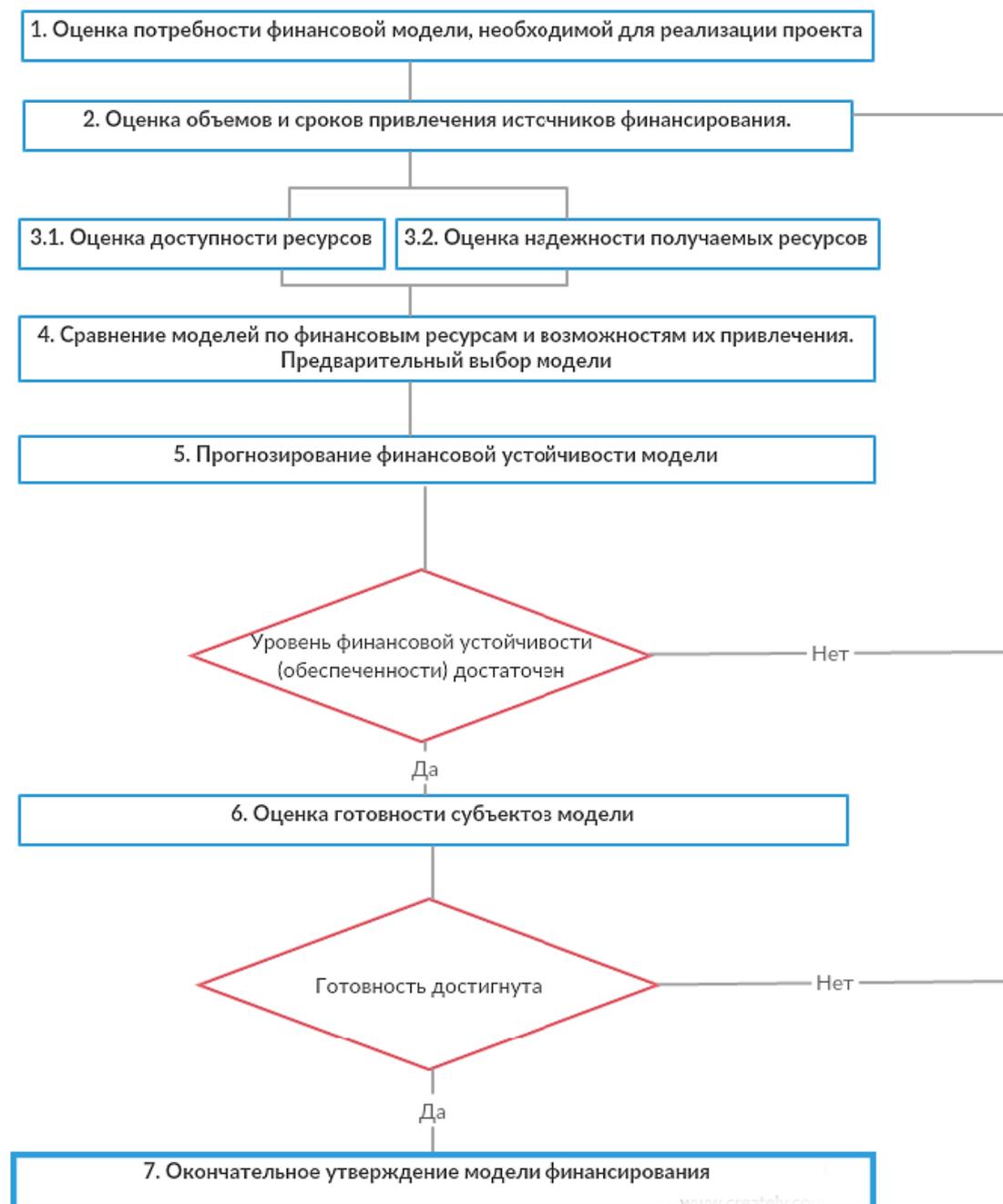


Рис. 2. Алгоритм выбора модели финансирования (составлено авторами на основе [5])

Этап 7. Окончательное утверждение модели финансирования на основе ГЧП.

Этап 1 предполагает оценку потребности финансовой модели, необходимой для реализации проекта. Следовательно, необходимо обоснование целесообразности построения модели финансирования в сложившихся условиях.

Во-первых, построение устойчивой финансовой системы на основе проектов ГЧП,

поможет создать инновационный климат в культурной индустрии Владимирской области. Во-вторых, проведение проекта невозможно без привлечения дополнительных ресурсов, поэтому необходимо общее представление взаимосвязи источников финансирования и ответственных субъектов. И, наконец, в-третьих, отсутствие верного развития данной деятельности влечет за собой деструктивные последствия.

На следующем этапе алгоритма производится оценка сроков проекта и объемов требуемых ресурсов. Описание финансового состояния позволит в дальнейшем верно построить прогнозируемый результат.

Выполнение работ на этапах 3.1 и 3.2 производятся параллельно, так как могут быть исследованы независимо. При оценке доступности финансовых ресурсов следует распределение баллов среди различных источников финансирования и составление списка рейтинга. Аналогичным образом производится оценка надежности финансовых ресурсов. Суть составления рейтинговых списков состоит в том, что при оценке этих показателей ресурс может быть доступен, однако не имеет необходимый уровень надежности. Например, привлечение банковского кредита влечет за собой выбор конкретного банка с учетом его надежности.

На четвертом этапе происходит сравнение итоговых рейтингов, составленных на предыдущем этапе, и их сравнение. На данном этапе возможен предварительный вывод о правильности выбранной модели.

Прогнозирование на этапе 5 предполагает описательный характер влияния выбранной модели на состояние существующей системы финансирования (если она есть). В случае, если уровень финансовой обеспеченности достаточен, можно переходить к следующему этапу, иначе необходимо пересмотреть источники финансирования и элементы выбираемой модели.

Этап 6 оценивает готовность субъектов участвовать в предлагаемом проекте согласно модели финансирования. В случае если

часть субъектов не является ответственной в решаемом вопросе, либо возникают иные условия конфликта модели и реальной обстановки, следует пересмотреть выбор модели и вернуться на этап 2. Иначе, при благоприятном исходе, то есть готовности и правильной расстановке ответственности в модели следует перейти к следующим действиям.

Окончательным результатом будет итоговое утверждение наиболее актуальной модели в соответствии с существующими факторами, влияющими на выбор модели финансирования.

Итак, следуя алгоритму выбора модели финансирования, применительно к культурной сфере, можно прийти к выводу о наиболее целесообразном сценарии развития данной отрасли.

Заключение

Разработанный алгоритм выбора модели финансирования на основе государственно-частного партнёрства позволит определить наиболее экономически эффективный сценарий развития рассматриваемой отрасли. Алгоритмизацию моделирования предлагается осуществлять с помощью важнейших экономических показателей, относящихся к инвестиционным проектам, таким как чистая приведенная стоимость и внутренняя норма доходности. Более того, многоуровневая система контроля реализации инвестиционных проектов по модернизации социокультурной сферы позволит проводить мониторинг эффективного целевого распределения средств и регулярно повышать уровень качества реализуемых проектов.

Библиографический список

1. Аналитическая записка об итогах социально-экономического развития Владимирской области в январе-августе 2021 года [Электронный ресурс]. URL: <https://dr.avo.ru/itogi-social-no-ekonomiceskogo-razvitia>.
2. Википедия – свободная энциклопедия [Электронный ресурс]. URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Концессия>.
3. Инвестиции в инфраструктуру: почему проекты в сфере обращения с ТКО вновь интересны рынку? – InfraOne Research [Электронный ресурс]. URL: https://news.solidwaste.ru/wp-content/uploads/2020/12/Investitsii_v_infrastrukturu_obraschenia_s_TKO.pdf.
4. Практика применения концессионных соглашений для развития региональной инфраструктуры в Российской Федерации. М.: Центр развития государственно-частного партнерства, 2015.
5. Финам.ру – финансовый портал. Как происходит выплата купонов по облигациям. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.finam.ru/education/likbez/kak-proisxodit-vyplata-kuponov-po-obligaciyam-20201028-15110/>.

УДК 336.64

*Д. В. Еремеев^{1,2}, И. О. Князева¹, А. Р. Оголь¹, А. С. Бондарев¹, Я. А. Соколов¹*¹Сибирский государственный университет науки и технологий имени академика М. Ф. Решетнева, Красноярск, e-mail: eremeev.dmitriy@gmail.com²Сибирский федеральный университет, Красноярск**ФОРМИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСОВО-ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ ДЛЯ РЕГИОНАЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ****Ключевые слова:** инвестиционные решения, финансовая эффективность, коммерческое предприятие.

Современная экономическая ситуация высококонкурентного рынка товаров, работ и требует существенных перемен в деятельности предприятия. Перед коммерческими структурами стоит дилемма: необходимо вкладывать в развитие финансовые ресурсы (собственные и заемные), но при этом получать реальную отдачу. Исходя из этого возникают процессы, связанные с финансовой оценкой планируемых решений. Представленная научная работа посвящена систематизации и изучению методов оценки финансовой эффективности принимаемых инвестиционных решений на базе коммерческого предприятия регионального уровня. В данной статье был использован метод систематизации на основе анализа исходной теоритической информации. В статье приведены результаты систематизации основных подходов к финансовой оценке инвестиционных идей и проектов. Представлен алгоритм оценка эффективности инвестиционных решений, в основе которого положено предложение о проведении ранжирования показателей относительно целей стоящих перед предприятием. В работе рассматриваются методы и подходы, закрепленные в нормативно-правовых актах РФ, которые учитывают асинхронность затрат и доходов, притоков и оттоков денежных средств. С учетом разработок авторов, применение данных методов позволит минимизировать ошибки при определении конечного финансового эффекта от реализации инновационных решений. В статье выделены внутренние факторы экономической привлекательности инновационного решения для коммерческого предприятия. Полученные в ходе исследования результаты можно применять в практической деятельности коммерческой организации, при формировании параметров планов и бюджетов, разного уровня.

*D. V. Ereemeev^{1,2}, I. O. Knyazeva¹, A. R. Ogol¹, A. S. Bondarev¹, Ya. A. Sokolov¹*¹Reshetnev Siberian State University of Science and Technology, Krasnoyarsk, e-mail: eremeev.dmitriy@gmail.com²Siberian Federal University, Krasnoyarsk**FORMATION OF A MECHANISM FOR EVALUATING THE EFFICIENCY OF FINANCIAL AND INVESTMENT SOLUTIONS FOR A REGIONAL ENTERPRISE****Keywords:** investment decisions, financial efficiency, commercial enterprise.

The current economic situation of a highly competitive market for goods, works and requires significant changes in the activities of the enterprise. Commercial structures are faced with a dilemma: it is necessary to invest in the development of financial resources (own and borrowed), but at the same time to get real returns. Proceeding from this, there are processes associated with the financial assessment of planned decisions. The presented scientific work is devoted to the systematization and study of methods for assessing the financial efficiency of investment decisions made on the basis of a commercial enterprise at the regional level. In this article, the method of systematization was used based on the analysis of the initial theoretical information. The article presents the results of the systematization of the main approaches to the financial assessment of investment ideas and projects. An algorithm for evaluating the effectiveness of investment decisions is presented, which is based on a proposal for ranking indicators relative to the goals facing the enterprise. The paper discusses the methods and approaches enshrined in the regulatory legal acts of the Russian Federation, which take into account the asynchrony of costs and incomes, inflows and outflows of funds. Taking into account the development of the authors, the use of these methods will minimize errors in determining the final financial effect from the implementation of innovative solutions. The article highlights the internal factors of the economic attractiveness of an innovative solution for a commercial enterprise. The results obtained in the course of the study can be applied in the practical activities of a commercial organization, in the formation of the parameters of plans and budgets, at different levels.

Инвестиции – это важнейший и наиболее дефицитный экономический ресурс, использование которого способствует росту финансовой эффективности деятельности

предприятия, повышению их конкурентоспособности, формированию социального эффекта, через создание новых рабочих мест.

Экономический рост и инвестиционная активность [1–3] являются взаимообусловленными процессами, поэтому любое предприятие должно уделять постоянное внимание вопросам управления инвестициями. В данном исследовании, делается упор на предприятия регионального уровня, потому что, считаем, что именно они

являются основными драйверами развития экономики.

Опираясь на мнение ученых экономистов и практиков [4–6], авторы, для формирования алгоритма оценка эффективности инвестиционных решений, предлагают ранжировать показатели относительно целей стоящих перед предприятием (таблица 1).

Таблица 1

Показатели оценки инвестиционного проекта на региональном предприятии (в зависимости от поставленной цели)

п/п	Наименование параметра	Показатель	Формула расчета	Комментарии
1	Финансовые			
	1.1 Относительные	Норма прибыли в проекте	<p>Рассчитывается как отношение чистой прибыли к объему инвестиций и чаще всего приводится в процентах и в годовом исчислении, по следующей формуле:</p> $SRR = (NP / TIC) \times 100\%$ <p>где SSR – простая норма прибыли, выраженная в процентах за один интервал планирования, NP – чистая прибыль за один интервал планирования, TIC – полные инвестиционные затраты</p>	Использование на ранней стадии – при оценке целесообразности инновационного проекта. Инновационный проект выбирается с меньшим значением нормы прибыли
		Учетная норма рентабельности инновационного проекта (ARR)	$ARR = PN / \frac{1}{2} \times (IC + RV),$ <p>где PN – среднегодовая прибыль от инновационного проекта; IC – величина базовых капиталовложений; RV – величина остаточной стоимости активов проекта</p>	Учетная норма рентабельности инновационного проекта (ARR), исходя из исследований В.В. Нагорного, характеризует отношение среднего размера чистой прибыли к среднему размеру капиталовложений в проект
		Период окупаемости проекта	$PP = I / CF_c,$ <p>где I – размер капиталовложений; CF_c – ожидаемые денежные потоки за определенное количество периодов</p>	Выбор варианта с меньшими сроками окупаемости инновационного проекта. Применение в условиях высокой инфляции, нестабильности (дефицит ликвидных средств)
	1.2 Абсолютные	Суммарная прибыль (суммарный денежный поток)	$\sum_{i=1}^t FV_i = \sum_{i=1}^t (D_i - Z_i) - IC$ <p>где FV_i – денежный поток (суммарная прибыль) в i-й период, ден. ед.; D_i – поступление денежных средств в i-й период; Z_i – затраты денежных средств в i-й период; IC – первоначальные капитальные вложения</p>	Суммарная прибыль (суммарный чистый денежный поток) определяется как разность совокупных стоимостных результатов и затрат, вызванных реализацией проекта
2.	Временные	Чистый дисконтированный поток	$NPV = \sum_{i=0}^{Life+1} \frac{NCF_i}{(1+RD)^i}$ <p>где NCF_i – чистый эффективный денежный поток на i-ом интервале планирования, RD – ставка дисконтирования (в десятичном выражении), Life – горизонт исследования, выраженный в интервалах планирования.</p>	При выборе инновационного проекта расчет используется при определении внутренней нормы доходности. Выбор делается в пользу инновационных проектов с наибольшим чистым дисконтированным доходом

п/п	Наименование параметра	Показатель	Формула расчета	Комментарии
		Индекс доходности инновационного проекта	$PI = 1 + (NPV / TIC)$, где TIC – полные инвестиционные затраты проекта. Определяется в виде отношения текущей стоимости будущих доходов к первоначальному капиталовложению	Используется при сравнении независимых инновационных проектов с различными затратами, сроками внедрения. Выбирается инновационный проект с наибольшим значением индекса доходности, прибыльности
3.	Маркетинговые	Точка безубыточности	$BEP = (FC / MP) \times 100\%$, где BEP – точка безубыточности, в процентах от выручки от реализации, FC – сумма постоянных затрат, MP – валовая прибыль	Смысл этого метода, как вытекает из названия, заключается в определении минимально допустимого (критического) уровня производства и продаж, при котором проект остается безубыточным то есть, не приносит ни прибыли, ни убытков. Соответственно, чем ниже будет этот уровень, тем более вероятно, что данный проект будет жизнеспособен в условиях непредсказуемого сокращения рынков сбыта. Таким образом, точка безубыточности может использоваться в качестве оценки маркетингового риска инвестиционного проекта
4.	Социальные	Социальный эффект	$P = (I \times d) / C$, где P – число рабочих мест, планирующихся к созданию; I – объем инвестиций в проект; d – доля инвестиций, направленных на создание рабочих мест (по мнению автора экспертная оценка составляет около 0,8); C – средняя стоимость ввода рабочего места в эксплуатацию	Данный метод оценки инвестиционного проекта позволяет оценить эффективность создания новых рабочих мест при внедрении проекта. Создание новых рабочих мест приводит к снижению безработицы в регионе, затем к повышению доходов населения, а, следовательно, и покупательной способности, что способствует созданию новых рабочих
		Экологический поток инвестиционного проекта	$F_{д.і} = A_{д.н} - D_{д.н}$, где $A_{д.н}$ – экологическая составляющая притока денежных средств; $D_{д.н}$ – отток денежных средств; n – номер шага расчета, n = 0, 1, 2, ..., N	При этом положительное влияние проекта на экологию обуславливает следующие выгоды $V_{д.п}$: – увеличивается выпуск продукции в связи с созданием средств по утилизации – расширяется рынок экологических работ и услуг; повышается инвестиционная привлекательность региона и/или отрасли
5.	Бюджетные	Бюджетный эффект	$\delta_j = S_j \times P_j$, где δ_j – годовое сальдо, или превышение дохода бюджета над его расходом в году под номером j, полученное за счет эксплуатации объекта проекта; S_j – доход в году под номером j, полученный за счет эксплуатации объекта проекта; P_j – расход в году под номером j, направленный на создание и эксплуатацию инвестиционного объекта проекта	Сальдо доходов и расходов за год называют бюджетным эффектом. Бюджетный эффект имеет знак «минус», если доход, полученный в заданном году, меньше расхода в этом же году

Алгоритм оценки инвестиционного проекта коммерческого предприятия представлен на рисунке 1.

Важной проблемой управления инновационным решением для предприятий торговли является обоснование его эконо-

мической привлекательности. Обоснование приобретает особую актуальность при выборе наиболее эффективного с точки зрения доходности и риска проекта по сравнению с другими инновационными решениями.

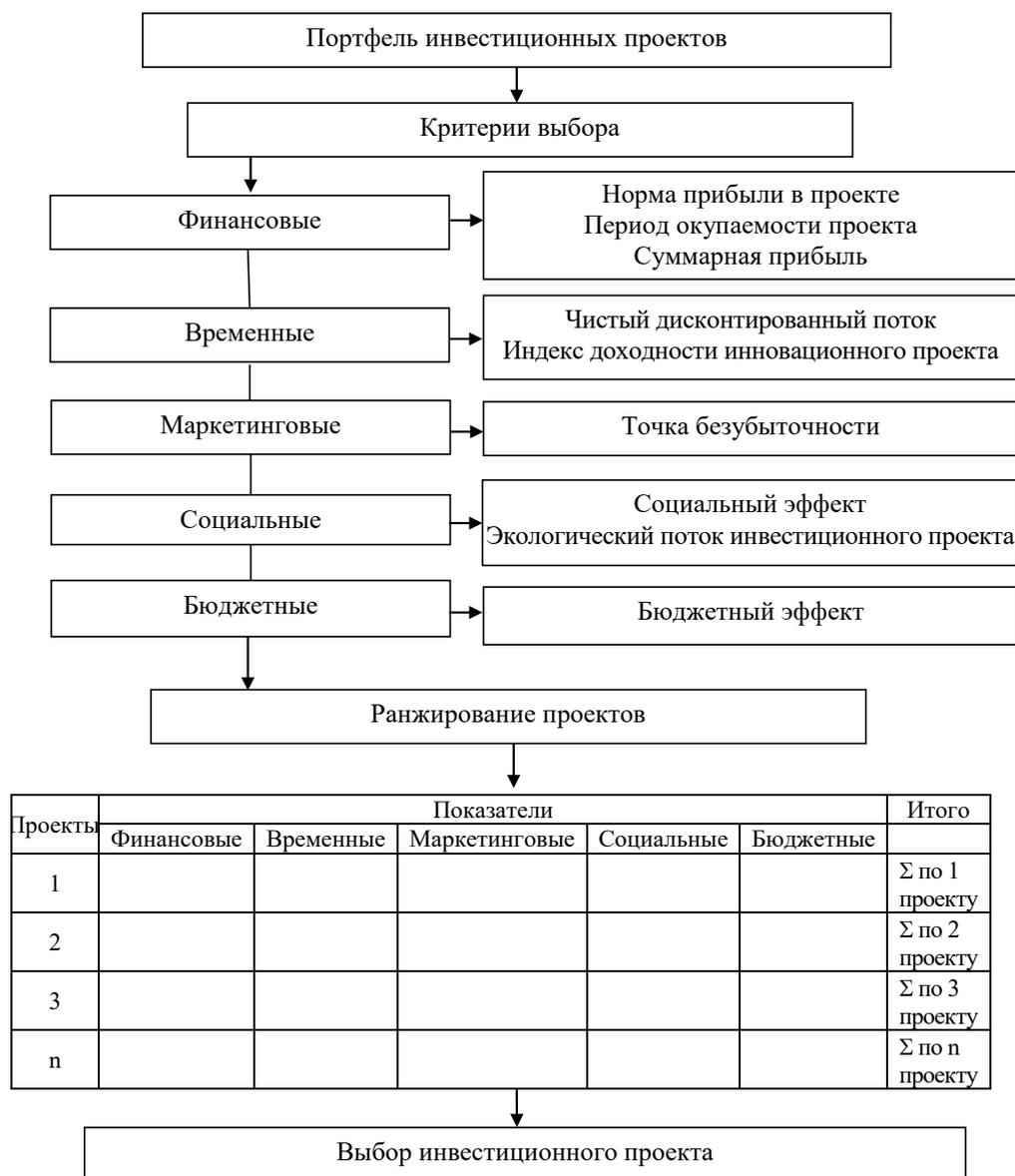


Рис. 1. Алгоритм оценки инвестиционного проекта предприятия

Разработанный авторами алгоритм предполагает одновременно возможности нейтрализации инновационных рисков при разработке и внедрении инновационных решений для региональных предприятий (рисунок 1).

Комплексные методы оценки эффективности инновационных решений для коммерческих предприятий основаны на применении совокупности динамических и статических методов оценки. Такие методы часто рекомендуются экономистами [7].

После положительного предварительного инвестиционного решения необходимо обоснование экономической эффективности

инновационных решений для коммерческого предприятия.

Алгоритм обоснования экономической эффективности инновационных решений для предприятий торговли представлен автором на рисунке 2 в виде набора, порядка действий с целью достижения поставленной цели (обобщение – насколько инновационное решение эффективно для коммерческого предприятия).

В первую очередь, согласно рисунку 2, следует определить общие цели, задачи, направления и мероприятия по внедрению и реализации инновационного решения.



Рис. 2. Алгоритм обоснования экономической эффективности иновационных решений для коммерческого предприятия

Алгоритм обоснования экономической эффективности иновационных решений состоит из четырех этапов:

Первый этап – оценка факторов привлекательности иновационного решения для предприятий торговли.

На этом этапе следует четко определить поочередное влияние двух групп различных факторов:

– внутренних факторов, оказывающих влияние на привлекательность иновационного решения;

– внешних факторов, оказывающих влияние на привлекательность инновационного решения.

Основными составляющими факторов экономической привлекательности инновационных решений являются (рисунок 3):

То есть инновационное решение должно быть конкурентоспособным, с экономическими преимуществами, развитым (инновационным).

Характеристика внешних факторов, оказывающих влияние на привлекательность инновационного решения на коммерческих предприятиях приведена на рисунке 4.

Характеристика внутренних факторов, оказывающих влияние на финансовую привлекательность инновационного решения для коммерческого предприятия приведена на рисунке 5.

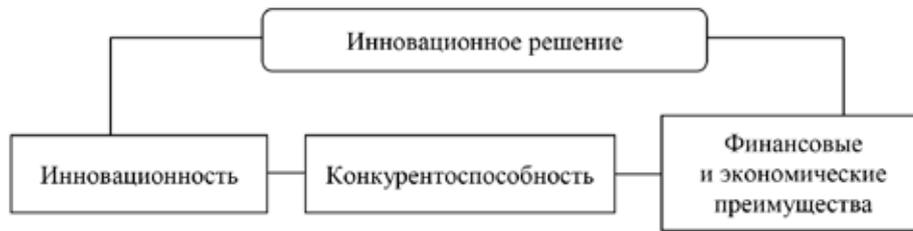


Рис. 3. Основные составляющие факторов экономической привлекательности инновационных решений

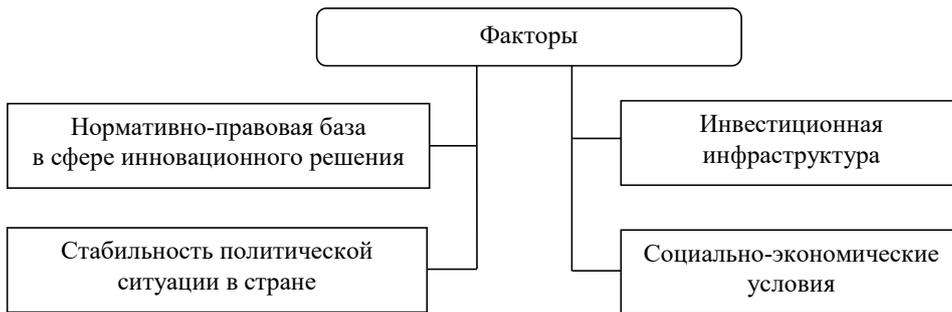


Рис. 4. Внешние факторы экономической привлекательности инновационного решения для коммерческого предприятия



Рис. 5. Внутренние факторы экономической привлекательности инновационного решения для коммерческого предприятия

Характеристика основных методов оценки экономической эффективности инновационных решений, используемых в коммерческих предприятиях

Описание метода	Преимущества	Недостатки	Сфера применения
Статистические (простые) методы оценки			
Расчет нормы прибыли в проекте. Доходы от инновационного проекта соотносятся с расходами (затратами) на него. Происходит сравнение – какие затраты вернутся в виде доходов, прибыли, с течением времени	Простые и удобные расчеты прибыли инновационного проекта	субъективность оценки – отсутствие учета стоимости проекта по времени – при наличии одинаковой прибыли, принимаются различные варианты затрат	Использование на ранней стадии при оценке целесообразности инновационного проекта. Инновационный проект выбирается с меньшим значением нормы прибыли
Расчет окупаемости. Общие объемы затрат сравниваются с чистыми поступлениями, оценивается период возмещения расходов. Выбор варианта с меньшими сроками окупаемости инновационного проекта	Оценка ликвидности инновационного проекта, уровня рисков, простые расчеты	– не учитывается доходность инновационного проекта за пределами срока его окупаемости	Применение в условиях высокой инфляции, нестабильности (дефицит ликвидных средств)
Дисконтированные (динамические) методы оценки			
Расчет чистого дисконтированного дохода. Определяется в виде разности дисконтированных поступлений и затрат по инновационному проекту. Текущая стоимость доходов должны быть выше затрат на инновационный проект	Учет стоимость денежных средств во времени. Метод ориентирован на увеличение доходности инвесторов	Выбор ставки дисконтирования субъективен. Трудно оценить в случаях одинаковой прибыли, но разных затрат, также и со сроками окупаемости инновационных проектов	При выборе инновационного проекта расчет используется при определении внутренней нормы доходности. Выбор делается в пользу инновационных проектов с наибольшим чистым дисконтированным доходом
Расчет индекса доходности инновационного проекта. Определяется в виде отношения текущей стоимости будущих доходов к первоначальному капиталовложению. Характеризуется прибыльность инновационного проекта.	Относительный показатель, метод позволяет судить о резервах безопасности инновационного проекта	Выбор ставки дисконтирования субъективен	Используется при сравнении независимых инновационных проектов с различными затратами, сроками внедрения. Выбирается инновационный проект с наибольшим значением индекса доходности, прибыльности.

Следовательно, совокупность факторов экономической привлекательности инновационного решения определяет гетерогенность, то есть неоднородность, среди реализации инновационного решения, специалисты практикуют учет факторов внутренней и внешней среды, а также частных, специализированных факторов, оказывающих влияние непосредственно на систему реализации проекта.

Второй этап в алгоритме обоснования экономической привлекательности инновационных решений – это выбор соответствующих методов оценки, которые распределены по группам:

- статические (или простые методы);
- динамические (или так называемые методы дисконтирования);
- комплексные.

Комплексные методы оценки экономической привлекательности инновационных проектов основаны на применении совокупности динамических и статических методов оценки. Такие методы часто рекомендуются экономистами (табл. 2) [1].

К методам оценки экономической эффективности инновационных решений относятся способы, которые не включают дисконтирование и имеющие определение как статические методы, либо простые оценки. К ним относятся:

- метод, основанный на расчете сроков окупаемости капиталовложений;
- метод, основанный на определении нормы прибыли на капитал (норма прибыли на капитал);
- метод, основанный на расчете разности между суммой доходов и издержками

(единовременными затратами) за весь срок использования инновационного проекта, который известен также под названием «Cash – flow», или накопленное сальдо денежного потока;

- метод сравнительной эффективности приведенных затрат на производство;
- метод выбора вариантов капитальных вложений на основе сравнения массы прибыли (метод сравнения прибыли).

В дополнение к статистическим методам оценка экономической эффективности инновационных решений производится с помощью аналитических инструментов, учитывающих временной фактор в реализации капиталовложений, или динамические методы. Как правило, к ним относятся методы оценки эффективности капиталовложений, основанные на дисконтировании денежных потоков:

- метод чистой приведенной стоимости, а также метод чистой дисконтированной стоимости, метод чистой текущей стоимости;
- метод внутренней нормы прибыли;
- дисконтированный срок окупаемости инвестиций;
- индекс доходности;
- метод аннуитета.

Для наглядности все характеристики основных методов [8, 9], на которых строится оценка экономической эффективности инновационных решений, приведены в таблице 2.

В практическом применении для того, чтобы оценить привлекательность инновационного проекта явно недостаточно, по-

скольку на проект часто влияют факторы, которые просто не только трудно спрогнозировать, но и даже формализовать в конкретных определениях.

Третий этап – расчет экономической привлекательности инновационного проекта, для чего требуется разработать:

- учетные показатели эффективности в отношении деятельности предприятия;
- дисконтированные показатели эффективности с учетом деятельности предприятия.

Последний четвертый этап – обобщение экономической эффективности инновационного решения, то есть насколько финансово привлекательно разработанное инновационное решение, либо нет.

Выводы

В заключении хотелось бы отметить, что несмотря на многообразие целей, на которые могут привлекаться инвестиционные средства, все же основной характеристикой инвестиций остается повышение финансовой эффективности предприятия, т.е. результатом любого выбранного способа вложения инвестиционных средств должно являться повышение эффективности деятельности предприятия. Так как основной целью инвестиционной деятельности является обеспечение реализации наиболее эффективных форм вложения капитала, направленных на расширение экономического потенциала предприятия, то особое внимание каждый хозяйствующий субъект должен уделять своей эффективности инвестиционных решений.

Библиографический список

1. Новиков А.В., Новикова И.Я. Экономический рост и инвестиционная деятельность в России: прогнозы и реальность // ЭКО. 2019. № 2 (536). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ekonomicheskij-rost-i-investitsionnaya-deyatelnost-v-rossii-prognozy-i-realnost> (дата обращения: 29.08.2021).
2. Кормишкин Е.Д., Семенова Н.Н. Развитие инвестиционного процесса в России в условиях смены парадигмы экономического развития // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2015. № 48 (282). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-investitsionnogo-protsessa-v-rossii-v-usloviyah-smeny-paradigmy-ekonomicheskogo-razvitiya> (дата обращения: 25.09.2021).
3. Слепов В.А., Волков И.И. Стратегия обеспечения финансирования экономического роста в России // Финансы и кредит. 2016. № 43 (715). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/strategiya-obespecheniya-finansirovaniya-ekonomicheskogo-rosta-v-rossii> (дата обращения: 19.09.2021).
4. Постникова Екатерина Сергеевна, Артяков Владимир Владимирович Анализ эффективности инвестиционных проектов в условиях жестких ресурсных ограничений // Проблемы экономики и юридической практики. 2016. № 6. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-effektivnosti-investitsionnyh-proektov-v-usloviyah-zhestkih-resursnyh-ogranicheniy> (дата обращения: 16.10.2021).
5. Штофер Г.А. Система показателей и порядок оценки эффективности инвестиционной деятельности предприятия // Экономика строительства и природопользования. 2019. №1 (70). URL: <https://cyberleninka.ru>

ru/article/n/sistema-pokazateley-i-poryadok-otsenki-effektivnosti-investitsionnoy-deyatelnosti-predpriyatiya (дата обращения: 15.10.2021).

6. Дубинина Н.А. Показатели оценки бизнес-процессов предприятия // Вестник Пермского университета. Сер. «Экономика» = Perm University Herald. Economy. 2016. № 2 (29). С. 179–191. URL: http://econom.psu.ru/upload/iblock/3a4/dubinina-n.a.-pokazateli-otsenki-biznes_protssesov-redpriyatiya.pdf (дата обращения: 14.10.2021).

7. Яшин С.Н., Кошелев Е.В., Купцов А.В. Разработка и реализация инновационно-инвестиционной стратегии предприятия: монография. Нижний Новгород: НГТУ им. Р.Е. Алексеева, 2011. 269 с. URL: <http://www.iee.unn.ru/wp-content/uploads/sites/9/2014/09/RRISP-1.pdf> (дата обращения: 10.10.2021).

8. Назарова Ю.А., Киндрашина А.С. Подходы к оценке экономической эффективности инновационных проектов // Вестник РГГУ. Серия «Экономика. Управление. Право». 2020. № 1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/podhody-k-otsenke-ekonomicheskoy-effektivnosti-innovatsionnyh-proektov> (дата обращения: 08.08.2021).

9. Родригес Пендас А.А. Систематизация методов оценки инновационных проектов // Вопросы управления. 2017. № 1 (44). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sistematizatsiya-metodov-otsenki-innovatsionnyh-proektov> (дата обращения: 09.09.2021).

УДК 330.342.3

А. В. Кашенов

Институт демографических исследований
ФГБУН Федерального научно-исследовательского социологического центра РАН,
Москва, e-mail: avkash@list.ru

30 ЛЕТ БЕЗ СССР.

ЧАСТЬ 1. ПОЛИТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИЯ РАСПАДА

Ключевые слова: революция, геополитический распад, единое экономическое пространство, реформы, политическая экономия социализма, экономика СССР в 1960-1990 гг., стагнация экономики.

Разграничение понятий «революции» и «реформы» для целей анализа экономического развития республик бывшего СССР в период после 1991 года. Обоснование концепции, согласно которой революционный развал СССР не был объективно обусловлен, и именно он повлек крайне негативные экономические и демографические последствия. Напротив, реформы были необходимы для дальнейшего социально-экономического развития. Экономических причин для революции не было, так как проводилась политика выравнивания социально-экономических условий ведения хозяйства и уровня жизни в республиках СССР. Предпосылки реформ были, они делятся на теоретические и практические. Теоретическим обоснованием реформ в СССР являлись критические исследования социалистической экономики как западными учеными, начиная с «австрийской школы» начала XX столетия, так и «реформаторами» из стран СЭВ и СССР в 1980–1990-е годы. Практическая потребность в реформах определялась стагнацией экономики во второй половине 1980-х годов, проблемами всеобщего дефицита товаров, низкой международной конкурентоспособности российского экспорта, зависимостью хозяйственной системы от производства энергоносителей и другими объективными причинами.

A. V. Kashenov

The Institute of Demographic Research of the Federal State Budgetary Institution
of the Federal Research Sociological Center of the Russian Academy of Sciences,
Moscow, e-mail: avkash@list.ru

30 YEARS WITHOUT THE USSR.

PART 1. POLITICAL ECONOMY OF DISINTEGRATION

Keywords: revolution, geopolitical disintegration, common economic space, reforms, political economy of socialism, USSR economy in 1960-1990, economic stagnation.

Differentiation of the concepts of «revolution» and «reform» for the purposes of analyzing the economic development of the republics of the former USSR in the period after 1991. Substantiation of the concept according to which the revolutionary collapse of the USSR was not objectively conditioned, and it was he who entailed extremely negative economic and demographic consequences. On the contrary, reforms were necessary for further socio-economic development. There were no economic reasons for the revolution, since the policy of equalizing the socio-economic conditions of farming and living standards in the republics of the USSR was carried out. There were prerequisites for the reforms, they are divided into theoretical and practical. The theoretical justification of the reforms in the USSR was the critical studies of the socialist economy by both Western scientists, starting with the «Austrian school» of the early XX century, and «reformers» from the COMECON countries and the USSR in the 1980s and 1990s. The practical need for reforms was determined by the stagnation of the economy in the second half of the 1980s, the problems of a general shortage of goods, the low international competitiveness of Russian exports, the dependence of the economic system on energy production and other objective reasons.

Введение

Целью данного цикла статей является обсуждение некоторых представлений о событиях 1991 года и их экономических и демографических последствиях. Задача первой статьи – обзор различий между «революцией» и «реформой», их субъективных причин и объективных предпосылок.

Доминирующая точка зрения, с некоторыми вариациями, состоит в том, что после неудачных попыток перестройки советского общества в условиях застоя экономики был произведен роспуск СССР, после чего начались реформы и трансформационный кризис. Некоторые аспекты этой интерпретации событий требуют дополнительного обсуждения.

**Результаты исследования
и их обсуждение**

1.1. Революция – причины

Революция – это радикальное общественное изменение, приводящее к насильственному слому устаревших государственных институтов. Многими авторами игнорируется, что экономически интегрированное пространство государства – это его базовый общественный институт. Причем экономическая интеграция территории постиндустриального государства на порядок выше, чем прежнего аграрного. По отношению к геоэкономическому единству государства политическая система, частная собственность и рыночная свобода – явления второго порядка. Поэтому наиболее тяжелые экономические последствия в новейшей истории имеют революции, направленные против территориальной целостности государств.

Реформа – это институциональное изменение, которое осуществляется государством в интересах основных общественных сил. Реформы не сопровождаются насилием или деструкцией территории государства. Они могут быть более или менее радикальными в отношении скорости, сроков, спектра направлений реформирования и охвата вовлеченных групп (классов) общества. Но разрушение не является целью реформ, в отличие от революций.

По результатам референдума 17 марта 1991 года, за сохранение СССР проголосовало около 3/4 избирателей РСФСР, УССР, БССР, АзССР и республик Центральной Азии. В других республиках к этому времени де-факто уже пришли к власти сепаратистские режимы, которые заблокировали работу избирательных комиссий, хотя значительное число их граждан также поддерживали СССР. Вопреки мнению большинства населения в течение 1990-1991 гг. была объявлена независимость РСФСР, УССР и других от Союза и в декабре 1991 года закреплена ликвидация СССР. Один из мифов состоит в том, что революция 1991 года была «мирной» и не повлекла гражданской войны. На самом деле сопутствовавшие событиям 1991 года, или следовавшие позже, конфликты в Средней Азии, Нагорном Карабахе, Абхазии, Южной Осетии, Приднестровье, Чечне и на Донбассе унесли жизни десятков тысяч человек.

Политические причины распада России-СССР формировались на протяжении десятилетий – начиная с создания большевиками

«союзных республик» с произвольными границами и проведения политики «коренизации» в этих республиках (например, «украинизации» в УССР). В результате к концу 1980-х годов сформировались сепаратистские элиты внутри КПСС. Таковы субъективные причины революции 1991 г. Были ли у этой революции объективные причины?

Объективные признаки революционной ситуации должны состоять в обострении экономического неравенства и социальных бедствий в «угнетенных» республиках на фоне «господствующих». На самом деле, среди республик СССР не было отношений «господство-подчинение». Союзный центр перераспределял между республиками произведенный совокупный продукт (национальный доход), включая доходы от экспорта энергоресурсов и других природных ресурсов (золота, редкоземельных металлов, леса), произведенных в РСФСР. Национальный доход приоритетно расходовался на инвестиции в обрабатывающую промышленность и социальное развитие стран СЭВ, БССР, УССР, республик Прибалтики, а также на покрытие дефицита бюджетных расходов республик Средней Азии. РСФСР была единственной республикой, лишенной высшего государственного института того времени – комитета КПСС.

Несмотря на то, что в 1990 году в СССР уже были рассчитаны показатели произведенного и потребленного ВВП по республикам СССР, в статистических сборниках того времени данные о перераспределительных процессах завуалированы. Например, в таблицах «Структура ВВП» и «Использование ВВП» в статистическом сборнике «Народное хозяйство СССР в 1990 году» в части абсолютных данных отсутствует республиканский разрез [1, с.9-14], в таблицах «Экономические взаимосвязи республик в народнохозяйственном комплексе. 1990», все рассчитано в директивно установленных «внутренних ценах», не отражающих реальную стоимость продукции [2]. Только одна таблица, проясняющая вопросы о направлении финансовых потоков между республиками, опубликована в последнем союзном статистическом сборнике. Это «Объемы ввоза и вывоза продукции в мировых ценах в 1989 г.». В этой таблице четко показано, что положительное сальдо межреспубликанского обмена продукцией имели только РСФСР и Азербайджан [1, с.642]. Кроме того, в статье Б.М. Болотина (ИМЭМО

АН СССР) было указано, что в 1991 году РСФСР производила ВВП на душу населения 114% от среднего уровня СССР, а потребление ВВП обеспечивалось в Эстонии, Латвии и Литве.

В 1990 году лидером по заработной плате была Эстония – 340,7 рубля в месяц, затем следовала Латвия – 290,7 рубля, затем РСФСР – 296,8 рубля и Литва – 283,3 рубля [1, с.36]. В экономически слабо развитых республиках союзный центр поддерживал заработную плату в диапазоне 200-250 рублей в месяц, стараясь выровнять социальные условия жизни населения по всей территории страны.

Можно сделать вывод, что республики, объявившие о своей независимости в 1990-1991 году, за исключением РСФСР, не подвергались экономической эксплуатации союзного центра. В целом, по нашему мнению, у революции 1991 года не было экономических причин, а ее основой послужил эгоизм республиканских элит, использовавших национализм в качестве инструмента.

2. Реформы-теоретические предпосылки

Мы считаем, что к концу 1980-х годов в экономике СССР назрели структурные и институциональные реформы, осуществление которых должно было привести к росту экономики и уровня жизни населения, как это произошло в Китае, Вьетнаме, а еще раньше – в послевоенных Германии и Японии.

Предпосылки реформ, которые сформировались в СССР в 1980-е годы, можно разделить на теоретические, и практические – стагнация экономики, нарастание структурных диспропорций. Теоретической предпосылкой реформ было научное осознание того, что социализм, как политико-экономическая система, и имманентная ему планово-централизованная (командная) экономика, проиграли соревнование с капитализмом. Способность советской системы мобилизовывать экономические, в том числе инвестиционные, технологические и трудовые ресурсы на приоритетных направлениях в сфере обороны, НИОКР, ракетной и космической техники, и в соответствующих областях естественных и инженерных наук, приходила во все большее противоречие с общей технической отсталостью хозяйства, низкой конкурентоспособностью

и энергетической ориентацией экспорта, низкой производительностью труда, низким уровнем жизни населения. Наблюдавшееся в 1950-х годах преимущество в темпах роста экономики по сравнению с большинством капиталистических стран, к 1980-м годам было утеряно, началась стагнация.

Ранние исследования социализма были в основном написаны западными учеными, которые не имели опыта работы в советских условиях. Наибольшее влияние в мире среди них имели представители «австрийской школы». Л. фон Мизес утверждал, что отсутствие рыночного ценообразования делает невозможным экономический расчет и разрушает основу экономики – обмен деятельностью между хозяйственными субъектами [6, с. 70-73; с.79]. Ф. фон Хайек обосновывал принципиальную невозможность эффективного централизованного управления экономикой тем, что «порядок, вырастающий из множества разрозненных индивидуальных решений, принятых на основе разнородной информации, не может определяться общепринятой шкалой относительной важности различных целей» [7, гл.5]. Невозможность для единого управляющего центра владеть всей полнотой информации и на этой основе принимать оптимальные решения – было главным аргументом «австрийской школы» против «социалистической» экономики. Иначе говоря, они утверждали, что политически мотивированные хозяйственные решения в отсутствие рыночных «сигналов» в принципе не могут быть эффективными.

В отличие от ученых «австрийской школы», российско-израильский экономист Б.Д. Бруцкус оценивал советскую систему изнутри, так как до эмиграции работал в СССР. Его основной постулат состоял в том, что в отсутствие рыночных механизмов сопоставления затрат и результатов «мы получаем молоко, выпекаем хлеб, чиним вагоны, перевозим уголь, но никто не может сказать, во что обходится молоко, выпечка хлеба, починка вагона, перевозка угля» [9, гл.2]. Подробно рассматривая советские теории замены стоимостных показателей на натуральные показатели, либо на показатели времени, потраченного на выполнение работы, Б.Д. Бруцкус сделал выводы о неэффективности подобных схем и принципиальной невозможности планирования, не применяющего точных

(подтвержденных рынком) стоимостных измерителей [8, гл.3]. Эта критика была актуальна для раннего периода становления советской экономики.

Впоследствии, под давлением практических обстоятельств, официальная советская экономическая теория не только восстановила в правах противоречащую ортодоксальному коммунизму практику использования денег, категории «цены», «товара» и т.д., но и попыталась обойти объективные препятствия путем применения нормативного подхода. Отвергая рыночный спрос как основу для определения потребностей, а следовательно – цен, производительности труда и экономической эффективности, официальная наука и Госплан СССР долгое время пытались «заменить» рынок расчетом сначала сотен, потом, по мере усложнения структуры производства – десятков тысяч натуральных нормативов. Экономика планов и нормативов, дополненных бартером, а фактически – экономика натурального хозяйства, прикрытого видимостью денег – в основе которой был приказ, что и в каком количестве надо произвести – тем не менее проработала в нашей стране несколько десятилетий.

Во второй половине XX столетия СССР стал сверхдержавой, невероятным напряжением народных сил одержавшей победу во Второй мировой войне не только в военном отношении, но и в производстве вооружений, металла, строительных материалов и т.д., продемонстрировавшей в экономике силу фактора, обозначенного нами выше, как «способность к концентрации ресурсов на приоритетных направлениях». Поэтому дальнейшее развитие теории социалистической экономики на Западе стало более «конвергентным». Й.А.Шумпетер, соглашаясь с тезисами «австрийской школы» о невозможности экономического расчета в отсутствие естественного ценообразования при социализме, указывал, что в этом случае невозможно правильно спланировать и распределить между людьми потребительские блага [9, с.558]. Он считал, что даже если «Центральный орган» управления социалистической экономикой сможет на основе нормативов распределить потребительские продукты между членами общества, то он столкнется с трудностями при решении вопроса о том, какую часть общественного продукта потратить на инвестиции [9, с.572].

Венгерский экономист Я.Корнай в книге «Дефицит» сформулировал принципиальную разницу между предприятиями в двух системах: «для капиталистического предприятия лимитирующим производство фактором являются, как правило, ограничения, обусловленные спросом, для традиционного социалистического предприятия – ресурсные ограничения» [10, с.53]. Согласно Я.Корнаю, предприятия в планово-централизованной экономике постоянно стремятся (или от них требуют органы управления) к количественному росту производства продукции, безотносительно к качеству и экономической эффективности. И получают под это не лимитированные финансовые ресурсы («мягкое бюджетное ограничение»). В условиях административного ограничения роста цен это приводит к дефициту производственных ресурсов. В свою очередь, рост зарплаты, не увязанный с лимитами товарной массы, в условиях жесткой фиксации цен приводит к хроническому дефициту потребительских товаров [10].

Польский экономист Л.Бальцеревич писал о различиях между социализмом и капитализмом в функционировании институтов и поведении хозяйственных субъектов. Он особо подчеркивал недостаточную способность плановой экономики к внедрению инноваций [11, с. 62-89]. Из всех рассмотренных нами авторов Л.Бальцеревич – единственный, кто призывал к «революции» указывая, что она «является важной социальной частью общих условий реализации программы» системных изменений [11, с.221], однако он не рассматривал возможность разрушения единого экономического пространства государства. Что касается распада СЭВ, то он признавал, что «серьезный спад производства в 1991 году в странах, связанных с бывшим СССР, был в значительной степени вызван кризисом торговли, а не конкретной экономической политикой» [11, с.266].

Польский экономист Г.Колодко определял постсоциалистический переход как «процесс замены централизованной плановой экономики на рыночную» [12, с.13]. Он признавал значение «геополитического расположения постсоциалистических рынков» для их последующего развития [12, с.55], использовал словосочетание «шок без терапии» для обозначения того, что происходило в странах

бывшего СССР и Восточной Европы в начале 1990-х годов и указывал что использование идеологами этих стран тезиса о «созидательном разрушении» было теоретическим злоупотреблением, поскольку «любое разрушение реальной экономики ведет к сокращению производства» [12, с.113].

Американский экономист Дж.Сакс в своей книге «Рыночная экономика и Россия» в основном трансформировал общеизвестные тезисы классической политэкономии и «австрийской школы» в учебное пособие для «реформаторов» по шокотерапии. Он указывал, что советская экономика страдала от гипертрофии тяжелой промышленности и «функционировала подобно экономике военного времени» [13, с.32-33]. С этим последним он связывал хронический дефицит потребительских товаров. В работе Дж. Сакса содержится очень важное замечание о том, что гиперинфляция «главным образом возникает вследствие войн, революций или политических катастроф» [13, с.84]. Шведско-американский экономист А. Ослунд утверждал, что к концу правления М.С. Горбачева в стране наблюдался «институциональный хаос» и приветствовал дезинтеграцию СССР [14, с.36, 54].

Советский экономист, один из лидеров революции 1991 года, Е.Т. Гайдар в книге «Долгое время» приводил расчеты, согласно которым оценки ВВП на душу населения в России-СССР по соотношению с США существенно не менялись с 1913 по 1990 год – 0,28 и 0,34 соответственно. То обстоятельство, что в результате революции 1991 г. и «шоковой терапии» к 2002 году соотношение снизилось с 0,34 до 0,23 – упоминается, но не акцентируется в его работе [15, с.36-41]. Е.Т.Гайдар уделял большое внимание сравнению менталитета наций и популяризации тезиса М. Вебера о протестантской религии, как источнике экономического развития [15, с.108-109]. В его книгах содержится подробный разбор конкретных проблем советской экономики 1980-х годов – торгового баланса, внешнего долга, структуры производства, товарного дефицита.

Е.Т. Гайдар определял революцию как «радикальное изменение сложившихся... институтов, элит и их идеологии, которые происходят при слабой, нестабильной власти» [15, с.365]. Е.Т.Гайдар признавал, что «в XX веке Россия пережила две революции: 1917-1921 годов и начала 90-х годов XX в. Каждая из них дорого обошлась стра-

не» [15, с.646]. Е.Т.Гайдар и его сторонники в большинстве своих текстов ассоциируют «Россию» не с Российской Империей или СССР, а с РСФСР-РФ, что многое меняет в геополитической интерпретации их основных тезисов. Мы считаем более точным утверждение, что Россия в 1922-1991 годах носила название «СССР», а после революции 1991 года подверглась разделу на 15 частей, одна из которых стала называться «Российской Федерацией».

В книге «Гибель империи» Е.Т.Гайдар к списку проблем СССР добавляет «нефтяное проклятие», как фактор искусственного поддержания неэффективной экономики, фактор инфляции и т.д. [16, с.81-126; 206-233]. Он отмечал, что советская экономика была «хотя и неэффективна, но устойчива» [16, с.131]. Анализировал хронический дефицит продовольствия в 1980е годы, [16, с.153-178], негативное воздействие на экономику гонки вооружений [16, с.200-205].

Сподвижник Гайдара В.А. Мау в 10 годовщину событий 1991 года писал, что в 1990-е годы в РФ происходила «полномасштабная социальная революция» [17, с.19-43]. Также представители группы Гайдара А.Р. Кох и П.О. Авен в 2013 году озаглавили свою книгу «Революция Гайдара». В этой работе «революция» трактуется как восстание масс и смена правящей элиты. Авторы не довольны характером революции 1991 г., они пишут, что «в сравнении с известными образцами этой революции не хватало брутальности... Она не привела к тотальной смене элит и, значит, была не полной и поэтому не может считаться завершенной» [18, с.290]. Современный американский автор, в прошлом посол США в РФ Michael McFaul называет драматические события в нашей стране за последние 30 лет «бесконечной революцией», и к сожалению, с этой его оценкой трудно не согласиться [19].

3. Реформы – практическая необходимость

России в границах СССР не удалось выполнить задачу «догнать и перегнать» развитые капиталистические страны в экономическом отношении. Хотя по некоторым оценкам в 1980-е годы она была 2 или 3 экономикой мира по абсолютному объему производства, но по удельным показателям (на душу населения), международной конкурентоспособности товаров, и особенно – по уровню жизни, значительно отставала от лидеров.

Основные показатели социально-экономического развития СССР в 1960-1990 гг.

	Изменение показателей, раз		
	1960-1985	1985-1990	1960-1990
Произведенный национальный доход	3,87	1,07	4,13
Продукция промышленности	4,85	1,13	5,49
Продукция сельского хозяйства	1,71	1,05	1,79
Капитальные вложения (инвестиции)	3,77	1,28	4,83
Производительность труда	3,17	1,08	3,42
Реальные доходы на душу населения	2,58	1,47	3,80
Среднемесячная денежная заработная плата	2,36	1,44	3,40
Общая площадь городского жилого фонда на 1 городского жителя	8,9 кв. м. в 1960 г.	14,3 кв. м. в 1985 г.	16,0 кв. м. в 1990 г.

Расчеты автора по источникам [1], [20].

Но, как уже было сказано выше, ценой концентрации ресурсов в научно-технической области, оборонной промышленности, в некоторых областях высоких технологий, в результате высокой обеспеченности природными ресурсами, прогресса образования и медицины, транспортной инфраструктуры и ряда других факторов, страна развивалась, в том числе в последние 30 лет перед революцией. В то же время сформировалась «перегрузка» экономики тяжелой и оборонной промышленностью, при недостаточных уровнях развития производства товаров народного потребления и сельского хозяйства. Официальные показатели за период 1960-1990 гг. представлены в таблице.

Официальные стоимостные показатели рассчитывались в директивно установленных нерыночных ценах, поэтому многие авторы писали об их завышении и делали альтернативные оценки на основе натуральных показателей [21]. Г.И. Ханин оценивал реальный индекс национального дохода за 1981-1990 гг. в 0,98 раза (основное падение, по его расчетам, приходилось на 1989-1990 гг., когда данный показатель составил 0,91 раза [22]. Но и в официальных статистических сборниках большинство приростных экономических показателей в 1989-1990 гг. перешли в минусовую зону. На то было множество причин, начиная с падения цен на нефть. Цена на нефть Brent, которая в начале 1980-х годов составляла 30-35\$ за баррель (что в современных ценах превышает 100\$), к концу этого десятилетия сократилась до 12-20\$ [23].

Реформы были начаты советским руководством в 1987-1988 гг. – принятием законов о полном хозяйственном расчете государственных предприятий [4] и «О ко-

операции в СССР» [5], но затем прерваны революцией 1991 года. В период начала реформ предприятия, получив больше независимости от государства в 1987-1988 гг., начали произвольно разрывать хозяйственные связи, игнорировать не только планы, но и договора, перенаправляя свою продукцию туда, где, как им казалось, можно получить более высокую прибыль. Власти РСФСР 12 июня 2020 года объявили о своей независимости от СССР, и затем – о прекращении перечисления налогов в союзный бюджет. Аналогичные решения принимали сепаратисты в других республиках. Союзное правительство пыталось остановить кризис экстренными внешними займами и избыточной эмиссией не обеспеченных денег, повышением номинальной заработной платы. В условиях фиксированных цен дефицит всех видов товаров расширился до беспрецедентных масштабов, что усугубило дезорганизацию работы предприятий и массовое недовольство населения. Экономика СССР вошла в состояние хаоса, чем воспользовались революционеры, поставив 26 декабря 1991 года точку в истории прежней России.

Заключение

В современной литературе термин «революция» редко применяется к событиям 1991 года. В результате получается искаженная картина – как будто реформы привели к экономическому кризису, хотя опыт реформ в Китае и Вьетнаме показывает, что как раз переход от командной экономики к рынку дает мощный позитивный результат [24]. Во второй статье мы продолжим обсуждение вопроса о том, как события 1991 года вызвали в странах бывшего СССР

глубокий кризис, и какова была природа этого кризиса.

Мы предполагаем, что в любой стране или союзе государств, разбитом на части, экономический кризис неизбежен. Если бы США «разрезали» на 50 штатов, то их экономика также обрушилась бы на десятки процентов. В то же время, при небольшой фрагментации единого экономического пространства можно избежать тяжелых последствий (разъединение Чехословакии на 2 государства в 1993 году, выход одной Великобритании из ЕС в 2020 г.). Легче переживают геоэкономический кризис страны, в которых не осуществляется радикальных институциональных реформ, и которые могут быстро переориентировать свои внешние рынки. ВВП Финляндии, имевшей эффективную рыночную экономику, в результате распада торговых связей с разрушенным СССР в 1990-1992 гг. сократился с 93,1 до 89,6 млрд. долл. (на 3,8%), затем

снова пошел в рост. Ущерб от распада СЭВ и гибели СССР для экономики Польши выразился в падении ВВП (ППС) с 264,9 млрд. долл. в 1989 г. до 245,3 млрд. долл. в 1991 году (на 7,4%) с последующим восстановлением. Минус положения Польши был в высокой степени интеграции с СССР, плюс – в мононациональном характере государства и отсутствии внутренних разделов. Подобные явления наблюдались в Венгрии и других странах. Острую форму геоэкономический кризис принял в ФРГ, которая получила ГДР с разорванными связями предприятий с бывшим СССР, необходимостью реформ и повышения уровня жизни до параметров Западной Германии. Совокупность потерь, экстренных инвестиций и субсидий на реинтеграцию «восточных земель» к 2010 году составила в ФРГ 1300 млрд. евро [25]. В той или иной степени постсоветский геоэкономический кризис «накрыл» Восточную, Северную и Центральную Европу.

Библиографический список

1. Народное хозяйство СССР в 1990 г. Статистический ежегодник. М.: Финансы и статистика, 1991.
2. Экономические взаимосвязи республик в народнохозяйственном комплексе // Вестник статистики. № 3. 1990.
3. Болотин Б. А с чем останемся мы? Аргументы и факты. № 39. 1991.
4. О коренной перестройке управления экономикой. Сборник документов. М.: Политиздат, 1987.
5. Закон СССР от 26.05.1988 № 8998-ХІ «О кооперации в СССР».
6. Мизес Л. фон. Социализм. Экономический и социологический анализ. М.: Catallaxu, 1994.
7. Хайек Ф.А. фон. Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма. М.: Изд-во «Новости» при участии изд-ва «Catallaxu», 1992.
8. Бруцкус Б.Д. Социалистическое хозяйство. Теоретические мысли по поводу русского опыта. Париж: Поиски, 1988.
9. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. М.: Эксмо, 2008.
10. Корнаи Я. Дефицит. М.: Наука, 1990.
11. Бальцеревич Л. Социализм, капитализм, трансформация. М.: Наука, 1999.
12. Колодко Г. От шока к терапии: политическая экономия постсоциалистических преобразований. М.: ЗАО «Журнал Эксперт», 2000.
13. Сакс Дж. Рыночная экономика и Россия. М.: Экономика, 1994.
14. Ослунд А. Россия: рождение рыночной экономики. М.: Республика, 1996.
15. Гайдар Е.Т. Долгое время. Россия в мире: очерки экономической истории. М.: Дело, 2005.
16. Гайдар Е.Т. Гибель империи: уроки для современной России. М.: РОССПЭН, 2006.
17. Мау В.А. Экономические реформы в России: итог и перспективы. В книге: Экономика переходного периода: сборник избранных работ. 1999-2002. М.: Дело, 2003.
18. Кох А.Р. Революция Гайдара. История реформ 90-х из первых рук. М.: Альпина Диджитал, 2013.
19. Michael McFaul Russia's Unfinished Revolution: Political Change from Gorbachev to Putin. 400 pages. Cornell University Press, 2002.
20. Народное хозяйство за 70 лет. Юбилейный статистический ежегодник. М.: Финансы и статистика, 1987.
21. Ханин Г.И. Динамика экономического развития СССР. Новосибирск: Наука, 1991.
22. Ханин Г.И. Экономический рост в СССР в 80-е годы // ЭКО. 1991. № 5.
23. Цена на нефть марки Brent – таблица с 1986 по сегодняшний день. URL: <https://worldtable.info/ekonomika/cena-na-neft-marki-brent-tablica-s-1986-po-20.html>.
24. Кашепов А.В. Четвертая революция и четвертая реформа. Проблемы современного государственного управления в России // Научный эксперт. 2010. Вып. 31. С. 69-72.
25. Цена объединения Германии – 1 триллион 300 миллиардов евро. DW. 16.09.2010. URL: <https://www.dw.com/ru>.

УДК 338.48

А. С. Копырин

ФИЦ «Субтропический научный центр Российской Академии Наук»,
Сочи, e-mail: kopyrin_a@mail.ru

ПОСТРОЕНИЕ МОДЕЛИ СИСТЕМЫ ГРУППОВЫХ ИНТЕРЕСОВ СУБЪЕКТОВ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ ТУРИСТСКОЙ ДЕСТИНАЦИИ

Ключевые слова: стейкхолдеры, устойчивый туризм, модель, курортная дестинация.

Туристские регионы (курортные дестинации) представляют собой отдельный объект управления для задачи обеспечения устойчивости. Важной задачей становится разработка стратегией управления взаимосвязями стейкхолдеров, определения приоритетов и классификации для оптимизации управления курортной дестинацией. Инструменты моделирования могут повысить осведомленность лиц, принимающих решения, в понимании влияния решений по развитию туристских регионов в целях их устойчивости в зависимости от возможных сценарных условий. Целью работы является построение модели групповых интересов стейкхолдеров в курортной дестинации для определения первоочередных мероприятий по реализации направлений усиления стимулов и преодоления барьеров реализации стратегии устойчивого развития территорий. Объектом исследования являются группы субъектов социально-экономической системы туристского региона. Предметом исследования – их общие интересы и взаимосвязи между ними. В данной работе рассмотрен процесс построения модели, увязывающей интересы групп субъектов, которые могут оказывать влияние на развитие эколого-социально-экономической системы курортной дестинации. После проведения анализа чувствительности по этой модели можно будет сформулировать рекомендации, которые позволят политикам и органам местной власти получить представление о значении заинтересованных сторон в развитии туризма.

A. S. Kopyrin

FRC the Subtropical Scientific Centre of the Russian Academy of Sciences,
Sochi, e-mail: kopyrin_a@mail.ru

BUILDING A MODEL OF GROUP INTERESTS OF SUBJECTS OF THE SOCIO-ECONOMIC SYSTEM OF A TOURIST DESTINATION

Keywords: stakeholders, sustainable tourism, model, resort destination.

Tourist regions (resort destinations) are a separate management object for the task of ensuring sustainability. An important task is to develop a strategy for managing the relationships of stake holders, determining priorities and classification to optimize the management of the resort destination. Modeling tools can increase the awareness of decision makers in understanding the impact of decisions on the development of tourist regions in order to ensure their sustainability, depending on possible scenario conditions. The aim of the work is to build a model of group interests of stake holders in a resort destination to determine priority measures for the implementation of areas of strengthening incentives and overcoming barriers to the implementation of the strategy of sustainable development of territories. The object of the study is the groups of subjects of the socio-economic system of the tourist region. The subject of the study is their common interests and the mutual relations between them. In this paper, the process of constructing a model linking the interests of groups of subjects that influence the development of the ecological, socio-economic system of the resort destination is considered. After conducting a sensitivity analysis on this model, it will be possible to formulate recommendations that will allow politicians and local authorities to get an idea of the importance of stakeholders in the development of tourism.

Введение

Учет специфики развития и адаптация городов к различным рискам является одной из ключевых задач для их устойчивости и устойчивости населения туристских регионов [1, 2]. Туристские регионы (курортные дестинации) представляют собой отдельный объект управления для задачи обеспечения устойчивости. Это обстоятельство определяется сложностью экономических, социальных (включая взаимосвязи между

потребностями туристов и жителей) и организационных задач, особенно в тех сценариях развития, в которых сезонный туризм является значимой частью экономики города или региона [3-5].

В работах зарубежных и отечественных авторов также подчеркивается важность выявления заинтересованных сторон (стейкхолдеров), оценки их влияния, определения интересов и стратегии для улучшения отношений между ними. Важной задачей ста-

новится разработка стратегией управления взаимосвязями стейкхолдеров, определения приоритетов и классификации для оптимизации управления курортной дестинацией [6].

Исследования, проведенные в [7, 8], показали, что отсутствие сотрудничества и управления стейкхолдерами при развитии устойчивого туризма может привести к следующим негативными последствиям для туристского региона:

- непрерывная деградация рекреационных ресурсов;
- сокращение выгод, предоставляемых стейкхолдерам, особенно населению региона;
- срыв сроков достижения административных программ развития или даже отсутствие запланированных результатов.

Следует также отдельно остановиться на современной проблеме экономики в целом и туризма в частности – мировой пандемии коронавируса.

Фактически ситуация с распространением заболевания представляет собой чрезвычайную ситуацию для большинства экономик туристских регионов [9, 10].

Взаимодействие между туристами и постоянным населением (в основном, в общественных местах, и рекреационных объектах) приводит к возможности “импортировать” заболеваемость в туристические районы, а затем “экспортировать” ее обратно в регионы проживания туристов.

Инструменты моделирования могут повысить осведомленность лиц, принимающих решения, в понимании влияния решений по развитию туристских регионов в целях их устойчивости в зависимости от возможных сценарных условий.

Целью работы является построение модели групповых интересов стейкхолдеров в курортной дестинации для определения первоочередных мероприятий по реализации направлений усиления стимулов и преодоления барьеров реализации стратегии устойчивого развития территорий. Объектом исследования являются группы субъектов социально-экономической системы туристского региона. Предметом исследования – их общие интересы и взаимосвязи между ними.

Материал и методы исследования

Теория групповых интересов предполагает, что устойчивость туристического направления зависит от стейкхолдеров и их уровня интереса к месту назначения. Разработка и управление направлениями туризма

для обеспечения долгосрочной устойчивости курортной дестинации не достигнут своей цели, если не будет учтена активная роль и заинтересованность каждой группы субъектов [11].

Трудности в понимании проблем и достижении взаимопонимания между стейкхолдерами являются основным препятствием на пути достижения устойчивого экотуризма [12].

Устойчивость дестинации возможна только при надлежащем управлении всеми стейкхолдерами, в противном случае происходит к значительному дублированию цепочек управления и нежелательному использованию ресурсов [13].

Существующее состояние туристских рекреационных территорий требует применять новые подходы в региональном управлении и развитии. Они должны учитывать возможные риски и предусматривать возможные негативные сценарии деградации среды.

Для предотвращения экологических рисков в развитии туризма необходимо полностью координировать поведение стейкхолдеров при управлении территорией.

Результаты исследования и их обсуждение

Разрабатываемая модель основана на работе [14] с учетом региональной специфики.

Выделим основных стейкхолдеров. К ним относятся:

- муниципальные и региональные органы власти,
- предприятия, санаторно-курортного комплекса,
- местные жители,
- туристы.

Последняя категория имеет свою специфику. Несмотря на то, что туристы активно участвуют в потреблении туристского продукта, их возможности по влиянию на развитие дестинации крайне ограничены, так как они не вовлечены в стадию развития туризма.

Исходя из этого модель будет охватывать три наиболее важных стейкхолдера.

На процесс развития экотуризма влияют неэффективные факторы, такие как коллективная или индивидуальная иррациональность и информационная асимметрия. Ценность и устойчивость развития туризма зависят от игры поведенческих стратегий между участниками (Он и др., 2018). Сформулируем гипотезы поведения выделенных групп.

1) Органы власти. Для защиты общественных интересов местным органам власти необходимо регулировать социально-эколого-экономическое развитие региона – или, в частности, стимулировать или ограничивать развитие и функционирование туризма с помощью нормативных актов и исполнительных действий. Подобное регулирование подразделяется на активное, так и пассивное.

Активное регулирование предполагает, что местные органы власти принимают стимулирующие и карательные меры для предприятий туристского сектора в целях содействия развитию территории.

Пассивное регулирование подразумевает что органы власти реагируют на поведение предприятий только после соответствующих сигналов (жалоб) от местного населения.

Следовательно, регулирование местными органами власти развития туризма сосредоточено на трех аспектах:

- механизм надзора и подачи жалоб жителями,
- стимулирующие меры за действия направленные на поддержание устойчивости территории,
- карательные меры за нарушение регламентов устойчивости.

2) Предприятия, санаторно-курортной отрасли. Данная группа субъектов планирует свое поведение с целью максимизации

выгод и используют рекреационные ресурсы для своей деятельности, которая нарушает экологическую среду и ведет к ее деградации. Когда туристические предприятия реализуют стратегию устойчивого развития, минимизируя ущерб от своей деятельности, им необходимо оплачивать дополнительные расходы на защиту и восстановление экологической среды. Если туристские предприятия стремятся получить краткосрочные выгоды (например, снизить затраты на защиту рекреационных ресурсов и удовлетворить потребности туристов для получения большей выгоды), они могут не придерживаться рекомендуемого поведения, что приведет к эколого-экологическим проблемам.

3) Местное население. Данная группа субъектов является наиболее незащищённой от деградации окружающей среды. Эксплуатация рекреационных ресурсов предприятиями нанесёт экологический ущерб местным жителям. Жители могут по своему усмотрению контролировать туристские предприятия, сигнализируя (с помощью жалоб) о нарушениях экологического и экономического законодательства. Это поведение можно стимулировать с помощью определенной платы (Н) за предоставление информации местным органам власти.

Объединяя представленные гипотезы, получим следующие переменные: представленные в таблице.

Переменные модели

Переменная	Описание
Cg	Стоимость активного регулирования со стороны местных органов власти
S	Субсидирование политики устойчивого развития со стороны федерального правительства
Се	Расходы на минимизацию ущерба рекреационным ресурсам
F	Сумма штрафов, которую местные органы власти налагают на туристские предприятия за их нарушения
Ae	Вознаграждение, которое местные органы власти предоставляют туристическим предприятиям за поведение, способствующее устойчивости территории
Ap	Вознаграждение, которое местные органы власти предоставляют жителям за надзор за развитием туризма
Cs	Дополнительные расходы, понесенные в связи с поведением, способствующим устойчивости территории
Rs	Выгода, которую предприятия получают от поведения, способствующего устойчивости территории
Rus	Выгода, которую предприятия получают экологических нарушений
E	Расходы предприятий, понесенные в связи с надзором населения
Ср	Расходы населения на надзор за предприятиями
B	Выгоды для местного населения от соблюдения благоприятной экологической обстановки
D	Экологический ущерб для местного населения
Pg	Вероятность того, что местные органы власти выберут стратегию активного регулирования
Pp	Вероятность того, что жители решат контролировать развитие туризма.
Ps	Вероятность того, что туристские предприятия принимают стратегию устойчивого развития

Модель групповых интересов будет иметь вид:

$$\left\{ \begin{array}{l} F_{11} = Pp(Ps(-Cg + S - Ae) + (1 - Ps)(-Cs + S + F - Ap)) + (1 - Pp)(Ps(-Cg + S - Ae) + (1 - Ps)(-Cs + S - Ce + F)) \\ F_{12} = Pp(1 - Ps)(-Ce + F - Ap) + (1 - Pp)(1 - Ps)(-Ce) \\ F_1 = PpF_{11} + (1 - Pp)F_{12} \\ F_{21} = Pp(Ps(B - Cp) + (1 - Ps)(B - D - Cp + Ap)) + (1 - Pp)(Ps(B - Cp) + (1 - Ps)(B - Cp - D + Ap)) \\ F_{22} = Pp(1 - Ps)(-D) + (1 - Pp)(1 - Ps)(-D) \\ F_2 = PpF_{21} + (1 - Pp)F_{22} \\ F_{31} = Pp(Pg(-Cs + Rs + Ae) + (1 - Pp)(-Cs + Rs)) + (1 - Pp)(Pg(-Cs + Rs + Ae) + (1 - Pp)(-Cs + Rs)) \\ F_{32} = Pp(Pg(Rus - F) + (1 - Pp)(Rus - F)) + (1 - Pp)(Pg(Rus - F) + (1 - Pp)Rus) \\ F_3 = PpF_{31} + (1 - Pp)F_{32} \end{array} \right.$$

где F_{11} , F_{12} и F_1 – функция выгод стейкхолдера власть при выборе активной регулятивной политики, при выборе пассивной политики и среднее взвешенное значение данной функции соответственно;

F_{21} , F_{22} и F_2 – функция выгод стейкхолдера население при активном участии в надзоре за предприятиями, без него и среднее значение функции соответственно;

F_{31} , F_{32} и F_3 – функция выгод стейкхолдера туристские предприятия при выборе устойчивой стратегии поведения, без нее и среднее значение выгод.

Стейкхолдерами, рассматриваемыми в модели, являются местные органы власти, туристские предприятия и жители, и их поведение рассматривается лишь частично.

Кроме того, мы можем разделить развитие туризма на три этапа: этап развития туризма, этап производства туристского продукта и этап ее потребления.

В этой статье авторы рассматривают первый этап. В будущих исследованиях мы сможем рассмотреть больше различных заинтересованных сторон и их поведение, а также предоставить больше информации для устойчивого развития туризма.

Развитие устойчивого туризма требует активного регулирования со стороны местных органов власти, что не просто равносильно вознаграждению или наказанию. Необходимо точно определить интенсивность и режим вознаграждений и наказания. С одной стороны, вознаграждение местных органов власти за устойчивые стратегии зависит от их выгоды. Когда размер вознаграждения превысит допустимый диапазон для местных органов власти, возможность и интенсивность наказания будут уменьшены. Это приведёт к нестабильности выбора стратегии местными органами власти и туристическими предприятиями.

С другой стороны, предельный эффект различных мер управления существенно различается.

Другими словами, игроки могут найти компромисс между выгодой и затратами, но не могут получить полную рыночную информацию, поэтому им необходимо корректировать свои стратегии посредством обучения. Этот метод исследования затрат и выгод может эффективно отразить проблему охраны окружающей среды, возникающую при развитии устойчивого туризма.

Выводы

В настоящее время туризм является одним из основных направлений социально-экономической и культурной жизни стран и регионов мира. Также можно сказать, что туризм становится составной частью моделей потребления и социального поведения значительной части общества. Взаимосвязь этих тенденций проявляется в росте привлекательности различных направлений. В этом случае важно обеспечить комфорт и безопасность как туристов, так и местных жителей. Это будет способствовать гармоничному развитию туризма.

Управление рекреационной нагрузкой на территории с местным населением остаётся актуальной и нетривиальной задачей. И при планировании рекреационных мероприятий важно учитывать социальное давление и баланс интересов туристов, местного населения, туристического бизнеса и охраны окружающей среды.

В данной работе рассмотрен процесс построения модели увязывающей интересы групп субъектов, оказывающих влияние на развитие эколого-социально-экономической системы курортной дестинации.

После проведения анализа чувствительности по этой модели можно будет сформулировать рекомендации, которые позволят политикам и органам местной власти получить представление о значении заинтересованных сторон в развитии туризма.

Также сделан вывод, что все стейкхолдеры имеют жизненно важное значение, когда речь заходит о внедрении устойчивого ту-

ризма в регионе. Отсутствие учета интересов одной заинтересованной стороны может привести к провалу проекта. Кроме того, стратегическое управление стейкхолдерами также может привести к созданию поддержки для региона и созданию среды, которая помогает дестинации развиваться.

Таким образом, эта модель может быть использована и проведены дополнительные исследования, включающие как эмпирический, так и неэмпирический анализ, чтобы понять, как смягчающий эффект управления заинтересованными сторонами приведёт к внедрению программ устойчивого туризма.

Библиографический список

1. Ribeiro P.J.G., Gonçalves L.A.P.J. Urban resilience: A conceptual framework // Sustainable Cities and Society. 2019. Т. 50. С. 101625.
2. Chen C. et al. A new model for describing the urban resilience considering adaptability, resistance and recovery // Safety science. 2020. Т. 128. С. 104756.
3. Feleki E., Vlachokostas C., Moussiopoulos N. Characterisation of sustainability in urban areas: An analysis of assessment tools with emphasis on European cities // Sustainable Cities and Society. 2018. Т. 43. С. 563-577.
4. Stanganelli M. et al. An integrated strategic-performative planning methodology towards enhancing the sustainable decisional regeneration of fragile territories // Sustainable Cities and Society. 2020. Т. 53. С. 101920.
5. Амирханов М.М., Волков А.В., Чуваткин П.П. Институциональные условия развития рекреационно-туристских территорий // Современная научная мысль. 2016. № 1.
6. Sheehan L.R., Ritchie J.R.B. Destination stakeholders exploring identity and salience // Annals of tourism research. 2005. Т. 32. № 3. С. 711-734.
7. Kenawy E.H., Shaw D. Developing a more effective regional planning framework in Egypt: the case of ecotourism // Sustainable tourism VI. 2014. Т. 187. С. 77.
8. Osman T., Shaw D., Kenawy E. Examining the extent to which stakeholder collaboration during ecotourism planning processes could be applied within an Egyptian context // Land use policy. 2018. Т. 78. С. 126-137.
9. Gössling S., Scott D., Hall C.M. Pandemics, tourism and global change: a rapid assessment of COVID-19 // Journal of Sustainable Tourism. 2020. Т. 29. № 1. С. 1-20.
10. Anderson R.M. et al. How will country-based mitigation measures influence the course of the COVID-19 epidemic? // The lancet. 2020. Т. 395. № 10228. С. 931-934.
11. McComb E.J., Boyd S., Boluk K. Stakeholder collaboration: A means to the success of rural tourism destinations? A critical evaluation of the existence of stakeholder collaboration within the Mournes, Northern Ireland // Tourism and Hospitality Research. 2017. Т. 17. № 3. С. 286-297.
12. Mihalic T. Sustainable-responsible tourism discourse – Towards ‘responsustainable’ tourism // Journal of cleaner production. 2016. Т. 111. С. 461-470.
13. Salman A., Mastura J., Mohamad D. Strengthening sustainability: a thematic synthesis of globally published ecotourism frameworks // African Journal of Hospitality, Tourism and Leisure. 2020. Т. 9. № 3. С. 246-258.
14. Sun Y. et al. The multi-player evolutionary game analysis for the protective development of ecotourism // Environmental Science & Policy. 2021. Т. 126. С. 111-121.

УДК 338.246.2

А. И. Леонидова

ФГОУ ВО «Сибирский государственный университет науки и технологий имени академика М.Ф. Решетнева», Красноярск, e-mail: all283@mail.ru

В. И. Лячин

ФГОУ ВО «Сибирский государственный университет науки и технологий имени академика М.Ф. Решетнева», Красноярск

ВЫБОР ФОРМ ФИНАНСОВОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЦЕССА СТИМУЛИРОВАНИЯ

Ключевые слова: инновационная деятельность, стимулирование, финансовое стимулирование, собственные средства, заемные средства, эффективность расходования бюджетных средств.

Финансовое стимулирование диффузии инновационных технологий во внутренней среде между предприятиями РКП и во внешнюю среду в гражданские отрасли экономики позволяет увеличить доходность предприятия РКП. При условии оптимизации структуры капитала предприятия данный механизм позволяет обеспечить расширенное воспроизводство инновационного потенциала предприятия РКП и увеличение производимого в экономике высокотехнологичного продукта и увеличение доходности гражданских производств. В результате повышается эффективность использования расходов государственного бюджета, направленных на данное стимулирование. Программы государственной поддержки, реализуемые в настоящее время, содержат значительное количество форм стимулирования инновационной деятельности. Однако ни в теоретических исследованиях, ни на практике в полной мере не решена проблема реализации особой роли в современной экономике предприятий РКП как носителей инновационных разработок и технологий и проблема стимулирования этих предприятий к передаче этих технологий в гражданские отрасли и через это создание дополнительного финансового механизма стимулирования инновационной деятельности самих предприятий РКП. Решение данной проблемы приведет к повышению эффективности бюджетных расходов, направляемых на цели стимулирования.

A. I. Leonidova

Reshetnev Siberian State University of Science and Technology, Krasnoyarsk,
e-mail: all283@mail.ru

V. I. Lyachin

Reshetnev Siberian State University of Science and Technology, Krasnoyarsk

SELECTION OF FORMS OF FINANCIAL INCENTIVES FOR INNOVATION AND EVALUATION OF THE EFFECTIVENESS OF THE STIMULUS PROCESS

Keywords: innovative activity, incentives, financial incentives, own funds, borrowed funds, efficiency of spending budget funds.

Financial stimulation of the diffusion of innovative technologies in the internal environment between RCP enterprises and in the external environment into civilian sectors of the economy allows increasing the profitability of the RCP enterprise. Given the optimization of the capital structure of the enterprise, this mechanism allows for an expanded reproduction of the innovative potential of the RCP enterprise and an increase in the high-tech product produced in the economy and an increase in the profitability of civil industries. As a result, the efficiency of using state budget expenditures aimed at this incentive is increased. The State support programmes currently being implemented contain a significant number of forms of innovation stimulation. However, neither theoretical research nor practice has fully solved the problem of realizing a special role in the modern economy of RCP enterprises as carriers of innovative developments and technologies and the problem of stimulating these enterprises to transfer these technologies to civilian industries and through this creating an additional financial mechanism to stimulate the innovation activities of RCP enterprises themselves. Solving this problem will increase the efficiency of budget expenditures allocated to stimulus.

Введение

Сегодняшний ракетно-космический комплекс России весьма специфичен, в нем сосредоточена значительная часть передовых (инновационных) технологий военного назначения, в нем сохранены высококвалифицированные кадры, т. е. с точки зрения научно-технического и инновационного потенциала РКП – это один из немногих производственных комплексов способных обеспечить инновационный толчок отечественной научно-промышленной сфере и промышленному производству в целом.

Значимым аспектом осуществления инновационной деятельности в сфере РКП является вопрос финансирования. Организация финансирования должна быть направлена на сочетание источников вложений, предполагать эффективную реализацию инновационных проектов и последующую их коммерциализацию. Как показал проведенный анализ, одним из факторов препятствующих осуществлению инновационной деятельности предприятиями РКП, является недостаточность финансовых ресурсов. Данная ситуация на сегодняшний день усиливает роль государства в осуществлении инновационной деятельности предприятий РКП, как основного владельца предприятий комплекса. Государство должно решать задачу, как прямого финансирования, так и стимулирования инновационной деятельности [1, 2].

Цель исследования: сформировать методику выбора формы стимулирования инновационной деятельности предприятий РКП и оценки эффективности процесса ее государственного стимулирования.

Материалы и методы исследования

В статье использованы работы российских авторов, работающих над проблемой финансирования инновационной деятельности предприятия, методы анализа и синтеза, графического и алгебраического моделирования.

Результаты исследования и их обсуждение

Финансирование инновационной деятельности может осуществляться как за счет собственных, так и за счет заемных финансовых ресурсов. При этом финансирование за счет заемных источников, также как и стимулирование, может осуществляться на возвратной и безвозвратной основе.

На первый взгляд, предприятию выгоднее использование собственных средств для реализации проекта. Преимуществом использования собственного капитала может быть следующее: не оплачиваются проценты по привлечению денежных средств, простота привлечения, минимум риска утраты финансовой устойчивости предприятия и другое. Таким образом, предприятия, применяющие только собственный капитал, имеют стабильную финансовую устойчивость, но ограничены в возможности развития, расширения деятельности и, как следствие, прироста прибыли.

Использование заемных источников затрудняет деятельность предприятия, возникает риск снижения финансовой устойчивости, платежеспособности. Заемные финансовые ресурсы, краткосрочные и тем более долгосрочные, характеризуются сложностью привлечения. К тому же использование некоторых из заемных источников финансирования предполагает залог имущества, предоставление гарантий. Вместе с тем, использование заемных средств делает возможным увеличение финансовых ресурсов при необходимости расширения деятельности предприятия. Кроме того, заемный капитал может способствовать увеличению коэффициента рентабельности собственного капитала.

Принятие решения о привлечении бюджетных средств для целей стимулирования инновационной деятельности должно быть основано на учете эффекта финансового рычага, обеспечивающего эффективность использования бюджетных средств.

Финансовый рычаг представляет собой управление рентабельностью капитала посредством оптимизации соотношения собственных и заемных средств. Определяется соотношением заемного капитала к собственному капиталу, и характеризует степень риска и устойчивость предприятия, чем меньше финансовый рычаг, тем устойчивее предприятие.

Использование механизма воздействия финансового рычага определяет прибыльность собственного капитала, уровень финансовых рисков, позволяет управлять структурой капитала. От того, каким образом структура капитала оптимизирована, зависит эффективность деятельности предприятия.

В настоящее время применяются различные методы оптимизации структуры капитала, среди них:

- оптимизация структуры капитала по критерию максимизации уровня финансовой рентабельности;
- оптимизация структуры капитала по критерию минимизации его стоимости;
- оптимизация структуры капитала по критерию минимизации уровня финансовых рисков.

На наш взгляд, при выборе критерия определения соотношения собственных и заемных средств, предоставляемых на безвозвратной и возвратной основе, необходимо учитывать уровень риска реализации инновационного проекта на различных стадиях инновационного процесса. Влияние риска имеет важное значение при принятии решения выбора объекта стимулирования, а также при выборе форм стимулирования инновационной деятельности.

Существует множество инновационных рисков, связанных с особенностью инновационной деятельности. Уровень риска может быть определен исходя из вида инновации, стадий инновационного процесса.

Уже было отмечено, что на начальных стадиях инновационного процесса возможно наибольшее получение риска по причинам непредсказуемости факторов разработки, результатов, вероятности получения положительного эффекта и других причин [3].

В связи с этим на стадиях, связанных с коммерциализацией инновационных проектов, характеризующихся низким уровнем инновационного риска в качестве критерия оптимального соотношения собственных

и заемных средств предлагается использовать критерий максимизации уровня финансовой рентабельности собственного капитала. А в иных случаях, на стадиях, не связанных с коммерциализацией инноваций – критерий минимизации уровня риска.

Для определения оптимального соотношения собственных и заемных средств, инвестируемых в инновационный проект, на стадиях, не связанных с коммерциализацией, в диссертационном исследовании была разработана модификация метода оптимизации структуры капитала, предложенного И. Бланком.

Согласно методу, предложенному И. Бланком, в зависимости от объемов производства все активы делятся на внеоборотные (ВА) и оборотные активы (постоянная – ОА_{сост}, и переменная часть – ОА_{вар}). Предлагаются три подхода к финансированию активов предприятия, выбираемые инвесторами в зависимости от своего отношения к рискам (таблица 1).

Так, для агрессивного подхода оптимизации структуры капитала свойственны риски неполучения кредитов, краткосрочных и долгосрочных, риски банкротства предприятия. Из-за значительных объемов привлекаемых ресурсов может возникнуть высокая задолженность (за счет заемного капитала предлагается финансировать большую часть активов предприятия). Но, при этом, такой подход позволяет сократить сроки, определенные для достижения целей. В связи с тем, что накопление денег для реализации каких-либо проектов процесс длительный, экономия времени в данном случае может привести к развитию деятельности предприятия и росту прибыли.

Таблица 1

Подходы к финансированию активов предприятия согласно методу, предложенному И.Бланком [4, с. 321]

Состав активов предприятия	Консервативный подход	Умеренный подход	Агрессивный подход
ОА _{вар}	} КЗК	} КЗК	} КЗК
ОА _{сост}	} ДЗК+СК	} ДЗК+СК	} ДЗК+СК
ВА	}	}	}

Примечание: КЗК – краткосрочный заемный капитал, ДЗК – долгосрочный заемный капитал, СК – собственный капитал.

Противоположный подход – консервативный. Постоянную часть активов (неснижаемая часть активов, которая необходима для осуществления текущей деятельности) и часть переменных (необходимы в отдельные периоды деятельности) предлагается финансировать за счет собственного капитала и посредством долгосрочных финансовых ресурсов. В таком случае предприятие может избежать вероятности спада финансовой устойчивости, обеспечивая за счет собственных средств осуществление основной текущей деятельности, но возможно ограничивая себя при этом в скорейшем дополнительном развитии.

Опираясь на метод И.Бланка, в диссертационной работе А.М. Саакян, определяя оптимальное соотношение форм стимулирования, предоставляемых на возвратной и безвозвратной основе, на начальных стадиях инновационного процесса, предлагает использовать модифицированный метод.

Предлагаемая модификация метода заключалась во введении такого показателя, как точка безубыточности – определение минимально допустимого уровня производства, при котором проект остается безубыточным, т.е. покрываются все затраты без получения прибыли. Графические модели модифицированных подходов представлены на рисунках 4 и 5, а сводная модель модифицированных подходов в таблице 2 [4, 5].

Графический вариант модифицированного подхода к финансированию активов предприятия Саакян А.М. представлен на рисунке 1.

Согласно предлагаемой модификации, все активы предприятия подразделяются на оборотные (ОА) и внеоборотные (ВА). В свою очередь оборотные активы предлагается разделить на оборотные активы в точке безубыточности (ОАт.б), и остальные, дополнительные оборотные активы (ОАдоп).

На наш взгляд, при оптимальном сочетании источников финансирования, необходимо не только учитывать преимущества и недостатки используемых источников, возможные последствия их применения, но и специфику вида деятельности, отраслевую направленность предприятий, в связи с разной потребностью в величине заемного и собственного капитала для каждого из них.

В связи с необходимостью стимулировать инновационное развитие предприятий РКП, мы предлагаем собственную модификацию метода определения оптимального уровня соотношения оборотных активов. Согласно предлагаемой модификации, инновационные разработки предприятия должны финансироваться за счет собственных средств предприятия, что позволит обеспечить воспроизводство инновационного потенциала. Данное финансирование возможно будет осуществлять за счет внедрения системы диффузии инновационных технологий во внешнюю и внутреннюю среды предприятия, за счет чего будет формироваться дополнительная прибыль. Графически данная модификация представлена на рисунке 2.

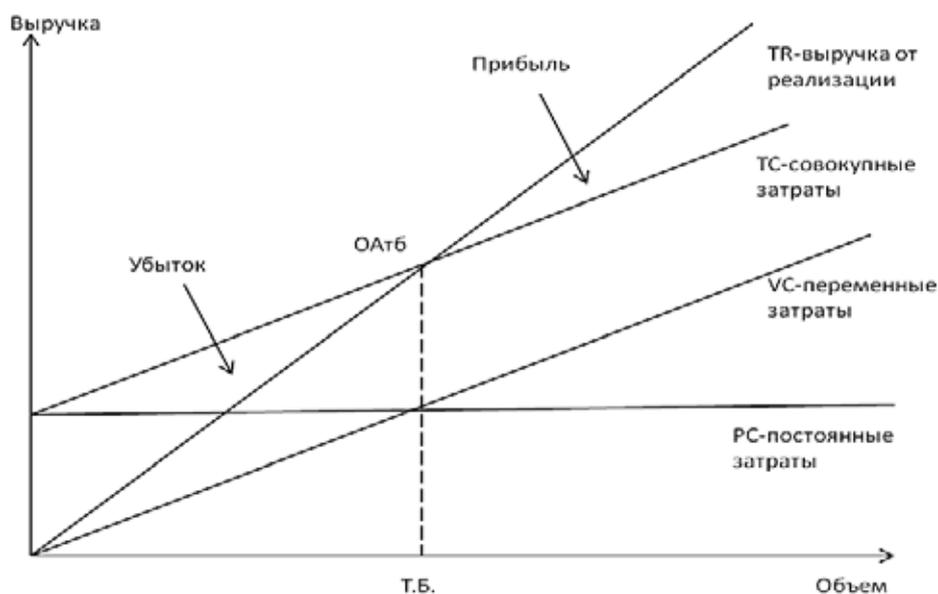


Рис. 1. Определение точки безубыточности

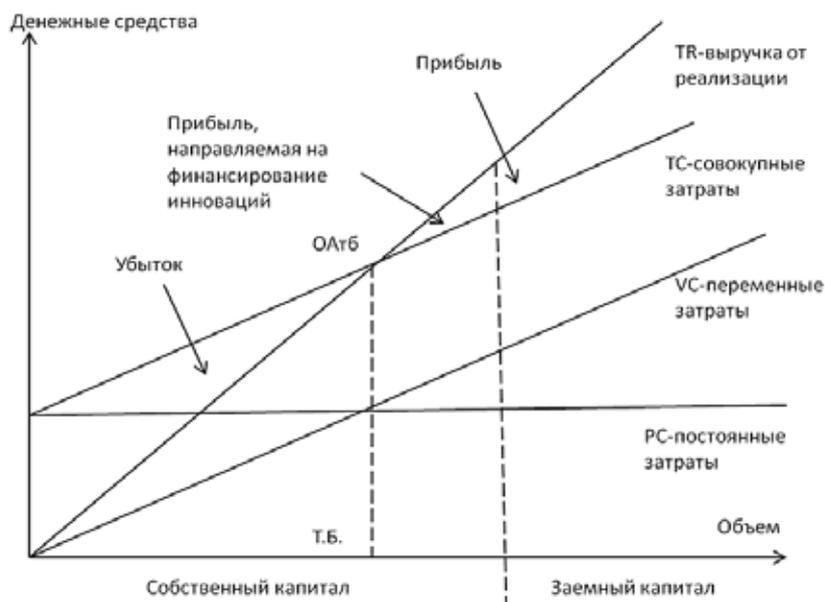


Рис. 2. Определение объема производства, позволяющее финансирование инновационных разработок за счет прибыли

Таблица 2

Модифицированные подходы к финансированию активов предприятия

Состав активов предприятия	Модификация А.М. Саакян	Предлагаемая модификация
ОАvar	} КЗК	} КЗК
ОАдоп		
ОАбу	} ДЗК+СК	} ДЗК+СК
ВА		

Примечание: ОАдоп – объем оборотных активов, обеспечивающий воспроизводство инновационного потенциала, ОАбу – объем оборотных активов, обеспечивающий уровень производства в точке безубыточности.

Сравнение состава активов в модификации А.М. Саакян и предлагаемой нами модификации представлено в таблице 2.

Для осуществления инновационной деятельности требуются значительные объемы инвестиционных вложений. Как уже было отмечено, зачастую предприятия не имеют достаточного объема денежных средств для реализации проекта, вследствие чего инновационные проекты (программы) могут быть реализованы не в полном объеме, либо не реализованы вообще. При недостаточности выявленного требуемого объема финансовых ресурсов, необходимого для осуществления деятельности, предприятия сталкиваются с решением задачи привлечения дополнительных средств. Возникает необходимость наращивания собственного и (или) заемного капитала, предоставляемого на возвратной и безвозвратной основе.

Решение задачи выявления оптимальной структуры капитала посредством предлагаемых критериев используется в качестве инструмента, позволяющего определить объемы стимулирования инновационной деятельности, предоставляемые на возвратной или безвозвратной основе.

Перед предприятием возникает задача установления оптимального соотношения собственных и заемных денежных средств. Определение оптимального соотношения собственных и заемных источников финансирования позволяет при планируемых величинах привлеченного собственного и заемного капитала выявить объемы стимулирования, предоставляемые за счет бюджетных средств на безвозвратной и возвратной основе.

Одной из выявленных особенностей деятельности предприятий ракетно-космиче-

ского комплекса является осуществление полного цикла инновационного процесса, практически воспроизводства инновационного процесса [6, 7, 8]. В связи с этим, считаем, что задача определения соотношения объемов стимулирования должна решаться для каждой стадии инновационного процесса [9].

Рассмотрим порядок определения объемов стимулирования, доставляемых на безвозвратной основе. После выявления оптимального объема собственного капитала (СК_{опт}), необходимого для реализации проекта, определяется дефицит или избыток собственных средств (АСК) как разница между фактическим объемом собственных средств (СК_{факт}) и оптимальным объемом (СК_{опт}). Если средств достаточно для реализации проекта, предприятие не нуждается в наращивании собственного капитала.

В случае выявления дефицита на следующем этапе определяется возможность его покрытия посредством объемов стимулирования, предоставляемых государством на безвозвратной основе (V_{стим}BO). Если инвестиционных ресурсов, предоставленных посредством таких форм стимулирования, недостаточно, то у предприятия возникает необходимость наращивания СК за счет привлеченных источников.

Аналогичным образом выявляются объемы стимулирования, предоставляемые на возвратной основе.

На первом этапе определяется оптимальный объем заемного капитала (ЗК_{опт}), затем рассматриваются формы государственного стимулирования, предоставляемые на возвратной основе (V_{стим}ВО), которыми можно обеспечить недостающие средства.

Если объемов инвестирования, предоставляемых путем таких форм, достаточно, то стимулирование осуществляется посредством их использования. В противном случае предприятие сталкивается с задачей поиска дополнительных заемных источников иными способами.

Определение оптимального соотношения объемов стимулирования инновационной деятельности предприятий РКП, предоставляемых на возвратной и безвозвратной основе на каждой стадии инновационного процесса, позволяет учитывать специфику инновационной деятельности, достичь максимальной эффективности реализации инновационных проектов и использования бюджетных средств. Нами разработан кри-

терий, позволяющий оценить эффективность расходования бюджета на стимулирование инновационной деятельности предприятий РКП:

$$БЭ = \frac{\sum_{i=1}^3 H_i + \sum_{i=1}^3 D_i + \sum_{i=1}^3 П_i}{\sum_{i=1}^3 P_i} \times 100\%$$

где Н – налоги, Д – дивиденды, П – проценты по кредитам, Р – бюджетные расходы на стимулирование, сферы: i=1 – внутренняя среда, основное производство, i=2 – внутренняя среда, производство гражданского продукта, i=3 – внешняя среда, производство гражданского продукта.

Оценивая бюджетную эффективность по предлагаемому критерию, необходимо учитывать доходы и расходы бюджета, связанные с финансовым стимулированием инновационной деятельности предприятий РКП, также в нем учитывается и предложенная модель диффузии инновационных технологий во внешней и внутренней среде предприятий РКП. Данный критерий демонстрирует процесс возникновения дополнительных доходов бюджета от стимулирования инновационной деятельности предприятий РКП при нацеленности этого стимулирования на диффузию инновационных технологий во внутренней среде предприятия и во внешнюю среду предприятия.

Заключение

В рамках предложенной нами концепции у предприятия РКП появляется возможность обеспечить собственными средствами расширенное воспроизводство инновационного потенциала предприятия и развитие и расширение его инновационной деятельности.

Результатом расширенного воспроизводства инновационного потенциала предприятия ОПК будет изменение результативности (эффективности) использования бюджетных средств, направляемых государством на данное стимулирование. Поэтому предлагаем рассчитывать критерий бюджетной эффективности государственного стимулирования инновационной деятельности с учетом трех видов бюджетных результатов на каждом этапе создания высокотехнологичного продукта в рамках диффузии инноваций во внутреннюю и внешнюю среды предприятий ОПК.

Библиографический список

1. Абрашкин М.С. Главные проблемы развития наукоемких предприятий ракетно-космического машиностроения // Вопросы региональной экономики. 2019. № 1. С. 3-11.
2. Осадчий К.В. Аспекты формирования механизмов устойчивого развития предприятий ракетно-космической промышленности // Бизнес. Образование. Право. 2021. № 3. С. 138-143.
3. Оголь А.Р., Еремеев Д.В., Князева И.О. К вопросу об управлении инновационным развитием наукоемких предприятий ракетно-космической промышленности РФ // Фундаментальные исследования. 2019. № 12-2. С. 274-279.
4. Бланк, И.А. Основы финансового менеджмента. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Эльга, Ника-Центр, 1999. 592 с.
5. Саакян А.М., Ерыгин Ю.В. Инструменты выбора форм и методов стимулирования инновационной деятельности предприятий ОПК // Вестник СибГАУ. Красноярск: СибГАУ, 2011. Вып. 5.
6. Вотинцев Р.В., Ерыгина Л.В., Андреева М.Ю. Воспроизводство инновационного потенциала предприятий ракетно-космической промышленности в условиях цифровой экономики // Экономика. Революция в управлении: новая цифровая экономика или новый мир машин: сборник материалов II Международного научного форума. 2018. С. 353-359.
7. Андреева М.Ю., Созаева Д.А., Вотинцев Р.В. Мониторинг воспроизводства инновационного потенциала на предприятиях ракетно-космической промышленности // Проблемы теории и практики управления. 2019. № 3-4. С. 146-154.
8. Вотинцев Р.В., Ерыгина Л.В. Концепция инструментария управления воспроизводством инновационного потенциала предприятий ракетно-космической промышленности // Известия Дальневосточного федерального университета. Экономика и управление. 2019. № 2. С. 84-92.
9. Полежаева Н.В., Фокина Д.А. Инструменты стимулирования инновационной активности предприятий ракетно-космической промышленности // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2018. № 10. С. 29.

УДК 332.74

В. К. Лихобабин

Астраханский государственный архитектурно-строительный университет,
Астрахань, e-mail: viktor.likhobabin1949@gmail.com

О. А. Разинкова

Астраханский государственный архитектурно-строительный университет,
Астрахань, e-mail: o.a.razinkova@yandex.ru

М. Л. Саксон

Российская академия народного хозяйства и государственной службы
при Президенте РФ, Астрахань, e-mail: mc_max94@inbox.ru

Д. А. Неделько

Астраханский государственный архитектурно-строительный университет,
Астрахань, e-mail: dmitry30reg@mail.ru

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ВЫСОТНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

Ключевые слова: небоскреб, высотное здание, экономический предел, высота-стоимость, экономика.

В настоящее время очень актуальна тема высотного строительства. Данная проблема рассматривается многими науками, включая экологию, строительство и экономику. В данной статье определение «небоскреб» или «высотное здание» присвоено зданиям высотой более 75 метров. Рост темпов урбанизации и активное развитие городов, а значит, и удорожание земли являются причинами быстрого развития высотного строительства. Обзор исследований по данной проблеме привел к выводу, что для высотных зданий существует экономически обусловленный предел высоты. Причин экономическому пределу несколько, одни из основных: удорожание несущих конструкций, усложнение инженерных коммуникаций, повышение требований к пожарной безопасности и вертикальному транспорту в таких зданиях. Однако с повышением высоты не все элементы здания подвергаются удорожанию, такие элементы, как, например, крыша и фундамент лишь снижают свою стоимость. В настоящие дни экономический предел высоты небоскребов определил мировую тенденцию в проектировании данного класса зданий, большая часть, около 70% зданий мира не превышают высоту 200 метров. Однако критическое значение высоты значительно колеблется в зависимости от региона строительства.

V. K. Likhobabin

Astrakhan State University of Architecture and Civil Engineering, Astrakhan,
e-mail: viktor.likhobabin1949@gmail.com

O. A. Razinkova

Astrakhan State University of Architecture and Civil Engineering, Astrakhan,
e-mail: o.a.razinkova@yandex.ru

M. L. Saxon

Russian Academy of National Economy and Public Administration under the President
of the Russian Federation, Astrakhan, e-mail: mc_max94@inbox.ru

D. A. Nedelko

Astrakhan State University of Architecture and Civil Engineering, Astrakhan,
e-mail: dmitry30reg@mail.ru

ECONOMIC ASPECTS OF HIGH-RISE CONSTRUCTION

Keywords: skyscraper, high-rise building, economic limit, height-cost, economics.

The topic of high-rise construction is very actual at the present time. This problem is considered by many sciences, including ecology, construction and economics. In this article, the definition of “skyscraper” or “high-rise building” is assigned to buildings taller than 75 meters. The increasing rate of urbanization and the active development of cities, and therefore the rising cost of land, are the reasons for the rapid development of high-rise construction. Review of studies on this problem has led to the conclusion that for high-rise

buildings there is an economically determined height limit. There are several reasons for the economic limit, some of the main ones are: increasing the cost of supporting structures, complication of engineering communications, increasing requirements for fire safety and vertical transportation in such buildings. However, with the increase in height not all elements of the building are subject to appreciation, such elements as, for example, the roof and the foundation only reduce their cost. Today, the economic height limit for skyscrapers has determined the worldwide trend in the design of this class of building, most, about 70% of the world's buildings do not exceed 200 meters in height. However, the critical height value varies considerably depending on the region of construction.

Введение

Крупные и развитые города наших дней невозможно представить без возвышающихся над ними высотных зданий. Стоит понимать, что в современном строительстве нет четкой согласованности в том, от какой высоты строение можно считать высотным. В соответствии с СП 267.1325800.2016 «Здания и комплексы высотные. Правила проектирования» принимаем, что высотным является здание более 75 метров высотой. Данный класс зданий стал неотъемлемым атрибутом высокого экономического развития современного города, формируя его облик и являясь центром притяжения не только для местного населения, но и для приезжих-туристов. Темпы строительства небоскребов с каждым годом неуклонно растут, также увеличивается и их максимальная высота. Поэтому изучение экономических аспектов высотного строительства является актуальной задачей в наши дни.

Целью данной работы является анализ и исследование экономических аспектов высотного строительства.

Материалы и методы исследования

Материалы и методы исследования: сравнение, анализ и синтез, математико-статистические методы – графики и диаграммы.

Первым в мире небоскребом считается здание страховой компании Home Insurance Building в Чикаго, построенное в 1885 году, его высота составляла лишь 42 метра. На сегодняшний день самое высокое здание мира Бурдж-Халифа в Дубае возвышается на высоту 828 метров. Это говорит о том, что тенденция увеличения высоты зданий с каждым годом лишь набирает обороты.

Возведение таких зданий обусловлено не только их эстетикой и архитектурной привлекательностью. Не стоит исключать экологический аспект, небоскрёбы по своей сути несут роль сокращения распространения урбанизации территорий на природную среду. Развитие города ведет к повышению спроса на жилье и офисные помещения

в центральных локациях, площадь которых ограничена. Это приводит к резкому росту цен на земли под строительство. Рост цен на участок в России за год может составлять более 100%. Это значительно влияет на стоимость строительства, поэтому идея возведения здания, занимающего минимальную земельную площадь, является все более привлекательной. Стоит отметить, с ростом цен на земли увеличивается и высота самого здания, данная тенденция обуславливается желанием девелопера максимизировать прибыль.

Однако существует ли экономически обусловленный предел высоты небоскребов?

Специалисты в области экономики строительства и планирования затрат выдвигают теории, связанные с влиянием высоты здания на его стоимость. Мнение о том, что стоимость высотного строительства превосходит стоимость аналогичного по площади и количеству этажей малоэтажного, устойчиво закрепилось в широких кругах экспертов. Самое распространенное мнение заключается в том, что строительство небоскребов имеет смысл лишь тогда, когда стоимость земли под строительство очень высока.

П. Э. Батерст и Д. Батлер в своих трудах [7] указывают, что стоимость здания в расчете на квадратный метр площади лишь увеличивается с ростом числа этажей.

Д. Картлидж указывает [8], что многоэтажные здания/высотные здания могут быть рациональным выбором лишь в том случае, если есть возможность сэкономить на огромных затратах на землю за счет строительства вверх.

Д. Дж. Ферри и П. С. Брэндон пишут [9], что строительство высотных зданий обходится дороже, чем строительство малоэтажных, предлагающих аналогичное жилье.

Чем выше здание, тем выше требования к несущим конструкциям. С высотой существенно увеличивается влияние ветровых нагрузок, повышается влияние пульсационной составляющей ветра. Вопрос устойчивости при строительстве не-

боскребов стоит острее всего. Появляется необходимость увеличения сечения несущих элементов или увеличение их количества, появляется необходимость создания аутригерных этажей. Нагрузки на основания и фундаменты также растут пропорционально высоте здания. В связи с этим в высотных зданиях проектируются лишь массивные плитные монолитные фундаменты. Это ведет к увеличению потребности в строительных материалах, а, значит, и удорожанию строительства.

А. Эшворт также приводит доводы в пользу утверждений вышеупомянутых авторов. В своих работах [4] он указывает такие факторы, как более высокая стоимость вертикальной транспортировки, более длительная подготовка площадки строительства, повышение сумм, выплачиваемых операторам, работающим на высоте, и связанные с этим требования безопасности.

При большой высоте здания повышаются требования к инженерным коммуникациям. Необходимо большее количество технических этажей, вводятся более сложные и дорогостоящие инженерные системы, повышаются требования к пожарной безопасности. Для безопасности людей, находящихся внутри высотных объектов, создается комплекс со всеми современными

автоматизированными установками и системами защиты от пожара, с централизованным управлением из единого центра – пожарного поста.

Чем выше здание, тем больше расходы на вертикальный транспорт, ведь лифты высотных зданий должны обеспечивать высокую скорость подъема. Обуславливается это высокой интенсивностью движения людей между этажами здания и большой высотой подъема.

П. Трегенза провел корреляцию высоты и стоимости изучив 10 зданий офисного назначения, высотой от одного до восемнадцати этажей. Данное исследование [5] выявило что стоимость высоких зданий выше, чем низких с такой же полезной площадью. Им было выдвинуто предположение, что малоэтажное здание дает лучшее соотношение цены и качества, нежели высокое, если только стоимость земли не является предельно высокой.

Все вышесказанное указывает на то, что стоимость конструкций, инженерных систем и, чаще всего, высотного здания в целом выше, чем все то же самое при строительстве зданий этажностью ниже. Распределение стоимости между элементами высотного здания в значительной мере отличается от рядового многоэтажного дома.

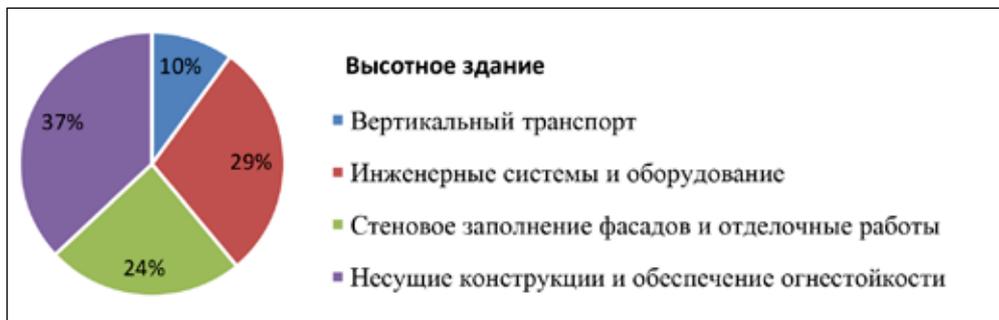


Рис. 1. Распределение стоимости между элементами высотного здания

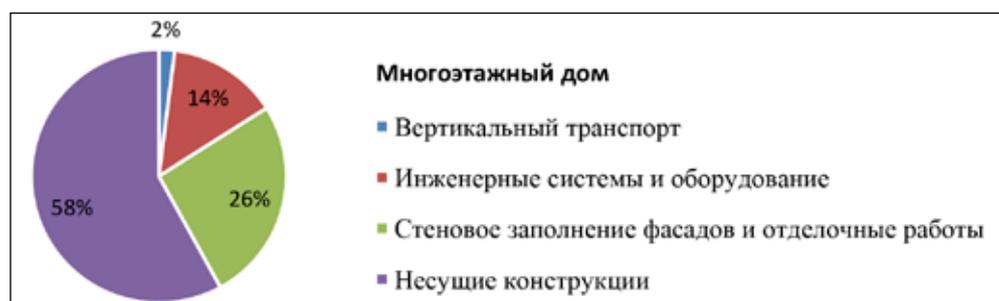


Рис. 2. Распределение стоимости между элементами многоэтажного дома

Диаграммы наглядно показывают, что доля расходов на вертикальный транспорт и инженерные системы в высотных зданиях значительно выше, в то же время доля, приходящаяся на несущие конструкции, ниже.

Основная часть мнений экспертов сводится к тому, что экономическая целесообразность строительства таких зданий напрямую и в большой степени зависит от стоимости земли. Таким образом, экономия на стоимости земли позволяет перекрыть расходы на другие элементы здания. Однако снижение расходов на земельный участок не способно бесконечно нивелировать растущие расходы на несущие конструкции и инженерное оборудование. Значит, небоскреб все же имеет возможность быть экономически более выгодным решением по сравнению со зданием меньшей этажности при равной площади, однако подтверждается существование экономически обусловленного предела высоты таких зданий. Актуальным становится вопрос определения данного предела.

В процессе исследования данной темы напрашивается вопрос, означает ли увеличение этажности полное удорожание всех элементов? Существует ли обратная зависимость либо ее полное отсутствие?

В рамках данной темы Р. Стейерт [10] провел исследование в США. Исследователь пришел к выводу, что различные элементы здания будут по-разному реагировать на стоимость при изменении высоты. Также было выдвинуто предположение, что стоимость некоторых элементов будет лишь снижаться с высотой постройки.

Причинами этому были выдвинуты следующие обстоятельства:

- эффект кривой обучения;
- скорость роста общей стоимости некоторых элементов будет ниже скорости увеличения затрат на увеличение высоты, например, стоимость крыши и фундамента.

Эффект кривой роста означает, что в ходе рабочего процесса управляющие и исполнители узнают на опыте, как работать наиболее эффективно. Многократное повторение и накопленный опыт, и знания способствуют постепенному снижению затрат.

Таким образом, исследования Р. Стейерта дали совершенно противоположные остальным исследованиям результаты. Экономическая целесообразность высотного здания основана не только лишь на нивелировании затрат на элементы снижением расходов на землю.

Р. Фланаган и Г. Норман углубились в данный вопрос и провели исследование [11], сравнив 15 офисных зданий высотой более 2 этажей, 10 зданий из 15 были использованы в вышеуказанных исследованиях П. Трегензы. Результатом их научных изысканий стал вывод о том, что стоимость квадратного метра здания с увеличением высоты до определенной степени уменьшается, однако при превышении определенного уровня стоимость неуклонно растет (рис. 3). То есть, если построить кривую, отражающую корреляцию между высотой зданий и стоимостью возведения этажа, она будет иметь форму латинской буквы «U», то есть стоимость строительства снижается лишь до определенного значения высоты.

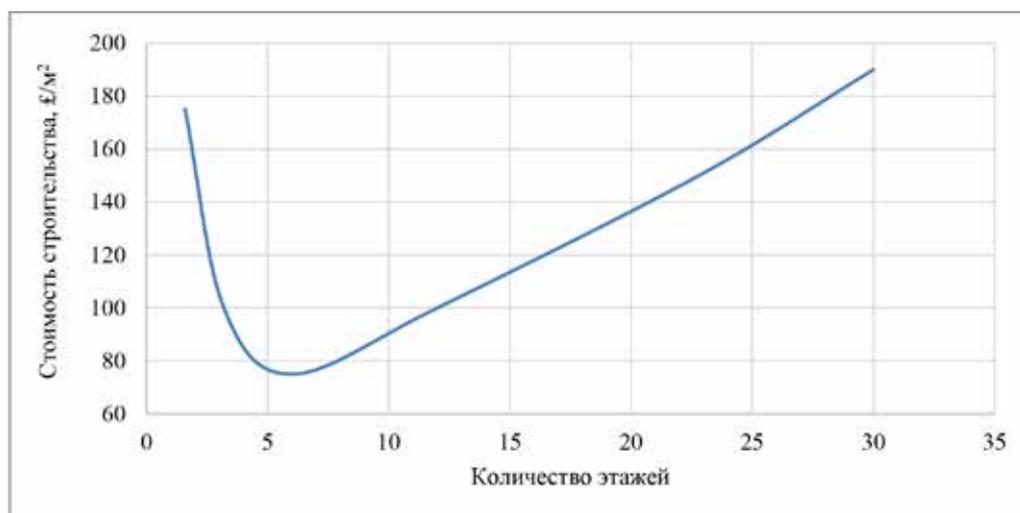


Рис. 3. Зависимость стоимости квадратного метра от этажности здания, полученная в ходе исследований Фланагана и Нормана [11]

Кривая Фланагана и Нормана указывает на то, что конец падения и начало роста стоимости здания начинается при превышении отметки пяти этажей, однако С. Ньютон в своем исследовании [13] утверждал, что зависимость стоимости от высоты серьезно варьируется в зависимости от того, что подлежит рассмотрению: площадь плана, то есть площадь основания здания либо рассматриваемая общая площадь здания. Кривые Ньютона наглядно показывают, что при постоянной площади плана здания увеличение стоимости при повышении высоты наступает не так быстро по сравнению с результатами Фланагана и Нормана. При постоянной общей площади здания величиной 6000 м² рост стоимости наблюдался примерно от возведения четвертого этажа. Однако, если за постоянную взять площадь плана здания при ее значении 600 м², рост стоимости единицы площади этажа наблюдался при достижении 8 этажей. Лучший результат в рамках того исследования был достигнут при постоянной площади плана 1200 м² – 14 этажей (рис. 4).

В последние годы проблемой зависимости стоимости от высоты здания занимались Д. Пикен и Б. Илзор. В своих исследованиях [12] они использовали данные не об офисных зданиях, а жилых, находящихся в Гонконге. Высота зданий варьировалась от 3 до 39 этажей. Также отличием являлось то, что зависимость выстраивалась не от количества этажей, а от высоты здания непосредственно. Результат их исследования значительно отличается от результатов предшественников. Он показал, что увеличение высоты не приводит к настолько скорому увеличению стоимости единицы площади здания. Были получены данные, что увеличение стоимости наблюдалось лишь при достижении зданием высоты 100 метров (рис. 5).

Это вполне способно объяснить тот факт, что большинство небоскребов мира, около 70% в мире не превышают высоты 200 метров. Однако значение экономического предела высоты сильно колеблется в зависимости от региона строительства и зависит от большого ряда факторов. К таким факторам опять-таки можно отнести стоимость земли.

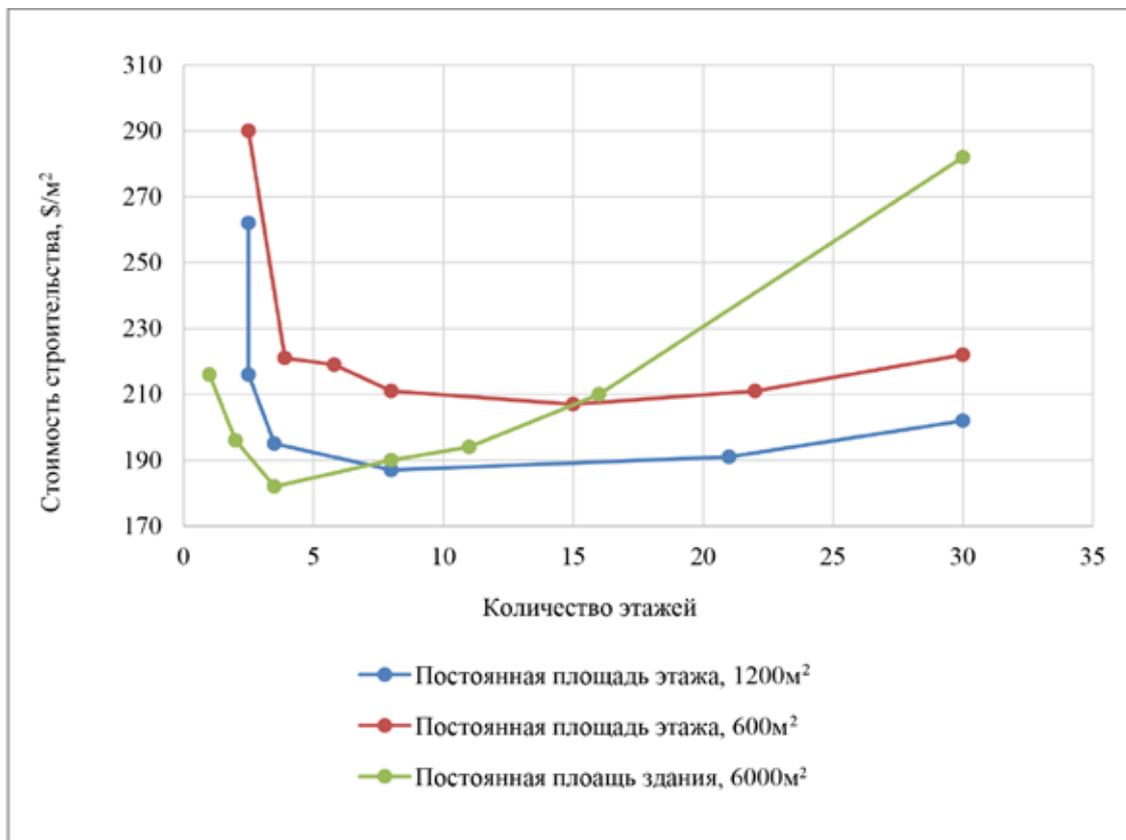


Рис. 4. Зависимость между стоимостью квадратного метра площади здания и количеством его этажей, выведенная С. Ньютоном [13]

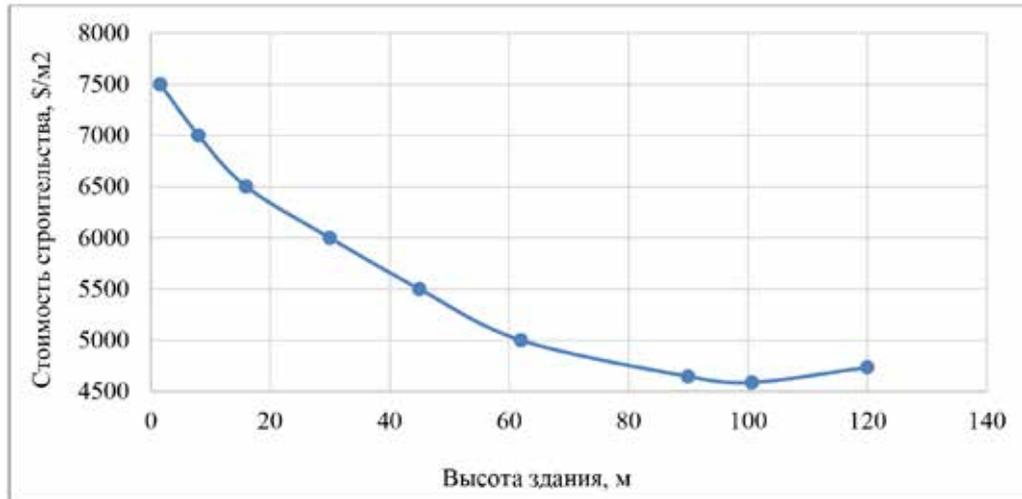


Рис. 5. Зависимость между стоимостью квадратного метра площади здания и его высотой в метрах, выведенная Пикеном и Илзором [12]

Также немаловажное влияние оказывают доступность материалов и технологий, стоимость рабочей силы. К примеру, самым перспективным на сегодняшний день регионом для строительства высотных зданий является Китай, который сочетает высокий технологический прогресс и большое число относительно дешевой и квалифицированной рабочей силы.

Помимо всего прочего, в настоящее время значительным фактором является форма здания и его ориентация в пространстве, данное условие учитывалось во многих современных исследованиях, посвященных данной проблеме. Дело в том, что геометрическая форма может повлиять как на сложность технологии возведения, так и на общую устойчивость и прочность здания. Ориентация в пространстве, как и геометрическая сложность здания напрямую связаны с ветровыми нагрузками. В зависимости от сложности здания в плане и его ориентации, ветер будет влиять на его конструкции по-разному. С точки зрения конструкций, а, значит, и экономики наиболее рациональной является круглая форма здания в плане. Наименее выгодная геометрия – квадрат.

К сожалению, невозможно установить обобщенную максимальную высоту высотных зданий с точки зрения экономики, цифры будут серьезно варьироваться в зависимости от региона строительства. Таким образом, при расчете экономики высотного здания первоочередной является потребность в определении критической высоты здания с учетом условий места строительства.

Результаты исследования и их обсуждение

На данный момент высотное строительство является перспективной отраслью, с развитием человечества, крупных корпораций и ростом городов необходимость в них только возрастет. Однако экономический аспект – один из наиболее важных, до сих пор недостаточно освещен, особенно в Российской литературе. До сих пор многие отечественные девелоперы с осторожностью, недоверием и большой опаской смотрят на строительство высотных зданий, ведь их строительство связано с большими рисками. Очень важно на этапе проектирования четко продумать мельчайшие детали, ведь корректировка проекта на этапе строительства небоскреба – достаточно сложная, а порой и невыполнимая задача, сулящая колоссальные финансовые потери. Необходимо глубже рассмотреть вопрос экономической целесообразности строительства небоскребов на территории РФ. Более подробно рассмотреть данный вопрос для каждого региона. Актуальной остается проблема вычисления экономического предела высоты небоскребов для регионов РФ.

Первым шагом к решению проблемы может стать анализ рынка земли по регионам с последующим анализом собранной информации и ее систематизацией. Также для определения тенденции в динамике цен на землю стоит собрать данные по ценам за последние 5-10 лет по субъектам РФ. Следующим шагом необходим сбор информации о реализованных высотных проектах.

тах, важно изучить и сравнить их объемно-планировочные и конструктивные решения и сопоставить полученную информацию с данными о расходах на строительство данных зданий. В России насчитывается около 100 ярких представителей высотного строительства. Наиболее известными являются:

- Лахта-центр – 462 м (г. Санкт-Петербург);
- МФК «Федерация» – 373,7 м (г. Москва);
- МФК «Око» – 354,1 м (г. Москва);
- МФК «Меркурий-сити» – 340,1 м (г. Москва);
- башня Эволюция – 246 м (г. Москва).

Большая часть высотных зданий (около 76%) сосредоточена именно в столице нашей страны, однако, чтобы глубже изучить особенности строительства небоскребов в других регионах, стоит рассмотреть следующие здания:

- башня «Исеть» – 212,8 м (г. Екатеринбург);
- «Высоцкий» – 188,3 м (г. Екатеринбург);
- ЖК «Аквамарин» – 156,4 м (г. Владивосток);

– «Лидер Тауэр» – 145,5 м (г. Санкт-Петербург);

- ЖК «Феникс» – 145 м (г. Грозный);
- ЖК «Белый ангел» – (г. Ростов-на-Дону);

И, наконец, необходим сбор информации о региональных особенностях строительства в крупных субъектах РФ, для анализа необходимо изучить климатические особенности и наличие местных строительных материалов.

Заключение

Таким образом, можно прийти к выводу, что в настоящее время отечественная строительная отрасль имеет достаточно мало информации об экономических особенностях высотного строительства, в то же время отрасль прилагает немалые усилия для развития данного направления. Для этого необходимо подробнее изучить экономику высотного строительства и решить проблему определения экономического предела высоты. Использование приведенных выше предложений, как мы считаем, может помочь в решении данной проблемы.

Библиографический список

1. СП 20.13330.2016. Нагрузки и воздействия. М.: Стандартинформ, 2016. 95 с.
2. СП 267.1325800.2016. Здания и комплексы высотные: правила проектирования, 2016. 102 с.
3. Абакумов Р.Г., Толстой Л.В. Особенности экономического обоснования строительства высотных зданий (небоскребов) // Инновационная наука. 2017. № 1-1. С. 100-102.
4. Ashworth A. Cost studies of buildings. 4th Ed. Pearson. Boston / Prentice-Hall. Englewood Cliffs. NJ, 2004.
5. Tregenza P. Association between building height and cost // The Architects Journal Information Library. 1972. P. 1031-1032.
6. Warszawski A. Analysis of costs and benefits of tall buildings // J. Constr. Eng. Manage. 2003. № 129 (4). P. 421-430.
7. Bathurst P.E. and Butler D.A. Building cost control techniques and economics. Heinemann. London, 1980.
8. Cartlidge D.P. Cost planning and building economics. Hutchinson. London, 1973.
9. Ferry D.J., Ferry J.D. and Brandon P.S. Cost planning of buildings. Blackwell Science. Malden. MA, 1999.
10. Steyert R.S. The economics of high-rise apartment buildings of alternate design construction. ASCE. Reston. Va, 1972.
11. Flanagan R. and Norman G. The relationship between construction price and height // Chartered Surveyor Building and Quantity Surveying Quarterly. 1978. № 5(4). P. 68-71.
12. Picken D.H. and Ilozor B.D. Height and construction costs of buildings in Hong Kong // Constr. Manage. Econom. 2003. № 21(2). P. 107-111.
13. Newton S. Cost modeling: A tentative specification. Building cost techniques: New directions P.S. Brandon ed., E & FN Spon. London, 1982.

УДК 336.5

С. А. Машанова

ЧВПОУ «Западно-Казахстанский инновационно-технологический университет»,
Уральск, e-mail: samal.kz.79@mail.ru

ОЦЕНКА СОЦИАЛЬНОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ

Ключевые слова: эффективность, социальная защита населения, финансирование.

Статья посвящена анализу методических подходов к оценке эффективности системы финансирования социальной защиты населения. Рассмотрены некоторые подходы анализа эффективности социальной защиты населения. Автор отмечает, что социальным эффектом является снижение доли населения с доходами ниже прожиточного минимума. Эффективность социальной защиты определяется снижением уровня безработицы на единицу затрат. Сделан вывод о том, что целесообразно ввести прогрессивное обложение доходов и имущества физических лиц, увеличить расходы на социальную помощь за счет перевода ряда выплат по социальному обеспечению в разряд социальной помощи. Выявлена прямая зависимость между уровнем социальной защиты и темпами экономического роста, который определяется производительностью труда.

S. A. Mashanova

West Kazakhstan Innovation and Technological University, Uralsk,
e-mail: samal.kz.79@mail.ru

EFFICIENCY OF SOCIAL PROTECTION OF POPULATION IN THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

Keywords: efficiency, social protection of the population, financing.

The article is devoted to the analysis of methodological approaches to assessing the effectiveness of the system of financing social protection of the population. Some approaches to the analysis of the effectiveness of social protection of the population are considered. The author notes that the social effect is a decrease in the proportion of the population with incomes below the subsistence level. The effectiveness of social protection is determined by the decrease in the unemployment rate per unit of cost. It is concluded that it is advisable to introduce a progressive taxation of income and property of individuals, to increase spending on social assistance by transferring a number of social security payments to the category of social assistance. A direct relationship was revealed between the level of social protection and the rate of economic growth, which is determined by labor productivity.

Введение

Социальная защита населения является одной из важнейших стратегических задач социальной политики Республики Казахстан. Определение эффективности социальной защиты населения является основой устойчивого развития. Финансы социальной защиты населения необходимо как систему отношений по перераспределению в силу закона дохода нации в форме денежных выплат и оплаты услуг членам общества, утратившим по объективным причинам трудоспособность, являющуюся источником их заработка (дохода).

Термин «эффективность» в системе финансов социальной защиты и в целом социальной сфере необходимо рассматривать как эффективность работы единого нако-

пительного пенсионного фонда, государственного фонда социального страхования и других страховщиков социальных рисков. Кроме того, эффективность социальной защиты необходимо рассматривать как достижение целей социальной политики и в целом социального эффекта в стране. Сложно оценить эффективность социальной защиты каким-то одним индикатором, необходимо использовать систему показателей. В соответствии с практикой принятой мировым сообществом гарантированный размер социальных выплат должен быть не ниже «порога бедности». Известны три концепции оценки бедности. Они получили название абсолютной, относительной и субъективной [1].

В настоящее время государства с одной стороны, сталкиваясь с финансовыми

ограничениями, а с другой, удорожанием социальных услуг, вынуждены искать наиболее экономически выгодные и социально результативные механизмы использования средств бюджетной системы и фондов социального страхования. Поэтому научные разработки, которые направлены на создание действенных методик оценки и критериев эффективности финансирования социальной защиты, являются актуальными и востребованными.

Структурно анализ социальной эффективности финансирования социальной защиты должен соответствовать общепринятым социальным рискам и используемым финансовым механизмам, то есть включать соответствующие оценки пенсионирования, выплат социальных пособий, бесплатной медицинской помощи за счет социального страхования, социального обеспечения и социальной помощи.

Данное исследование направлено на то, чтобы рассмотреть развитие методических подходов к оценке социальной эффективности системы финансирования социальной защиты населения, а также попытаться дать рекомендации по повышению эффективности социальной защиты населения.

Материал и методы исследования

Теоретической базой послужили труды ученых и практиков в области определения эффективности системы финансирования социальной защиты населения. По рассматриваемой проблеме были использованы статистические данные.

Методологическую основу составляют методы сравнения, экономического и статистического анализа.

Результаты исследования и их обсуждение

В научной литературе имеется мнение, что рассчитать эффективность социальной защиты сложно, так как нет рыночных критериев результативности данной деятельности. Используемые стандарты определяются в большинстве случаев государственными органами в зависимости от этических, моральных, политических воззрений, а не из научно-обоснованных оценок их необходимости обществом [2].

В определении эффективности социальной защиты населения предлагается использование комплексного подхода, который

предполагает сочетание социологических, управленческих, экономических, социальных аспектов на основе системного анализа. Целесообразным было бы использование показателей эффективности, показывающие тесную корреляционную зависимость с расходами бюджетной системы на социальные цели [3].

Для анализа эффективности обязательного социального страхования предлагается использовать статистическое наблюдение, анализ динамики тенденций, сравнительный анализ для оценки степени достижения целей, математическое моделирование для определения наиболее значимых факторных показателей, социологический опрос для понимания мнения общества. Предлагается осуществлять оценку эффективности обязательного социального страхования на основе таких показателей как страховые выплаты на душу населения, страховые выплаты на одного застрахованного, соотношение среднедушевых страховых выплат со среднедушевыми доходами населения, соотношение страховых выплат на душу населения и среднедушевого валового внутреннего дохода, доля финансовых ресурсов обязательного социального страхования в ВВД [4].

Определение эффективности социальной защиты возможно путем сравнения фактических результатов с поставленными целями и общепринятыми стандартами [5].

Представляет интерес методика оценки эффективности финансирования социальной защиты населения на уровне административно-территориальных образований, которая может быть использована и на национальном уровне для межгосударственных сопоставлений или в динамическом аспекте. Эффективность оценивается по показателям предельных бюджетных возможностей, рассчитываемых непараметрическими методами. Как правило, в более экономически развитых административно-территориальных образованиях эффективность социальной помощи выше. Под затратами понимаются расходы бюджетной системы на социальную защиту, а результатом – тот или иной показатель оценки социального положения человека на данной территории. Социальным эффектом является снижение доли населения с доходами ниже прожиточного минимума. Эффективность социальной защиты опре-

деляется снижением уровня безработицы на единицу затрат. Отрицательное значение показателя свидетельствует о неэффективности системы социальной защиты [6].

Для анализа эффективности социальной защиты населения в странах Европейского союза некоторыми авторами используется похожий подход. В результате расчета стандартизованных коэффициентов эластичности в европейских государствах за десятилетний период выяснилось, что чем выше социальные расходы, тем ниже их эффективность с точки зрения выравнивания доходов населения. Прямая зависимость между расходами и социальной целью наблюдается в отношении снижения уровня бедности. Отмечаются различия в приоритетах социальной политики северных и южных стран Европы: первые делают акцент на ликвидацию нищеты, вторые – на сокращение дифференциации по доходам. Обращает на себя внимание вывод о более негативном влиянии финансово экономического кризиса 2008 года и доходы более бедных слоев населения. Средний класс пострадал меньше. Это является свидетельством зависимости материального положения бедных от социальных программ.

В последнее время во многих развитых странах внимание ученых сосредоточено на функционировании социальной помощи. Социальная помощь считается перспективным механизмом оптимизации расходов государств на социальную защиту. Однако, в скандинавских странах, где существует однородность общества по доходам, делает данный механизм неактуальным. Если рассматривать статистику, то в некоторых развивающихся стран (ЮАР, Чили, Уругвай) доля адресной помощи превышает 90%.

Во многих странах бывшего СССР социальная помощь значительно уступает социальному обеспечению. Так, в 2019 году в Казахстане расходы на социальное обеспечение в 3,5 раза превысили расходов на социальную помощь, доля которой в общем объеме расходов на социальную защиту составляли 19%. Такая же картина в Российской Федерации доля социальной помощи составила 16% от объема расходов на социальную защиту. Социальное обеспечение не всегда приводит к перераспределению внутреннего валового дохода в пользу беднейших слоев общества и не приводит к снижению уровня бедности.

Степень развития и эффективность социальной помощи предлагается рассчитывать с помощью таких показателей как доля внутреннего валового дохода, перераспределяемая в пользу нижнего квантиля распределения населения по доходам; доля населения со среднедушевым доходом ниже 50% медианного уровня соответствующего ряда распределения; доля пособий, назначаемых с учетом нуждаемости, в доходах последнего дециля распределения населения по доходам; дефицит дохода (разница между доходом и официальным прожиточным минимумом) у последнего дециля распределения населения по доходам. При этом, для увеличения объективности оценок расчеты необходимо проводить в территориальном разрезе.

Следует отметить, что в существующих масштабах нельзя снизить неравенство по доходам исключительно за счет адресной бюджетной выплаты. Поэтому целесообразно ввести прогрессивное обложение доходов и имущества физических лиц и увеличить расходы на социальную помощь за счет перевода ряда выплат по социальному обеспечению в разряд социальной помощи. К примеру, стипендии студентам вузов и учащимся колледжей, безработным, имеющим особые заслуги перед государством. Для Казахстана примером могли бы быть скандинавские страны, в которых дифференциация по доходам в два раза ниже, чем в Казахстане, а расходы на социальную поддержку – в два раза выше [7].

Исследование сущности социальной защиты и ее места в социально-экономической системе в современном государстве позволило выявить прямую зависимость между уровнем социальной защиты темпами экономического роста, который определяется производительностью труда. Этот аспект, на наш взгляд, является специфической формой эффективности социальной защиты. В некоторой степени, объективность нашей оценки, иллюстрирует нижеследующая таблица, где топ-6 странам по развитию пенсионной системы нами был поставлен в соответствие их рейтинг по производительности труда (частное от деления ВВП на душу населения на отработанные часы), составленный британской компанией ExpertMarket [8]. Все лидеры по пенсионной защите вошли в десятку по производительности труда (за исключением Финляндии).

Корреляция пенсионной защиты и производительности труда в странах ЭОСР.

Страна	Рейтинг стран по развитию пенсионной системы	Рейтинг стран по производительности труда
Нидерланды	1	5
Дания	2	7
Австралия	3	3
Финляндия	4	14
Швеция	5	10
Норвегия	6	2

На наш взгляд, в Казахстане элементами социальной защиты, обеспечивающие повышение производительности труда и социальной стабильности и стимулирующие экономический рост, являются:

1. Система здравоохранения, финансируемая из бюджетной системы или за счет ресурсов ОМС. Во многих развивающихся странах основной причиной не высокой производительности труда является высокий уровень заболеваемости среди работающего населения. Плохое здоровье работника не дает возможность соответствовать требованиям профессиональных компетенций, кроме того его отсутствие на работе по болезни снижает отдачу труда и других здоровых работников. Полный охват детей медицинским обслуживанием способствует появлению в будущем на рынке труда здоровых работников.

2. Пенсионная система должна содействовать своевременному уходу пожилых людей с работы, в результате не возникает необходимость сохранения занятости сотрудников, производительность труда которых по физиологическим причинам ниже среднего уровня.

3. Пособия по временной нетрудоспособности приводят к более быстрому выздоровлению работника, так как он не испытывает финансовых затруднений и может спокойно лечиться. Повышается вероятность сохранения производительности его коллег в связи с нераспространением инфекции.

4. Важную роль в процессе воспроизводства полноценных трудовых ресурсов и для сохранения впоследствии трудоспособности матери играют выплаты по беременности и родам.

5. В настоящее время наиболее распространенной формой социальной защиты является обязательное социальное страхование от производственного травматизма,

которое призвано не только компенсировать ущерб от потери заработка, но и направлено на предупреждение страховых случаев, а также трудовую реабилитацию пострадавших.

6. Для поддержки конкуренции на рынке труда и необходимого уровня производительности работника осуществляются выплаты по безработице, которые позволяют потерявшему работу сосредоточиться на поиске новой деятельности или пройти профессиональную переподготовку без значительного снижения уровня жизни его семьи. Страховые выплаты в рамках активной политики занятости значительно облегчают осуществление структурных изменений в экономике и внедрение инновационных технологий, которые могли бы рассматриваться работниками как угроза их занятости.

7. Пособия по материнству и детству, а также выплаты в связи со смертью кормильца позволяют поддерживать нормальные условия жизни детей (питание, проживание), а также получать общее и профессиональное образование, а в перспективе стать эффективным компетентным работником.

В целом, система социальной защиты является эффективным ответом на изменения конъюнктуры рынка, динамики экономики и последствия глобализационных процессов. Ведь социальные выплаты выступают как встроенный стабилизатор в условиях отрицательной экономической динамики. Их мультипликационный эффект позволяет затормозить процесс сворачивания бизнеса и сокращения рабочих мест, а также поддерживают социальное равновесие.

Итак, положительное влияние социальной защиты на экономический рост является опосредованным, то есть происходит благодаря механизмам перераспределения ВНД лицам, пострадавшим от социальных рисков. Поэтому первостепенной задачей является обеспечение социальной эффек-

тивности системы социальной защиты, т.е. компенсация на приемлемом в понимании социума уровне утраты дохода при наступлении старости, болезни, материнстве, воспитании детей, отсутствии спроса на труд и других социальных рисков.

Выводы

Социальную эффективность механизмов финансирования компенсации ущерба в рамках социальной защиты населения следует определять на основе сопоставления достигнутого уровня выплат с гарантиями, декларированными Конституцией и другими национальными или международными основополагающими нормативными документами.

Анализ эффективности финансового обеспечения социальной защиты населения должен заключаться в сравнении средних, а также минимальных пособий и выплат с прожиточным минимумом, средней зара-

ботной платой, половиной среднего показателя медианного интервала ряда распределения населения по уровню дохода.

Кроме того, необходим анализ динамики выплат в сопоставимых ценах, а также межстрановой сравнительный анализ выплат, пересчитанных в мировую валюту по паритету покупательной способности.

Результативность финансов социальной защиты в здравоохранении принято оценивать по таким базовым показателям медицинской статистики как продолжительность жизни, заболеваемость, смертность. В мировой практике используется показатель доли расходов государства на медицину в валовом внутреннем продукте. Предлагаем дополнить данный перечень подшевыми показателями динамики финансирования здравоохранения в целом и, в том числе в разрезе таких источников как социальное медицинское страхование, бюджетное финансирование.

Библиографический список

1. Жеребин В.М., Романов А.Н. Уровень жизни населения. М.: ЮНИТИ, 2012. 124 с.
2. Павлова И.В. Оценка эффективности системы социальной защиты в России // Вестник РГГУ. Серия «Экономика. Управление. Право». 2015. № 1. С. 44-49.
3. Константинова Н.Н., Юнгблюд Л.Г. Подходы к оценке эффективности управления региональными системами социальной защиты // Проблемы современной экономики. 2010. № 4 (36). С. 276-278.
4. Буранкова М.А. Оценка эффективности системы обязательного социального страхования в РФ // Проблемы современной науки и образования. 2016. № 36 (78). С. 47-53.
5. Зубаревич Н.В., Горина Е.А. Социальные расходы в России: федеральный и региональные бюджеты. М.: НИУ ВШЭ, 2015. 63 с.
6. Тимофеев Ю.В., Туманянц К.А. Анализ эффективности государственных социальных расходов в регионах России // Финансы и кредит. 2012. № 37 (517). С. 9-18.
7. Развитие эффективной социальной поддержки населения в России: адресность, нуждаемость, универсальность / под ред. к. э. н. В. Назарова и А. Пошарац. Научный доклад. М.: Научно исследовательский финансовый институт; Всемирный банк, 2017. 144 с.
8. Топ-10 стран с самой высокой производительностью труда. [Электронный ресурс]. URL: https://neohr.ru/issledovaniya/article_post/top-10-stran-s-samoy-vysokoy-proizvoditelnostyu-truda (дата обращения: 10.10.2021).

УДК 330.322.5

Ю. Ю. Стецук

Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, Москва,
e-mail: stecuk.yu@edu.rea.ru

А. А. Струкова

Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, Москва,
e-mail: anastasiia.strukova2003@mail.ru

ПОСТАНОВКА ЗАДАЧИ ДИНАМИЧЕСКОЙ ОПТИМИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СФЕРЫ ПРЕДПРИЯТИЯ ПО РЫНОЧНОМУ КРИТЕРИЮ

Ключевые слова: производственная сфера предприятия, рабочий капитал, модель «затраты-выпуск», неоклассическая производственная функция, динамическая модель производственной сферы предприятия, критерии оптимальности, риск структуры капитала, управляемые и неуправляемые параметры, аналитические методы, методы оптимизации, задачи нелинейного целочисленного программирования.

Выбор оптимального по экономическому критерию варианта организации денежных и материальных потоков производственной сферы предприятия – актуальная с позиции повышения его эффективности и конкурентоспособности по затратам задача, решение которой включается в процесс разработки рыночной и внутрифирменной стратегий. До настоящего времени эта задача широко не освещена в экономической литературе: отсутствуют обоснованные постановки задач оптимизации, не в полной мере разработаны оптимизационные модели и не представлены практические расчеты оптимальных вариантов. В настоящей публикации авторы рассматривают эти задачи в приложении к предприятию, функция «затраты – выпуск» которого корректно описывается неоклассической производственной функцией. Приводятся соответствующие этому варианту постановка задачи, собственно динамическая модель, перечень критериев оптимальности и рисков ограничений, результаты расчетов по динамической модели для различных комбинаций экзогенных и эндогенных параметров. В частности, показано, что степень однородности производственной функции (масштаб производства) оказывает определяющее влияние на динамику выпуска, увеличивая затраты в случае планирования высоких объемов производства. Среди управляемых параметров модели важную роль играет темп инвестиций в рабочий капитал предприятия из собственных источников, повышая/снижая выпуск. Ограничение на рискструктуру рабочего капитала оказывает определяющее влияние на динамику результата в производственной сфере: с ростом норматива финансовой зависимости выпуск растет быстрее риска банкротства по причине высокой отдачи рычага капитала.

Yu. Yu. Stetsuk

Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, e-mail: stecuk.yu@edu.rea.ru

A. A. Strukova

Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, e-mail: anastasiia.strukova2003@mail.ru

FORMULATION OF THE PROBLEM OF DYNAMIC OPTIMIZATION OF THE PRODUCTION SPHERE OF THE ENTERPRISE BY MARKET CRITERION

Keywords: production sphere of an enterprise, working capital, input-output model, neoclassical production function, dynamic model of production sphere of an enterprise, optimality criteria, capital structure risk, controlled and uncontrolled parameters, analytical methods, optimization methods, nonlinear integer programming problems.

The choice of the optimal option for the economic criterion of the organization of monetary and material flows of the production sphere of the enterprise is an actual problem from the position of increasing its efficiency and cost competitiveness, the solution of which is included in the process of developing market and intra-company strategies. However, this task has not been widely discussed in the economic literature: optimization models are not fully developed, practical calculations of the optimal variants are not presented. In this publication the authors consider these problems in application to an enterprise, the function “input-output” of which is correctly described by the neoclassical production function, presenting the problem statement corresponding to this variant, the dynamic model, list of optimality criteria and risk restrictions, results of calculations by the dynamic model for various combinations of exogenous and endogenous parameters. In particular, it is shown that the degree of homogeneity of the production function has a decisive influence

on the dynamics of output, increasing costs in the case of planning high production volumes. Among the controllable parameters of the model an important role is played by the rate of investment in the working capital of the enterprise from its own sources, increasing/decreasing the output. The restriction on the risk of the working capital structure has a determining influence on the dynamics of the result in the production sphere: as the financial dependence norm increases, output grows faster than the risk of bankruptcy due to the high return on capital leverage.

Введение

Эта публикация является прямым продолжением исследований профессора М.А. Халикова и его учеников по проблематике динамической оптимизации производственной сферы предприятия с критериями эффективности и рентабельности затрат, финансируемых из собственных и заемных источников и с ограничениями, включающими и ограничение на риск структуры пассивов рабочего капитала. В первую очередь, здесь следует процитировать работы указанного коллектива авторов [1,3-6,11], отметив, что предлагаемая в статье постановка задачи динамической оптимизации является оригинальной в плане выбранного объекта приложения – рассматривается вариант предприятия, зависимость в паре «затраты-выпуск» которого корректно описывается неоклассической производственной функцией [9].

Материалы и методы исследования

Методологическую основу исследования составили работы отечественных и зарубежных учёных по:

- 1) проблемам моделирования производственной сферы предприятия в условиях неопределенности и риска [12,17];
- 2) оптимизации социально-экономических систем на микроуровне [2,8];
- 3) методам дискретной оптимизации в непрерывной и дискретной постановках [14-16];
- 4) методам оценки и учета в моделях производственной сферы предприятия внешних и внутренних рисков [13,15].

Цель исследования – продолжение исследований, начатых в публикациях [3-5] и связанных с разработкой экономико-математического инструментария моделей и методов выбора оптимальных по экономическому критерию вариантов управления денежными и материальными потоками производственной сферы предприятия в части разработки и адаптации постановок задач и алгоритмов их динамической оптимизации на выбранном плановом горизонте.

Результаты исследования и их обсуждение

1. Производственная сфера предприятия и метод динамического моделирования ее денежных потоков.

Объектом исследований в этой статье является производственная сфера рыночной деятельности корпорации (предприятия частной формы собственности), в рамках которой осуществляются планирование и организация основного производственного процесса, снабжение, подготовка производства и сбыт (реализация) готовой продукции.

Целью производственной деятельности является получение эффекта в виде прибыли или другого дохода от активов производственной сферы, используемых в технологическом процессе.

Активы производственной сферы предприятия (в совокупности образуют рабочий капитал) по способу списания на затраты производственной деятельности подразделяются на постоянные и переменные.

Пассивы рабочего капитала формируются из собственных средств, производственного сегмента предприятия и заемных, привлекаемых из внешних источников (на платной основе) на покрытие прямых и косвенных производственных затрат.

Основой моделирования производственного сегмента предприятия является производственная функция, в аналитической или табличной форме связывающая выпуск продукции в натуральном или стоимостном выражении (стоимость «на выходе») с затратами активов рабочего капитала, используемых в технологическом процессе ее производства (стоимость «на входе»). В частности, в работе используется аналитическое выражение для неоклассической производственной функции, а также основные ее свойства, связанные с интерпретацией коэффициента однородности (эти данные заимствованы из работ Б.Г. Клейнера и М.А. Халикова) [1,9].

Приведем основные соотношения динамической модели производственной сферы предприятия, связывающие активы и пассивы, включаемые в рабочий капитал на последовательных временных интервалах

лах $t-1$ (предыдущий) и t (текущий), где $t \in 0, T$ (T – горизонт планирования):

$$1) PK_t = \overline{PK}_{t-1}, \quad (1)$$

т.е. рабочий капитал производственной сферы на начало текущего временного интервала совпадает по величине и составляющим с рабочим капиталом на конец предыдущего временного интервала;

$$2) \overline{PK}_t = (1 - \sigma) \times PK_t + \gamma_t \times \bar{y}_t, \quad (2)$$

рабочий капитал (в части активов) на конец временного интервала t образуется из рабочего капитала на начало этого временного интервала (за исключением амортизируемой доли) и собственных инвестиций предприятия, и валовой прибыли \bar{y}_t периода t (γ_t – доля собственных инвестиций в рабочий капитал для периода t);

$$3) \bar{y}_t = (1 - \tau) (p_t \times y_t - w_t - (1 + \rho_t) \times 3K_t), \quad (3)$$

где τ – налог на прибыль; p_t – цена реализации произведенной в периоде t продукции объемом y_t ; w_t – нормируемые постоянные и переменные затраты на выпуск продукции объемом y_t ; ρ_t – ставка краткосрочного кредита объемом $3K_t$ в пассивах рабочего капитала производственной сферы предприятия для периода t .

Объем y_t производства для периода t не может превышать прогнозируемого спроса SP_t на продукцию предприятия для этого периода и его производственной мощности, ограниченной постоянными и переменными активами рабочего капитала PK_t на начало временного интервала t . Напомним, что для предприятия с неоклассической производственной функцией справедливо:

$$y_t \leq \left(\frac{PK_t}{c_t(1)} \right)^\alpha, \quad (4)$$

где $c_t(1)$ – удельные затраты на производство продукции для временного интервала t ; α – степень однородности производственной функции предприятия.

Таким образом, для y_t справедливо:

$$4) y_t = \min \left\{ SP_t; \left(\frac{PK_t}{c_t(1)} \right)^\alpha \right\} \quad (5)$$

$$w_t = c_t(1) \times y_t^{1/\alpha}, \quad (6)$$

где w_t – отмеченные в соотношении (3) полные затраты производственной сферы предприятия для временного интервала t ;

$$5) 3K_t = PK_t \times (1 - k_t), \quad (7)$$

где k_t – коэффициент автономии структуры пассивов рабочего капитала предприятия, выбранный для временного интервала t (отношение собственного капитала PK_t производственной сферы к полному капиталу $PK_t + 3K_t$);

$$6) D_t = (1 - \gamma_t) \times \bar{y}_t, \quad (8)$$

где D_t – объем средств из валовой прибыли производственной сферы предприятия для временного интервала t , выделяемые на непроизводственное потребление (в частности, на выплату дивидендов).

Приведенные соотношения (1) – (8) в совокупности описывают баланс денежных и материальных потоков производственной сферы предприятия на временных интервалах t ($t = \overline{1, T}$).

В таблице 1 представим описание используемых в этих соотношениях экзогенных (неуправляемых) и эндогенных (управляемых) параметров.

Таким образом, балансы денежных и материальных потоков производственной сферы предприятия для временного интервала t ($t = \overline{1, T}$), задаются соотношениями (2) – (8), а переход от одного временного интервала к другому соотношением (1).

Манипулируя параметрами k_t и γ_t (соответственно коэффициент автономии структуры пассива рабочего капитала производственной сферы и доля отчислений из прибыли на инвестиции в рабочий капитал), можно ставить и решать следующие задачи оптимального управления производственным сегментом предприятия:

а) максимально увеличить производственную мощность (объем рабочего капитала) и выпуск продукции к концу планового периода T в условиях прогнозируемых интервалов измерения рыночного спроса и цен на продукцию и с учетом выбранных нормативов на риск структуры рабочего капитала (коэффициент автономии к концу планового периода T , а также на промежуточных временных интервалах не должен быть меньше предельного значения);

б) максимально повысить инвестиционную привлекательность производственного сегмента предприятия к концу планового периода T в условиях прогнозируемых интервалов изменения рыночного спроса и цен на продукцию путем увеличения дивидендных выплат с учетом пороговых значений рентабельности активов рабочего капитала и риска его структуры;

Экзогенные и эндогенные параметры динамической модели производственной сферы предприятия

Обозначение параметра	Описание параметра	Обозначение параметра	Описание параметра
σ ($\sigma > 0$)	Коэффициент амортизации активов рабочего капитала предприятия для временного интервала t (неуправляемый параметр)	$k_t, k_t \in (0; 1]$	Коэффициент автономии структуры пассивов рабочего капитала, устанавливаемый для временного интервала t (управляемый параметр)
$\gamma_t, \gamma_t \in (0; \alpha)$	Доля отчислений из валовой прибыли, полученной в производственной сфере предприятия в временном интервале t , направляемая в инвестиции в активы рабочего капитала (управляемый параметр).	α ($\alpha > 0$)	Степень однородности производственной функции предприятия (неуправляемый параметр)
τ ($\tau > 0$)	Ставка налога на прибыль (неуправляемый параметр)	$c_t(1)$	Удельные затраты активов рабочего капитала в расчете на единицу продукции производственной сферы для временного интервала t (неуправляемый параметр)
p_t ($p_t > 0$)	Цена на производимую предприятием продукцию для временного интервала t (неуправляемый параметр)	SP_t	Величина рыночного спроса на продукцию предприятия для временного интервала t (неуправляемый параметр)
$\rho_t, \rho_t \in (0; \alpha)$	Цена краткосрочного кредита для временного интервала t (неуправляемый параметр)	PK_t	Величина активов рабочего капитала производственной сферы предприятия на начало первого временного интервала (неуправляемый параметр)

в) максимально повысить рентабельность рабочего капитала производственной сферы предприятия к концу планового периода T в условиях прогнозируемых интервалов изменения рыночных спроса и цен на продукцию с учетом пороговых значений риска структуры рабочего капитала и доли отчислений из прибыли на непроизводственное потребление.

Перечисленные постановки задач, конечно же, не исчерпывают поле решаемых проблем управления материальными и денежными потоками производственной сферы хозяйствующего в рыночной экономике предприятия. Однако по содержанию и элементному наполнению перечисленные задачи весьма актуальны с практической точки зрения, и возможности эмпирических исследований на основе построенных формализованных моделей.

Рассмотрим эти модели.

• Модель задачи п. а), кроме соотношений (1)–(8), включает ограничения:

- на прогнозируемые интервалы изменения рыночных спроса и цен реализации продукции предприятия:

$$SP_t \in [S_p; \bar{S}_p], \quad p_t \in [p; \bar{p}], \quad (9)$$

где в ограничениях указаны соответственно нижние и верхние границы прогнозируемых интервалов изменения спроса и цен;

- на максимальный риск структуры пассивов рабочего капитала:

$$k_t \leq k, \quad t = \overline{1, T} \quad (10)$$

Критерий задачи п а):

$$\max \bar{y}_t, \quad (11)$$

Таким образом, задачи п. а) корректно описывается системой выражений (1)–(11).

• Модель задачи в), кроме соотношений (1)–(8), включает ограничения (9), (10) и ограничение на минимальный уровень рентабельности активов рабочего капитала на всем плановом горизонте $t = [1; T]$:

$$\frac{2\bar{y}_t}{PK_t + PK_t} \geq ren, \quad (12)$$

где ren – порог рентабельности средней за временной интервал t величины активов рабочего капитала производственной сферы предприятия.

Критерий задачи – максимум отчислений на непроизводственное потребление к концу периода планового периода T :

$$D_t \rightarrow \max, \quad (13)$$

Таким образом, модель задачи в) описывается системой выражений (1)–(10), (12), (13).

• Модель задачи с), кроме соотношений (1)–(8), также включает ограничения (9), (10) и ограничение на нижний порог доли отчислений на непроизводственное потребление:

$$1 - \gamma_t \geq Liv, \quad (14)$$

где Liv – нижний порог доли дивидендных выплат из прибыли производственной сферы предприятия.

Критерий этой задачи – максимум рентабельности активов рабочего капитала производственного сегмента предприятия к концу планового периода T :

$$\frac{2y_T}{PK_T + PK_T} \rightarrow \max, \quad (15)$$

2. Эмпирические расчеты динамики производственной сферы предприятия с критерием (11).

Исследования экономической динамики производственной сферы предприятия, функционирующего на конкурентных товарных, ресурсных и финансовых рынков и для частного случая линейной зависимости в паре «затраты-выпуск» (степень однородности производственной функции $\alpha = 1$), проводились М.А. Халиковым и его учениками: А.М. Антиколь, Э.А. Бабаян, Р.М. Рагуловым и Д.А. Безуховым [1,3-5].

Авторами показано, что в этом случае экономическая динамика предприятия корректно описывается однородными разностными уравнениями второго порядка. Если соответствующее характеристическое уравнение разрешимо в действительных числах, то динамика выпуска описывается возрастающей или убывающей экспоненциальной функцией, если в комплексных, то – периодической волнообразной функцией (растущей или затухающей).

Для исследования экономической динамики предприятия с нелинейной неоклассической производственной функцией, задаваемой уравнениями (1)–(11), предлагается рассмотреть случаи растущей ($\alpha > 1$) и падающей ($\alpha < 1$) отдачи от масштаба производства.

Не ограничивая общности рассуждений, будем считать фиксированными: ставку τ налогообложения прибыли, цены p – товарного и ρ – финансового рынков, а также технологические константы: $c(1)$ (удельные затраты) и PK_1 (рабочий капитал предприятия в начале первого временного интервала – в натуральных единицах).

Практические расчеты экономической динамики производственной сферы предприятия с неоклассической производственной функцией проведем для случаев $\alpha < 1$, $\alpha > 1$ и различных комбинаций управляемых параметров γ_t и β_t и для следующих рыночных и технологических констант:

$$\tau = 0,20; p = 2; c(1) = 1,2;$$

$$\rho = 0,15; v_1 = 16; CPK_1 = 0.$$

Характер динамики конечного продукта (нераспределенной прибыли) для различных комбинаций экзогенных и эндогенных параметров отражен в таблице 2.

Расчеты экономической динамики производственной сферы предприятия с неоклассической производственной функцией, основанные на соотношениях (1)–(12), позволили сделать следующие выводы, часть из которых согласуются с выводами работ [1,3,5], полученными для частного случая линейной производственной функции:

1. Масштаб производства (степень однородности производственной функции), являясь фактором модели «выпуск-затраты», существенно влияет на экономическую динамику предприятия, что прямо следует из результатов, приведенных в таблице 2 для случаев растущей и снижающейся отдачи от масштаба производства.

2. Выбор управляемых параметров модели «выпуск-затраты» (γ_t – доля инвестиций из собственных средств в активы рабочего капитала, k_t – доля собственных средств в пассивах рабочего капитала) является корректным.

3. Пороговым значением показателя γ_t является 0,4, что подтверждается сравнительным анализом динамики выпуска для значений показателя соответственно меньших и больших приведенного значения.

Варианты расчетов экономической динамики производственной сферы предприятия с неоклассической производственной функцией с критерием (11)

α	γ_t	k_t	Динамика «выпуск-затраты»
0,8	0,1	0,9	Экспоненциальное падение
0,8	0,1	0,5	Экспоненциальное падение
0,8	0,1	0,1	Умеренное экспоненциальное падение
0,8	0,4	0,9	Экспоненциальное падение
0,8	0,4	0,5	Умеренное экспоненциальное падение
0,8	0,4	0,1	Квазилинейный рост
0,8	0,6	0,9	Умеренное экспоненциальное падение
0,8	0,6	0,5	Квазипостоянный выпуск
0,8	0,6	0,1	Заметный экспоненциальный рост
0,8	0,9	0,9	Квазилинейное падение
0,8	0,9	0,5	Линейный рост
0,8	0,9	0,1	Экспоненциальный рост
1,2	0,1	0,9	Умеренное экспоненциальное падение
1,2	0,1	0,5	Умеренное экспоненциальное падение
1,2	0,1	0,1	Заметный экспоненциальный рост
1,2	0,4	0,9	Квазилинейный рост
1,2	0,4	0,5	Экспоненциальный рост
1,2	0,4	0,1	Заметный экспоненциальный рост
1,2	0,6	0,9	Экспоненциальный рост
1,2	0,6	0,5	Заметный экспоненциальный рост
1,2	0,6	0,1	Сверхсильный экспоненциальный рост
1,2	0,9	0,9	Заметный экспоненциальный рост
1,2	0,9	0,5	Заметный экспоненциальный рост
1,2	0,9	0,1	Сверхсильный экспоненциальный рост

4. Аналогично случаю линейной производственной функции важную роль для улучшения динамики выпуска играет фактор налогового щита: с ростом финансового рычага (доли заемных средств в производственном капитале) выпуск и рентабельность затрат растут.

В целом, приведенные теоретические обоснования модели динамики «выпуск-за-

траты» и практические расчеты по модели с критерием на максимум выпуска в конце планового периода убедительно демонстрируют актуальность постановки задачи оптимизации экономической динамики производственного сегмента предприятия в условиях выделения в его структуре центров прибыли и инвестиций.

Библиографический список

1. Антиколь А.М., Халиков М.А. Нелинейные модели микроэкономики: учеб. пособие. М.: ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова», 2011. 156 с.
2. Аоки М. Введение в методы оптимизации. Основы и приложения нелинейного программирования. М.: Наука, 1977. 343 с.

3. Бабаян Э.А., Расулов Р.М., Халиков М.А. Динамические модели «затраты-выпуск» // Экономика природопользования. 2013. № 2. С. 3-16.
4. Безухов Д.А., Халиков М.А. Выбор оптимального варианта обновления основного капитала предприятия с учетом рисков производственной сферы // Фундаментальные исследования. 2015. № 4. С. 191-198.
5. Безухов Д.А., Халиков М.А. Математические модели и практические расчеты оптимальной структуры производственного капитала предприятия с неоклассической производственной функцией // Фундаментальные исследования. 2014. № 11-1. С. 114-123.
6. Бельченко С.В., Халиков М.А., Щепилов М.В. Управление транзакционными издержками интегрированной группы предприятий: Модели и методы. М.: ЗАО «Гриф и К», 2011. 172 с.
7. Горский М.А. Теоретический подход и численный метод поиска квазиоптимального решения нелинейной дискретной задачи большой размерности // Экономический журнал Высшей школы экономики. 2019. Т. 23. № 3. С.465-482.
8. Грибов А.Ф. Нелинейная модель оптимизации операционной деятельности предприятия // Фундаментальные исследования. 2016. № 2-1. С. 140-144.
9. Клейнер Г.Б. Производственные функции: теория, методы, применение. М.: Финансы и статистика, 1986. 239 с.
10. Колемаев В.А. Математические методы и модели исследования операций. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. 592 с.
11. Maximov D.A., Khalikov M.A. Prospects of institutional approach to production corporation assets assessment // Actual Problems of Economics. 2016. Vol. 183. № 9. P. 16-25.
12. Minniti A., Turino F. Multi-product firms and business cycle dynamics // European Economic Review. 2013. Vol. 57. P. 75-97.
13. Максимов Д.А., Халиков М.А. Методы оценки и стратегии обеспечения экономической безопасности предприятия. М.: ЗАО «Грифи К», 2012. 220 с.
14. Максимов Д.А., Халиков М.А. Моделирование инвестиционной деятельности предприятия, ориентированной на рост производства и снижение производственного риска // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. 2008. № 16. С. 70-80.
15. Khalikov M.A., Maximov D.A., Shabalina U.M. Risk Indicators Fnd Risk Management Models for an Integrated Group of Enterprises // Journal of Applied Economic Sciences. 2018. Vol. 13. № 1 (55). P. 52-64.
16. Халиков М.А. Дискретная оптимизация планов повышения надежности функционирования экономических систем // Финансовая математика: сб. ст. М.: МГУ, 2001. С. 281-295.
17. Халиков М.А., Максимов Д.А. Об одном подходе к анализу и оценке ресурсного потенциала предприятия // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2015. № 11-2. С. 296-300.

УДК 658.8:339.13

С. А. Тиньков

ФГБОУ ВО «Московский авиационный институт
(национальный исследовательский университет)»,
Москва, e-mail: ser-tinkov@yandex.ru

АЛГОРИТМ КОЛИЧЕСТВЕННОЙ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА МАРКЕТИНГОВЫХ УСЛУГ В РЕАЛЬНОМ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОМ СЕКТОРЕ

Ключевые слова: маркетинг, маркетинговые услуги, качество услуг, потребительский сектор, розничная торговля, опрос потребителей, экспертные оценки.

Данная статья посвящена рассмотрению вопросов оценки качества маркетинговых услуг в реальном потребительском секторе, а именно в розничной торговле для сегмента малого бизнеса. Проблема заключается в существующей широте подходов к такой оценке, которая может носить как качественный, так и количественный характер. Для разработки реальных предложений по повышению качества услуг необходимо иметь количественную оценку. Для ее получения сегодня существует большое разнообразие подходов и методик. При этом отметим, что часть авторов не видят возможности и необходимости оценивать качество маркетинговых услуг количественно, другие же наоборот отмечают важность именно количественной оценки. В статье предложен последовательный алгоритм получения количественной оценки качества маркетинговых услуг организаций розничной торговли на основе четко сформированных критериев такой оценки и получения данных на основе проведения опроса потребителей. Также оценка дополняется определением интегральных показателей качества маркетинговых услуг на основе простых оценок первичных показателей, используемых для анализа. Этот алгоритм может быть использован организациями для получения результатов и разработки предложений для индикативного повышения качества маркетинговых услуг на основе целевых показателей.

S. A. Tinkov

Moscow Aviation Institute (National Research University),
Moscow, e-mail: ser-tinkov@yandex.ru

ALGORITHM FOR QUANTITATIVE ASSESSMENT OF THE QUALITY OF MARKETING SERVICES IN THE REAL CONSUMER SECTOR

Keywords: marketing, marketing services, quality of services, consumer sector, retail trade, consumer survey, expert assessments.

This article is devoted to the consideration of the issues of assessing the quality of marketing services in the real consumer sector, namely in retail for the small business segment. The problem lies in the existing breadth of approaches to such an assessment, which can be both qualitative and quantitative. In order to develop realistic proposals for improving the quality of services, it is necessary to have a quantitative assessment. To obtain it today, there is a wide variety of approaches and techniques. At the same time, we note that some of the authors do not see the possibility and need to assess the quality of marketing services quantitatively, while others, on the contrary, note the importance of quantitative assessment. The article proposes a sequential algorithm for obtaining a quantitative assessment of the quality of marketing services of retail organizations based on clearly defined criteria for such an assessment and obtaining data based on a consumer survey. Also, the assessment is supplemented by the definition of integral indicators of the quality of marketing services based on simple estimates of the primary indicators used for analysis. This algorithm can be used by organizations to obtain results and develop proposals for an indicative improvement in the quality of marketing services based on targets.

Введение

Одним из важнейших факторов успешной работы организаций, работающих в потребительском секторе, является качество предоставляемых ими услуг. В данном случае не стоит путать это с качеством самого

продукта (товара), который реализует организация (который сам из себя может представлять услугу). Здесь важна оценка как раз самого процесса и процедуры передачи продукта (товара) покупателю. Маркетинговое исследование, которое представляет

собой «систематическое и объективное выявление, обработку, анализ, сбор и интерпретацию данных с целью уменьшения неопределённости, сопутствующей принятию маркетинговых решений» [4], может стать решением проблемы оценки данного процесса. В работе предлагается простой и эффективный алгоритм, который позволит получить количественную оценку качества маркетинговых услуг и поможет оценить их достаточность и принять решения для повышения качества услуг.

Цель исследования состоит в поиске и апробации алгоритма количественной оценки качества предоставляемых маркетинговых услуг в секторе розничной торговли организаций малого бизнеса.

Материалы и методы исследования

Прежде, чем проводить количественную оценку качества предоставляемых маркетинговых услуг, необходимо чётко понимать, какие критерии берутся за основу будущего анализа и какие подходы существуют сегодня. Среди отечественных ученых необходимо отметить работу Ерохиной Л.И. и Скорниченко Н.Н. [2], которые достаточно подробно представили сравнительный анализ методик оценки процесса обслуживания потребителей, в том числе и количественные способы оценки. Некоторые авторы, например Целикова Л.В. [6], отмечают, что качество оказываемых потребителю услуг тяжело оценить количественно. Красова Е.М. [3] отмечает, что оценка качества услуг должна базироваться на критериях, используемых потребителями для этих целей. Поэтому важно выявить эти критерии, в том числе с помощью экспертов или самих потребителей. При этом факторы и критерии могут быть разными в зависимости от специфики рассматриваемой организации, сектора экономики, сегмента рынка. Например, Донскова Л.И. и соавторы [1] проводя исследование, выделяют четыре группы факторов, которые учитывают специфику организации (санаторно-курортные услуги). Интересны также в этом плане зарубежные исследования, например, Lehtinen, U. и Lehtinen, J. [9] при изучении вопроса качества услуг рассматривали процесс обслуживания в трех аспектах: материальном (все реальные характеристики сервиса, например, используемое здание или оборудование), корпоративном (имидж или репутация фирмы) и интерактивном (взаим-

действие персонала фирмы с клиентами или потребителей между собой). Sasser W. Earl, Olsen R. Paul, & Wyckoff D. Daryl [11] рассматривали три аспекта процесса обслуживания – оборудование, применяемые материалы и действия персонала. Иначе говоря, качество услуги в отличие от физического продукта определяется не только ее результатом, но и способом предоставления.

В отличие от вышеперечисленных практиков, которые оценивали исключительно предприятия, предоставляющие услуги, в данной работе будет проанализировано влияние самого процесса покупки на отношение клиентов к организации. В этом направлении наиболее интересной является работа Parasuraman A., Zeithaml V.A., & Berry L.L. [10]. Они рассмотрели следующие критерии для оценки качества услуг: реактивность (оперативность), компетентность, доступность (два критерия – цена и простота совершения покупки), обходительность, доверие, ассортимент, сервисное обслуживание. Эти критерии могут иметь количественную оценку, как и показано в исследовании, которую можно получить, проводя опрос потребителей. Именно опрос является наиболее адекватным способом получения данных от потребителей, поскольку речь идет о самом процессе покупки и последовательности его этапов. Сегодня такие подходы находят широкое применение в теории и практике оценки услуг, предоставляемых потребителям. Например, Тарасова Е.Е. и Тимошенко Ю.Б. [5] в качестве базы для оценки маркетинговых услуг использовали центральный элемент GAP-модели – «потребительское расхождение» и выделили несколько групп показателей для оценки качества услуг. При этом был использован опрос как способ сбора данных.

После того, как критерии были определены, необходимо найти способы их оценки. Оценка качества услуг является одним из наиболее сложных видов анализа ввиду субъективности многих факторов. Анализ финансовых показателей компании (прибыли, выручки на одного работника и т. п.) зачастую не могут в полном объеме показать качество услуг торгового предприятия. Поэтому одним из наиболее эффективных методов данного исследования будет являться опрос (который можно подкрепить глубинным интервью и наблюдением), под которым будем понимать «метод сбора первичных данных,

полученных с помощью письменных или устных вопросов» [4].

Разработанная для исследования анкета состоит из 22 вопросов. В опросе обязательным условием является выделение двух частей вопросов: информация о респондентах (или «паспортчика») и содержательная часть. Первый раздел разработан для более чёткого понимания и определении выборки и включает в себя 4 вопроса: 2 для сбора общих демографических данных (пол и возраст) и 2 для понимания следующих качественных составляющих выборки. При участии экспертов можно для более точного проведения анализа ввести весовые категории для каждого критерия. При этом веса можно определить экспертам организации, но более рациональным способом будет определение важности факторов (критериев) самим покупателям по цифровой шкале (обычно 5, 10-балльные шкалы). Поэтому, после каждого вопроса об оценке критерия были также введены вопросы с целью определения их важности для респондентов, например, «Насколько Вам важно доверие торговой точке при совершении покупки?». Ответы на них представлены той же 5-балльной шкалой, их анализ был проведён аналогичным оценкам критериев способом.

Также в анкету был включён ещё один вопрос с множественным выбором, направленный на определение наиболее важных факторов для покупателей. Респондентов просят выбрать не более 5 позиций для более чёткого ранжирования. Этот вопрос, в отличие от предыдущих, где покупатели оценивали важность критериев, имеет вид «сравнение» – по нему можно ранжировать факторы по важности для аудитории. Это даст возможность сделать более рациональное решение, когда дело дойдёт до выбора распределения бюджета на оптимизацию того или иного фактора.

После определения качества критериев и их важности необходимо сравнить их в совокупности. В исследовании это предложено сделать следующим образом:

1. Введены плановые показатели качества для всех оцениваемых критериев;
2. Фактические и плановые показатели сравниваются с учётом веса критериев;
3. Оцениваются фактический и плановый интегральные показатели по формуле (1) вычисления площади области данных в многоугольнике:

$$0,5 \times (\sin(3,1418/8)) \times (K_1 \times K_2 + K_2 \times K_3 + K_3 \times K_4 + K_4 \times K_5 + K_5 \times K_6 + K_6 \times K_7 + K_7 \times K_8 + K_8 \times K_1), \quad (1)$$

где $K_1 \dots K_8$ – безразмерные значения критериев.

Этот метод даёт чёткое понимание разницы реальной ситуации и ожидаемой, а также показывает, какие конкретно факторы являются преимуществом, а какие требуют доработки.

Результаты исследования и их обсуждения

Итак, покажем последовательность этапов предлагаемого алгоритма оценки качества маркетинговых услуг. На первом этапе важно определить некоторые демографические показатели. Поскольку мы показываем алгоритм, цифровой материал не является главным и может отличаться при проведении исследования в других секторах экономики. Так в нашем случае почти 85% покупателей – мужчины (рис. 1), что является вполне объяснимым, учитывая специфику исследуемого сегмента потребительского рынка.

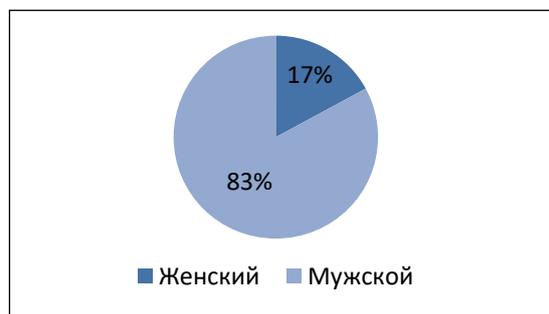


Рис.1. Соотношение респондентов по полу
Источник: построено автором по данным опроса

Большую часть выборки составили мужчины от 26 до 35 лет, однако стоит отметить, что остальные доли распределились относительно ровно, что говорит о широком спектре возрастных категорий среди потребителей (рис. 2).

На этом же этапе можно проводить сегментирование покупателей и осуществлять опрос по разным наиболее важным сегментам покупателей, в том числе и корректируя опросник. В нашем случае опрос был проведен в целом по покупателям и по сегменту «профессионалы», к которому были отнесены покупатели, профессионально

использующие товары торговой точки для целей оказания услуг конечным потребителям. Важность такого деления обусловлена разными акцентами маркетинговых услуг в деятельности торговой точки.

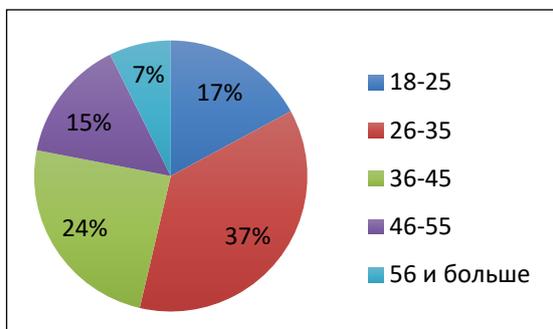


Рис.2. Соотношение респондентов по возрасту
Источник: построено автором по данным опроса

Следующим этапом является выделение наиболее важных для потребителей факторов при совершении покупки (рис. 3).

По итогам вопроса о выделении наиболее значимых факторов для покупателя, можно составить их рейтинг (для показа алгоритма выделим первые четыре по значимости фактора): доверие к торговой точке (80,5%), цена (78%), ассортимент (65,9%) и сервисное обслуживание (63,4%). При этом набор факторов определяют эксперты и значимость факторов в рейтинге может меняться в зависимости от ситуации. Далее определяются веса факторов и дается интегральная оценка в виде лепестковой диаграммы. При этом по каждому фактору приводится фактическое значение и ставится ему в соответствие плановое значение, также с учетом веса фактора и определяются значения интегрального показателя (табл. 1).



Рис.3. Распределение наиболее важных факторов
Источник: построено автором по данным опроса

Таблица 1

Сравнение факторов по всей выборке с учётом веса

Факторы	Факт (с учётом веса)	План (с учётом веса)	Вес
Ассортимент	0,71	0,68	0,85
Доверие	0,73	0,72	0,9
Компетентность сотрудников	0,63	0,66	0,83
Обходительность сотрудников	0,39	0,43	0,54
Скорость обратной связи	0,55	0,6	0,76
Простота совершения покупки	0,5	0,57	0,71
Цена	0,61	0,62	0,78
Сервисное обслуживание	0,3	0,62	0,78
Интегральный показатель	0,46	0,58	

Источник: построено автором

Расчет интегрального показателя является заключительным этапом количественной оценки качества маркетинговых услуг. При этом мы рассчитываем интегральный показатель по фактическим данным (опроса) и плановые значения интегрального показателя. Это позволяет увидеть «разрыв» фактического состояния качества маркетинговых услуг от желаемого состояния. При этом удобно визуализировать такое отклонение (на основе таблицы можно построить лепестковую диаграмму, см. рис. 4).

При оценке плановых показателей есть два варианта. Первый заключается в фиксации одного и того же значения для всех плановых показателей по одинаковой по масштабу безразмерной шкале. Второй (который использовался в исследовании) связан с определением значения планового показателя с учетом веса таким образом, что значение по каждому фактору (показателю) получается разным, но по одной и той же безразмерной шкале.

На заключительном этапе делаются выводы по результатам опроса и расчетов. Так на основе лепестковой диаграммы (рис. 4) можно сделать вывод о том, что на данный момент торговая точка показывает хорошую работу в плане удовлетворения качеством ус-

луг – почти все фактические показатели либо точно соответствуют плану, либо приближены к нему. Однако стоит отметить фактор с наиболее выделяющимся разрывом фактического от планового значения – критерий «сервисное обслуживание». Таким образом, задаются направления для корректировки факторов и принимаются решения в области воздействия на данный факторы или факторы.

Второй блок для проведения исследования – это покупатели из сегмента «профессионалов», описание состава которых было выше. Значение факторов по сегменту «профессионалы» представлено в таблице 2.

На основе таблицы можно также как представлено выше, можно построить лепестковую диаграмму для визуализации.

В данном случае наблюдается аналогичная ситуация, но разрыв в критерии «Сервисное обслуживание» намного больше. Это может крайне негативно повлиять на отношение и доверие к торговой точке, учитывая, что данный критерий стоит на 4-м месте по значимости, по мнению респондентов. Кроме того, по некоторым данным, 70% клиентов утверждают, что взаимодействие сотрудников сервисного обслуживания с отделом продаж очень важно для поддержания бизнеса [7].

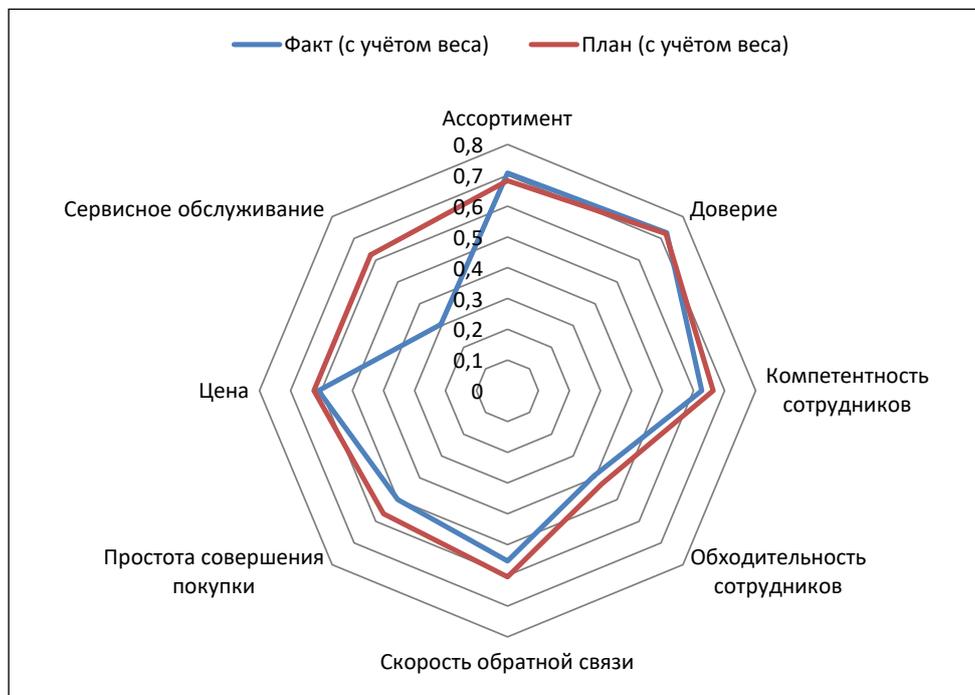


Рис. 4. Соотношение фактических и плановых показателей факторов удовлетворённости всех респондентов

Источник: построено автором

Таблица 2

Сравнение показателей по сегменту «профессионалы» с учётом веса

	Факт (с учётом веса)	План (с учётом веса)	Вес
Ассортимент	0,77	0,7	0,88
Доверие	0,66	0,73	0,92
Компетентность сотрудников	0,71	0,67	0,84
Обходительность сотрудников	0,4	0,45	0,56
Скорость обратной связи	0,55	0,61	0,76
Простота совершения покупки	0,55	0,621	0,76
Цена	0,6	0,6	0,8
Сервисное обслуживание	0,33	0,74	0,92
Интегральный показатель	0,5	0,64	

Источник: построено автором

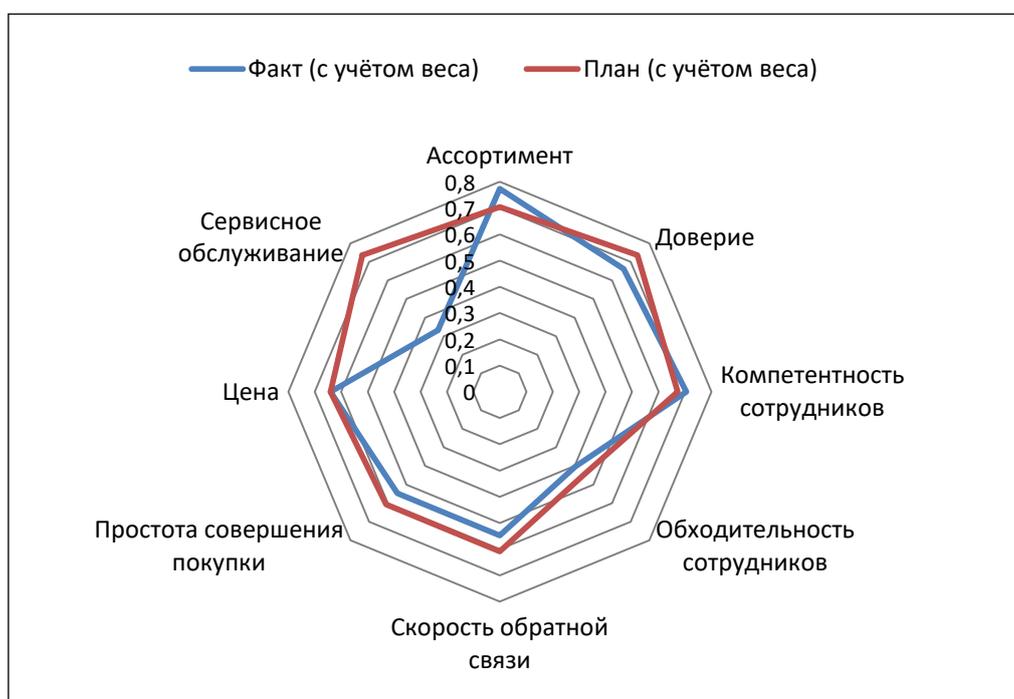


Рис. 5. Соотношение фактических и плановых показателей факторов удовлетворённости сегмента «профессионалы»

Источник: построено автором

Выводы

Выводы мы построим по двум направлениям. Первое связано с тем, что центральным элементом и целью исследования было формирование алгоритма количественной оценки качества маркетинговых услуг. Представленный алгоритм является относительно простым, не многоступенчатым, однако требует определенных затрат времени и средств. Это связано с подготовкой, проведением опроса и обработкой данных опроса.

Кроме того, требуется практически на каждом шаге работа экспертов в области потребительского рынка и продаж. Эта работа достаточно трудоемка и в ряде случаев требует привлечения опытных высокооплачиваемых специалистов. Тем не менее, результаты исследования по такому алгоритму позволят сделать полезные и эффективные выводы, которые не могут быть получены другим путем и являются отражением качественной обратной связи от потребительского рынка.

Второе направление связано с выводами по материалам торговых точек, обследованных в исследовании, как пример кейса. Игак, наладить работу сервисного обслуживания с нуля для профессиональной техники будет труднее ввиду сложности поиска подходящих специалистов и высоких затрат. Поэтому на начальном этапе рекомендуется как минимум оптимизировать процессы по обслуживанию с производителями, а также обратиться в специальные организации, представляющие услуги подобного сервиса. По мере роста компании в долгосрочной перспективе следует наладить собственную систему обслуживания. Для поддержания иных факторов, разработаны следующие рекомендации:

1. Разработать систему лояльности для постоянных клиентов. Это понизит шанс ухода покупателей к конкурентам, а также позволит собирать информацию о них для разработки будущих рекламных кампаний;

2. Разработать элементарную инструкцию по общению с клиентами для сотрудников, так как 70% клиентского опыта основано на том, как к ним относятся;

3. Использовать широту ассортимента (как преимущество перед конкурентами) в разработке будущих стратегий коммуникации с аудиторией;

4. Оптимизировать обратную связь с клиентом посредством реорганизации внутренних рабочих процессов или привлечения нового персонала. Как показывают исследования, только 17% клиентов будут рекомендовать компанию, которая предлагает медленное, но эффективное решение проблемы [8];

5. Прописать политику конфиденциальности компании, поскольку 90% людей склонны доверять компаниям, у которых прописана политика конфиденциальности;

6. Продолжать расширять через рекламные кампании сегмент «профессионалы» ввиду его прибыльности.

Таким образом, представлены и проанализированы результаты анкетирования респондентов с целью оценки качества услуг торговой компании, а также даны рекомендации по оптимизации работы как с целевым сегментом, так и в общем по каждому исследуемому фактору.

Библиографический список

1. Донскова Л.И., Зорина Л.Г., Чубарова О.И., Войтенко М.В. Подход к исследованию удовлетворённости и лояльности потребителей услуг (на примере санаторно-оздоровительной организации) // Учёные записки (АГАКИ). 2018. № 3 (17). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/podhod-k-issledovaniyu-udovletvoryonnosti-i-loyalnosti-potrebiteley-uslug-na-primere-sanatorno-ozdorovitelnoy-organizatsii>.
2. Ерохина Л.И., Скорниченко Н.Н. Маркетинговый подход к исследованию существующих методик оценки качества обслуживания потребителей сервисными услугами // Школа университетской науки: парадигма развития. 2010. Т. 1. № 1 (1). С. 121-126.
3. Красова Е.М. Критерии оценки качества услуг // Молодой ученый. 2009. № 11 (11). С. 128-130. URL: <https://moluch.ru/archive/11/767/>.
4. Маркетинг: создание и донесение потребительской ценности: учебник / под общ. ред. И.И. Скоробогатых, Р.Р. Сидорчука, С.Н. Андреева. М.: ИНФРА-М, 2020. 589 с.
5. Тарасова Е.Е., Тимошенко Ю.Б. Оценка качества услуг предприятий общественного питания на основе маркетинговых исследований // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2011. № 1 (37). С. 13-19.
6. Целикова Л.В. Качество услуг: маркетинговые подходы измерения и оценки, связь с конкурентоспособностью товара // Потребительская кооперация. 2010. № 3 (30). С. 39-44.
7. Beaujean M., Davidson J. & Madge S. The «moment of truth» in customer service. McKinsey Quarterly. 2006. URL: <https://www.mckinsey.com/business-functions/people-and-organizational-performance/our-insights/the-moment-of-truth-in-customer-service>.
8. Benmark G., & Singer D. Turn Customer Care into «Social Care» to Break Away from the Competition. Harvard Business Review. 2012. URL: <https://hbr.org/2012/12/turn-customer-care-into-social>.
9. Lehtinen U., & Lehtinen J. Service quality: A study of quality dimensions, unpublished working paper. Helsinki: Service Management Institute, Finland, 1982.
10. Parasuraman A., Zeithaml V.A., & Berry L.L. A Conceptual Model of Service Quality and Its Implications for Future Research // Journal of Marketing. 1985. № 49 (4). P. 41–50. URL: <https://doi.org/10.2307/1251430>.
11. Sasser W.E., Olsen R.P. & Wyckoff D.D. Management of service operations: text, cases, and readings. Boston (Mass): Allyn and Bacon, 1978. URL: <https://lib.ugent.be/catalog/rug01:000014760>.

УДК 338.1

М. Г. Трейман

ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный университет промышленных технологий и дизайна», Высшая школа технологии и энергетики, Санкт-Петербург, e-mail: britva-69@yandex.ru

УПРАВЛЕНИЕ ОБРАБОТКОЙ ОБРАЩЕНИЙ ОТ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ПРЕДПРИЯТИЕМ РЕСУРСНАБЖАЮЩЕЙ ОТРАСЛИ

Ключевые слова: обращения от потребителей, управление системой обращений, электронный документооборот, систематизация информации, информационные порталы.

В исследовании проведен анализ особенностей организации работы с обращениями в Российской Федерации, а также рассмотрен обзорный опыт информатизации работы с обращениями на примере предприятия, относящегося к жилищно-коммунальной отрасли. Особое внимание уделено особенностям информационного функционирования и получением обращений, ответам на них и обратной связи с потребителями. Подробно схема управления обращениями рассмотрена на примере взаимодействия предприятия водопроводно-канализационного хозяйства и его работы с потребителями. Представлены особенности развития системы работы с обращениями предприятия ГУП «Водоканал Санкт-Петербурга» с 2000 года по сегодняшний день, то есть отражена система развития, в настоящее время работа с обращениями максимально автоматизирована – есть множество систем поступления обращений, в том числе и автоматизированных, позволяющих ускорить рассмотрение, передачу и разработку данных.

M. G. Treyman

Saint Petersburg State University of Industrial Technologies and Design, Higher School of Technology and Energy, Saint Petersburg, e-mail: britva-69@yandex.ru

MANAGING THE PROCESSING OF REQUESTS FROM CONSUMERS BY THE ENTERPRISE OF THE RESOURCE-SUPPLYING INDUSTRY

Keywords: appeals from consumers, management of the system of appeals, electronic document management, systematization of information, information portals.

The study analyzes the features of the organization of work with appeals in the Russian Federation, and also reviews the experience of informatization of work with appeals on the example of an enterprise related to the housing and communal services industry. Special attention is paid to the peculiarities of information functioning and receiving appeals, responses to them and feedback from consumers. In detail, the scheme of managing appeals is considered on the example of the interaction of the water supply and sewerage enterprise and its work with consumers. The features of the development of the system of work with appeals of the enterprise SUE “Vodokanal of St. Petersburg” from 2000 to the present day are presented, that is, the development system is reflected, currently work with appeals is maximally automated – there are many systems for receiving appeals, including automated ones, allowing to speed up the consideration, transmission and development of data.

Введение

В настоящее время работа в части получения, обработки информации в сфере жилищно-коммунального хозяйства организована не достаточно эффективно. Работа с потребителями требует постоянной коммуникации и обуславливает необходимость получения информации различных типов, поэтому работа с обращениями – ключевой элемент системы управления информацией в различных аспектах деятельности современных ресурснабжающих организаций. Обращения потребителей должны обрабатываться в полном

объеме и качественно, поэтому для многих предприятий организация этой деятельности важная и приоритетная задача для развития деятельности.

Цель исследования: раскрыть особенности обработки, анализа, систематизации обращений от потребителей услуг предприятия, относящегося к сфере жилищно-коммунального хозяйства.

Порядок обращения граждан в Российской Федерации регламентируется федеральным законом № 59 от 02.05.2006 года «О порядке рассмотрения обращения граждан Российской Федерации».

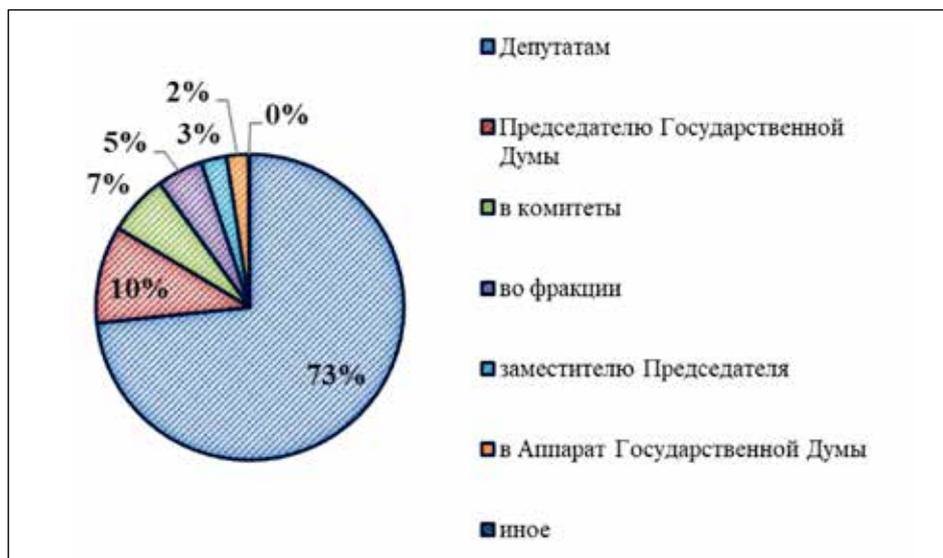


Рис. 1. Процентное соотношение обращений в Государственную Думу Российской Федерации [10]

Закон отражает основные права и обязанности гражданина, регламентирует сроки ответа на обращения и порядок рассмотрения обращения, а также дает гарантии по сохранению конфиденциальности и использования персональных данных граждан. На основании этого Федерального закона предприятия организуют свою работу с обращениями.

Работа с обращениями в различных масштабах актуальна и значима для Российской Федерации, особенно это касается органов государственной власти (рис. 1). Так, в 2020 году количество обращений, отправленных президенту Российской Федерации, превысило 1 млн. При этом это 80,3% обращений поступили в электронной форме.

Если анализировать запросы, поступающие от граждан в письменной форме в Государственную Думу, что наибольшее количество запросов поступает депутатам (73%) и Председателю Государственной Думы (10%), это связано со степенью информированности и возможности решить те или иные проблемы потребителей.

Если рассматривать работу ФГБУ «Росреестра» в 2020 году, в общем за этот период поступило 430 323 обращения, большая часть из которых связана с государственным кадастровым учетом – 214 960, а также много обращений было по разъяснению вопросов нормативно-правовой базы в кадастровом учете – 14 473 и вопросами оценки объектов недвижимости 11 424, обращения

через электронные услуги и сервисы Росреестра составили 39 814.

Материалы и методы исследования

Итак, управление информацией – это современное востребованное направление, которое включает в себя совокупность процессов, которые в полном объеме характеризуют внешнюю и внутреннюю деятельность организации [1; 5; 7].

В понятие «обращение» в данной статье можно рассматривать направления запроса от потребителя в письменной либо устной форме в адрес ресурсоснабжающего предприятия для получения адекватной информации об оказании услуг предприятия, процессах работы организации, ответов на жалобы потребителей.

Работа с обращениями позволяет организовать процесс взаимодействия, для потребителей – это быстрая обратная связь и возможность получить оперативно необходимую информацию и решить проблемы в сфере жилищно-коммунального хозяйства за установленный промежуток времени. Рассмотрим опыт работы с обращениями на примере предприятия ГУП «Водоканал Санкт-Петербурга» и определим перспективы его развития и возможные направления реструктуризации данной деятельности.

Обращения потребителей можно классифицировать как [2;6;9]:

1. Запросы информации о тарифах, услугах, сроках предоставления расчетных

документов, видах и суммах дебиторской задолженности качестве оказываемых услуг и составе услуг предприятия и пр.

2. Жалобы потребителей на аварийные ситуации, ненадлежащее качество услуг, отсутствие документов для оплаты счетов и дебиторской задолженности и др.

3. Информационные запросы по судебным делами практикам предприятия, особенностям и применяемым методам расчета и обоснование правомерности проводимых расчетов.

Работа с обращениями потребителей – важный организационный процесс, которым необходимо управлять в рамках деятельности предприятия как на внутреннем, так и на внешнем уровне. Для эффективной организации работы по процессу необходимо создать механизм оптимальной работы с обращениями потребителей, создать оптимальную систему обратной связи для них, а также отладить информационную коммуникацию.

Особенно актуальным стало направление информационного взаимодействия в связи с пандемией коронавируса, когда непосредственный контакт потребителей и предприятия существенно ограничился. Разработка эффективных информационных подходов к коммуникации в настоящее время приоритетное направление и залог успеха организации, так как все большее количество потребителей переходит на электронные виды взаимодействия [3;4;8].

Результаты исследования и их обсуждение

Опыт ГУП «Водоканал Санкт-Петербурга» в области работы с обращениями

Обращения на предприятие ГУП «Водоканал Санкт-Петербурга» можно подразделить на письменные и устные и информационные. Рассмотрим работу предприятия в разрезе типов обращений.

А) Обработка устных и информационных обращений организацией

Предприятие в 2000 году приняло решение систематизировать работу с обращениями потребителей и выделить это в отдельное направление деятельности – «Горячая линия», прием обращений осуществлялся по телефону, который был отражен на сайте, портале и других информационных источниках. Далее обращения фиксировались

в базе Access, далее осуществляется обработка обращений и перенаправление их в филиал, после чего проходило информирование заявителей о результатах выполнения заявки, анализ обращений не осуществлялся, только лишь собиралась статистика. В 2006 году процесс обработки обращений был модернизирован – регистрация обращений осуществлялась в специализированной информационной системе «Горячая линия», которая позволяет мгновенно передавать обращения в филиал посредством электронной карточки и перехода информации по ней, далее потребителей получает обратную связь в виде информирования по телефону о результатах выполнения заявки, при этом используется встроенная система отчетов. В 2021 году система работы с обращениями потребителей вновь претерпела изменения: теперь в процессе задействована обновленная информационная система «Ньюмен 20», которая позволяет отправлять потребителям СМС-оповещение о результатах выполнения заявки и также отправлять данную информацию на электронную почту потребителя, помимо этого данная система интегрирована с порталом «Наш Санкт-Петербург», с сайтом предприятия, с сервисом «Открытый люк? Сообщите», также данная система обладает блоком «умной» аналитики, настраиваемым чат-ботом и возможностью приема обращений с помощью мобильного приложения. Основные источники информации представлены на рисунке 2.

На рисунке 2 представлены основные источники поступления обращений на предприятие ГУП «Водоканал Санкт-Петербурга» многочисленны и их можно подразделить как на внешние, так и на внутренние, на схеме отражено множество вариантов обратной связи, то есть можно сделать выводы, что Правительство Санкт-Петербурга создало множество источников внешнего взаимодействия для граждан для налаживания коммуникации с потребителями жилищно-коммунальных услуг, но в настоящее время данные из разных источников не интегрированы и в полном объеме не отражают ситуацию по удовлетворению запросов потребителей.

Если рассматривать запросы по источникам обращения, можно проследить динамику с 2019-2021 год, представленную на рисунке 3.



Рис. 2. Источники поступления обращений в ГУП «Водоканал Санкт-Петербурга»

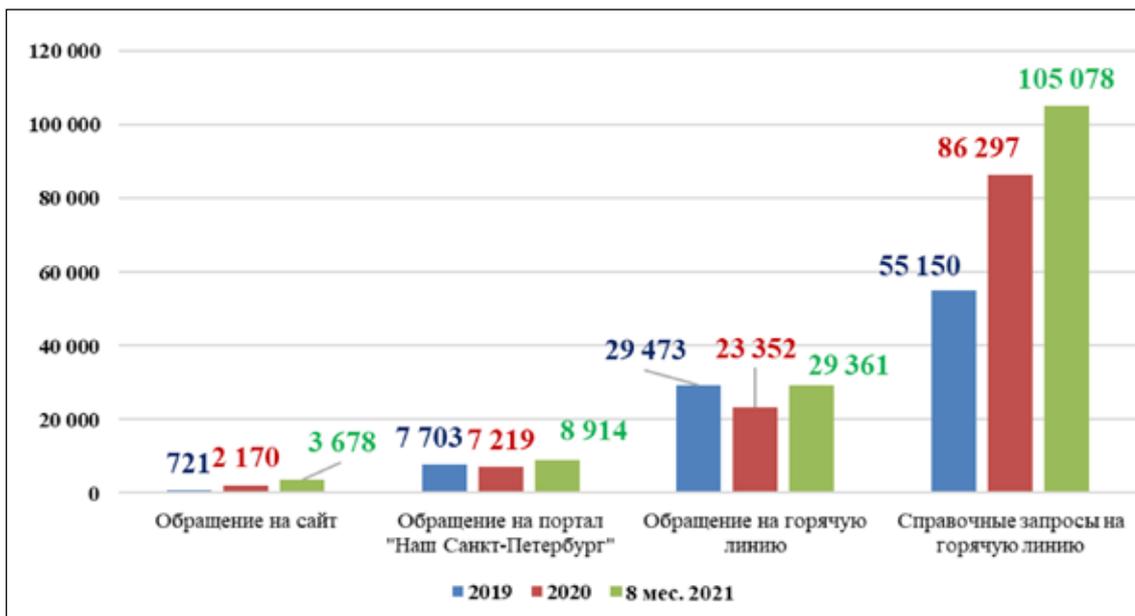


Рис. 3. Общее количество обращений и запросов, поступивших на «Горячую линию» предприятия ГУП «Водоканал Санкт-Петербурга» за 2019–2021 год

Согласно графику 3, множество справочных запросов осуществляется через горячую линию ГУП «Водоканал Санкт-Петербурга» и данный источник запросов устойчиво растет с 2019 по 2021 год и с 2019 года он вырос приблизительно в 2 раза. При этом если рассматривать количество обращений на горячую линию, оно в разы меньше, а обращения через сайт и портал «Наш Петербург» фиксируется в минимальном объеме.

Новой системой по обращениям можно считать информационную систему «Инцидент менеджмент». Данная система по публикациям и упоминаниям в социальных сетях фиксирует обращения потребителей. Данная система позволяет установить прямой диалог между органами исполнительной власти и населением. Результаты запросов по предприятию водопроводно-канализационного хозяйства представлены на рисунке 4.

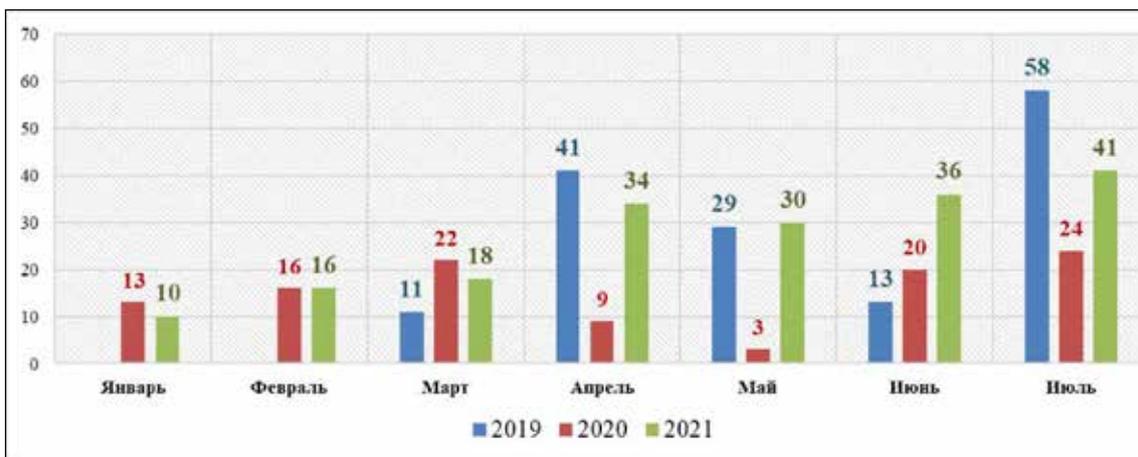


Рис. 4. Количество обращений, поступивших через систему «Инцидент менеджмент» за 7 месяцев 2019-2021 года



Рис. 5. Количество запросов, поступивших на «Горячую линию» ГУП «Водоканал Санкт-Петербурга» за 8 месяцев 2021 года

Согласно ежемесячному рассмотрению запросов и сравнению их в динамике с 2019 года можно отметить следующую тенденцию: снижение количества запросов по сравнению с 2019 годом, но в тоже время отмечается их несущественный рост по сравнению с 2020 годом, пик запросов приходится на летние периоды.

Распределение запросов, поступающих на «Горячую линию» ГУП «Водоканал Санкт-Петербурга» можно свести к следующим типам (рис. 5):

Наиболее востребованной является справочная общая информация, второй наиболее распространенным запросом являются вопросы, связанные с прямыми договорами с собственниками квартир и заключение договоров с прочими потребителями.

В 2021 году предприятие планирует вводить автоматизированную систему управления обращениями, которая будет направлена на формирование базы знаний о потребителе и применение дополнительных методов «умной» аналитики, обратная связь с потребителем будет максимально автоматизирована и упрощена, помимо этого будет установлен жесткий контроль сроков за обработкой обращений по всем каналам получения информации и планируется максимальное ускорение работы с обращениями, в том числе в части получения обратной связи потребителем. Дополнительно будет проведена интеграция с информационной системой МИС ЦРА и программой документооборота Docsvision.

Б) Обработка письменных обращений потребителей на ресурсоснабжающее предприятие

Ответ на письменный запрос потребителя предприятие должно предоставить не позднее, чем через 30 дней со дня регистрации запроса. Письменные запросы регистрируются в системе Docsvision и им присваивается входящий номер. После чего руководство непосредственно расписывает их на исполнителя запроса. Отметим, что запросы могут поступать как на бумажном носителе, так и электронно (через систему СБИС). Запросы подразделяются на:

1. Справочные запросы, направленные на разъяснения порядка предоставления услуг, срока подготовки и получения документов и т.д.
2. Обращения касаемые юридических разъяснений по порядку работы предприятия в части договорной деятельности, выставления счетов, судебной практики предприятия и пр.
3. Жалобы на несвоевременное предоставление документов / информации.

4. Запросы касаемые электронного взаимодействия (отлаживание электронного документооборота).

Письменные ответы подготавливаются в установленные сроки и максимально направлены на раскрытие необходимой информации и осуществление действий по удовлетворению потребностей абонентов организации и затем направляются в адрес потребителя с использованием ФГУП «Почта России» либо электронно через систему СБИС с соответствующими исходящими номерами.

Заключение

Таким образом, работа с обращениями – важное и динамично развивающееся направление на предприятии, которое все больше и больше в связи с пандемией коронавируса переходит в информационную среду. Развитие данной сферы даст возможность предприятиям и организациям более быстро коммуницировать с потребителям, развивать механизмы обратной связи, улучшать качество оказываемых услуг с учетом мнения потребителя.

Библиографический список

1. Апраксин Ю.К. Управление информационным взаимодействием в распределенных технических системах: конечно-автоматный подход: монография / Севастопольский государственный университет. М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2017. 182 с.
2. Рыгов М.Ю., Мегаев К.А., Еременко С.В. Теоретические основы управления обменом данными в среде корпоративного портала промышленного предприятия: монография. Брянск: Изд-во БГТУ, 2014. 195 с.
3. Бобров Л.К., Крылов А.С., Медянкина И.П. Управление бизнес-информацией: технологии обработки и анализа: учебное пособие обобщает опыт, полученный в рамках Европейского проекта по программе Tempus. Новосибирск: НИИХ, 2015. 283 с.
4. Стульнова Т.В. Организационно-правовая деятельность органов внутренних дел с обращениями граждан: монография / под науч. ред. Б.Ф. Кваши. СПб.: МИНПИ, 2011. 198 с.
5. Демьянов Е.А., Мотькин В.Н., Конова Д.В. и др. Эффективность работы государственных и муниципальных органов власти с обращениями граждан: аналитический доклад / отв. ред. В.В. Конаков и др. Саранск: Научный центр социально-экономического мониторинга, 2012. 75 с.
6. Мельников А.А. Цифровая экономика: проблемы и возможности: монография. М.: Спутник+, 2019. 236 с.
7. Апатова Н.В., Василенко В.Н., Василенко Д.В. Цифровая экономика: развитие территорий и отраслей: монография / ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского». Симферополь: Зуева Т.В., 2018. 240 с.
8. Алетдинова А.А., Андросова И.В., Бабкин А.В. Цифровая трансформация экономики и развитие кластеров: монография / Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого. СПб.: Политех-Пресс, 2019. 373 с.
9. Пашинцева Н.И. Цифровая экономика в России: информационное и статистическое обеспечение. М.: издание Института проблем развития науки, 2020. 225 с.
10. Информационно-аналитический отчет по обращениям граждан за IV квартал 2020 года. Москва, январь 2021 года. Управление по работе с обращениями граждан Аппарата Государственной Думы.

УДК 343.6(470)

И. А. Биккинин

ФГКОУ ВО Уфимский юридический институт МВД России, Уфа,
e-mail: bikkinin@mail.ru

В. Б. Поezzhalov

ФГКОУ ВО Уфимский юридический институт МВД России, Уфа,
e-mail: poezvb_75@mail.ru

КРИМИНАЛИЗАЦИЯ ПРЕСТУПНЫХ ДЕЯНИЙ И АДМИНИСТРАТИВНО-ПРЕЮДИЦИАЛЬНЫЕ НОРМЫ УГОЛОВНОГО ЗАКОНА

Ключевые слова: административная преюдиция, административное правонарушение, криминализация, общественная опасность, преступление, судимость, уголовный закон.

Авторы в настоящей статье высказывают свое мнение относительно достаточно широко используемого в уголовном законе института административной преюдиции, предусматривающей возможность привлечения к уголовной ответственности в случае неоднократного совершения административного правонарушения. В работе отмечается, что включение в Уголовный кодекс Российской Федерации административно-преюдициальных норм позволяет дифференцировать ответственность лиц, преступивших закон, в зависимости от опасности и количества совершенных ими аналогичных противоправных деяний. В статье предлагается авторская редакция предложений по оптимизации уголовно-правовых предписаний с целью устранения недостатков правового регулирования и пробельности норм с административной преюдицией, для создания равных условий по защите интересов личности, общества и государства от преступных посягательств.

I. A. Bikkinin

Ufa law Institute of the Ministry of internal Affairs of Russia, Ufa, e-mail: bikkinin@mail.ru

V. B. Poezzhalov

Ufa law Institute of the Ministry of internal Affairs of Russia, Ufa, e-mail: poezvb_75@mail.ru

CRIMINALIZATION OF CRIMINAL ACTS AND ADMINISTRATIVE-PREJUDICIAL NORMS OF THE CRIMINAL LAW

Keywords: administrative prejudice, administrative offense, criminalization, public danger, crime, criminal record, criminal law.

The authors in this article expresses his opinion regarding the institute of administrative prejudice, which is widely used in the criminal law, providing for the possibility of bringing to criminal responsibility in case of repeated commission of an administrative offense. The paper notes that the inclusion of administrative and prejudicial norms in the Criminal Code of the Russian Federation makes it possible to differentiate the responsibility of persons who have violated the law, depending on the danger and the number of similar illegal acts committed by them. The article proposes the author's version of proposals for optimizing criminal law prescriptions in order to eliminate the shortcomings of legal regulation and the gap of norms with administrative prejudice, to create equal conditions for protecting the interests of the individual, society and the state from criminal encroachments.

Криминализация преступных деяний в уголовном законе осуществляется с учетом тех положений, которые заложены в понятие о преступлении.

Под преступлением, в соответствии с ч. 1 ст. 14 Уголовного кодекса Российской Федерации (далее – УК РФ) признается «виновно совершенное общественно опас-

ное деяние, предусмотренное УК РФ под угрозой наказания».

Ключевым признаком преступления является «общественная опасность» того или иного деяния, совершаемого виновным лицом. Данная характеристика преступления имеет множество определений. Одновременно с этим существует целый ряд подходов и критериев, с помощью которых ее оценивают. Вместе с тем, она может быть определена в целом как способность деяния причинить существенный вред общественным отношениям, охраняемым законом, или создать угрозу причинения такого вреда.

Принято считать, что именно «общественная опасность» позволяет провести разграничение между преступным поведением и противоправным поведением иного рода, например, административным правонарушением.

Данный вывод возможен хотя бы потому, что в ч. 1 ст. 2.1 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях (далее – КоАП РФ) в понятие административного проступка законодателем признак общественной опасности не включен.

Думается, что это не говорит об абсолютной «не опасности» административного правонарушения. Данные деяния вредоносны, опасны, но эта «опасность» иного рода, она лишь значительно меньше той, которая характерна для преступления.

При этом, уголовный закон говорит не только о преступлении, но и о поведении, которое не является таковым, выделяя такой термин как «малозначительность деяния». Наличие признаков малозначительного деяния указывает на то, что подобное поведение не представляет общественной опасности, но это не превращает его в административное правонарушение.

Уголовный закон и законодательство об административных правонарушениях в настоящее время «идут бок о бок», существуя в современных реалиях, как взаимодополняющие элементы государственно-правового механизма противодействия противоправному поведению.

Данное взаимопроникновение названных нормативных правовых актов указывает на то, что как с теоретической, так и с практической точки зрения необходимо рассмотреть ту «грань», которая пролегает между преступлением и административным правонарушением.

В большинстве своем законодатель сам дает нужные пояснения для определения критериев общественной опасности тех или иных деяний:

1) Чаще всего это происходит путем включения в диспозиции отдельных статей системообразующих признаков преступлений или административных правонарушений.

Так, в случае с хищениями имущества критерием определения «нужной» степени общественной опасности выступает совокупность признаков: форма хищения, наличие или отсутствие квалифицирующих деяние признаков и размер похищенного. При этом все названные признаки, в том числе и стоимостные пределы мелкого уголовно не наказуемого хищения, определены в КоАП РФ (ст. 7.27), а не в уголовном законе.

Аналогичным образом законодатель определяет общественную опасность (вредоносность) действий, связанных с нарушением прав авторства, где речь идет либо о крупном ущербе (ч. 1 ст. 146 УК РФ), как о результате неправомерных действий виновного, либо о крупном размере, как о характеристике факта противоправного поведения (ч. 2 ст. 146 УК РФ). В данном случае названные отграничительные признаки содержатся не в КоАП РФ (ст. 7.12), а в тексте уголовного закона. Данная правовая конструкция характерна и для других смежных норм, например, в случае с фиктивным или преднамеренным банкротством (ст.ст. 196 и 197 УК РФ и ст. 14.12 КоАП РФ).

Применительно к правовой оценке самоуправных действий законодатель прибегает к оценочным понятиям, относящимся к наступившим (не наступившим) последствиям. Для уголовной ответственности (ч. 1 ст. 330 УК РФ) характерно наступление так называемого «существенного вреда», а для административной ответственности – отсутствие такового (ст. 19.1 КоАП РФ).

2) В некоторых случаях законодатель декриминализирует то или иное преступное поведение, переводя его в разряд административных правонарушений, изменяя (понижая), тем самым, его общественную опасность. Так было в случаях с оскорблением, побоями.

3) В последнее время наибольшее распространение получила криминализация противоправного поведения, которую принято называть административной преюдицией [2]. В этом случае законодатель прибегает к установлению уголовной ответственности

за повторное совершение административно-правонарушения. Таким образом, «общественная опасность» по сути ставится в зависимость от количественного показателя. Нам видится, что законодателем криминообразующим фактором в данном случае выступает не общественная опасность деяния, а опасность личности правонарушителя.

Данное обстоятельство следует предусмотреть в тексте уголовного закона, как необходимое пояснение, позволяющее не только раскрыть правовую природу данного явления, но и способствующее систематизации уголовно-правовых и административно-правовых норм.

В качестве основы можно было бы принять тот подход, который избран белорусским законодателем, предусматривающим понятие об административной и дисциплинарной преюдиции в статье 32 Общей части своего уголовного закона. При этом, как нам представляется, понятие административной преюдиции следовало бы определить в той же норме, где дается понятие преступления (ст. 14 УК РФ).

Подробнее хотелось бы остановиться на характеристике имеющихся в настоящее время в уголовном законе административно-преюдициальных нормах.

Стоит отметить, что подобные нормы широко применялись в уголовном законодательстве советского периода как средство воздействия, в основном, на лиц, совершающих хозяйственные преступления.

В настоящее время число статей, предусматривающих уголовно-правовые нормы с административной преюдицией, в УК РФ достигло 20 (ст.ст. 116¹, 151¹, 157, 158¹, 174⁴, 174⁵, 180, 191, 193, 212¹, 215³, 215⁴, 255, 264¹, 280¹, 282, 284¹, 314¹, 315, 330¹) и думается, что их число будет расти. Данная тенденция связана с целым рядом обстоятельств. Одним из них выступает уже названное желание законодателя расширить понятие общественной опасности деяния за счет учета опасности личности того, кто неоднократно совершает административные правонарушения.

Стоит отметить, что структурно и содержательно законодателем не определен единый подход к юридической технике такого рода норм.

В момент вступления в силу УК РФ 1 января 1997 года в нем не присутствовало административно-преюдициальных норм. Имеющиеся нормы с административной преюдицией не стали итогом глобальной

проработки положений Особенной части УК РФ и КоАП РФ. Вносимые в этой связи изменения в большинстве своем были локальными, не имеющими своей целью систематизировать положения уголовного закона и норм, предусматривающих административную ответственность.

Рассматривая содержание диспозиций административно-преюдициальных норм в уголовном законе, следует отметить, что законодатель не склонен к единству форм, и предлагает различные формулировки. Это создает некоторые проблемы теоретического и практического плана.

1) В одних случаях перечисляются признаки состава административного правонарушения и указывается, что данное деяние совершено «неоднократно». При этом пояснения о содержании неоднократности даются либо в самой диспозиции статьи, либо в примечаниях к статье. В одних случаях законодатель говорит о неоднократности как о повторном совершении одного и того же административного правонарушения, связывая это с привлечением ранее к административной ответственности один раз (например, ст. 280¹ УК РФ), в другом, связывает неоднократность с привлечением к административной ответственности два раза (ст. 314¹ УК РФ) или более двух раз (ст. 212¹ УК РФ). В других случаях связывает преюдициальность нормы с наличием у лица административного наказания (ст. 151¹ УК РФ).

2) В отдельных нормах прямо указывается та или иная статья КоАП РФ, к повторному совершению которой отсылает законодатель (например, ст. 193 УК РФ), в других отмечается что речь идет об «аналогичном деянии» (например, ст. 116¹ УК РФ).

3) В большинстве административно-преюдициальных норм в тексте УК РФ отражен принцип установления ответственности не только за повторность совершенного правонарушителем деяния, но и за факт нахождения виновного лица в опасном для общества состоянии. Данное состояние связано с определенным временным промежутком в течении которого совершается новое административное правонарушение.

В отдельных нормах законодателем указан срок в 180 дней, в других случаях – 1 год, а для большинства из числа названных норм он определяется из характеристики, которая дана субъекту преступления – «лицом, подвергнутому административному наказанию». В соответствии со ст. 4.6 КоАП

РФ лицо считается подвергнутым данному наказанию со дня вступления в законную силу постановления о назначении административного наказания до истечения одного года со дня окончания исполнения данного постановления.

4) Большинство административно-преюдициальных норм уголовного закона, за исключением ст.ст. 264¹ и 284¹ УК РФ, предусматривают в качестве криминообразующего признака факт административной наказуемости (ответственности) правонарушителя и ничто иное. Вместе с тем, это создает серьезные проблемы для определения опасного состояния тех лиц, которые во время совершения ими нового (повторного) аналогичного предыдущему преюдициального правонарушения являются судимыми за названные деяния и судимость не снята и не погашена в установленном порядке. Ведь по сути любое новое аналогичное административно наказуемое деяние указывает на то, что опасное состояние виновного лица, многократно преступающего закон, не только сохраняется, но и увеличивается.

На данные положения указывалось одним из авторов настоящей статьи применительно к мелкому хищению чужого имущества в одной из ранее опубликованных работ [3, с. 35-36]. На это было указано и в одном из решений Конституционного суда Российской Федерации [1].

Определенным выходом из создавшейся ситуации, на наш взгляд, могла бы стать корректировка преюдициальных норм, которая предусматривала бы наступление уголовной ответственности в случае повторного совершения лицом административного правонарушения как после привлечения его ранее к административному наказанию, так и при наличии неснятой или непогашенной судимости. Кстати говоря, именно по это-

му пути пошел законодатель когда 1 июля 2021 года изложил в новой редакции статью 284¹ УК РФ «Осуществление деятельности иностранной или международной неправительственной организации, в отношении которой принято решение о признании нежелательной на территории Российской Федерации ее деятельности».

В связи с вышеизложенным, предлагаем в связи с необходимостью систематизации административно-преюдициальных норм внести следующие изменения и дополнения в текст уголовного закона:

1. Дополнить статью 14 УК РФ частью 1¹ следующего содержания:

«1¹. В случаях, предусмотренных Особенной частью настоящего Кодекса, преступлением признается повторное совершение административного правонарушения лицом, подвергнутым административному наказанию за аналогичное деяние, либо имеющим судимость за совершение соответствующего преступления».

2. Все имеющиеся и вновь вводимые в текст УК РФ административно-преюдициальные нормы следует привести к единому знаменателю, при котором в диспозициях названных статей сначала определяются признаки конкретного общественно опасного деяния, а далее указывается формулировка: «совершенное лицом, подвергнутым административному наказанию за аналогичное деяние либо имеющим судимость за совершение преступления, предусмотренного настоящей статьей».

Полагаем, что внесение указанных изменений позволит не только устранить недостатки правового регулирования и пробельность названных уголовно-правовых предписаний, но и создаст равные условия для защиты интересов личности, общества и государства от преступных посягательств.

Библиографический список

1. Постановление Конституционного суда Российской Федерации от 8 апреля 2021 г. № 11-П «По делу о проверке конституционности статьи 116¹ Уголовного кодекса Российской Федерации». Официальный интернет-портал правовой информации. URL: <http://pravo.gov.ru>. (дата обращения: 08.11.2021).

2. Биккинин И.А. Некоторые вопросы декриминализации в свете реформирования законодательства об административных правонарушениях // Актуальные проблемы государства и общества в области обеспечения прав и свобод человека и гражданина. 2019. № 2. С. 520-523.

3. Современные проблемы квалификации хищений чужого имущества / В.Б. Поезжалов, Э.Р. Хакимова, И.Х. Халиков. Уфа: Уфимский ЮИ МВД России, 2020. 80 с.

УДК 343.3/.7

А. В. Быков

Филиал по городу Архангельску ФГКУ «УВО ВНГ России по Архангельской области», Архангельск, e-mail: incom_arh@bk.ru

К ВОПРОСУ О СУБЪЕКТИВНОЙ СТОРОНЕ ОРГАНИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПО ПРИВЛЕЧЕНИЮ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ И (ИЛИ) ИНОГО ИМУЩЕСТВА (СТ.172.2 УК РФ)

Ключевые слова: организация деятельности по привлечению денежных средств, финансовая пирамида, умысел, вина.

В статье приводится анализ субъективной стороны преступления, предусмотренного статьей 172.2 УК РФ (Организация деятельности по привлечению денежных средств и (или) иного имущества) с точки зрения направленности умысла. Анализируя такой факультативный признак субъективной стороны как цель, автор приходит к выводу о том, что цель является обязательным признаком прямого умысла и свидетельствует о направленности умысла. Анализируя Постановление Пленума Верховного Суда Российской Федерации от 30.11.2017 №48, автор приходит к выводу о том, что Верховный Суд в качестве критерия разграничения мошенничества и организации деятельности по привлечению денежных средств и (или) иного имущества предлагает признак направленности умысла. В результате проведенного исследования автором сделан вывод о том, что направленность умысла лица на хищение денежных средств и (или) иного имущества при организации финансовой пирамиды не исключается, а разграничение преступлений, предусмотренных статьями 159 и 172.2 УК РФ необходимо производить по признакам объективной стороны.

А. V. Bykov

Branch in the city of Arkhangelsk FGKU "UVO VNG of Russia in the Arkhangelsk region", Arkhangelsk, e-mail: incom_arh@bk.ru

TO THE QUESTION OF THE SUBJECTIVE SIDE OF THE ORGANIZATION OF ACTIVITIES TO ATTRACT FUNDS AND (OR) OTHER PROPERTY (ARTICLE 172.2 OF THE CRIMINAL CODE OF THE RUSSIAN FEDERATION)

Keywords: organization of activities to attract funds, pyramid scheme, intent, guilt.

The article provides an analysis of the subjective side of the crime provided for in Article 172.2 of the Criminal Code of the Russian Federation (Organization of activities to attract funds and (or) other property) from the point of view of the direction of intent. Analyzing such an optional feature of the subjective side as the goal, the author comes to the conclusion that the goal is a mandatory feature of direct intent and indicates the direction of intent. Analyzing the Resolution of the Plenum of the Supreme Court of the Russian Federation No. 48 dated 11/30/2017, the author comes to the conclusion that the Supreme Court, as a criterion for distinguishing fraud and organizing activities to attract funds and (or) other property, suggests a sign of intent. As a result of the conducted research, the author concluded that the orientation of a person's intent to steal money and (or) other property in the organization of a financial pyramid is not excluded, and the differentiation of crimes provided for in Articles 159 and 172.2 of the Criminal Code of the Russian Federation must be made on the grounds of the objective side.

Введение

Вина, являясь обязательным элементом субъективной стороны преступления, подлежит установлению и доказыванию при расследовании каждого преступления. Установление формы вины имеет практическое значение в части разграничения смежных и конкурирующих составов. Однако, не только сама по себе форма вины, но и на-

правленность умысла позволяет отграничить схожие преступные деяния.

Если рассматривать финансовую пирамиду в разрезе уголовного права, то традиционно под ней понимается способ мошенничества [1], при котором привлечение денежных средств граждан и организаций происходит под обещание выплаты процентов, значительно превышающих среднерыноч-

ные показатели. В целях придания видимости добросовестности своей деятельности, организаторы финансовых пирамид производят выплату процентов первым вкладчикам преимущественно за счет средств последующих участников пирамиды.

Организация финансовой пирамиды, рассматриваемая через призму мошенничества, является умышленным преступлением. Наличие у организатора корыстной цели и мотива при совершении хищения путем организации финансовой пирамиды не вызывает сомнений. Между тем, федеральным законом от 30.03.2016 №78-ФЗ Уголовный кодекс был дополнен новым составом преступления – организация деятельности по привлечению денежных средств или иного имущества.

Давая рекомендации по вопросам квалификации мошенничества, Верховный Суд Российской Федерации в Постановлении Пленума от 30.11.2017 №48 указывает на критерий разграничения преступлений, предусмотренных статьями 159 и 172.2 УК РФ, заключающийся в направленности умысла виновного лица.

Цель исследования заключается в анализе признаков субъективной стороны организации деятельности по привлечению денежных средств и (или) иного имущества, анализе целей организатора финансовой пирамиды, как показателя направленности умысла.

Материалы и методы исследования

При написании статьи использовался формально-юридический метод, методы анализа и синтеза.

Результаты исследования и их обсуждение

Сконструировав организацию деятельности по привлечению денежных средств и (или) иного имущества как преступление с прямым умыслом, законодатель оставил за рамками состава преступления мотивы и цели, а как следствие, остался не ясным вопрос о направленности умысла виновного.

Необходимо отметить, что с точки зрения психологии любое действие человек совершает для того, чтобы достичь определенной цели [2, с.24].

В теории уголовного права относительно вопроса о соотношении вины и цели, в целом, сложилось две точки зрения. П.С. Дагель и Д.П. Котов, утверждая, что она является

содержательным элементом вины, подчеркивают, что цель является компонентом психологического отношения лица к совершаемому деянию, т.е. цель, по мнению исследователей, является обязательным компонентом вины [3, с.41-42, 45].

Анализируя уголовный кодекс Российской Федерации с точки зрения психологии, О.Д. Ситковская указывает, что мотив и цель включаются в качестве «системообразующих элементов» в понятие умысла и неосторожности. По мнению ученого «Умысел – это стремление, желание достичь определенного результата. Без указания на цель и мотив это понятие утрачивает предметность» [4, с.32].

Согласно второму подходу в структуре субъективной стороны необходимо различать вину как основной компонент и факультативные элементы – мотив, цель, мотивацию, эмоции и т.д. Как отмечает А.И. Парог, законодательное определение форм вины и общий подход к вине как родовому понятию умысла и неосторожности не включает в себя иных психологических элементов; путаница в решении вопроса о содержании вины при включении, в частности, цели и мотива в ее состав, лишает эти признаки самостоятельного значения как признаков субъективной стороны и объясняет необходимость различия основных и факультативных признаков субъективной стороны преступления [5, с.631-632].

Между тем, полностью отрицать значение цели и мотива преступления является не совсем корректным хотя бы потому, что некоторые мотивы и цели преступного поведения являются конструктивными либо квалифицирующими признаками состава преступления. Представляется, что мотив, цель и вина, являясь самостоятельными элементами субъективной стороны, взаимосвязаны и взаимообусловлены. Как отмечает В.А. Смирнов, мотив и цель выступает фундаментом, на котором возникает вина [6, с.135]. В этом смысле стоит согласиться с мнением о необходимости глубокого и полного анализа психологических признаков мотива и цели поведения, «глубоко и полно раскрывать те из них, которые отражают специфику преступного поведения, поскольку именно они оказывают серьезное влияние на процесс уголовно-правовой квалификации содеянного» [7, с.14].

Исходя из общеправового значения понятия «цель», под которой понимают эле-

мент сознательной деятельности человека, который характеризует предвосхищение в мышлении результата деятельности и пути его реализации с помощью определенных средств [8, с. 763], следует, что цель это идеальный образ того результата, на достижение которого стремиться деятельность человека. Интерпретировав философское понимание цели применительно к уголовно-правовой категории прямого умысла, следует вывод о том, что цель является обязательным элементом прямого умысла.

Определение прямого умысла через понятие «цель» имело место в теории уголовного права советского периода. Так, например, А.Я. Эстрин, характеризуя прямой умысел, отмечал, что он «имеет место тогда, когда лицо преследует своими действиями цель добиться причинения именно этого последствия» [9, с. 66]. По мнению Э.Я. Немировского, прямой умысел наличествует в случае, когда «преступник направляет свою волю на преступный результат, как на цель, или необходимое средство для достижения другой цели» [10, с. 80, 83].

Несмотря на различия в подходах к значению цели в структуре прямого умысла, представляется неверным категорически отрицать целевой момент прямого умысла. Являясь идеальным представлением лица о предмете или явлении, цель выступает побуждающей силой. Предвидение реальности, возможности и допустимости достижения преступной цели, а так же желание ее достичь характеризуют действия лица как умышленные.

Законодательное определение прямого умысла, содержащееся в статье 25 УК РФ, также предполагает целевую установку лица, совершающего преступление. С точки зрения психологии предвидение определенных последствий и желание их наступления носит целевой характер. «Зарождение желания означает – писал С.Л. Рубинштейн – возникновение и постановку цели» [2, с. 570], отсюда следует, что цель предметна. Таким образом, желание наступления каких-либо последствий при прямом умысле необходимо понимать как стремление к достижению определенного результата, который в сознании лица, совершающего преступление, может иметь абстрактный характер с точки зрения формы, но вполне конкретный с точки зрения содержания. Аналогичным образом, если последствия преступления являются промежуточным этапом на пути к результату преступных действий, форма

этих последствий может быть сформирована в сознании абстрактно, но содержание является конкретным.

Интеллектуальный момент желания наступления последствий означает стремление лица к искомым последствиям. При этом цель и наступившие последствия не являются тождественными и могут не совпадать. Формирование умысла предполагает предвидение будущих результатов, хотя бы в абстрактном виде. Объективно результаты на этапе формирования умысла отсутствуют, но идеальная модель сознательного волевого действия предполагает отражение результатов поведения в цели.

Таким образом, следует полагать, что умышленное поведение лица, являясь осознанным и волевым, направлено на достижение определенной цели, следовательно, целевая установка является частью умысла лица. Однако с точки зрения Уголовного кодекса цель преступления, являясь факультативным признаком субъективной стороны состава преступления, имеет юридическое значение лишь в случаях, предусмотренных законом. Между тем, целевая направленность умысла имеет значение не только в теории, но и в практике квалификации.

Давая разъяснения по вопросу квалификации мошенничества, Верховный Суд Российской Федерации в п. 12 Постановления Пленума от 30.11.2017 № 48 указал, что если умысел лица направлен на хищение чужого имущества путем обмана или злоупотребления доверием под видом привлечения денежных средств или иного имущества граждан или юридических лиц для целей инвестиционной, предпринимательской или иной законной деятельности, которую фактически не осуществляло, то содеянное в зависимости от обстоятельств дела образует состав мошенничества (части 1, 2, 3 или 4 статьи 159 УК РФ) или мошенничества, сопряженного с преднамеренным неисполнением договорных обязательств в сфере предпринимательской деятельности (части 5, 6 или 7 статьи 159 УК РФ), и дополнительной квалификации по статье 172.2 либо 200.3 УК РФ не требует [11]. Иными словами, в тех случаях, когда лицо имеет цель похитить денежные средства, используя финансовую пирамиду, его действия образуют состав мошенничества и дополнительной квалификации по статье 172.2 УК РФ не требуют. В данном случае направленность умысла характеризуется наличием

корыстной цели и предвидением результата в виде личного обогащения путем хищения денежных средств.

Анализируя рекомендации Пленума Верховного Суда Российской Федерации и состав организации деятельности по привлечению денежных средств и (или) иного имущества с точки зрения субъективной стороны преступления, возникает вопрос о направленности умысла организатора финансовой пирамиды для целей квалификации по статье 172.2 УК РФ.

Теоретический анализ понятия финансовой пирамиды позволяет выявить как минимум две разновидности финансовых пирамид в зависимости от целей их деятельности и целей организаторов. Так, Е.А. Скобликов отмечает наличие двух точек зрения относительно финансовых пирамид; первая сводится к тому, что финансовые пирамиды «являются инструментом мошенничества и обмана», а вторая позиция, как отмечает исследователь, сводится к тому, что «пирамида может быть весьма эффективным инструментом легального бизнеса» [12, с. 64]. Г.Г. Димитриади, рассматривая финансовую пирамиду с позиции математического анализа, также отмечает наличие двух целей организаторов финансовых пирамид: «максимизация собственной выручки» и «покрытие всех текущих потребностей (бюджетного дефицита) за счет пирамиды» [13, с. 2119]. И.Г. Горловская и И.И. Гимадиева, обобщая понятия и признаки финансовой пирамиды, указывают на то, что цель организатора финансовой пирамиды состоит в извлечении дохода от ее деятельности [14, с.168]. В целом, приведенные цели соотносятся друг с другом. Так, максимизация собственной выручки с точки зрения организатора финансовой пирамиды направлена на извлечение максимальной прибыли при минимальных затратах, что является извлечением дохода. Если пренебрегать тем обстоятельством, что любая коммерческая организация может быть представлена в форме финансовой пирамиды, и условится о том, что лицо создает коммерческую организацию и действует по принципу пирамиды, изначально не осуществляя реальной предпринимательской деятельности, то извлечение прибыли от деятельности такой организации может быть, как представляется, двумя способами: хищение денежных средств; расточительное расходование привлеченных денежных средств [15, с.535].

В свою очередь, финансовая пирамида обеспечивает концентрацию капитала и финансовых ресурсов [12, с.64], что может быть использовано для покрытия дефицита бюджета в тех случаях, когда в результате объективных экономических процессов образовался соответствующий дефицит.

Необходимо отметить, что для достижения указанных целей, как правило, используются различные механизмы. Так, в случае, когда финансовая пирамида создана для целей финансирования дефицита бюджета, деятельность финансовой организации строится по принципу пирамиды, однако такая деятельность не является продолжительной и систематической. В такой ситуации организация становится пирамидой «на время», осуществляя добросовестную хозяйственную деятельность.

Преследуя цель хищения денежных средств, организатор изначально выстраивает деятельность по принципу финансовой пирамиды. Такая деятельность, как правило, не продолжительна, но «от» и «до» основана на принципе пирамиды. Хозяйственную деятельность, как правило, такая организация не осуществляет.

Имея цель личного обогащения путем расточительного расходования, лицо, как отмечает И.А. Клепицкий, действуя с осторожностью, создает пирамиду в форме, например страховой компании, привлекает потребителей стоимостью услуг ниже рыночной, что обеспечивает высокий уровень продаж, осуществляет деятельность по оказанию услуг обязательного страхования, но, получив денежные средства, организатор пирамиды назначает заработную плату, сопоставимую с уровнем заработной платы руководителей крупных добросовестных страховых организаций [15, с.535]. В результате такой деятельности значительная часть полученных денежных средств перераспределяется в пользу организатора пирамиды.

Принципиальным является то обстоятельство, что для привлечения к уголовной ответственности по статье 172.2 УК РФ не требуется «краха» финансовой пирамиды. С точки зрения объективной стороны состав преступления предполагает достаточным установить лишь факт осуществления деятельности по привлечению денежных средств или иного имущества в крупном размере (ч.1) с системой выплат, организованной по принципу пирамиды, и факт отсутствия инвестиционной, предприниматель-

ской и иной законной деятельности в объеме, сопоставимым с объемом привлеченных средств. В этой связи необходимо отметить, что в случае с хищением и восполнением дефицита бюджета пирамиды не осуществляются деятельности в объеме, сопоставимом с объемом привлеченных средств. Обратное свидетельствует об отсутствии признаков пирамиды. При этом в обоих случаях привлечение денежных средств происходит умышленно, то есть лицо осознает, что привлекает денежные средства, не осуществляя предпринимательской или инвестиционной деятельности в объеме, сопоставимом с объемом привлеченных средств и желает этого. Лицо осознает, что осуществляет организацию деятельности по привлечению денежных средств и (или) иного имущества физических и (или) юридических лиц с выплатой дохода по принципу пирамиды при отсутствии экономической деятельности в объеме, сопоставимом с объемом привлеченных денежных средств.

В ситуации расточительного расходования привлеченных средств пирамида, формально осуществляет предпринимательскую деятельность в объеме, сопоставимом с объемом привлеченных денежных средств, однако структура финансово-хозяйственной деятельности свидетельствует о недобросовестности и отсутствии реальной предпринимательской или иной экономической деятельности.

Принимая во внимание требования Уголовно-процессуального кодекса Российской Федерации (ст. 220, 225 УПК РФ) о необходимости установления мотивов и целей преступления, а так же разъяснения Пленума Верховного Суда Российской Федерации, необходимо подчеркнуть, что для решения вопроса о квалификации действий лица по статье 172.2 УК РФ необходимо установить цель, не связанную с хищением, что с одной стороны, соответствует определенному законодателем объекту преступления, но с другой – обозначает проблему установления направленности умысла виновного.

Как отмечалось ранее, организатор финансовой пирамиды может преследовать как минимум две цели: обогащение за счет пирамиды или восполнение дефицита бюджета. Относительно последней цели стоит отметить, что само по себе восполнение дефицита оборотных средств за счет построения финансово-хозяйственной деятельности по принципу пирамиды, не представ-

ляет опасности, поскольку коммерческая организация, восполнив образовавшуюся недоимку таким способом, возвращается к осуществлению предпринимательской деятельности и в последующем исполняет свои обязательства. Необходимо отметить, что в данном случае коммерческая организация осуществляет добросовестную предпринимательскую деятельность.

Если организатор пирамиды ставит перед собой цель обогащения за счет ведения такой деятельности, то необходимо учесть то обстоятельство, что обогащение за счет пирамиды возможно только при осуществлении реальной предпринимательской деятельности, доходность которой, как подчеркивает Е.А. Скобликов, должна в три раза превышать объем привлеченных средств [12, с.64].

В иной ситуации, прежде всего, при отсутствии реальной предпринимательской деятельности, извлечение прибыли за счет пирамиды представляет общественную опасность. Экономическая сущность финансовой пирамиды ведет в ее несостоятельности (банкротству) и извлечение прибыли в данном случае возможно при преднамеренном банкротстве и расточительном банкротстве, а также при хищении денежных средств. Однако в свете разъяснений Верховного Суда Российской Федерации, для квалификации действий виновного по статье 172.2 УК РФ необходимо устанавливать умысел, не направленный на хищение.

Таким образом, анализируя субъективную сторону организации деятельности по привлечению денежных средств или иного имущества, необходимо отметить, что являясь умышленным, данное преступление по конструкции состава должно подразумевать определенную цель как результат, на достижение которого направлены действия виновного.

Проведенный краткий анализ возможных целей организатора деятельности по привлечению денежных средств и (или) иного имущества позволяет произвести условную систематизацию целей. Так, в качестве цели стоит рассматривать извлечение прибыли от деятельности пирамиды, что может быть выражено в добросовестной (законной) деятельности (финансирование дефицита бюджета), условно добросовестной деятельности (извлечение личной прибыли за счет расточительного расходования денежных средств) и незаконной деятель-

ности (например, хищение). Следовательно, организатор финансовой пирамиды преследует корыстную цель. Примечательно, что мошенник, совершая хищение с использованием финансовой пирамиды, преследует ту же корыстную цель – извлечение прибыли, имущественной выгоды.

Анализируя состав преступления, предусмотренный статьей 172.2 УК РФ, необходимо отметить, что мотив и цель анализируемого деяния не нашли своего закрепления в законе, в связи с чем имеется мнение о том, что данное преступление может быть совершено с любым мотивом и целью [16, с. 13]. Полагаем, что данное преступление имеет корыстный характер. Сложно представить организацию финансовой пирамиды, например, по мотивам личной неприязни.

Анализируя постановление Пленума Верховного Суда Российской Федерации «О судебной практике по делам о мошенничестве, присвоении и растрате» А.В. Росткинский и Е.В. Медиков отмечают, что «для квалификации деяния по статье 172.2 необходимо, чтобы субъект действовал с прямым умыслом и осознавал, что организует незаконное привлечение денежных средств физических и юридических лиц в крупном или особо крупном размере в «финансовую пирамиду» [17, с.162]. Исследователи отмечают, что виновный, совершая мошенничество, также действует с прямым умыслом, и он направлен на незаконное безвозмездное изъятие денежных средств, а в случае с организацией деятельности по привлечению денежных средств «субъект преступления не имеет цели не вернуть денежные средства» [17, с.162]. С указанной трактовкой, в целом, можно согласиться, однако следует отметить, что само по себе привлечение денежных средств физических и (или) юридических лиц не запрещено законом. Более того, в экономическом смысле привлечение денежных средств направлено на формирование капитала, который является основой осуществления любой экономической деятельности. Кроме того, о том, что умысел лица был направлен на безвозмездное изъятие денежных средств станет известно только после «краха» финансовой пирамиды. В свою очередь об отсутствии у субъекта цели «не вернуть денежные средства» формально говорит тот факт, что привлечение денежных средств происходит на основании договора займа, который, исходя

из самого определения договора, предполагает возврат заемных средств. А в случае привлечения денежных средств в кредитный потребительский кооператив, возвратность внесенных средств формально определена положениями части 4 статьи 14 Федерального закона от 18.07.2009 №190-ФЗ «О кредитной кооперации» [18]. Следовательно, определить цель «не вернуть денежные средства» до момента их возврата представляется достаточно сложным.

Между тем конструкция состава преступления, предусмотренного статьей 172.2 УК РФ, не предусматривает последствий, а сам состав преступления направлен на пресечение деятельности финансовых пирамид на этапах, предшествующих хищению. Таким образом, цель хищения денежных средств не может быть исключена на этапах, предшествующих хищению.

Выводы

Само по себе наличие корыстных целей и мотивов в действиях лица еще не означает направленности умысла на совершение определенного деяния. О направленности умысла следует судить исходя из обстоятельств объективной стороны преступления. Очевидное сходство отдельных признаков организации деятельности по привлечению денежных средств и (или) иного имущества с мошенничеством дает основание полагать, что разграничение данных преступных деяний следует осуществлять по конструктивным признакам объективной стороны. Так, конструктивным признаком объективной стороны мошенничества, совершенного по принципу финансовой пирамиды, на этапах, предшествующих хищению, является способ привлечения денежных средств в пирамиду. Следует полагать, что в тех случаях, когда лицо, привлекая денежные средства, заранее сообщает «вкладчикам» принципы деятельности предприятия, источники формирования фондов денежных средств и источники выплаты доходов, то в действиях лицо отсутствует признак обмана. А в случае, когда такое лицо также заранее предупреждает о том, что исполнение всех принятых на себя обязательств, связанных с привлеченными средствами, невозможно, то и отсутствует признак злоупотребления доверием. При таких обстоятельствах, как представляется, отсутствуют объективные признаки мошенничества, а потому в такой

ситуации определить умысел лица, направленный на хищение привлеченных денежных средств, представляется затруднительным.

Полагаем, что для целей статьи 172.2 УК РФ направленность умысла виновного и его цель являются второстепенными признаками. Первичным будет являться осознание лицом факта организации деятельности финансовой пирамиды и желание осуществления финансовой пирамиды, привлекая денежные средства, при этом конечная цель виновного может состоять в завладении привлеченными средствами. Подчеркнем, что формальный состав анализируемой нормы не предполагает последствий в виде ущерба

или хищения привлеченных средств, следовательно, цель виновного и направленность умысла, как результат его действий, остаются за рамками состава преступления.

Учитывая единство целей субъектов и схожесть объективной стороны организации деятельности по привлечению денежных средств и (или) иного имущества и мошенничества, совершенного с использованием финансовой пирамиды, полагаем необходимым издание Верховным Судом Российской Федерации разъяснений по вопросу разграничения преступлений, предусмотренных статьями 159 и 172.2 УК РФ с позиции объективной стороны преступления.

Библиографический список

1. Мысловский Е.Н. Уголовно-правовые и криминологические проблемы современных нетрадиционных форм мошенничества (на примере «финансовых пирамид» «МММ», «Русский дом селенга», «Тибет», «Хопёр» и др.): дис. ... канд. юрид. наук. Елец, 2003. 305 с.
2. Рубинштейн С.Л. Основы общей психологии. СПб., 2007. 720 с.
3. Дагель П.С., Котов Д.П. Субъективная сторона преступления и ее установление. Воронеж, 1974. 244 с.
4. Ситковская О.Д. Уголовный кодекс Российской Федерации. Психологический комментарий. М., 2009. 109 с.
5. Энциклопедия уголовного права: в 35 т. Т. 4. СПб., 2005–2011.
6. Смирнов В.А. К вопросу о соотношении категорий «вина» и «цель» преступления // Вестник Томского государственного университета. 2011. № 349. С.135–137.
7. Капинус О.С. Мотивы и цели убийств. М., 2004. 312 с.
8. Философский энциклопедический словарь / гл. редакция: Л.Ф. Ильичев, П.Н. Федосеев, С.М. Ковалев, В.Г. Панов. М.: Советская энциклопедия, 1983. 840 с.
9. Эстрин А.Я. Уголовное право СССР и РСФСР. М., 1931. 136 с.
10. Немировский Э.Я. Советское уголовное право. Части Общая и Особенная. Одесса, 1926. 368 с.
11. Постановление Пленума Верховного Суда Российской Федерации от 30.11.2017 №48 «О судебной практике по делам о мошенничестве, присвоении и растрате» // Российская газета. 11 декабря 2017.
12. Скобликов Е.А. Кризис в свете законов финансовых пирамид // Финансы и кредит. 2009. № 22. С. 61–70.
13. Дмитриади Г.Г. Детерминированный подход к описанию финансовых пирамид: цели Организатора финансовой пирамиды // Исследовано в России. 2003. С. 2117–2124.
14. Горловская И.Г., Гимадиева И.И. Финансовые пирамиды: понятие, признаки, проблемы // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». 2011. №3. С. 166–171.
15. Клепицкий И.А. Новое экономическое уголовное право: монография. М.: Проспект, 2021. 984 с.
16. Улейчик В.В., Яковлева Л.В., Майорова Е.И., Рязанцев В.А. Расследование преступлений, связанных с организацией деятельности по привлечению денежных средств и (или) иного имущества (статья 172.2 УК РФ): методические рекомендации. М.: ФГКУ «ВНИИ МВД России», 2018. 64 с.
17. Ростокинский А.В., Медиков Е.В. Актуальные вопросы противодействия организации деятельности по привлечению денежных средств и (или) иного имущества // Образование и право. 2009. № 2. С. 160–164.
18. Федеральный закон от 18.07.2009 №190-ФЗ «О кредитной кооперации» // Российская газета. 24 июля 2009 г.

УДК 343

В. С. Кириленко, Е. А. Хомутова

Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал)
Донского государственного технического университета, Шахты,
e-mail: spektor2@yandex.ru

РОЛЬ ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО ПОРТРЕТА ПОДОЗРЕВАЕМОГО ПРИ РАССЛЕДОВАНИИ СЕРИЙНЫХ ПРЕСТУПЛЕНИЙ

Ключевые слова: серийный убийца, типология личности, поведенческая характеристика, насилие.

В данной статье рассмотрены основные черты, характеризующие серийного убийцу, исследованы типология и основные поведенческие характеристики, факторы, способствующие данному негативному проявлению. Замечено, что большинство признаков становления серийным убийцей подростки перенимают в школьные годы, в период формирования произвольной регуляции психических процессов. Неврологические, биологические, психические, эмоциональные и социальные изменения у детей играют важную роль в развитии личности, и эти изменения могут также негативно влиять на возникновение преступного поведения. Исследователи также изучили, что разные дети имеют разные подходы к ситуациям и вещам, которые они адаптируют, например, социальные навыки и генетические предрасположенности и чувства к другим. Психологические характеристики преступлений порождают объяснение различного поведения, чтобы использовать способы обнаружения, предотвращения и устранения его, а также изучать методы улучшения и социального восстановления правонарушителя/преступника. Согласно исследованию, проведенному Ресслером, Берджессом и Дугласом, треть серийных убийц в детстве уехала из своей семьи примерно к 18 годам. Также 10% серийных убийц имели травму головы в прошлом, которую можно рассматривать с точки зрения биологических факторов. Было проведено исследование отношений между преступником и его семьей, в результате которого возникли неблагоприятные отношения. Кантер, Миссен и Ходж исследовали прошлое серийных убийц и обнаружили, что большинство из них были ранее вовлечены и осуждены за различные преступления.

V. S. Kirilenko, E. A. Khomutova

Institute of Service and Entrepreneurship (branch) Don State Technical University,
Shakhty, e-mail: spektor2@yandex.ru

PROBLEMS AND PROSPECTS OF USING DNA IN THE CRIMINAL JUSTICE SYSTEM

Keywords: serial killer, personality typology, behavioral characteristics, violence.

This article examines the main features that characterize a serial killer, examines the typology and main behavioral characteristics, factors contributing to this negative manifestation. It is noted that most of the signs of becoming a serial killer are adopted by teenagers during school years, during the formation of arbitrary regulation of mental processes. Neurological, biological, mental, emotional and social changes in children play an important role in the development of personality, and these changes can also negatively affect the occurrence of criminal behavior. The researchers also studied that different children have different approaches to situations and things they adapt, such as social skills and genetic predispositions and feelings for others. The psychological characteristics of crimes give rise to an explanation of various behaviors in order to use ways to detect, prevent and eliminate it, as well as to study methods of improvement and social recovery of the offender/offender. According to a study conducted by Ressler, Burgess and Douglas, a third of serial killers as children left their family by about the age of 18. Also, 10% of serial killers had a head injury in the past, which can be considered in terms of biological factors. A study was conducted on the relationship between the offender and his family, which resulted in an unfavorable relationship. Kanter, Missen and Hodge investigated the past of serial killers and found that most of them were previously involved and convicted of various crimes.

Введение

В современном обществе при раскрытии преступлений все чаще используются методы, основанные на изучении психологических характеристик личности преступника.

Эти методы особенно важны и эффективны при расследовании серийных преступлений.

Важное значение составление и использование таких портретов приобретает при раскрытии и расследовании престу-

плений, совершенных в условиях «неочевидности», то есть, при полном отсутствии информации о преступнике. Расследование конкретного преступления во многом зависит от разработки типологии личности преступника и составления его психологического портрета.

Целью данного исследования является полный анализ поведения, личностных особенностей и совокупность факторов, которые формируют девиантное поведение серийных убийц на примере случаев известных серийных убийц.

Материалы и методы исследования

Методы, используемые в исследовании: методы систематизации и обобщения, сравнительный метод, методы индукции и дедукции. В качестве материалов исследования использовалась методическая литература, периодические издания и интернет-источники, а также данные из официальных источников информации, которые активно сотрудничают с исследователями и криминологами в данной области.

Результаты исследования и их обсуждение

Преступное поведение – это действие / бездействие, которое включает в себя совершение человеком противоправного действия, за которое он подлежит наказанию. Серийный убийца – это тот, кто совершил убийство трех и более человек в течение короткого промежутка времени.

Выделим основные поведенческие характеристики серийного убийцы:

- привлекательность;
- лживость;
- аморальное, антиобщественное поведение;
- неумение любить;
- деконцентрация;
- низкая социальная приспособленность в обществе;
- нарциссизм;
- агрессивность;
- мстительность.

Биологические, социальные и психологические особенности взаимодействуют, чтобы сформировать траектории развития серийных убийц. Характер данного человека нестабилен и поверхностен в эмоциональном контакте, он энергично реагирует и обладает низкой способностью к рассуждению. Многие серийные убийцы при об-

учении испытывают трудности при концентрации внимания. У большинства из них было сложное детство, где они подвергались физическому, психическому и сексуальному насилию. В основном они происходили из нестабильных семей, где часто встречаются такие вещи, как криминал, психические расстройства и алкоголизм. Воспитываясь в таких семьях, дети проводят много времени в одиночестве. Подчеркивается, что многие из них в раннем возрасте уже начинают плохо обращаться с животными.

Замечено, что большинство признаков становления серийным убийцей подростки перенимают в школьные годы, в период формирования произвольной регуляции психических процессов. Исследователи также изучили, что разные дети имеют разные подходы к ситуациям и вещам, которые они адаптируют, например, социальные навыки, биологические и генетические предрасположенности и чувства к другим. Неврологические, биологические, психические, эмоциональные и социальные изменения у детей играют важную роль в развитии личности, и эти изменения могут также негативно влиять на возникновение преступного поведения [1].

Доказано, что серийные убийцы хотят ощутить свою важность, достоинство, чувство власти, доминирования, контроль над другими, именно поэтому они начинают пытаться убивать, насиловать, расчленять – это позволяет почувствовать им свою значимость. Примером этого является следующая ситуация, где Ричард Чейз убил шесть человек за один месяц.

Он родился в строгой семье и подвергался насилию со стороны родителей. В подростковом возрасте он пристрастился к алкоголю и завел привычку поджигать. Позже, в подростковом возрасте, он не мог следовать нормальной сексуальной функции без некрофильного акта. Чейз показал социопатическое поведение, такое как жестокое обращение с животными, он поджигал и пил кровь жертвы. Ему был поставлен диагноз «Триада Макдональда», за которым последовала параноидальная шизофрения. Он убивал различных животных и смешивал сырые органы с напитком, который, по его словам, предотвратит сокращение его сердца. Позже он убил свою вторую жертву, вступил в половую связь с ее мертвым телом и принял ванну с женской кровью. Затем он был вовлечен в не-

крофилию и каннибализм со всеми жертвами. Его последним преступлением было похищение 6-летней девочки, домогательство к ней и ее убийство. Возможно, на нем отразилось то, что в детстве он подвергался насилию со стороны своей матери. Он был посажен за решетку за все свои преступления, а позже найден мертвым в своей камере, поскольку был психически замучен заключенными [2].

Известно, что преступники способны обмануть полиграф, подавляя внешние признаки возбуждения: пульс, проводимость кожи. Однако, они вряд ли смогут контролировать активность мозга. Поэтому полиграф может выявить «нейронную подпись» серийного убийцы, а именно одновременно возбужденные области мозга с автобиографической памятью, которые регулируют сексуальное удовольствие, агрессию и эмоциональный контроль.

Многие, когда думают о серийном убийце, представляют психа «со стеклянными глазами» того, кто так выглядит и поступает, но на самом деле серийный убийца невероятно обычен, как например Гарольд Шипман. На первый взгляд, он был простым врачом, но под маской скрывался один из самых страшных серийных убийц в истории человечества, Шипман совершил 250 убийств. В своем кругу его уважали, потому что он был профессионалом и знатоком своего дела, всегда помогал нуждающимся. Гарольд Шипман намеренно вводил смертельные дозы героина огромному количеству пациентов, затем зверски расправлялся с ними и сжигал тела. Затем он подделывал документы по завещанию, тем самым унаследовал крупные суммы денег. Он создавал документы о кремации, чтобы полностью замести следы. Судья приговорил его к 15 по-

жизненным срокам без права на досрочное освобождение.

Согласно исследованию, проведенному Ресслером, Берджессом и Дугласом, треть серийных убийц в детстве уехала из своей семьи примерно к 18 годам. Также 10% серийных убийц имели травму головы в прошлом, которую можно рассматривать с точки зрения биологических факторов. Было проведено исследование отношений между преступником и его семьей, в результате которого возникли неблагоприятные отношения. Кантер, Миссен и Ходж исследовали прошлое серийных убийц и обнаружили, что большинство из них были ранее вовлечены и осуждены за различные преступления.

Мотивы серийного убийцы:

- визионерский мотив – безумный или психотический;
- ориентированные на миссию – они хотят создать трудности для людей, которых они считают аморальными или недостойными;
- гедонистические – те, кто получает удовольствие от убийства;
- власть/контроль – хотят получить власть и контроль над жертвой.

Исследователь Роберт Ресслер выделил 2 основах типа серийных убийц:

1. Организованный несоциальный тип. Данный тип характеризуется следующими особенностями:

- обладает высоким интеллектом;
- следит за своим внешним видом, и предметами обиходами;
- его жертвы имеют общие черты, которые связывают их, например, характер или внешность;
- заранее продумывает преступления, уделяя пристальное внимание к каждой мелкой детали;
- одинок, презирает общество.



Усредненный портрет личности серийного убийцы

2. Дезорганизованный асоциальный тип. Данный тип характеризуется следующими особенностями:

- обладает интеллектом гораздо ниже чем у первого;
- зачастую, психически не здоров;
- не принимается социумом;
- внезапно и необдуманно совершает преступление;
- их детство было наполнено негативом;
- неаккуратен и нечистоплотен.

В большинстве случаев маньяками оказываются местные жители – мужчины с невысоким социальным статусом, низким или средним уровнем образования, но их практически невозможно идентифицировать в толпе людей, потому что у них нет никаких явных внешних признаков, чего нельзя сказать об психологических [3].

Обычно серийные убийцы наращивают свой садизм и масштаб пыток, они могут начать просто с удушения жертвы, но, когда они доходят до 5 жертвы, то могут держать её привязанные к стулу на протяжении многих дней, пытаться её, бить током, вводить чистящую жидкость в её вены, чтобы посмотреть на её конвульсии и делать самые разные невыносимые вещи. Так что в какой-то момент уровень садизма поднимается настолько, что каннибализм становится для них допустимым. Они похожи на наркоманов, которым требуется все большая доза наркотика, чтобы получать такой же кайф. Серийные убийцы получают удовольствие от садизма, от истязаний и в какой-то момент они перестаёт получать удовлетворение от достигнутого уровня садизма и переходят на каннибализм.

Серийному убийце свойственна одна особенность – это архаичность и примитивность действий, что доказывает наличие у них врожденных импульсов, связанных с генетически заложенным восприятием.

Психологические характеристики преступлений порождают объяснение различного поведения, чтобы использовать способы обнаружения, предотвращения и устранения его, а также изучать методы улучшения и социального восстановления правонарушителя/преступника.

Эти методы являются не только реальной формой профилактики преступного поведения пациентов в будущем. Например, можно избавиться от склонности к садизму на ранних стадиях. Главное – это вовремя

обратиться за помощью к специалистам, не пропустить у ребенка первые неестественные проявления жестокого обращения к животным. Возможно, это проявление исследовательского интереса, но если он явно наслаждается мучениями существа, то это уже опасно. Как правило, причиняют страдания мелким животным: птицам, щенкам, кошкам, ежам, хомякам, кроликам. Очень вредно вовлекать детей в процесс разделки животных (кролика, петуха и т.д.). Если подростка возбуждает вид крови, он нюхает ее, пробует на язык, это тревожный симптом. Признаки, которые должны насторожить родителей: скрытность, нежелание вступать в доверительный контакт, жестокость по отношению к другим маленьким детям [4].

Благодаря выявлению и лечению можно «спасти» преступника и его будущих жертв, так, например, МакЭвой родился и вырос в преступной семье. Его карьера превратилась из преступника в известного спортсмена высшего класса. В возрасте 16 лет он грабил фургон безопасности, и его также поймали с пистолетом. Через два года он оказался в Олд-Бейли по девяти пунктам обвинения в вооруженном ограблении, из-за которого он был приговорен к тюремному заключению строгого режима в Бельмарче, Лондон. Затем он пережил трагедию, где потерял своего лучшего друга, и это был поворотный момент в его жизни. Он решил не продолжать быть преступником и упорно трудиться, чтобы побить рекорды британской и мировой гребле. Сейчас МакЭвой ведет идеальную жизнь, будучи тренером, публичным оратором, триатлонщиком. Это пример демонстрирует, что даже преступник может стать лидером общественного мнения.

Заключение

В условиях недостатка информации о лицах, которые причастны к совершению серийного убийства, сотрудники внутренних дел, часто сталкиваются с данным механизмом, который способствует выдвижению криминалистических версий «типичного» характера в процессе раскрытия и расследования преступления, с опорой на предполагаемый тип личности, наделенный конкретными розыскными признаками.

В заключении данного исследования, можно сделать вывод о том, что собран-

ные сведения о серийном убийце могут быть использованы для решения практических задач: определении характера криминальной сексуальной агрессии, причин и условий, вызывающих ее; оценке сексуальных и несексуальных отклонений

в анализе психологических особенностей личности и поведении человека; формировании на основе уголовного анализа вида деятельности преступника, отслеживании версий неизвестных убийц; установление персональной тактики убийцы и др.

Библиографический список

1. Буткова Т.А. Психологические особенности мотивационной сферы личности серийного сексуального убийцы // *Философия права*. 2016. № 2 (75). С. 95-97.
2. Логунова О.А., Дворянчиков Н.В. Исследование психологических особенностей личности и поведения серийных сексуальных убийц различных типов // *Психология и право*. 2019. Т. 9. № 1. С. 65-70.
3. Хоменков Р.О., Ахмедшин Р.Л. Классификация серийных убийц: синтез результатов // *Вестник Томского государственного университета*. 2016. № 410. С. 179-181.
4. Якина А.В. Психологические особенности личности и поведения серийных убийц // *NovaUm.Ru*. 2020. № 25. С. 421-425.

УДК 343

А. А. Куликова, К. А. Доброквашина

Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал)
Донского государственного технического университета, Шахты,
e-mail: ksyu.dobrokvashina@mail.ru

МЕДИЦИНСКАЯ И ФАРМАЦЕВТИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК ОБЪЕКТЫ УГОЛОВНО-ПРАВОВОЙ ОХРАНЫ

Ключевые слова: медицинская деятельность, фармацевтическая деятельность, преступления, уголовный кодекс.

В данной статье проводится анализ правовых проблем, связанных с правонарушениями в сфере медицины и фармацевтики. Автор обращается к рассмотрению мнений различных специалистов в сфере медицины и юриспруденции, на основе чего делает выводы. Специалисты отмечают факт роста числа правонарушений и преступлений, связанных с медицинской и фармацевтической областью. Объектом исследования выступают общественные отношения, связанные с вопросами уголовно-правового характера в сфере медицины и фармацевтики, а также с привлечением ответственности за правонарушения в данной сфере. Рассматриваются примеры из практики. Обращение к зарубежному опыту в сфере, которая анализируется в данной работе, помогает сделать наиболее яркие и полноценные выводы о тенденциях развития современного законодательства страны. Рассматриваются и анализируются основные нормативно-правовые акты, регламентирующие указанные сферы. Формулируются выводы и рекомендации о возможных мерах по совершенствованию законодательства в рассматриваемой сфере. Проведенный анализ правовых проблем в сфере совершения преступлений, посягающих на охрану здоровья и жизни человека, в области правонарушений при осуществлении медицинской и фармацевтической деятельности подтверждает то, что совершенствование уголовного законодательства государства необходимо и является актуальным на сегодняшний день.

A. A. Kulikova, K. A. Dobrokvashina

Institute of Service and Entrepreneurship (branch) Don State Technical University,
Shakhty, e-mail: ksyu.dobrokvashina@mail.ru

MEDICAL AND PHARMACEUTICAL ACTIVITIES AS OBJECTS OF CRIMINAL LAW PROTECTION

Keywords: medical activity, pharmaceutical activity, crimes, criminal code.

This article analyzes the legal problems associated with offenses in the field of medicine and pharmaceuticals. The author turns to the consideration of the opinions of various specialists in the field of medicine and law, on the basis of which he draws conclusions. Experts note the fact of an increase in the number of offenses and crimes related to the medical and pharmaceutical field. The object of the study is public relations related to issues of a criminal nature in the field of medicine and pharmaceuticals, as well as with the prosecution of offenses in this area. Practical examples are considered. The appeal to foreign experience in the field, which is analyzed in this work, helps to draw the most vivid and full-fledged conclusions about the trends in the development of modern legislation of the country. The main regulatory legal acts regulating these areas are considered and analyzed. Conclusions and recommendations on possible measures to improve legislation in this area are formulated. The analysis of legal problems in the field of committing crimes that infringe on the protection of human health and life, in the field of offenses in the implementation of medical and pharmaceutical activities confirms that the improvement of the criminal legislation of the state is necessary and relevant today.

Введение

За последнее время участились случаи возникновения проблем, которые связаны с оказанием безопасной и качественной медицинской помощи. Специалисты отмечают факт роста числа правонарушений и преступлений, связанных с медицинской и фармацевтической областью. Возбуждаются уголовные дела в отношении ра-

ботников указанных сфер, и большинство из них прекращаются на стадии досудебного расследования.

Активно происходит процесс коммерциализации страховой медицины. В настоящее время частные клиники составляют 38% от общего числа медицинских учреждений в России. Специалисты в области медицины дают оценку дальнейшим перспективам раз-

вития платных клиник. При существенном инвестировании в открытие новых медицинских учреждений, при расширении уже функционирующих клиник, а также в процессе присоединения мелких медицинских организаций к более крупным, происходит значительный толчок в совершенствовании сферы оказания коммерческих медицинских услуг. Такое развитие событий ожидается преимущественно в крупных городах. К сожалению, таким образом формируются факторы, влияющие на создание благоприятных условий для проявления противоправного поведения, связанного с коррупцией. Факт того, что коррупционные правонарушения в сфере медицины являются одними из наиболее распространенных преступлений, позволяет сделать вывод о необходимости более детального изучения сферы медицины с точки зрения охраны уголовным законом. Еще одной запрещенной, но быстро развивающейся и имеющей богатую историю сферой медицины, является лечение народными средствами, без получения лицензии. Оказание таких медицинских услуг носит теневой характер, но вера людей в то, что народные традиционные средства проверены годами, заставляют их прибегнуть к именно такой помощи.

Что касается института наказаний и ответственности за фармацевтические преступления, то его становление и развитие продолжается и на сегодняшний день.

Охрана здоровья населения и его обеспечение являются одними из самых приоритетных задач для политики государства. Конечно, помимо сильной нормативно-правовой базы, большую роль в эффективности и результативности политических действий играют практические решения и реализация принятых нормативных актов.

В настоящее время в уголовном Кодексе Российской Федерации приведена статья 235 «Незаконное осуществление медицинской деятельности или фармацевтической деятельности». Изначально данная статья носила такой заголовок: «Незаконное занятие частной медицинской практикой или частной фармацевтической деятельностью». Далее приняли Федеральный Закон «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации», а в Уголовный Кодекс внесли изменения.

Объектом исследования выступают общественные отношения, связанные с вопросами уголовно-правового характера в сфере

медицины и фармацевтики, а также с привлечением ответственности за правонарушения в данной сфере.

Целью исследования является анализ и изучение существующих законодательных актов в сфере регулирования медицинской и фармацевтической деятельности, формулирование на основе анализа, проведенного по выбранной тематике, рекомендаций по совершенствованию законодательства.

При написании работы перед автором стояли следующие задачи: исследовать действующие нормативно-правовые акты, оценить результаты научно-технического прогресса, выявить основные проблемы, возникающие при обосновании рассматриваемых вопросов в сфере права.

Материалы и методы исследования

Методологической основой являются наблюдение, сравнение, анализ, обобщение. Материалы, которыми руководствовался автор исследования, составили существующие нормы законодательства России, научная и учебная литература по теме исследования, данные статистики, а также международные нормативно-правовые акты.

Результаты исследования и их обсуждение

В Федеральном законе от 21 ноября 2011 года № 323-ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации» даётся определение такому понятию, как «охрана здоровья граждан». Государство занимается ведением политики в сфере охраны здоровья посредством совокупного объединения определенных мер. Такие меры имеют различные аспекты в своей характеристике, а именно медицинские, политические, экономические и др. Данная политика реализуется в первую очередь государственной властью на федеральном уровне, на уровне субъектов Российской Федерации. При этом большую роль законодательство отводит органам местного самоуправления отдельным должностным лицам, гражданам, которые в свою очередь должны надлежаще исполнять свои обязанности. Данные меры должны привести к сокращению числа случаев заболеваемости по различным причинам, распространения этих заболеваний среди населения, содействия и обеспечения защиты и сохранения здоровья людей, обеспечения возможности оказания качественной и своевременной медицинской помощи.

Основные принципы охраны здоровья

Принципы охраны здоровья	
1	Соблюдение прав граждан в сфере охраны здоровья и обеспечение связанных с этими правами государственных гарантий
2	Приоритет интересов пациента при оказании медицинской помощи
3	Приоритет охраны здоровья детей
4	Социальная защищенность граждан в случае утраты здоровья
5	Ответственность органов государственной власти и органов местного самоуправления, должностных лиц организаций за обеспечение прав граждан в сфере охраны здоровья
6	Доступность и качество медицинской помощи
7	Недопустимость отказа в оказании медицинской помощи
8	Приоритет профилактики в сфере охраны здоровья
9	Соблюдение врачебной тайны

Статья 4 вышеупомянутого Федерального закона устанавливает основные принципы охраны здоровья. Данные принципы приведены в таблице.

Все медицинские мероприятия, экспертизы, а также методы народной традиционной медицины являются составными частями медицинской деятельности. Также в это понятие специалистами включается функционирование и применение различных видов врачебной помощи, к примеру, амбулаторно-поликлинической, курортной, санаторной. К медицинской деятельности также относят специализированную помощь, к примеру, в частных клиниках, а также помощи, которая имеет характер доврачебной.

Уголовный Кодекс Российской Федерации предусматривает ответственность за правонарушения в сфере медицинской или фармацевтической деятельности. Таким образом, статья 235 Уголовного Кодекса Российской Федерации обеспечивает реализацию права человека на охрану здоровья и медицинскую помощь, что регламентируется статьей 41 Конституции РФ.

Российское законодательство устанавливает требование лицензирования отдельных видов деятельности. К ним относят в первую очередь такие виды деятельности, которые при своём функционировании способны нанести ущерб установленным законом правам и законным интересам человека и гражданина. Согласно Федеральному закону от 4 мая 2011 г. «О лицензировании отдельных видов деятельности» сфера фармацевтики, медицинская деятельность подлежат лицензированию. Это положение

регламентировано статьей 12 указанного Федерального закона. Специальные нормативно-правовые акты устанавливают порядок лицензирования рассматриваемых видов деятельности.

Лицензией является документ официального характера, который играет роль разрешения на занятие определенной деятельностью в течение определенного срока, а также при выполнении определенных условий.

В статье 235 УК РФ выделяется основной объект преступления – здоровье населения. Дополнительным объектом следует назвать отношения, которые регулируют законность осуществления различных видов деятельности, в частности предпринимательской, в рассматриваемых в данной работе сферах. Также дополнительным объектом является здоровье каждого человека конкретной личности. Факультативным является жизнь. Из этого следует вывод, что статья 235 Уголовного кодекса РФ – специальная норма по отношению к статье 171 Уголовного кодекса РФ, регламентирующей преступления в сфере неправомерного предпринимательства.

Статья 235 УК РФ предусматривает материальный состав. Обязательные признаки:

- непосредственно совершенное деяние, т.е. осуществление медицинской или фармацевтической деятельности без получения лицензии на данную деятельность;
- причинение вреда здоровью человека или смерть (часть 1 и часть 2 статьи 235 Уголовного кодекса РФ);
- причинно-следственная связь между совершенным деянием и последствиями.

Субъективная сторона преступления выражается неосторожной формой вины. Юристы с опытом работы делают вывод о том, что чаще всего причиной является небрежность, легкомыслие и невнимательность совершившего преступление лица. При этом наличие в составе преступления прямого умысла на совершение преступных деяний приводит к рассмотрению преступления, как преступления против личности.

Субъект – лицо старше 16 лет. Сюда входят не только люди с медицинским образованием, но и те, кто не имеет никакого отношения к образованию врача.

Рассмотрим статью 235.1 Уголовного кодекса РФ. Данная норма регламентирует производство лекарственных средств и медицинских изделий, которое происходит неправомерным образом. Объект преступления – отношения, которые направлены на обеспечение здоровья каждого человека. Осуществляется это посредством эффективного регулирования производства лекарственных препаратов и иных изделий медицины. Именно они и являются предметом преступления, а само определение лекарственных средств приведено в Федеральном законе «Об обращении лекарственных средств».

Производство и выпуск ранее упомянутых предметов и изделий без получения лицензии, при условии её обязательности – объективная сторона рассматриваемого правонарушения. Формальный состав преступления, а размер полученной выручки и дохода не играет роли.

Прямой умысел характеризует субъективную сторону, а субъектом является также лицо, достигшее возраста уголовной ответственности.

Для полноценного анализа выбранной автором тематики необходимо рассмотреть также и статью 238.1 Уголовного кодекса Российской Федерации. Этой нормой установлена ответственность за ненадлежащее обращение лекарственных средств и БАДов, не имеющих лицензии, фальсифицированных и т.д.

Здесь выделяют основной и дополнительный объект. Основным, безусловно, являются отношения, которые направлены на обеспечение безопасности здоровья граждан в сфере производства, выпуска и оборота в целом лекарственных средств и биологически активных добавок. Дополнительным объектом является порядок, со-

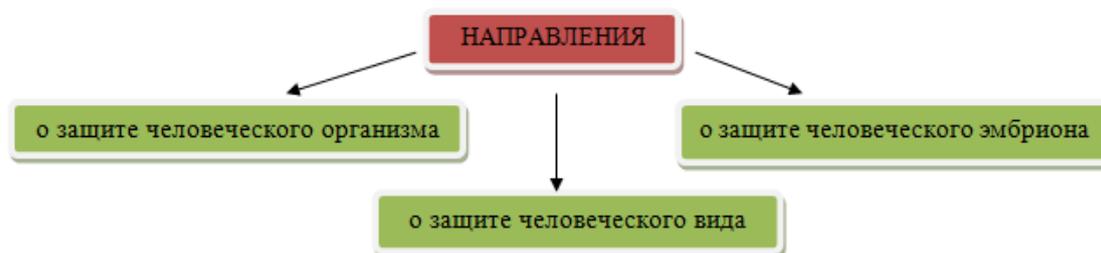
гласно которому необходимо производить оборот названных средств. Фальсификаты среди лекарственных средств, БАДов и иной медицинской продукции, продукты ненадлежащего качества этой же сферы, а также не прошедшие государственную регистрацию средства, изделия и добавки составляют предмет преступного деяния.

И всё-таки рост числа преступлений в рассматриваемой сфере, несовершенство законодательных норм и неточность регулирования сферы медицинской и фармацевтической деятельности, поднимают вопрос о необходимости совершенствования законодательства, а именно изменения положений Уголовного кодекса Российской Федерации.

На сегодняшний день, уже подготовлены несколько законопроектов, которые основной целью видят защиту не только прав граждан-пациентов, но и самих врачебных работников. Так, в 2018 году Следственный комитет РФ совместно с Национальной медицинской палатой внесли предложения по дополнению статьи 124 Уголовного кодекса РФ. Рассматривая данную статью, в качестве объективной стороны выделяются нарушения в сфере оказания медицинских услуг и исполнения своих обязанностей врачами, посредством невыполнения определенных условий и стандартов, являющихся обязательными в медицинской области. Данные действия должны повлечь за собой последствия, которые будут оцениваться как тяжкие. Нельзя упускать из внимания и то, что, помимо оказания медицинских и фармацевтических услуг, связанных в наибольшей степени с охраной и поддержанием здоровья населения, составляющей медицинской деятельностью является врачебная деятельность по пересадке человеческих органов или тканей.

Также сюда включена и развивающаяся, обретающая популярность среди населения сфера принятия донорской крови. Это в первую очередь должно быть основано на положениях международного уровня, необходимо соответствие стандартам медицинской этики. Российское законодательство на данном этапе не предусматривает четких норм, которые регламентировали бы соответствующие положения.

Обращение к зарубежному опыту в сфере, которая анализируется в данной работе, помогает сделать наиболее яркие и полноценные выводы о тенденциях развития современного законодательства страны.



Направления по видам преступления

В Уголовном кодексе Франции есть специальный раздел «О преступных деяниях в области здравоохранения». В данном случае в этой стране существует три вида преступлений, которые связаны с посягательством на разные объекты (рисунок).

Наука о селекции людей и улучшении наследственного рода во Франции запрещена. Наказание по французскому уголовному законодательству суровое. Ответственность выражается в тюремном заключении сроком на двадцать лет. Этот уголовный закон также предусматривает норму, которая содержит наказание за удаление или изъятие любого органа или ткани у человека без его согласия. Во Франции законодатель также предусмотрел ответственность за проведение медицинских процедур, которые помогают зачать ребенка без надлежащего согласия.

Многие специалисты в сфере юриспруденции отмечают, что Франция – пример, которому можно следовать, и это, по их мнению, порождает тенденцию работы именно в этих направлениях модернизации уголовного законодательства в Российской Федерации, в частности в области медицинской и фармацевтической деятельности, охраны здоровья населения.

В рамках проведения полноценного анализа актуальности выбранной автором тематики, следует обратиться к примерам из практики. Так, за незаконное занятие целительством, лечением народными средствами без получения соответствующего разрешения была осуждена гражданка. Ситуация произошла в Оренбургской области, дело рассматривалось в районном суде Соль-Илецка. Гражданка в течение длительного времени занималась лечением пациентов с помощью традиционных методов, диагностик, основываясь на знаниях многих поколений людей, заведомо зная, что для осуществления данной деятельности необходимо соответствующее разрешение, оформленное и полученное надлежащим

образом диплом. Не обладая законным правом на занятие данным видом деятельности, гражданка привычными для неё методами лечения, начала оказывать помощь малолетней пациентке. Народные методы при лечении ребенка включали в себя проведение тепловых процедур посредством горячих грелок. Помощница целительницы, по указанию народного врача, наполнила грелки горячей водой. Не проявив необходимую внимательность, не имея умысла причинения преступного вреда, гражданка уложила потерпевшую на грелки, накрыв её одеялом. Данные действия являлись небезопасными для организма малолетней пациентки и привели к ожогам почти 30% от общей площади тела потерпевшей. В результате неосторожности и невнимательности гражданки, при проведении тепловых процедур создалась опасная для жизни и здоровья малолетней ситуация. Такие действия имеют квалификацию тяжкого вреда здоровью и впоследствии привели к летальному исходу. Районный суд Соль-Илецка признал гражданку виновной. Целитель понесла ответственность, регламентируемая частью 2 статьи 235 Уголовного Кодекса Российской Федерации. Гражданке назначено наказание в виде лишения свободы сроком три года условно с испытательным сроком два года.

Заключение

В заключение необходимо привести сформулированные выводы и рекомендации, которые могут оказать влияние на совершенствование законодательства.

На сегодняшний день, в российском уголовном законе преступлений, которые связаны с областью медицинской и фармацевтической деятельности, а также с посягательствами на жизнь и здоровье человека при осуществлении указанных видов деятельности, можно найти в разных главах и разделах Уголовного Кодекса РФ, что, по мнению, многих специалистов, является неудобным

при практической работе. На наш взгляд, одним из способов совершенствования уголовного закона в данной области может являться выделение норм, регулирующих сферу преступлений в области медицины, в отдельную организационную структуру, главу, в рамках Уголовного кодекса. Одна из возможных формулировок названия такой главы – «Преступления, посягающие на охрану здоровья и медицинскую помощь».

Также целесообразным считаем ужесточить санкцию части 1 статьи 235, посредством повышения размера штрафа и увеличения срока принудительных работ и лишения свободы. Основываясь на опыте иностранных стран, а также при стремлении к достижению цели справедливого назначения наказания за преступления, обеспечения неотвратимости уголовного наказания совершивших данные правонарушения лиц, такие изменения могут привести к положительным результатам.

Такие санкции как штраф и лишение свободы немного разнятся при осуществлении наказания за счёт суровости, которые несут в себе данные виды санкций. Сочетание таких способов назначения ответственности в одной норме приводит к дезориентации правоприменителей при назначении наказания, создает противоречие при осуществлении принципа справедливости. К примеру, при невозможности лица уплатить

назначенные судом штрафы за совершение преступных деяний, ему будет назначено наказание в виде лишения свободы. Было бы целесообразно часть 1 статьи 235 УК РФ дополнить положениями, которые будут содержать дополнительные виды наказаний, к примеру, обязательные и исправительные работы. Это решит проблему справедливости назначения наказания при применении на практике данной уголовной нормы.

Требует ужесточения и часть 2 статьи 235 УК РФ. Произвести это представляется возможным в виде увеличения срока принудительных работ и срока лишения свободы за преступные деяния в сфере медицины, повлекшие за собой смерть человека.

По нашему мнению, указанные нормы в своих санкциях в настоящее время не соответствуют справедливому назначению наказания, так как преступления в медицинской и фармацевтической сферах имеют высокую степень общественной опасности, что объясняется посягательством на охрану жизни и здоровья человека.

Проведенный анализ правовых проблем в сфере совершения преступлений, посягающих на охрану здоровья и жизни человека, в области правонарушений при осуществлении медицинской и фармацевтической деятельности подтверждает то, что совершенствование уголовного законодательства государства необходимо и является актуальным.

Библиографический список

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993 с изменениями, одобренными в ходе общероссийского голосования 01.07.2020).
2. Уголовный кодекс Российской Федерации: (Принят Гос. Думой 24 мая 1996 года; Одобрен Советом Федерации 5 июня 1996 года) // Собрание законодательства РФ. 1996. № 25. Ст. 2954.
3. Федеральный закон от 21.11.2011 N 323-ФЗ (ред. от 02.07.2021) «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2021) // Собрание законодательства РФ. 28.11.2011. № 48. Ст. 6724.
4. Федеральный закон от 04.05.2011 № 99-ФЗ (ред. от 02.07.2021) «О лицензировании отдельных видов деятельности» // Собрание законодательства РФ. 09.05.2011. № 19. Ст. 2716.

УДК 343

Л. А. Спектор, Т. С. Агафонова

Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал)
Донского государственного технического университета в г. Шахты,
Шахты, e-mail: spektor2@yandex.ru

ПРАКТИКА ПРИВЛЕЧЕНИЯ К ОТВЕТСТВЕННОСТИ НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНЕГО ГРАЖДАНИНА

Ключевые слова: ответственность, рецидив, преступление, несовершеннолетние, субъект преступления.

В данной статье рассматривается уголовно-правовое регулирование общественных отношений для несовершеннолетних и недееспособных граждан. К сожалению преступления и правонарушения, совершают не только взрослые, но и дети. Данная проблема имеет высокую общественную опасность, потому что у несовершеннолетних еще не сформировалась психологическая осознанность и они не в полной мере понимают, почему их деяния считаются антисоциальными. Оставшись безнаказанными, они не воспринимают всю ответственность своего проступка, и это становится началом отсчета до следующего вредоносного действия. Эта самая безнаказанность влечет за собой рецидив. Дети, которые с раннего возраста начинают нарушать закон, а также права и свободы других граждан, чаще всего растут и развиваются в семье, где процветает антиправовой менталитет. Также рассмотрена уголовно-правовая норма регулирующая наступление наказания для несовершеннолетнего и недееспособного лица. Нами был выявлен возраст субъекта, совершившего преступление, за некоторые виды преступления ответственность наступает с 14 лет, а за некоторые с 16 лет. Основной целью исследования выступает изучение правоприменительной практики в преступлениях субъектом которых выступает несовершеннолетний. Проанализировать статистику привлечения к ответственности несовершеннолетних. Мы выявили преступление, которое чаще совершают несовершеннолетние. Так же нами была предложена идея мероприятия направленного против рецидива преступности несовершеннолетних.

L. A. Spektor, T. S. Agafonova

Institute of Service and Entrepreneurship (branch) Don State Technical University
in Shakhty, Shakhty, e-mail: spektor2@yandex.ru

THE PRACTICE OF BRINGING A MINOR CITIZEN TO JUSTICE

Keywords: responsibility, recidivism, crime, minors, the subject of the crime.

This article discusses the criminal law regulation of public relations for minors and incapacitated citizens. Unfortunately, not only adults, but also by children, commit crimes and offenses. This problem has a high social danger, because minors have not yet formed psychological awareness and they do not fully understand why their actions are considered antisocial. Left unpunished, they do not perceive the full responsibility of their offense, and this becomes the beginning of the countdown to the next malicious action. This very impunity entails a relapse. Children who begin to violate the law from an early age, as well as the rights and freedoms of other citizens, most often grow and develop in a family where an anti-legal mentality flourishes. The criminal law norm regulating the onset of punishment for a minor and an incapacitated person is also considered. We have identified the age of the subject.

Введение

К сожалению преступления и правонарушения совершают не только взрослые, но и дети.

Данная проблема имеет высокую общественную опасность, потому что у несовершеннолетних еще не сформировалась психологическая осознанность и они не в полной мере понимают, почему их деяния считаются антисоциальными. Из-за психологической незрелости им сложно адаптироваться в различных ситуациях, и чаще всего они ничего

не осознают перед совершением, вовремя и после нанесения вредоносных действий. Не достигшие определенного возраста дети, не несут ответственности за свои противоправные, влекущие за собой вред обществу, действия [1]. Оставшись безнаказанными, они не воспринимают всю ответственность своего проступка, и это становится началом отсчета до следующего вредоносного действия. Эта самая безнаказанность влечет за собой рецидив. Дети, которые с раннего возраста начинают нарушать закон, а также

права и свободы других граждан, чаще всего растут и развиваются в семье, где процветает анти правовой менталитет. Возможно даже, где один из родителей, а может и оба были привлечены к уголовной ответственности. Но даже не зависимо от этого, упущение добропорядочных родителей в воспитании играет огромную роль в дальнейшем поведении их детей. Плохое воспитание и в принципе не желание родителей участвовать в жизни ребенка можно отнести к причинам, из-за которых еще не сформированные дети становятся на преступный путь, и как следствие уровень преступность в нашей стране начинает расти.

Основной целью исследования выступает изучение правоприменительной практики в преступлениях субъектом которых выступает несовершеннолетний. Проанализировать статистику привлечения к ответственности несовершеннолетних.

Материалы и методы исследования

В работе мы использовали методы анализа и синтеза, изучили Конституцию РФ, Уголовный Кодекс РФ, проанализировали статистику преступлений, совершаемых несовершеннолетними.

Результаты исследования и их заключения

Сейчас мы рассмотрим наступление ответственности несовершеннолетнего или недееспособного гражданина при совершении преступления. Согласно ст. 20 УК РФ, возраст наступления уголовной ответственности – 16 лет. Но существуют преступления, при которых возраст наступления уголовной ответственности – 14 лет (при особо тяжких преступлениях).

Под особо тяжким преступлением понимается умышленное деяние, наказание которого превышает десять лет. Преступление, совершенное без умысла, не относится к особо тяжкому. Из-за своей опасности ответственность может наступить даже на стадии приготовления преступления, это считается первой стадией. В случае присутствия смягчающих обстоятельств и при отсутствии отягчающих, степень наказания может уменьшиться на одну категорию, но в определенных случаях [2].

Освобождение несовершеннолетнего от наказания может произойти в том случае, если в момент совершения он нахо-

дился в психически не здоровом состоянии и не отдавал полный отчет своим действиям.

Опираясь на ст. 19 УК РФ, мы можем сказать, что ответственности подлежит вменяемое лицо, которое, достигло возраста, указанного в настоящем Кодексе. Таким образом, достижение определенного возраста, является обязательным критерием наступления ответственности. В правовой системе, возрастной критерий связан со способностью осознавать свои действия, т. е. вменяемость. Привлечение малолетнего к ответственности исключает его вменяемость при совершении опасного действия, так как он попросту его не осознает. Юридический возраст преступника определяется не в день его рождения, а на следующий день в 12 часов ночи [3].

Ч. 2 ст.20 УК содержит перечень преступлений, ответственность за которые подвергаются лица, достигшие четырнадцатилетнего возраста. Выделение преступлений с более низкой возрастной ответственностью осуществляется по основному критерию. При дифференциации возраста преступника оцениваются разные качества понимания преступных деяний. Поэтому в категорию преступлений, за которые наступает уголовная ответственность с четырнадцати лет, входят именно те, которые несовершеннолетние могут осознать. То есть законодатель проанализировал возраст, с которого дети уже начинают понимать и осознавать плохие и хорошие поступки, и то что за плохие поступки сдует наказание. В данном перечне говорится о преступлениях, в которых подвергаются опасности: жизнь, здоровье человека, половая свобода, то есть преступления в которых присутствует очевидная общественная опасность.

Так же лица 14-16 лет, освобождаются от наказания, если преступление было совершено по неосторожности.

Определять является ли несовершеннолетнее лицо субъектом какого-либо преступления следует, опираясь на ст. 20 УК. Определить субъект за составные преступления можно не сразу. Нужно проанализировать с какого возраста начинается ответственность за каждое действие, входящее в качестве элемента такого составного преступления. Так, например, в одном преступлении из состава ответственность начинается с 16 лет, а при совершении другого преступления с 14 лет. Естественно, что несовер-

шеннолетний не достигший возраста 16 лет, будет отбывать наказание только за то преступление, ответственность которого начинается с 14 лет [4].

В некоторых статьях уголовного законодательства говорится о том, что субъектом преступления будет являться только вменяемое физическое лицо, достигшее 18 лет. Например, такое условие указано в статьях 134, 150, ч.2 ст. 157 Уголовного Кодекса.

Возвращаясь опять к статье 20 УК РФ в части 3 устанавливается, что несовершеннолетний не несет ответственность, если в момент совершения деяния он не осознавал значимость своего поступка в силу не стабильного психического состояния. В связи с этим, в часть вопросов, которые подлежат расследованию входит то, что мог ли несовершеннолетний в момент совершения противоправных действий понимать общественную опасность и руководить своими действиями (часть 2 статья 421 Уголовно Процессуального Кодекса Российской Федерации) [2].

Пленум ВС РФ установил, что при наличии у несовершеннолетнего психического отставания в развитии, в силу статьи 195 и статьи 196, а также части 2 статьи 421 Уголовно Процессуального Кодекса Российской Федерации, необходимо назначать психолого-психиатрическую экспертизу, чтобы понимать может ли несовершеннолетний осознавать и руководить своими действиями, и может ли он являться субъектом уголовного делопроизводства.

В ст. 88 УК РФ указан перечень наказаний для несовершеннолетних. Штраф может осуществляться как основная, так и дополнительная мера. В независимости обладает ли виновны самостоятельным заработком или нет. В случае если родители будут согласны, а виновный несовершеннолетний не имеет материальных средств для оплаты штрафа, о суд может назначить выплату этого наказания родителям. Так же такое решение может быть произведено судом в случае подачи в данный орган ходатайство родителей, либо и иных законных представителей.

Суд обязан удостовериться в платежеспособности родителей, на которые перейдет обязанность оплаты штрафа. Также суд должен позаботиться о том, чтобы данная ответственность была исполнена. В случае избегания выполнения данного наказания, взыскание денежных средств производится судебными приставами [2].

При назначении судом обязательных работ, необходимо определить физические возможности осужденного. Вид работы устанавливает местное самоуправление с согласованием уголовно-исполнительной инспекции. Осужденные лица, не достигшие 15 лет выполняют наказание не больше двух часов. Осужденные 15-16 лет выполняют обязательные работы не больше трех часов в день. В случае если осужденный уклоняется от выполнения наказания, то ему может быть назначен арест, либо лишение свободы.

К исправительным работам допускаются только лица в возрасте от 15 лет (Ст. 50 УК РФ). Ограничение свободы для несовершеннолетнего суд может назначить только от двух месяцев до двух лет, не больше (ст. 53 УК РФ) [1].

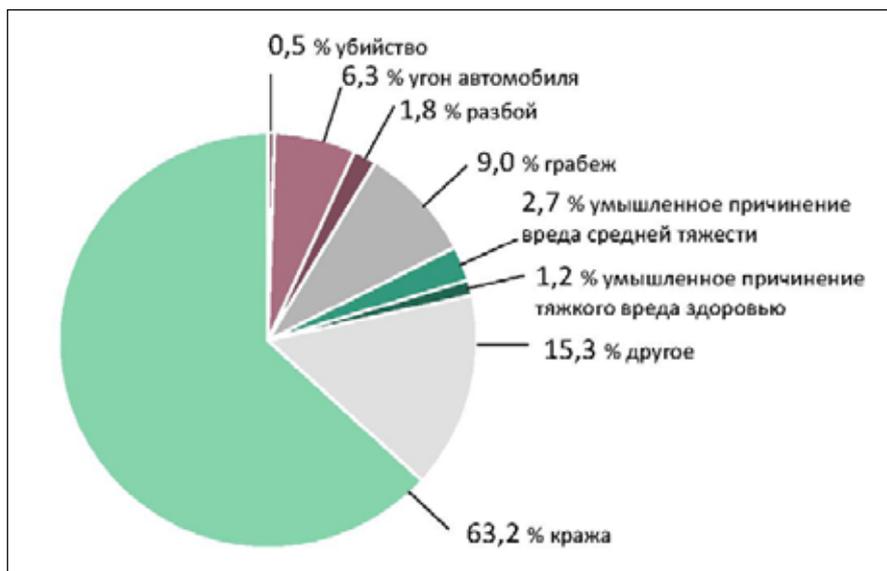
При назначении наказания необходимо, рассмотреть в каких условиях жил несовершеннолетний, как воспитывался, и в каких условиях формировалась личность в школе и в семье, заключаются в возможности определения, осознавал ли виновный общественную опасность своего поступка и мог ли он в этот момент руководить своими действиями.

Назначение принудительных мер воспитательного характера в виде наказания для несовершеннолетнего осужденного регулируется статьей 90 УК [3].

Освободить от уголовной ответственности в случае применения мер воспитательного воздействия могут только в случае, если преступление было не большой или средней тяжести. В уголовном законодательстве существует перечень видов принудительных мер воспитательного воздействия для несовершеннолетнего. Так же существует возможность применения несколько видов принудительных мер воспитательного воздействия (ч. 2 ст. 20 УК РФ).

Согласно ч. 4 ст. 90 УК основания для отмены мер воспитательного характера является систематическое отклонение несовершеннолетнего осужденного от выполнения мер наказания, назначенных судом. Постоянное неисполнение несовершеннолетнего осужденного мер наказания, которые определил суд в течение года.

За последнее время замечается увеличение доли преступлений, совершенных несовершеннолетними в группе, а также увеличение преступлений, совершенных женским полом.



Основные виды преступлений несовершеннолетних за 2018-2021 гг.

Рецидив несовершеннолетних остается нерешенной глобальной проблемой. Высокая степень вовлечения несовершеннолетних в преступную деятельность взрослыми. Психологический портрет подростка преступника существенно отличается от взрослого преступника. Подросток преступник отличается повышенной внушаемостью, попыткой противостоять всем запретам, стремление к самостоятельности и самоутверждению, присутствует неустойчивость самооценки. Подросткам свойственно совершать преступления в группе, к доля групповых преступлений – 50%. Около половины подростков, совершивших преступление, воспитывались в семье с одним родителем.

В отчете МВД РФ о состоянии несовершеннолетней преступности за 2021 год заключались следующие выводы, что самым частым совершаемым преступлением стало хищение имущества. Очень часто на преступления идут дети до 14 лет, и возможность призвать к ответственности фактически нет. Примером безнаказанности может служить следующая ситуация. В Химках 13 – летний подросток собрал толпу школьников для организационного нападения на одноклассника. Но ситуация сложилась таким образом, что с одноклассником шла его мать. В итоге преступная группа напала не только на мальчика, но и на его мать. В силу того, что мальчику 13 лет и он не является субъектом престу-

пления, все его действия будут оставаться без наказанными.

Вывод

По нашему мнению, предупреждение как принудительная мера воспитательного воздействия в рамках уголовного права является неэффективной и не производит нужного воздействия на несовершеннолетнего. Поэтому мы предлагаем исключить из УК РФ предупреждение как принудительную меру воспитательного воздействия.

Не совсем справедливым является тот факт, когда к несовершеннолетнему за его противоправные действия применяют такой вид наказания как штраф, а обязанность оплатить его переходит родителям. Сам штраф как вид наказания сходит на нет. Поэтому эффективным способом наказать подростка за преступные действия, будет возложение выплаты штрафа исключительно на него, при этом предоставив возможность заработать эти деньги.

Мы предлагаем введение специального органа, который будет заниматься ранним выявлением неблагополучных семей. Он будет уделять внимание только семьям с преступными задатками. Это позволит: во-первых, ускоренному раскрытию преступления, во-вторых, возможность предотвратить какое-либо правонарушение и в-третьих раннее выявление неблагополучных семей позволит, на начальном этапе остановить преступление, а в будущем искоренить рецидив.

Библиографический список

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993 с изменениями, одобренными в ходе общероссийского голосования 01.07.2020).
2. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 № 63-ФЗ (ред. от 01.07.2021) (с изм. и доп., вступ. в силу с 22.08.2021).
3. Гишинский Я.И. Девиантность, преступность, социальный контроль. Избранные статьи. СПб.: Юридический центр Пресс, 2004. 322 с.
4. Уголовное право Российской Федерации. Общая часть: учебник для вузов / под ред. В.С. Комиссарова, Н.Е. Крыловой, И.М. Тяжковой. М.: Статут, 2016. 460 с.
5. Ендольцева А.В. Институт освобождения от уголовной ответственности: проблемы и пути их решения: монография. М.: ЮНИТИ-ДАНА, Закон и право, 2004. 231 с.