

ЖУРНАЛ НАУЧНЫХ И ПРИКЛАДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ



Журнал научных и прикладных исследований

Научно-практический журнал
№3 / 2018

Периодичность – один раз в месяц

Учредитель и издатель:
Издательство «Инфинити»

Главный редактор:
Хисматуллин Дамир Равильевич

Редакционный совет:

Д.Р. Макаров
В.С. Бикмухаметов
Э.Я. Каримов
И.Ю. Хайретдинов
К.А. Ходарцевич
С.С. Вольхина

Корректурa, технический редактор:
А.А. Силиверстова

Компьютерная верстка:
В.Г. Кашапов

Опубликованные в журнале статьи отражают точку зрения автора и могут не совпадать с мнением редакции. Ответственность за достоверность информации, изложенной в статьях, несут авторы. Перепечатка материалов, опубликованных в «Журнале научных и прикладных исследований», допускается только с письменного разрешения редакции.

Контакты редакции:

Почтовый адрес: 450000, г.Уфа, а/я 1515
Адрес в Internet: www.gnpi.ru
E-mail: gnpi.public@gmail.com

© ООО «Инфинити», 2018.

ISSN 2306-9147

Тираж 500 экз. Цена свободная.

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

- Турсунов И. И., Шихназарова Г. А.* Прогнозирование и моделирование процесса оптимального планирования и управления финансовых ресурсов 5
- Головань С. А.* Исследование механизма льготного налогообложения благотворительной деятельности в качестве меры косвенного субсидирования социально ориентированных некоммерческих организаций 8
- Джигоева И. К.* Методы государственного воздействия на процессы активизации развития промышленной подсистемы Республики Южная Осетия 12
- Джигоева И. К.* Проблемы трансформации российского общества 18
- Маркова М. М., Костромин М. В.* Экономико-правовой анализ механизмов государственно-частного партнерства в Российской Федерации. Перспективы дальнейшего развития 21
- Куликова Л. И., Гошунова А. В.* Взаимосвязь рыночных индикаторов эффективности деятельности спортивных организаций и инвестиций в человеческий капитал 29

ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

- Барановская Е. А., Гаренко А. И.* Становление законодательства о государственно-частном партнерстве в России: ретроспективный анализ 35
- Кургина Т. В., Куценко А. В., Медведицкова А. В.* Ученический договор: проблемы выполнения обязанностей работника и работодателя 39
- Гаджиев А. Т., Дачаев З. Б.* О некоторых аспектах регулирования деятельности по предоставлению труда работников 42

ФИЛОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

- Борякова Ю. А.* Прецедентные феномены в рекламных туристических буклетах 44

СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

- Войцеховский С. Н.* Понятие границы в интеграционной социологической теории 47

ФИЗИКО-МАТЕМАТИЧЕСКИЕ НАУКИ

- Пастухова О. В.* Оценка показателей надежности изделий по цензурированным выборкам 53

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ И МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОЦЕССА ОПТИМАЛЬНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ

Турсунов Ислон Исмонжонович

ассистент кафедры «Информационных технологий»

Шихназарова Гузал Алишеровна

ассистент кафедры «Основы информатики»

Ташкентский университет информационных технологий

Аннотация. В данной статье рассматривается моделирование процесса планирования и управления финансовыми ресурсами предприятия. Разработаны алгоритмы и программные средства, позволяющие получать прогнозные показатели суммы прибыли, и на его основе получать оптимальные значения величины оборотных средств, которые могут быть выпущены на рынок.

Ключевые слова: планирование, управление, ресурсы предприятия, величины оборотных средств, модуль расчета выровненных значений, модуль расчета прогнозных показателей.

Процесс управления финансовыми ресурсами является актуальной задачей для любого предприятия. От правильного распределения финансовых ресурсов зависит успешность развития всего предприятия в целом. Сегодня менеджерами высшего и среднего звена применяются различные аналитические информационные системы для оценки качества и стратегического планирования развития предприятия. Такие системы позволяют оценить количество ресурсов, необходимых для получения выручки. При этом необходимо учитывать, что предприятие должно развиваться монотонно, поэтапно, постепенно увеличивая свою прибыль.

Для моделирования процессов планирования и управления ресурсами предприятия необходимо решить следующие задачи:

1. Выделить основные характеристики и свойства, необходимые для построения модели информационной системы объекта исследования (процесс управления финансовыми ресурсами предприятия);

2. На основе выделенных характеристик и

свойств, построить математическую модель информационной системы процесса управления финансовыми ресурсами предприятия;

3. Разработать алгоритм решения задачи процесса управления финансовыми ресурсами предприятия на основе метода корреляционно-регрессионного анализа, опирающегося на зависимость величины среднего остатка оборотных средств к сумме выручки от реализации продукции;

4. На основе разработанного алгоритма привести компьютерную реализацию решения задачи процесса управления финансовыми ресурсами предприятия;

5. Реализовать комплекс программных средств информационной системы, автоматизирующий процесс расчета и прогноза управления финансовыми ресурсами предприятия.

Основной задачей является автоматизация процесса расчета и прогноза управления финансовыми ресурсами предприятия на основе метода корреляционно-регрессионного анализа, базирующаяся на зависимости величины среднего остатка оборотных средств к сумме выручки от реализации продукции.

Управление предприятием основывается на его финансовом положении и конкурентоспособности. Финансовое положение предприятия, его платежеспособность и ликвидность находятся в непосредственной зависимости от того, насколько быстро средства, вложенные в активы, превращаются в реальные деньги. Рост неплатежей затрудняет ритмичную деятельность предприятия и ведет к увеличению дебиторской задолженности. В тоже время излишнее отвлечение средств в производственные запасы, незавершенное производство,

готовую продукцию приводит к омертвлению ресурсов и неэффективному использованию оборотного капитала. Коэффициент загрузки средств в обороте представляет собой отношение среднего остатка оборотных средств к сумме выручки от реализации продукции[1].

Для решения задачи процесса планирования и управления финансовыми ресурсами предприятия выберем следующие основные входные характеристики:

- 1) период времени (не менее 10 лет);
- 2) величину оборотных средств предприятия;
- 3) сумму выручки за указанный период на каждый год.

Период времени должен представлять собой наблюдаемые данные и число наблюдений должно быть не менее чем 10 лет. За результативный фактор Y примем величину оборотных средств предприятия, а за фактор X – сумму его выручки за каждый год наблюдаемого периода.

Выявляя зависимость величины оборотных средств предприятия от суммы выручки получаем выровненные значения результативного признака Y_x . Данные выровненные значения показывают к каким результатам должно было стремиться предприятие для поддержания экономического роста. То есть, значение Y (величина оборотных средств) не должно быть меньше значения Y_x (выровненные значения величины оборотных средств). Если величина оборотных средств Y больше или равна выровненному значению величины оборотных средств Y_x , то это говорит о равноускоренном росте процесса развития предприятия. Если же величина оборотных средств Y меньше выровненного значения величины оборотных средств Y_x , то на предприятии идет процесс снижения темпов роста развития предприятия. Для вычисления прогнозных показателей необходимо вычислить среднее значение процента увеличения фактора X (сумма выручки предприятия) за период наблюдаемых

Введем обозначения:

$$\sum_{i=1}^n x = S1, \sum_{i=1}^n x^2 = S2, \sum_{i=1}^n x^3 = S3, \sum_{i=1}^n x^4 = S4$$

$$\sum_{i=1}^n y = Sy0, \sum_{i=1}^n xy = Sy1, \sum_{i=1}^n x^2 y = Sy2 \quad (2)$$

где n – количество наблюдений. В нашем случае, количество наблюдаемых лет.

Подставив в уравнение (1) коэффициенты регрессии b_0, b_1, b_2 , получим выровненные значения величины оборотных средств в зависимости от суммы выручки (Y_x).

Для расчета прогнозных показателей воспользуемся формулой

$$X_{n+1} = \frac{X_n - X_1}{n} + X_n$$

где X_{n+1} – выручка за последующий год, X_n – выручка за последний год наблюдения, X_1 – выручка за пер-

лет. Затем для каждого последующего года рассчитываем значения факторов X и, применяя полиномиальную функцию регрессии, получаем значения Y_x (выровненные значения величины оборотных средств).

Для решения процесса планирования и управления финансовыми ресурсами предприятия будем искать зависимости величины оборотных средств от суммы выручки с помощью полиномиальной функции.

Полиномиальную зависимость Y от X будем описывать параболой, в данном случае, параболой второго порядка, уравнение которой имеет следующий вид:

$$Y_x = b_0 + b_1 x + b_2 x^2 \quad (1)$$

где b_0, b_1, b_2 – параметры функции регрессии, которые должны быть найдены.

Общепринятым решением подобных задач является так называемый метод наименьших квадратов (МНК), при котором требование наилучшего согласования кривой $Y_x = b_0 + b_1 x + b_2 x^2$ и экспериментальных точек сводится к тому, чтобы сумма квадратов отклонений экспериментальных точек от сглаживающей кривой обращалась в минимум. Метод наименьших квадратов имеет перед другими методами сглаживания существенные преимущества, а именно, он приводит к сравнительно простому математическому способу определения параметров b_0, b_1, b_2 .

Решаем данное уравнение, используя метод наименьших квадратов.

Из математического анализа известно, что минимум функции находится в точке, где производная этой функции равна нулю. Наша функция Y_x зависит от трех параметров и не может быть отрицательной, так как под суммой выражение в квадрате. Найдем частные производные от Y_x по b_0, b_1, b_2 и приравняем каждую из них к нулю. Получим три уравнения, которые должны быть решены совместно:

вый год наблюдения, n – количество лет наблюдений. Подставляя в уравнение (1) новые значения получаем выровненное значение величины оборотных средств Y_{x+1} для фактора $X+1$, которое для предприятия лучше всего выпустить в оборот рынка.

Управляющий блок включает в себя информационный модуль и управляющий модуль, который напрямую взаимодействует с расчетным блоком.

Расчетный блок включает глобальные модули расчета взаимосвязи величины оборотных средств от суммы выручки, а также вычисление прогнозных показателей выручки предприятия и их величин оборотных средств, оформленные в виде процедур и функций, а также модули типов и констант,

входных параметров и оформления результатов расчета.

Расчетный блок представлен двумя основными глобальными модулями:

- Модуль расчета выровненных значений величины оборотных средств от суммы выручки предприятия с применением полиномиальной функции, описанной параболой второго порядка;

- Модуль расчета прогнозных показателей выручки предприятия и их величин оборотных средств.

При традиционной разработке программного обеспечения система разбивается на модули на основе основной функциональности.

Модуль – функционально законченный фрагмент программы, оформленный в виде отдельного файла с исходным кодом или поименованной непрерывной её части (например, Активный Оберон), предназначенный для использования в

других программах. Модули позволяют разбивать сложные задачи на более мелкие в соответствии с принципом модульности. Обычно проектируются таким образом, чтобы предоставлять программам удобную для многократного использования функциональность (интерфейс) в виде набора функций, классов, констант.

Модули могут объединяться в пакеты и, далее, в библиотеки. Удобство использования модульной архитектуры заключается в возможности обновления (замены) модуля, без необходимости изменения остальной системы[2].

Таким образом, можно сказать, что разработанный алгоритм и построенные на его основе программные средства помогают не только анализировать, но и получать прогнозные показатели суммы прибыли, и на его основе получать оптимальные значения величины оборотных средств, которые могут быть выпущены на рынок■

Список литературы

1. Балабанов И.Т., «Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта», 2002 г.
2. Модуль [Электронный ресурс] // Материал из Википедии — свободной энциклопедии: https://ru.wikipedia.org/wiki/расчета_и_наглядного_представления_зависимости_величины_оборотных_средств_от_суммы_выручки_предприятия.

ИССЛЕДОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ЛЬГОТНОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В КАЧЕСТВЕ МЕРЫ КОСВЕННОГО СУБСИДИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННЫХ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Головань Софья Андреевна

аспирант

*факультет налогов и таможенного дела
Байкальский Государственный Университет*

Аннотация. В статье анализируется использование механизма льготного налогообложения благотворительной деятельности коммерческих организаций в качестве меры косвенного субсидирования социально ориентированных некоммерческих организаций.

Ключевые слова: льготное налогообложение; благотворительная деятельность; социально ориентированные некоммерческие организации.

Рассматривая налоговые льготы и освобождения в качестве мер стимулирования той или иной области, сферы деятельности или поддержки определенного класса неизменно возникает вопрос о возможности использования альтернативных инструментов. Говоря о финансировании социально ориентированных организаций при помощи средств частных пожертвований, этот вопрос остается все так же актуальным. В качестве поддержки социально ориентированных некоммерческих организаций многими субъектами Российской Федерации приняты соответствующие нормативные акты, регулирующие выделение средств из бюджета на поддержку социально ориентированных некоммерческих организаций. А значит, существует альтернативный источник решения поставленных задач.

В последние годы в Российской Федерации отчетливо просматривается тенденции к повышению заинтересованности государства в развитии гражданского общества, повышению уровня доверия во всех его формах правления, как населения по отношению к государству и власти, так и во взаимоотношениях между бизнесом и властью. Одним из важных шагов на пути к развитию гражданского общества, по мнению некоторых экономистов основополагающими, является ускоренное развитие социально ориентированных некоммерческих организаций. По мнению ректора ВШЭ В. Кузьмина «распределение социальных услуг исключительно через бюджетные учреждения приводит к низко-

му их качеству» [15]. О необходимости разработки принципиально новой схемы взаимоотношений между государством и сектором некоммерческих организаций высказался также президент РФ В.В. Путин на форуме активных граждан «Сообщество». «Речь идет о том, что в России появятся некоммерческие организации, которые будут на постоянной основе выполнять функции партнеров государства в социальной сфере. До сих пор государство давало некоммерческим организациям только гранты, то есть краткосрочную финансовую помощь для выполнения определенной задачи. Теперь же деньги будут выделяться не на отдельные проекты, а на работу организации в целом» [13].

В «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» среди прочего встречаются следующие положения относительно развития сектора социально ориентированных некоммерческих организаций [1]:

- создание прозрачной и конкурентной системы государственной поддержки негосударственных некоммерческих организаций, оказывающих социальные услуги населению
- сокращение административных барьеров в сфере деятельности негосударственных некоммерческих организаций
- введение налоговых льгот для негосударственных некоммерческих организаций

В целом комплексная система разработки мер государственного содействия межсекторного сотрудничества просматривается, по мнению ряда авторов с 2009 года [7; с.152.] Возросшая заинтересованность в поиске дополнительных источников финансирования социального и общественно значимого секторов, говорит о необходимости использования финансовых ресурсов более рациональным образом. Так в постановлении Правительства Российской Федерации от 23 августа 2011 г. № 713 «О предоставлении поддержки социально ориентированным некоммерческим организациям» го-

ворится о предоставлении субсидий субъектам Российской Федерации для оказания на конкурсной основе финансовой поддержки социально ориентированным некоммерческим организациям [2].

В то же время автор Малинина Т.А. в данном случае приводит следующие сравнительные характеристики прямых бюджетных расходов и использования налоговых льгот на схожие направления [5; с.16.]:

1) «информация о налоговых льготах и о прямых расходах по-разному отражается в бюджетной документации, отличается также доступность такой информации для общества»;

2) «предоставление субсидий и трансфертов через налоговую систему администрируется налоговыми органами»;

3) «затраты на администрирование прямых расходов более прозрачны, чем затраты на администрирование налоговых льгот, так как обычно отражаются в бюджетах ведомств, осуществляющих ту или иную программу; напротив, не существует специальных правил учета затрат на администрирование налоговых льгот, такие затраты не отражаются в том числе в бюджете налоговой службы»;

4) «годовой отчетный период накладывает определенные ограничения на форму предоставления налоговых льгот (налоговым законодательством, как правило, предусмотрен годовой период для определения налоговых обязательств)»

Однако, канадский исследователь Дэвид Дафф считает, что именно использование налоговых льгот для благотворителей в качестве косвенного субсидирования социально ориентированных (общественно полезных в зарубежной практике) некоммерческих организаций является более эффективным способом по сравнению с прямыми бюджетными расходами [9; с. 57]

Принимая во внимание тот факт, что благотворительность является тем, что экономисты называют «нормальные блага», можно утверждать, что спрос на них будет увеличиваться по мере снижения цены. Таким образом, налоговые стимулы будут способствовать увеличению благотворительных расходов, следовательно, обеспечивают косвенное субсидирование некоммерческого сектора социальной направленности через налоговые стимулы [12]. Для того чтобы оценить достоинства этого аргумента, необходимо изучить первоначальные обоснования субсидирования социально ориентированных некоммерческих организаций и причины, почему косвенные субсидии, предоставляемые в виде налоговых льгот, могут быть предпочтительнее прямых субсидий в форме финансовой помощи или предоставления грантов. Среди экономистов сектор социально ориентированных некоммерческих организаций, как правило, рассматривается в качестве поставщика общественных товаров и услуг, основными характеристиками которого являются [10; с.4-5]:

1. неконкурентоспособность в потреблении,

что означает ситуацию, при которой использование какого-либо блага одним человеком не исключает возможность использования его одновременно другими людьми.

2. затрудненное отстранение от использования, что означает факт невозможности отстранить людей от использования блага, даже если они отказываются платить за него.

Экономическая теория предполагает, что частные рынки способствуют избыточному предложению товаров и услуг, использование которых возможно одновременно многими людьми, но при этом существует возможность отстранить от использования тех, кто не платит за товар или услугу. Справедливо и обратное утверждение, что частным рынкам гораздо выгоднее способствовать снижению предложения товаров и услуг, отстранить от использования которых не очень просто или невозможно. В любом случае, решение этих «несовершенств рынка» является одним из основных экономических обоснований для существования общественного сектора, который обеспечивает эти общественные товары и услуги, непосредственно распределяя свои расходы между отдельными бенефициарами через налоги и другие платежи [11; с.50]. В дополнение к государственному сектору, сектор социально ориентированных некоммерческих организаций представляет собой еще один ответ на существование «несовершенств рынка», охватывая огромное количество услуг, таких как образование, культура, религия. Можно сказать, что некоммерческий сектор социальной направленности имеет явные преимущества над более широким государственным сектором в предоставлении сочетания товаров и услуг, которые являются более совместимыми с требованиями многообразного общества.

Некоммерческий сектор социальной направленности также является более инновационным и ориентированным на улучшение сервиса, чем традиционный государственный, что может обеспечить более эффективную доставку некоторых общественных товаров и услуг до конечного потребителя. Наконец, его наличие уменьшает финансовое бремя государственного сектора, освобождая его от обеспечения общества некоторыми благами и услугами, что помогает эффективнее выполнять важные функции перераспределения, распределения и стабилизации бюджета. В то же время было бы неправильно идеализировать роль социально ориентированных некоммерческих организаций в поставке общественных товаров и услуг, хотя аргументы показывают, что они могут играть важную роль в этой области, тем не менее, получая финансовую поддержку от более широкого государственного сектора. В той степени, что социально ориентированные некоммерческие организации оказывают общественные блага и услуги, их можно рассматривать в качестве поддержки общих государственных мероприятий при недостаточном финансировании.

Если предположить, что государственные суб-

сидии для социально ориентированных некоммерческих организаций экономически оправданы, не обязательно следует вывод, что эти субсидии должны быть в виде налоговых льгот, направленных на лиц, делающих пожертвования в благотворительные организации, а не прямых субсидий для самих организаций. Так критики налоговых стимулов для благотворительных расходов выдвигают два возражения против косвенных субсидий в качестве способа обеспечения финансовой поддержки социально ориентированных некоммерческих организаций. Во-первых, по их мнению, налоговые льготы не являются самым эффективным способом субсидировать социально ориентированные некоммерческие организации с точки зрения превышения недополученных налоговых доходов над объемом произведенных благотворительных взносов. Во-вторых, можно заметить, что налоговые расходы, связанные с финансированием сектора социально ориентированных некоммерческих организаций, менее подвержены рациональности, управляемости, подотчетности и прозрачности по сравнению с прямым финансированием.

Несмотря на эти возражения, сильны и противоположные мнения, которые говорят о необходимости приоритетного использования налоговых стимулов по сравнению с прямым финансированием социально ориентированных некоммерческих организаций в силу различных социальных и культурных факторов, присущих именно этой области. Экономическая эффективность налоговых стимулов для благотворительных взносов, в отличие от прямых государственных субсидий, зависит от степени, в которой общая сумма благотворительных расходов увеличивается в ответ на снижение их чистой стоимости для благотворителя после уплаты налогов в результате стимулирующей политики, что экономисты описывают как "ценовая эластичность пожертвований". [10]. Экономисты пытались получить надежные оценки ценовой эластичности благотворительной деятельности в течение последних тридцати лет. Хотя ранние исследования сообщили об относительно низкой эластичности, сообщая, что налоговые стимулы являются неэффективным средством субсидирования социально ориентированных некоммерческих организаций, последующие исследования сообщили большую эластичность, предполагая, что налоговые стимулы могут быть экономически эффективным способом.

Еще одним возражением против налоговых льгот в качестве способа субсидирования социально ориентированных некоммерческих организаций является то, что налоговые расходы не попадают под обычные критерии, применяемые для правительственных расходов, в том числе рационального распределения ресурсов среди конкурирующих приоритетов, контроль над общей суммой расходов, ответственность за эти расходы перед избирателями, прозрачности целей. Тем не менее, отличительной особенностью благотворительной

деятельности является возможность самим выбирать направления пожертвований, через которые они будут субсидировать общественные мероприятия. В той степени, что эти косвенные субсидии позволяют оказывать поддержку без согласия политического большинства они, как правило, предпочтительнее, в продвижении инноваций, по сравнению с традиционным государственным сектором. Действительно, в отсутствие законодателя, который может выделить все государственные расходы наиболее рациональным и эффективным способом, часто не существует лучшей основы для поддержки социально ориентированных некоммерческих организаций, чем решения благотворителей, пусть даже часто с иррациональной составляющей. В результате, даже если налоговые стимулы для благотворительных расходов - менее эффективный метод субсидирования социально ориентированных организаций, чем прямые государственные субсидии, есть веские основания в пользу использования налоговых льгот на более широкой политической основе, чем ныне существующая.

Относительно отечественной практики использования механизма льготного налогообложения в качестве косвенного субсидирования социально значимых направлений государственной политики необходимо отметить, что до 1 января 2002 года, согласно утратившему силу закону РФ «О налоге на прибыль предприятий и организаций» от 27.12.1991 №2116-1, в Российской Федерации существовала возможность учитывать благотворительные расходы организаций в объеме не более 5% (для банков и страховых организаций не более 3%) налогооблагаемой прибыли за год [6; с.8-31]. После же 2002 года и вступления в силу главы 25 Налогового кодекса РФ налоговая льготы для коммерческих организаций, участвующих в благотворительной деятельности, были отменены. Начиная с этого момента все пожертвования компании вправе осуществлять лишь за счет чистой прибыли. Так соответствующие разъяснения даны в Письме Минфина России от 12.03.06 №03-03-04/2/53. Согласно данному письму - «если фирма оказывает бесплатные услуги или безвозмездно передает свою продукцию, то расходы, которые при этом возникают, не уменьшают ее платежи в бюджет» [8].

В то же время период российской экономики во время наличия налоговой льготы для организаций-благотворителей оценивается большинством исследователей скорее как пример негативного, а именно, неэффективного использования механизма льготного налогообложения. Так в литературе того периода встречается мнение, что коммерческие организации редко мотивированы на совершение пожертвований фактом наличия льготного налогообложения вследствие низкого уровня доверия к налоговой системе в целом. Наличие льготы рассматривалось скорее дополнением к другим мотивам благотворительной де-

тельности, а не фактором ее стимулирующим [4; с.144]. По мнению Н.М. Загорулько, О.Б. Казакова и М.С. Потапенко: «Развитие правовых основ благотворительности предполагает, с одной стороны, совершенствование действующего законодательства с точки зрения ликвидации существующих противоречий и разночтений, с другой стороны, его расширение и дополнение с целью создания условий развития новых форм корпоративной филантропии» [3; с.87].

В качестве основных моментов ими выделяются, в том числе, такие пункты как:

- обеспечение согласованности всех основных нормативно-правовых актов, регулирующих благотворительную деятельность, с целью исключения разночтений и уточнения базовых категорий благотворительности (определение благотворительной деятельности, направления использования благотворительных ресурсов, статус участников благотворительности);
- введение статуса квалифицированного получателя, т.е. выделение как самостоятельную категорию организации, безвозмездная передача средств которым квалифицируется как благотворительная деятельность;
- определение вида пожертвований, которые могут быть исключены из налогооблагаемой базы;
- определение объема средств, подлежащих списанию;

- определение бухгалтерских проводок и порядка отчетности.

Вопрос относительно получателей благотворительной помощи, пожертвования которым дают право на получение льготы, представляет еще большую трудность. В то же время обращение президента В.В. Путина к Федеральному Собранию в 2015 году помогает определить круг возможных получателей, если бы льгота была введена. «В частности, он предложил установить специальный правовой статус «некоммерческая организация — исполнитель общественно полезных услуг» и предоставить ряд льгот и преференций для некоммерческих организаций, которые зарекомендовали себя как безупречные партнеры государства. Предлагается направлять до 10% средств региональных и муниципальных социальных программ, чтобы они могли участвовать в оказании социальных услуг, финансируемых за счет бюджета» [14]. Так можно предположить, что те некоммерческие организации, которые и войдут в перечень «исполнителей общественно полезных услуг», а также будут признаны, с одной стороны, партнерами государства, с другой стороны, могли бы быть теми получателями благотворительной помощи со стороны коммерческих структур, дающей право на налоговую льготу ■

Список литературы

1. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_82134 (дата обращения 20.06.2015).
2. Постановление Правительства РФ № 713 от 23 августа 2011г. "О предоставлении поддержки социально ориентированным некоммерческим организациям" [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rg.ru/2011/09/02/podderjka-dok.html> (дата обращения 15.05.2015).
3. Загорулько Н. М. Экономическая мотивация корпоративной благотворительности в Российской Федерации / Н. М. Загорулько, О. Б. Казаков, М. С. Потапенко. – СПб.: Изд-во НИ Новикова, 2004. – 329 с.
4. Кляйнеберг М. Некоммерческие общественные организации в российском секторе социального обеспечения // Журнал социологии и социальной антропологии. – 2000. – Т. 3. – №. 1. – С. 144-165.
5. Малинина Т. А. Оценка налоговых льгот и освобождений: зарубежный опыт и российская практика / Т.А. Малинина. – М.: Ин-т Гайдара, 2010. – 212 с.
6. Шекова Е. Л. Экономика и менеджмент некоммерческих организаций / Е. Л. Шекова. – СПб.: «Лань», 2004. – 243 с.
7. Шмулевич Е. О., Беневоленский В. Б. Государственная поддержка социально ориентированных НКО: зарубежный опыт // Вопросы государственного и муниципального управления. – 2013. – №. 3. – С.150-175.
8. Эльмира Багаудинова. Благотворительность и налоги // Деловое обозрение. – 2007. – № 6 (113) [электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.uldelo.ru/Node/1352> (дата обращения 10.10.2015).
9. Duff David G. Tax Treatment of Charitable Contributions in Canada: Theory, Practice, and Reform / David G. Duff // *Osgoode Hall Law Journal*– 2004. – № 1(42). – С.1-72.
10. K. Scharf, V.Cherniavsky, R. Hogg, Tax Incentives for Charities in Canada // Working Paper No. CPRN 03, Ottawa: Canadian Policy Research Networks. – 1997 – С. 1-50.
11. Musgrave R. A. Public finance in theory and practice / R. A. Musgrave, P. V. Musgrave, R. M. Bird. – McGraw-Hill College, 1989. – 664 с.
12. Taussig M. K. Economic aspects of the personal income tax treatment of charitable contributions // *National Tax Journal*. – 1967. – Т. 20. – №. 1. – С. 1-19.
13. Кремль переведет часть НКО на постоянное госфинансирование [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rbc.ru/politics/05/11/2015/563a0d0d9a794713470f4f7f> (дата обращения 05.11.2015).
14. Общественная палата выделила 6 тыс. «самых полезных» НКО [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://izvestia.ru/news/598149> (дата обращения 10.12.2015).
15. Ректор ВШЭ Ярослав Кузьминов выступил на 25-летию Института экономической политики им. Егора Гайдара [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ug.ru/news/16598> (дата обращения 25.10.2015)

МЕТОДЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ПРОЦЕССЫ АКТИВИЗАЦИИ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОДСИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ ЮЖНАЯ ОСЕТИЯ

Джисоева Ирина Константиновна
доцент кафедры экономической теории

Цаликова В.К.

Северо-Кавказский горно-металлургический институт

Аннотация. В статье рассматриваются основные задачи экономического развития РЮО. Автор считает, что государственное регулирование процессов развития промышленности должно представлять собой институциональный и многоуровневый характер воздействия на деятельность всех предприятий в соответствии с избранными государством целями и принципами. В связи с этим предлагается организационно-экономический механизм развития промышленной подсистемы на основе программно-целевого метода

Ключевые слова: государственное управление; цели и принципы; развитие промышленности; организационно-экономический механизм; программно-целевой метод

Для начала рассмотрения основных стратегических компонентов преодоления трансформационного спада в экономике Южной Осетии, необходимо осознать тот факт, что республика является независимым государством и этот факт требует иного – государственного мышления, выстраивания новых государственных подходов.

Вместе с тем, методы и инструментарий активизации развития промышленности депрессивного региона в целом недостаточно разработаны. Предлагается вариант классификации методов и инструментов активизации развития промышленной подсистемы депрессивного региона на основе программно-целевого метода. Методы государственного воздействия на процессы активизации развития промышленной подсистемы являются во многом ведущими, так как в условиях депрессивности региона методы рыночного воздействия оказываются ослабленными. Отсюда следует, что государственное регулирование процессов развития промышленности должно представлять собой институциональный и многоуровневый характер воздействия на деятельность всех предприятий в соответствии с избранными государством целями и принципами.

Государственные методы воздействия на развитие промышленности проявляют себя на разных уровнях: на макро уровне (без учета региональной специфики); на уровне конкретного региона; на уровне отрасли или вида деятельности; на локальном уровне. В рамках государственного регулирования процессами развития промышленности могут применяться самые разнообразные механизмы:

- улучшение институциональной среды, благоприятной для осуществления модернизации промышленности и формирование институтов конкуренции, восприимчивости инноваций, применения интеллектуальной собственности и т. д.

- законодательные и нормативно-правовые акты в форме общего законодательства, обязательного для всех участников процесса модернизации; или в форме специализированных и ведомственных нормативно-правовых актов по отдельным отраслям, ведомствам или корпоративным образованиям;

- административные механизмы, включающие многообразные формы регулирования: распределение полномочий, ответственности, требования, указания, запреты, разрешения, нормы и правила и т.п.;

- финансовые механизмы, которые могут включать, например, финансирование заказа приоритетной продукции (госзаказ), долгосрочное или льготное кредитование, льготное налогообложение в части платежей в бюджеты всех уровней.

- организационный механизм – создание новых форм хозяйствования, комплекса особых отношений в производстве, порядок выполнения работ, обеспечение взаимодействия федеральных и республиканских органов управления в процессе совершенствования промышленности;

- социальные механизмы, предусматривающие решение социальных задач, вызываемых процессами осуществления изменений в промышленности.

- по степени плановой основы активизация раз-

вития промышленности может быть: на основе стратегического плана; на основе долгосрочных планов; на основе текущих планов; на основе программ, проектов и бизнес-планов; осуществляемая без плана;

– по степени научной новизны процесс активизации развития промышленности может быть: на основе нового научного открытия или изобретения; на основе нового способа применения уже известных научных достижений; не имеющий какой-либо научной новизны;

– по глубине проводимых изменений в объектах промышленности процессы активизации имеют характер: глубокой (полной) модернизации (приводящей к существенному изменению структуры предприятия, отрасли, всей промышленности), комплексных изменений (охватывающих все элементы промышленности); отдельных и частичных изменений (как изменения в отдельных предприятиях, видах деятельности);

Практика многих стран выявила некий стан-

дартный набор методов промышленной политики в депрессивных регионах, которые различаются по содержанию и характеру воздействия на объект.

Информационные методы – обеспечение хозяйствующих субъектов систематизированными, научно обоснованными данными об окружающей социально-экономической среде, конъюнктуре, рынках, что позволяет принимать более эффективные производственные и коммерческие решения. Доступ к информации должен быть высокоорганизован и равнодоступен всем заинтересованным лицам.

Ресурсные (затратные) методы – это методы непосредственного воздействия, наиболее результативные в тактическом промежутке времени стратегии; их еще называют обеспечивающими, поскольку они основаны на предоставлении предприятиям воспроизводственных ресурсов для решения задач промышленного развития. Конкретные формы применения ресурсных методов многообразны.

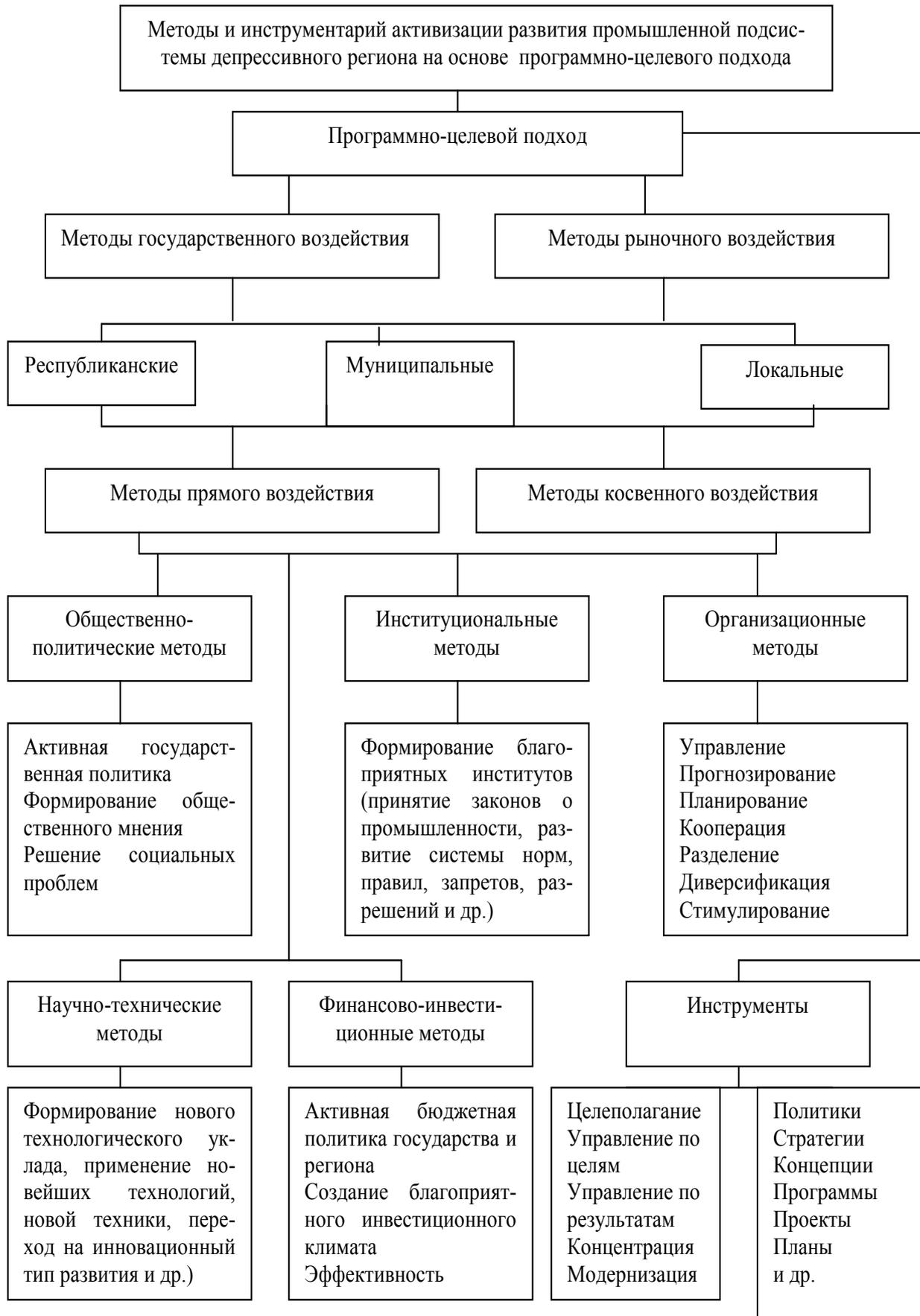


Рис.1 Развитие промышленной подсистемы депрессивного региона на основе программно-целевого метода

Прежде всего, они основаны на системе государственных заказов и закупок, с адресным субсидированием и кредитованием, с налоговыми льготами и страхованием рисков. В качестве базового приоритета индустриальной политики должно выступать эффективное использование естественных преимуществ республики, в первую очередь потенциала природных ресурсов. Запасы природных ресурсов, приграничное положение Южной Осетии, должны служить базой для индустриальной политики.

Институциональные методы – направлены на формирование организационно-экономической среды, адекватной рыночным принципам и задачам промышленной политики, распространение общего для всех агентов рынка правового и хозяйственного порядка.

В сущности на протяжении всего периода рыночных реформ главным вопросом политики экономических трансформаций был и остается *вопрос о характере институциональной среды*: о типе и структуре собственности, о взаимоотношениях государства и частных предприятий, о характере и возможностях предпринимательства, о правовых нормах, защищающих владение, распоряжение и пользование богатством, о вытекающих из всего этого *формах власти* в стране.[1.с.65]

Сложность существующего положения промышленных предприятий заключается во многом в определенном несоответствии между глубиной рыночных изменений в обществе и во многом устаревшими организационно-экономическими механизмами (ОЭМ) предприятий промышленности, которые отличаются разбалансированностью интересов собственников, менеджмента и наемных работников, характером принимаемых управленческих решений, затратным характером производства конечного продукта.

Эффективность и конкурентоспособность предприятий промышленности во многом определяется состоянием и особенностями всех их подсистем, в том числе и организационно-экономическим механизмом [1.С. 323]

В современных условиях определяющим (базовым) элементом любого организационного или экономического механизма управления сложной иерархической системой служат отношения собственности.[2с.235] Стало классическим определение организационно-экономической системы как сложной взаимозависимой совокупности элементов – организационно, экономически, а иногда и технологически связанных между собой подсистем более низкого уровня(рис.2). Причем, конечный результат деятельности каждого звена (или элемента) системы более низкого уровня служит начальным ресурсом для системы более высокого ранга.[3]

Любой организационно-экономический механизм есть определенная совокупность или последовательность экономических явлений.

На уровне предприятий необходимо решить следующие задачи:

- разработать и обеспечить функционирование механизма поиска новых идей, изобретений и разработок;
- создать благоприятные условия внутри предприятия, которые будут мотивировать работников к творческому труду и инновационной деятельности;
- обеспечить эффективный трансфер новых знаний, технологических разработок, опытных образцов от одной стадии инновационного процесса к последующей;
- планировать и вести мониторинг внутрифирменной инновационной деятельности;
- содействовать всестороннему функциональному взаимодействию участников инновационного процесса.

Систематизация организационно-экономического механизма показала, что при управлении инновационной деятельностью предприятия должны быть задействованы следующие рычаги экономического механизма: увеличение заработной платы работников предприятия; увеличение дохода предприятия; появление новых рабочих мест; таможенные тарифы; налоговые преференции; мотивация.[5 с. 92]

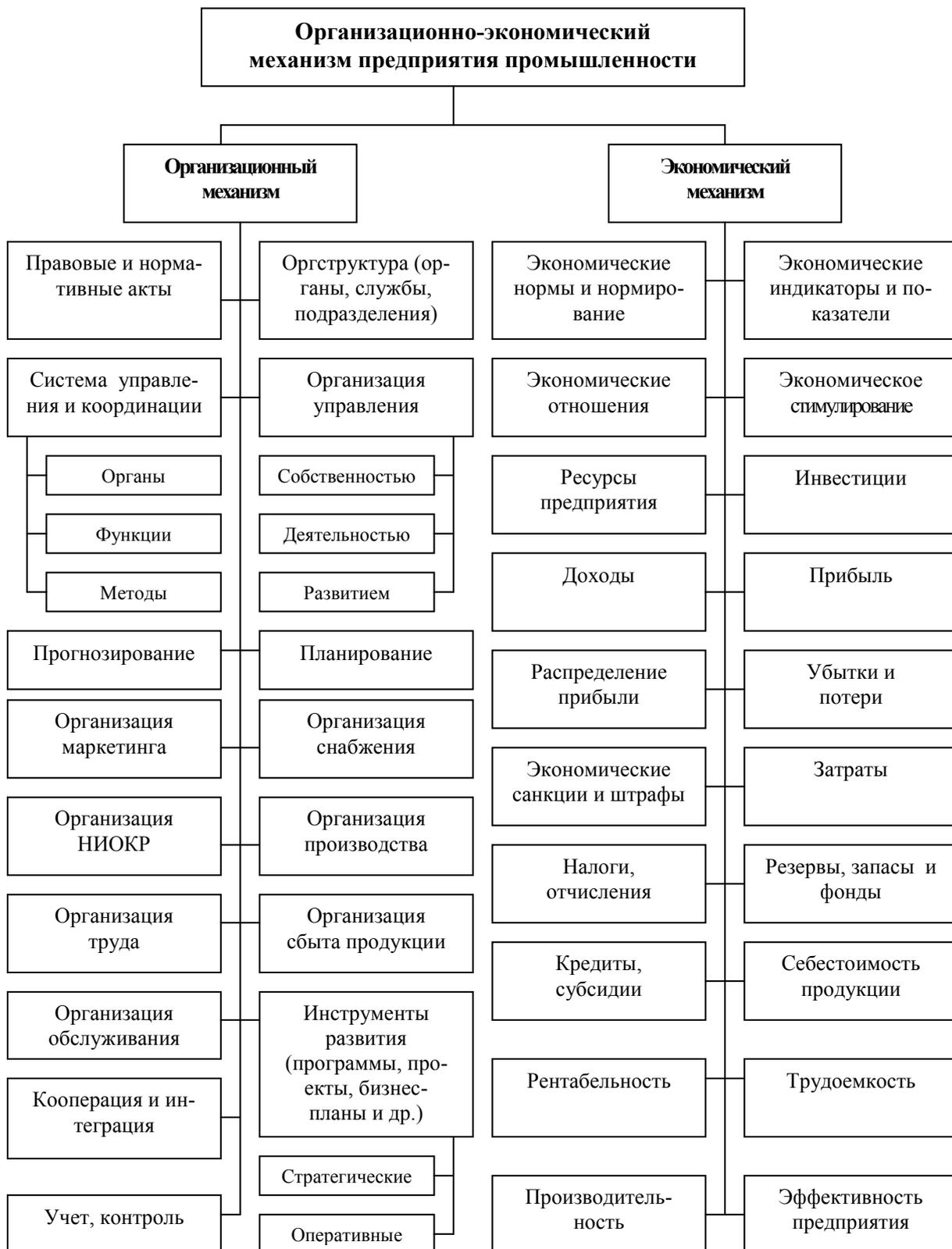


Рис.2 Организационно-экономический механизм предприятия промышленности

Эффективность промышленной политики связана с поиском вариантов оптимальной структуры промышленности, складывающейся из инвестиционных проектов, из приоритетов государства и других условий экономической среды. Они обуславливают реальные процессы в регионе, которые в конечном итоге приводят к тем или иным последствиям, оцениваемым системой критериев устойчивости экономики.

Параллельно с осуществлением мероприятий неотложного характера следует осуществить меры по созданию необходимой базы для структурных преобразований в экономике по формированию рыночного пространства. В сложившихся в республике условиях необходимо ориентироваться на многообразие форм собственности: государственную, коллективную, частную, смешанную. Необходимо провести приватизацию мелких предприятий в следующих отраслях экономики: розничной торговле, общественном питании, бытовом обслуживании. Приватизацию нужно проводить на конкурсной основе, под жестким государственным контролем.

Однако, учитывая объемы и глубину кризисных явлений, охвативших Южную Осетию, достижение поставленных задач потребует больших усилий. Для этого необходимо проведение активной целенаправленной структурной политики, которая сумеет придать реформированию экономики Южной Осетии управляемый характер. В структурной перестройке важен процесс адаптации, особенность которой состоит в том, что он проходит в условиях спада производства. Переход к этапу реформирования экономики обусловлен созданием необходимых материально технических и финансовых предпосылок, требуется повышение эффективности использования природно-климатического потенциала Республики Южная Осетия, распространение ресурсосберегающих технологий. Приоритетами структурной политики на данном этапе являются развитие электроэнергетики; развитие строительного комплекса; широкое и эффективное использование природных ресурсов, в том числе рудных и нерудных полезных ископаемых, минеральных вод; улучшение и развитие коммуникационных сетей, автодорог ■

Список литературы

1. Кушлин В. Институциональная среда инновационной модернизации // Экономист. - 2011. - N 11. - С.65-73. Инновации и конкурентоспособность предприятий / под ред. В.В.Титова. - Новосибирск: ИЭОПП СО РАН. - 2010. - 323с.
2. Попадюк Т.Г. Оценка потенциала конкурентоспособности промышленности // Вопросы статистики. - 2009. - № 10. - С.80-84.
3. Федорович В.О. Состав и структура организационно-экономического механизма управления собственностью крупных промышленных корпоративных образований // Сибирская Финансовая Школа <http://www.masters.donntu.edu.ua/2008/fem/parvina/library/st5.htm>
4. Кульман А. Экономические механизмы: Пер. с фр.; под общ. ред. Н.И. Хрусталевой. М.: Прогресс; Универс, 1993. 92 с.

ПРОБЛЕМЫ ТРАНСФОРМАЦИИ РОССИЙСКОГО ОБЩЕСТВА

Джиоева Ирина Константиновна

доцент кафедры экономической теории

Цаликова В.К.

Северо-Кавказский горно-металлургический институт

Аннотация. В статье рассматриваются проблемы рыночной трансформации в постсоветском пространстве, способствующая возникновению множество концепций, отражавших трансформации экономических и социальных структур, которые подвергаются глубокой научной разработке в экономической теории.

Ключевые слова: этапы трансформации, экономическая система, социальные структуры, радикальная рыночная либерализация.

В середине XX в. произошел перелом в основных процессах развития человечества. Завершилась эпоха гигантских мировых войн и тяжелейших кризисов, кровопролитных революций и гражданских войн, фашистских диктатур и массовых репрессий. Новые экономические, социальные и политические условия потребовали принципиально новых подходов и теорий. Одно за другим гибнут учения, отражавшие закономерности прошлого. Одновременно вторая половина XX в. породила множество концепций, отражавших трансформации экономических и социальных структур.

Центром тяготения этих концепций стала идея научно-технической революции, принятая экономистами обеих сталкивавшихся систем. Ее развитие отделило друг от друга три относительно устойчивые функциональные структуры: 1) индустриальное общество начала века; 2) общество массового потребления 60-х гг.; 3) информационное общество конца XX века.

Первый этап, охватывавший 50–70-е годы, был связан с ослаблением тоталитаризма и падением «железного занавеса», ростом благосостояния населения, повышением уровня образования и распространением средств массовой информации. В совокупности все эти обстоятельства повлияли на перемены в моделях поведения людей. Однако изменения распространялись неравномерно, модернизация шла «послойно»: латентное разрушение традиционного общества затрагивало, прежде всего, жителей мегаполисов, а затем, видоизменяясь, распространялось от центра к периферии.

Второй этап трансформации относят к 80-м го-

дам, когда – в «эпоху перестройки и гласности» – быстро разрушались идеологические устои советского общества, постепенно стало «разрешено все, что не запрещено». Это вместе с принятием законов о кооперации и малом предпринимательстве положило начало формированию новых моделей экономического поведения, которые, однако, не получили массового распространения.

Третий этап трансформации связан с началом реформ 1992 г., с либеральным проектом, которому не дано было осуществиться в задуманном виде. Началу реформ сопутствовала уверенность в том, что рынок является универсальным механизмом, обеспечивающим эффективность экономики и, как следствие, рост благосостояния населения. В этот период практически не осознавалось, что позитивные изменения в сфере экономики теснейшим образом связаны с изменениями в способах социально-экономического поведения. Государство, а не индивидуальные усилия, по-прежнему рассматривалось как главное условие жизненного благополучия.

В России с начала 90 гг. XX в. имели место активные и глубокие трансформационные процессы. Трансформационные преобразования централизованно-управляемой экономической системы в рыночную охватывали все сферы общественных отношений. В этих условиях происходило сущностное обновление сферы производственных отношений; включающих в себя и институциональную систему. Последняя, в свою очередь, характеризуется тесной взаимосвязью со всей системой общественных отношений.

Современный трансформационный процесс затрагивает глубинные, сущностные характеристики российского общества, к числу которых относится его социальная структура. Трансформация этой структуры может служить обобщающим индикатором глубины и социальной направленности проводимых реформ. [2]

В связи с этим современный этап развития российской экономики создает предпосылки научного переосмысления ряда теоретических конструкций, составляющих базу эффективного

приложения экономических знаний на практике. Практические проблемы, возникающие в ходе рыночной трансформации, подвергаются глубокой научной разработке в экономической теории. Следовательно, означенные проблемы образуют достаточное методологическое основание для теоретической оценки происходящей институционализации в постсоветском пространстве рыночных отношений, а также создают, в свою очередь, устойчивую теоретическую базу для принятия практических решений с целью повышения эффективности строительства и оформления качественно новых производственных отношений.

Неизбежность длительного продолжения трансформационных процессов, причиной которых послужила радикальная рыночная либерализация, обусловлена самим ходом общественной жизни в нашей стране. В связи с этим проблема трансформации российского общества вполне объективно продолжает оставаться центральной темой широкого круга исследований. Последовательность изучения проблем движения социально-экономических систем связаны с определенными достижениями в экономической науке:

- с возникновением новых теоретических идей, выдвижением новых аргументов в подтверждение уже известных;

- с появлением новых данных, выявляющих некоторые новые тенденции или опровергающих те тенденции, которые раньше казались неопровержимыми, развитием методологической базы для решения новых проблем макроэкономического развития.[3]

Как известно трансформация социально-экономических систем охватывает и механизм движения экономических систем, и изменение тенденций и направлений их развития. Следовательно, теории трансформации должны включать не только традиционно причисляемые к ним и имеющие общее название теории трансформации, но также и теории, рассматривающие проблемы моделирования, прогнозирования экономического развития стран, исследующие механизмы развития хозяйств. К ним должны быть присовокуплены и практически все известные истории экономической мысли теории, решающие проблемы классификации общественных систем, тенденций их развития созданные в разные исторические периоды.

Все эти категории (движение, развитие, трансформация) – не синонимы и хотя они отражают один процесс, но каждая при этом имеет свое специфическое содержание и выражает конкретное отношение. Самое общее представление об изменениях, которые претерпевает экономическая система, о характере ее существования, дает понятие «движение системы». Движение – одно из основных свойств экономической системы. Как и любое движение, оно может характеризоваться скоростью, направлением, иметь свой характер такого перемещения, и означает некоторое изменение системы в пространстве и во времени, выражаемое

в количественных и качественных характеристиках. Изменяются ее элементы (их количество и качество, т.е. свойства), структура, внутренние и внешние связи системы, свойства самой системы, ее цели, трансформируются специфические свойства. Оно (движение) отражает любое ее изменение (перемещение) вне зависимости от характера этого процесса, в любой момент и без ограничений по его продолжительности. В процессе движения система претерпевает различные изменения не только прогрессивные, но и регрессивные, переживает периоды ее роста и деградации вплоть до полного уничтожения системы. Все изменения системы можно рассматривать как ее движение в пространстве и во времени. С точки зрения этих параметров системы это непрерывный процесс. Но теоретически он может рассматриваться двойственно: и как непрерывный и как дискретный процесс.

Основываясь на представлениях о движении, попробуем уточнить определение категории «трансформация». Трансформация – движение, описываемое изменением определенных характеристик макроэкономической системы, имеющее дополнительные ограничения по интенсивности, глубине, длительности и прочих процессов. Это – одна из форм движения, некоторая сторона движения системы во времени и в экономическом пространстве. Но необходимо еще ответить на вопросы о сроках, длительности, непрерывности этого процесса, качественных характеристиках и др.

Обратимся к трактовкам трансформации у различных авторов. Они неоднозначны не только с точки зрения выражения этой категории в терминах разных экономических концепций, но и с точки зрения вкладываемого в них содержания.

В работе А.В. Бузгалина «Трансформационная экономика России» в качестве социально-экономического строя признается тот, при котором происходит качественное превращение одной основы в иную. [1] Б. Шаванс, анализируя вопрос о постсоциалистической трансформации, отмечает «характерную роль институциональной базы – этого с очевидностью неоднородного конгломерата ...политической системы и режима собственности» и утверждает, что «трансформация предполагает радикальные изменения именно в формах» «политического режима, форм собственности, механизмов координации». [4] Эта формулировка понятия трансформации в терминах институциональной теории дает представление о ней как о дискретном процессе качественных преобразований системы.

К настоящему времени накоплен немалый опыт исследования трансформационных преобразований социально-экономических систем. [1] Однако в большинстве специальных источников отсутствует анализ содержания понятия трансформации, его точного терминологического определения. В основном объектом исследования являются разнообразные изменения, происходящие в обществе, при этом в качестве синонимов могут использо-

ваться понятия «трансформация», «изменение», «преобразование» и др. По нашему мнению, движения социально-экономических систем разнообразны по своему качеству, разные вариации этих движений могут иметь обособленные причины и

результаты. Следовательно, при обозначении их названий необходим специфический подход, который позволил бы наиболее достоверно отразить сущность происходящих в действительности процессов■

Список литературы

1. Трансформационная экономика России: учеб. пособие / под ред. А.В. Бузгалина.– М.: Финансы и статистика, 2006. – 616 с.
2. Заславская Т.И., / Трансформация социальной структуры российского общества // <http://ecsocman.hse.ru/data/510/694/1219/003.ZASLAVSKAIA.pdf> 29.03.2016
3. Любимцева С.В. Трансформация экономических систем – М.:Экономистъ, 2003. С. 12.
4. Шеванс Б. Эволюционный путь от социализма // Вопросы экономики 1999. № 6. с. 6–7.

ЭКОНОМИКО-ПРАВОВОЙ АНАЛИЗ МЕХАНИЗМОВ ГОСУДАРСТВЕННО – ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ. ПЕРСПЕКТИВЫ ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ

*Маркова Мария Михайловна
Костромин Михаил Валерьевич*

ФГБОУ ВПО «УрГЭУ»

Введение:

Тема социального партнерства и ответственности бизнеса перед обществом в последнее время стала особенно актуальной.

Экономика и юридическая наука вкладывают в это понятие примерно одинаковый смысл и определяют социальное партнерство как систему взаимоотношений между работниками, работодателями, органами государственной власти, органами местного самоуправления, направленную на обеспечение согласованности их интересов по вопросам регулирования отношений трудовой жизнедеятельности и социально-политических взаимодействий. Современная действительность позволяет рассматривать социальное партнерство шире, как систему взаимодействия относительно независимых социальных сил, опирающуюся на переговоры и обеспечивающую поиск взаимно приемлемых и сбалансированных по интересам решений в регулировании трудовых и иных социально-экономических отношений, что помогает относительно успешно предотвращать перерастание социальных конфликтов в конфронтацию. Долговременной основой института социального партнерства выступает ценностно-нормативная система общества, определяемая четкостью, осознанностью групповых интересов, отражаемых в программах, заявлениях, декларациях, требованиях. Особое место в социальном партнерстве занимают общенациональные и глобальные проблемы – ресурсная, продовольственная, энергетическая, безопасность, демографическая и экологическая.

Актуальность:

Отношения социального партнерства и ответственности бизнеса возникли естественным образом и основаны на том, что любая экономическая деятельность вне социума просто невозможна. Бизнес вынужден взаимодействовать с государственными органами и иными публичными субъектами как институтами, созданными обществом, отражающих его потребности и осуществляющих свою деятельность исключительно в интересах общества.

Не решение бизнесом своевременно вопросов занятости, роста заработной платы, развития социальной сферы, жилищного строительства, медицинского обслуживания работников влечет увеличение соответствующих государственных расходов, что неизбежно увеличивает в перспективе налоговую нагрузку на самих субъектов экономической деятельности. Сбалансировать этот рост можно либо сокращением расходов бюджета, либо увеличением фискальной нагрузки на бизнес, в связи с чем неизбежно поднимается вопрос о необходимости создания системы социальных инвестиций. Оной из форм таких инвестиций является государственно-частное партнерство (Далее – ГЧП). Участвуя в проектах ГЧП одновременно с решением социальных вопросов перед бизнесом открываются безграничные перспективы реализации экономических проектов в отраслях которые традиционно относились к государственному сектору экономики, таких как транспорт, энергетика, коммунальная сфера, образование и здравоохранение, те сферы в которых не велика доходность, однако присутствует стабильный спрос на данного вида товары, работы, услуги и почти отсутствующая конкуренция, что сулит хорошие перспективы.

Возрос и интерес к механизмам государственно-частного партнерства (ГЧП) со стороны государства. Это обусловлено в первую очередь кризисными явлениями в экономике и потребностью в инфраструктурных инвестициях в условиях низкой эффективности использования бюджетных средств при финансировании инфраструктурных расходов и усиливающихся бюджетных ограничений. Государственный сектор экономики в России традиционно занимается финансированием значительной доли инфраструктурных услуг. Стоит обратить внимание на то, что спрос на инвестиции что в начале 2000-х годов, когда доходы от экспорта нефти позволили накопить значительные золотовалютные резервы, что сейчас в условиях кризиса, все время оставался неудовлетворенным. Это заставило правительства искать новые

методы и способы привлечения инвестиций и одновременно увеличить эффективность производства и предоставления инфраструктурных услуг. Государственно-частное партнерство (ГЧП) в данном случае стало прекрасным средством для государства, позволяющий увеличить объем инвестиций в инфраструктуру и увеличить их эффективность. И государство начинает пользоваться этим средством все чаще.

Статистика:

Согласно результатам исследования приведенного на сайте Центра развития государственно-частного партнерства созданного при торгово-промышленной палате РФ «Рейтинг регионов ГЧП» развитие государственно-частного партнерства в субъектах Российской Федерации в 2013 г. достигло следующих показателей: на разной стадии реализации в РФ находился 131 инвестиционный проект. Общий объем привлеченных частных инвестиций в проекты ГЧП составлял 913,4 млрд. руб. На март 2015г. реализовывалось уже 586 проектов с объемом частных инвестиций 2002,9 млрд. руб.

Свердловская область в 2014 г. занимала 4-е место из 89 регионов по оценке потенциала для привлечения частных инвестиций в проекты государственно-частного партнерства. По данным указанного рейтинга, на начало 2014 г. в Уральском федеральном округе насчитывалось 11 проектов ГЧП; меньшее количество проектов отмечено только в Южном, Северо-Кавказском и Дальневосточном федеральных округах. На стадии реализации и управления в УФО находится 6 проектов с объемом частных инвестиций 46 770 159 тыс. р. В Свердловской области на стадии реализации находятся 4 проекта с общим объемом инвестиций 92 517,5 млн. р., из них два проекта относятся к энергетической отрасли, один – к транспортной, один – к сфере здравоохранения. Согласно рейтингу ситуация на март 2015г. стала немного хуже, Свердловская область в рейтинге потеряла 4 позиции и находится на 8 месте с 56076,5 млн.р. частных инвестиций, но тем не менее осталась в группе лидеров по уровню развития ГЧП. Ухудшение рейтинга Свердловской области произошло в связи со снижением количества инвестиций и с введением качественной оценки нормативно-правовых актов, посредством экспертных коэффициентов, произошло снижение расчетного уровня развития ГЧП. Тем не менее, в нашем регионе нельзя не отметить первый опыт заключения контракта жизненного цикла в рамках Федерального закона № 44-ФЗ «О федеральной контрактной системе» и Постановления Правительства России № 1087 «О случаях заключения контрактов жизненного цикла» и Постановления Правительства № 1087 на объекты системы уличного освещения в городе Нижний Тагил.¹

Таким образом, современные реалии отечественной экономики и деятельности субъектов

хозяйствования привели к альянсу бизнеса и государства и фактическому возникновению института ГЧП.

Экономико-правовой анализ механизмов государственно – частного партнерства:

Современная трактовка и определение сущности государственно-частного партнерства сложились в результате осмысления значительного опыта применения данной формы взаимодействия частного и государственного секторов за рубежом, а также обширных теоретических исследований отечественных ученых. Современная экономическая наука определяет ГЧП как «долгосрочный, ограниченный конкретными временными рамками, институциональный союз государства и бизнеса в целях реализации социально значимых проектов под контролем общества на условиях взаимовыгодности и прозрачности отношений для всех держателей интереса (стейкхолдеров) партнерства». Потенциальные участники могут быть вовлечены в такое партнерство для реализации конкретных проектов, по мере завершения которых партнеры могут меняться. Приведенное выше определение может рассматриваться как широкая трактовка ГЧП. Необходимо подчеркнуть, что государственно-частное партнерство – это не самостоятельный объект государственной политики, а инструмент развития общественной инфраструктуры с привлечением именно внебюджетных источников финансирования.

Таким образом, в узком понимании, ГЧП – это инвестиционный механизм для совместного финансирования инфраструктурных проектов государством и бизнесом. С законодательным закреплением указанного механизма в национальной правовой системе ГЧП становится также институтом права, который в перспективе, возможно, станет подотраслью предпринимательского права.

Нормативное (законодательное) определение ГЧП будет приведено ниже. Предлагаю обратиться к законодательству РФ и проанализировать становление и дальнейшее развитие в современном Российском законодательства правовых норм, регулирующих отношения в области ГЧП.

Конструкция Гражданского кодекса РФ принятого в середине 90-х годов прошлого века позволяла реализовывать механизмы ГЧП только в форме договоров аренды государственного или муниципального имущества с включением в них инвестиционных обязательств. Заключение и реализация долгосрочных договоров аренды государственного и муниципального имущества, стала первой формой реализации ГЧП в которых капитальные вложения осуществляются за счет средств частного инвестора-арендатора. Однако существующая модель аренды с перекосом прав в пользу арендодателя не давала возможности извлекать какую либо выгоду кроме непосредственно плодов, в условиях отсутствия механизмов государственной регистрации прав (напомню Федеральный закон от 21.07.1997 N 122-ФЗ "О государственной реги-

¹URL: <http://pppcenter.ru/analitika/reiting.html>

страции прав на недвижимое имущество и сделок с ним" фактически заработал лишь к 2001г. когда была создана единая система органов формирующих единый Реестр прав) фактически не давала никаких гарантий инвесторам, также не позволяла получать во владение и пользование изъятые и ограниченные в обороте объекты казенного имущества.

Первые попытки определить все условия взаимодействия бизнеса и власти в сфере ГЧП и закрепить их в российском законодательстве были вскоре и выразились в появлении первой ласточки - Федерального закона «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25.02.1999 N 39-ФЗ. Данный закон был предтечей, основной его целью было определить правовые и экономические основы инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений, на территории Российской Федерации, а также установить гарантии равной защиты прав, интересов и имущества субъектов инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений, независимо от форм собственности.

Кроме большого количества понятий и определений, закон положил основу заключения так называемых инвестиционных контрактов, в т.ч. с публичными субъектами в лице органов государственной власти и местного самоуправления. Закон фактически закрепил право долевой собственности субъектов инвестиционной деятельности на объект инвестиционной деятельности, строительство которого осуществляется с привлечением внебюджетных источников финансирования на земельном участке, находящемся в государственной или муниципальной собственности, по договору, заключенному с органом государственной власти, органом местного самоуправления, государственным или муниципальным учреждением либо унитарным предприятием. Закон предписывал распределять площади соответствующего объекта инвестиционной деятельности между сторонами данного договора, признавал их долевой собственностью сторон данного договора в т.ч. до момента государственной регистрации права собственности на этот объект в соответствии с ФЗ от 21 июля 1997 года N 122-ФЗ "О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним", с учетом распределения долей, предусмотренного данным договором.

Субъектами инвестиционной деятельности были признаны все участники инвестиционного договора как то инвесторы, заказчики, подрядчики, пользователи объектов капитальных вложений и другие лица. Инвесторы осуществляют капитальные вложения на территории Российской Федерации с использованием собственных и (или) привлеченных средств в соответствии с законодательством Российской Федерации. Инвесторами с т.з. названного закона могут быть как физические и юридические лица, так и создаваемые на осно-

ве договора о совместной деятельности и не имеющие статуса юридического лица объединения юридических лиц, государственные органы, органы местного самоуправления, а также иностранные субъекты предпринимательской деятельности (далее - иностранные инвесторы).

На Федеральные органы государственной власти, органы государственной власти субъектов РФ и муниципалитеты для регулирования инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений, фактически были наложены обязательства:

1) создание благоприятных условий для развития инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений, путем:

- совершенствования системы налогов, механизма начисления амортизации и использования амортизационных отчислений;

- установления субъектам инвестиционной деятельности специальных налоговых режимов, не носящих индивидуального характера;

- защиты интересов инвесторов;

- предоставления субъектам инвестиционной деятельности льготных условий пользования землей и другими природными ресурсами, не противоречащих законодательству Российской Федерации;

- расширения использования средств населения и иных внебюджетных источников финансирования жилищного строительства и строительства объектов социально-культурного назначения;

- создания и развития сети информационно-аналитических центров, осуществляющих регулярное проведение рейтингов и публикацию рейтинговых оценок субъектов инвестиционной деятельности;

- принятия антимонопольных мер;

- расширения возможностей использования залогов при осуществлении кредитования;

- развития финансового лизинга в Российской Федерации;

- создания возможностей формирования субъектами инвестиционной деятельности собственных инвестиционных фондов;

2) прямое участие государства в инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений, путем:

- разработки, утверждения и финансирования инвестиционных проектов, осуществляемых Российской Федерацией совместно с иностранными государствами, а также инвестиционных проектов, финансируемых за счет средств федерального бюджета;

- ежегодного формирования федеральной адресной инвестиционной программы на очередной финансовый год и плановый период, утверждаемой федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере инвестиционной деятельности, и ее реализации в порядке, установленном Правительством Российской Федерации;

-проведения экспертизы инвестиционных проектов в соответствии с законодательством Российской Федерации;

-выпуска облигационных займов, гарантированных целевых займов;

-вовлечения в инвестиционный процесс временно приостановленных и законсервированныхстроек и объектов, находящихся в государственной собственности;

-предоставления концессий российским и иностранным инвесторам по итогам торгов (аукционов и конкурсов) в соответствии с законодательством Российской Федерации.

-разработки, утверждения и осуществления межмуниципальных инвестиционных проектов и инвестиционных проектов на объекты государственной собственности субъектов Российской Федерации, финансируемых за счет средств бюджетов субъектов Российской Федерации;

-предоставление на конкурсной основе государственных гарантий по инвестиционным проектам за счет средств бюджетов субъектов Российской Федерации (Порядок предоставления государственных гарантий за счет средств бюджетов субъектов Российской Федерации определяется законами соответствующих субъектов Российской Федерации).

Статьей 15 указанного закона были определены государственные гарантии прав субъектов инвестиционной деятельности, в частности всем субъектам инвестиционной деятельности независимо от форм собственности было гарантировано:

-обеспечение равных прав при осуществлении инвестиционной деятельности;

-гласность в обсуждении инвестиционных проектов;

-право обжаловать в суд решения и действия (бездействие) органов государственной власти, органов местного самоуправления и их должностных лиц;

-защиту капитальных вложений, запрета национализации инвестиций и результатов инвестиционной деятельности (в исключительных случаях и только при условии предварительного и равноценного возмещения государством убытков, причиненных субъектам инвестиционной деятельности, в соответствии с Конституцией Российской Федерации, Гражданским кодексом Российской Федерации);

-налоговые преференции и иммунитет от увеличения совокупной налоговой нагрузки на деятельность инвестора по реализации приоритетного инвестиционного проекта на территории Российской Федерации по сравнению с совокупной налоговой нагрузкой и режимом, действовавшими в соответствии с федеральными законами и иными нормативными правовыми актами Российской Федерации на день начала финансирования приоритетного инвестиционного проекта (такие новые федеральные законы и иные нормативные правовые акты Российской Федерации, а также из-

менения и дополнения, вносимые в действующие федеральные законы и иные нормативные правовые акты Российской Федерации, не применяются в течение сроков окупаемости инвестиционного проекта, в отношении инвестора, осуществляющего приоритетный инвестиционный проект, при условии, что он реализует проект и товары, ввозимые в Российскую Федерацию инвестором, используются целевым назначением для реализации приоритетного инвестиционного проекта.)

-установления вышеуказанных сроков окупаемости инвестиционного проекта до 7 лет;

- страхования капитальных вложений.

Т.е. данный закон впервые установил механизмы правовой защиты интересов инвесторов, у них впервые появились права и возможность их защищать, что безусловно повысило доверие инвесторов к реализации проектов ГЧП.

Следующей вехой в развитии института ГЧП в России стало принятие Федерального закона от 21.07.2005 № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях».

В ст. 3 указанного закона было закреплено легальное определение концессионного соглашения. Это соглашение, по которому одна сторона (концессионер) обязуется за свой счет создать и (или) реконструировать определенное этим соглашением имущество (недвижимое имущество или недвижимое имущество и движимое имущество, технологически связанные между собой и предназначенные для осуществления деятельности, предусмотренной концессионным соглашением) (объект концессионного соглашения), право собственности на которое принадлежит или будет принадлежать другой стороне (концеденту), осуществлять деятельность с использованием (эксплуатацией) объекта концессионного соглашения, а концедент обязуется предоставить концессионеру на срок, установленный этим соглашением, права владения и пользования объектом концессионного соглашения для осуществления указанной деятельности.

Из приведенного определения можно выделить экономическую суть концессионного соглашения, которая состоит в обязательстве концессионера за свой счёт создать и (или) реконструировать определенное этим соглашением недвижимое имущество, право собственности на которое принадлежит или будет принадлежать концеденту: государству или муниципальному образованию. Также концессионер может осуществлять деятельность, связанную с использованием (эксплуатацией) объекта концессионного соглашения, что весьма актуально для концессионных соглашений в традиционно государственном секторе экономики, в отношении объектов и имущественных комплексов которые ограничены в обороте и могут принадлежать только государству или муниципальным образованиям (например в сфере ЖКХ, транспорта, здравоохранения и т.п.). Концессионные соглашения стали третьей правовой формой реализации ГЧП в России.

Важным нововведением явилось используемое в Федеральном законе «О концессионных соглашениях» понятие реконструкции объекта концессионного соглашения, к каковой относятся мероприятия по его переустройству на основе внедрения новых технологий, механизации и автоматизации производства, модернизации и замены морально устаревшего и физически изношенного оборудования новым более производительным оборудованием, изменению технологического или функционального назначения объекта концессионного соглашения или его отдельных частей, иные мероприятия по улучшению характеристик и эксплуатационных свойств объекта концессионного соглашения.

При осуществлении деятельности, предусмотренной концессионным соглашением, концессионеру гарантируется защита его прав и законных интересов в соответствии с Конституцией Российской Федерации, международными договорами Российской Федерации, настоящим Федеральным законом, другими федеральными законами, иными нормативными правовыми актами Российской Федерации. Концессионер имеет право на возмещение убытков, причиненных ему в результате незаконных действий (бездействия) государственных органов, органов местного самоуправления или должностных лиц этих органов, в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации.

Статьей 20 указанного федерального закона был введен интересный компенсационный механизм. В случае, если принятые федеральные законы и (или) иные нормативные правовые акты Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления приводят к увеличению совокупной налоговой нагрузки на концессионера или ухудшению положения концессионера таким образом, что он в значительной степени лишается того, на что был вправе рассчитывать при заключении концессионного соглашения, в том числе устанавливаются режимы запретов и ограничений в отношении концессионера, ухудшающих его положение по сравнению с режимом, действовавшим в соответствии с нормативными правовыми актами Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления, концедент обязан принять меры, обеспечивающие окупаемость инвестиций концессионера и получение им валовой выручки (дохода от реализации производимых товаров, выполнения работ, оказания услуг по регулируемым ценам (тарифам) в объеме не менее объема, изначально определенного концессионным соглашением. В качестве мер, обеспечивающих окупаемость инвестиций концессионера и получение им валовой выручки (дохода от реализации производимых товаров, выполнения работ, оказания услуг по регулируемым ценам (тарифам) в объеме не менее объема, изначально определенного концессионным соглашением, концедент вправе увеличить

размер платы концедента по концессионному соглашению, срок концессионного соглашения с согласия концессионера, размер принимаемых на себя концедентом расходов на создание и (или) реконструкцию объекта концессионного соглашения, а также предоставить концессионеру дополнительные государственные или муниципальные гарантии. Требования к качеству и потребительским свойствам объекта концессионного соглашения изменению не подлежат. Предусмотренные положениями настоящей нормы обязательства концедента по принятию мер, обеспечивающих получение концессионером валовой выручки (дохода от реализации производимых товаров, выполнения работ, оказания услуг по регулируемым ценам (тарифам), не распространяются на случаи изменения, корректировки цен (тарифов) концессионера за недостижение концессионером установленных концессионным соглашением плановых значений показателей надежности, качества, энергетической эффективности объектов централизованных систем горячего водоснабжения, холодного водоснабжения и (или) водоотведения, плановых значений показателей надежности и энергетической эффективности объектов теплоснабжения.

Впервые законом введена процедура оценки предложений по использованию предметов концессии и заключения концессионных соглашений на конкурсной основе с претендентом, который предложил лучшие условия.

Тем не менее, указанная форма реализации ГЧП не сильно расширила возможности частного бизнеса в сфере ГЧП, инвесторы не готовы были вкладывать именно в инфраструктурную модернизацию, поскольку не становились собственниками, их интересовали только плоды и продукции. Статья 12 закона устанавливала ответственность концессионера за качество объекта концессионного соглашения, за допущенное при создании и (или) реконструкции объекта концессионного соглашения нарушение требований, установленных концессионным соглашением, и (или) требований технических регламентов, проектной документации, иных обязательных требований к качеству созданного и (или) реконструированного объекта концессионного соглашения.

В случае, если допущено нарушение требований к объекту концессии, концедент вправе был потребовать от концессионера безвозмездного устранения такого нарушения в установленный концедентом разумный срок либо возмещения причиненных убытков в случае, если нарушение указанных требований не было устранено в установленный концедентом разумный срок или является существенным. Данная ответственность устанавливалась на срок до пяти лет. Фактически же недостижение целей концессии не влекло подобной ответственности, и заканчивалось расторжением концессионного соглашения.

Наконец 13.07.2015 N 224-ФЗ был принят Федеральный закон "О государственно-частном

партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации".

Нормы указанного закона вступили в силу с 1 января 2016г. Основной целью Федерального закона от 13.07.2015 N 224-ФЗ "О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации" (далее - Закон о ГЧП) является создание публичной инфраструктуры, позволяющей российским юридическим лицам принимать участие в реализации государственных и муниципальных проектов, причем новых. В статье 3 указанного закона дано легальное определение: государственно-частное партнерство, муниципально-частное партнерство - юридически оформленное на определенный срок и основанное на объединении ресурсов, распределении рисков сотрудничества публичного партнера, с одной стороны, и частного партнера, с другой стороны, которое осуществляется на основании соглашения о государственно-частном партнерстве, соглашения о муниципально-частном партнерстве, заключенных в соответствии с настоящим Федеральным законом в целях привлечения в экономику частных инвестиций, обеспечения органами государственной власти и органами местного самоуправления доступности товаров, работ, услуг и повышения их качества;

соглашение о государственно-частном партнерстве, соглашение о муниципально-частном партнерстве (далее также - соглашение) - гражданско-правовой договор между публичным партнером и частным партнером, заключенный на срок не менее чем три года в порядке и на условиях, которые установлены настоящим Федеральным законом. Согласно статье 12 закона по соглашению частный партнер обязуется создать полностью или частично за счет собственных либо привлеченных средств являющиеся объектом соглашения, технологически связанные между собой недвижимое имущество и (или) недвижимое имущество и движимое имущество, осуществлять эксплуатацию и (или) техническое обслуживание такого имущества, а публичный партнер обязуется предоставить частному партнеру права владения и пользования им для осуществления указанной в соглашении деятельности и обеспечить возникновение права собственности частного партнера на объект соглашения при условии соблюдения требований, предусмотренных настоящим Федеральным законом и соглашением

Экономический смысл ГЧП заключается в том, что субъекты предпринимательской деятельности (юридические лица и индивидуальные предприниматели) вправе создавать различные объекты (как правило, недвижимые), в которых нуждается публичный партнер (РФ, субъект федерации, му-

ниципальное образование). Создание таких объектов осуществляется за счет собственных средств частных партнеров или средств третьих лиц, которые ими привлекаются. При этом после создания объекта частный партнер получает право на его использование или владение в течение определенного времени, при определенных условиях и право собственности, т.е. право на распоряжение объектом, а собственником объекта инвестиций обычно остается публичный субъект - партнер. Наконец то на законодательном уровне была реализована успешно применяемая за границей модель взаимоотношений государства и частного бизнеса в области реализации инвестиционных проектов, именуемая форфейтингом.

За границей проекты ГЧП реализуются исключительно при помощи механизма форфейтинга, когда публичный субъект (государство) создает условия и дает финансовые гарантии исполнения принимаемых на себя инвесторами денежных обязательств, тем самым разделяя с инвесторами и риски, и финансовую ответственность, а инвесторы получают серьезный и эффективный механизм обеспечения по кредитам, позволяя привлекать их на более выгодных условиях.

Итак, что нового предусмотрено названным законом?

Государство обрело возможность получать финансирование государственных проектов, тем самым избежав сложностей с недофинансированием из государственного бюджета.

Кроме того, государство может делегировать часть своих обязанностей частным партнерам, например с инициативой реализации ГЧП и содержанием инвестиционного проекта.

Такой подход позволит улучшить качество оказания публичных услуг населению, а также будет создана необходимая конкуренция между инвесторами, что позволит привлечь инвестиции на наиболее выгодных условиях уже для государства.

Частные инвесторы могут при этом рассчитывать на получение во владение и в пользование объектов, созданных ими в результате исполнения соглашения с публичным партнером, и тем самым осуществить возврат инвестиций.

Несмотря на схему форфейтинга, закон предусмотрел такую возможность перехода права собственности на объект к частному партнеру при определенных условиях. И в этом отличие нашей модели ГЧП. Лишь в случае, если объем финансирования создания объекта соглашения публичным партнером и рыночная стоимость движимого и (или) недвижимого имущества, передаваемого публичным партнером частному партнеру по соглашению, либо рыночная стоимость передаваемых прав на такое имущество (в случае, если соглашением не предусматривается возникновение права собственности частного партнера на такое имущество) в совокупности превышают объем финансирования создания таких объектов частным партнером, обязательным элементом соответству-

ющего соглашения является обязательство частного партнера передать объект соглашения о государственно-частном партнерстве в собственность публичного партнера по истечении определенного соглашением срока, но не позднее дня прекращения соглашения.

Статьей 9 Закона установлена обязательная предварительная экспертиза и оценка эффективности проекта. Порядок проведения уполномоченным органом оценки эффективности проекта государственно-частного партнерства, проекта муниципально-частного партнерства и определения их сравнительного преимущества в соответствии с критериями и показателями, предусмотренными законом, а также методика оценки эффективности проекта устанавливается Правительством Российской Федерации.

Только при наличии положительного заключения по оценке эффективности принимается решение о реализации проекта. На основании решения о реализации проекта публичный партнер в срок, не превышающий ста восьмидесяти дней со дня принятия данного решения, обеспечивает организацию и проведение конкурса на право заключения соглашения.

Законом ГЧП может оказать положительное влияние на проекты, требующие существенных финансовых затрат, в частности в области здравоохранения, образования, физкультуры, ЖКХ, транспорта, т.е. отраслях экономики, за которую традиционно отвечает государство.

В заключение отметим, что некоторые положения Закона о ГЧП носят бланкетный и отсылочный характер, поэтому, безусловно, потребуются подзаконные акты, которыми будут конкретизироваться и регулироваться порядок и условия применения Закона о ГЧП.

На данный момент требуется установление порядка оценки эффективности реализации проекта, порядка контроля за реализацией проекта и регламента проведения конкурсов и заключения соглашения по результатам завершения таких конкурсов. Отсутствует судебная практика по реализации данного закона. Но в целом закон можно назвать емким и целостным. Появился общий кодифицированный нормативный правовой акт универсального применения регулирующий вопросы реализации проектов в области ГЧП, который вообрал в себя положительный опыт ранее изданных нормативных актов, а также передовой зарубежный опыт.

Заключение:

Таким образом, до недавнего времени в России механизм государственно- частного партнерства находится на низкой стадии зрелости, что, с одной стороны, говорит об обильном потенциале его использования, а с другой – о необходимости осуществления серьезной целенаправленной работы по развитию этого механизма и дальнейшего совершенствования законодательного регулирования возникающих отношений, особенно

в условиях кризиса и ограниченности ресурсов. Текущее состояние российского рынка ГЧП может рассматриваться как особо перспективное. С принятием Федерального закона от 13.07.2015 N 224-ФЗ "О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации" открылись новые перспективы в развитии указанного механизма в современных экономических реалиях. До появления указанного федерального закона единственной формой реализации ГЧП была концессия (аренда), возможность применения которой регулировалась ФЗ «О концессионных соглашениях» от 21.07.2005 № 115-ФЗ, но, во-первых в рамках указанной схемы новые объекты как правило не создаются и говорить об инвестициях в концессии можно лишь условно, используются лишь существующие объекты публичной инфраструктуры, инвесторы лишь эксплуатируют их за свой счет, поддерживают в надлежащем состоянии. Во-вторых, экономический результат любой концессии - лишь извлечение плодов и доходов от использования объектов инфраструктуры и их раздел участниками концессии. В-третьих, концессия является квази институтом, по сути это разновидность обычной аренды оплата за которую осуществляется плодами и продукцией, полученными в результате использования предмета концессионного соглашения.

На современном этапе развития государственно-частное партнерство, как форма взаимодействия власти и бизнеса, позиционируется исключительно как реализация общественно значимых инфраструктурных проектов.

Считаю что условия для развития механизмов ГЧП в России созданы, они заключаются в обеспечении реальной защиты прав инвесторов, защиты частных инвестиций, наличии компенсационных механизмов и гарантий со стороны государства, с тем чтобы в равной степени делить риски с инвесторами, валютной стабильности, стабильности цен, эффективной и независимой системы правосудия и политической преемственности.

Принципы ГЧП заложенные в основу закона о ГЧП, а именно:

- открытость и доступность информации о государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве, за исключением сведений, составляющих государственную тайну и иную охраняемую законом тайну;
- обеспечение конкуренции;
- отсутствие дискриминации, равноправие сторон соглашения и равенство их перед законом;
- добросовестное исполнение сторонами соглашения обязательств по соглашению;
- справедливое распределение рисков и обязательств между сторонами соглашения;
- свобода заключения соглашения, должны соблюдаться неукоснительно.

Только в этом случае деятельность по развитию механизма ГЧП и использование его для достижения целей экономического развития страны будут давать максимальный эффект.

Хочу отметить, что существующее законодательство о ГЧП необходимо развивать и в дальнейшем, но не в сторону ограничения прав частных партнеров, и увеличения прав публичных партнеров, как например с введением контрактов жизненного цикла – в соответствии с Федеральным законом от "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд". Необходимо вносить изменения в бюджетное законодательство в направлении более детального раскрытия информации о строках расходования бюджетных средств по проектам ГЧП, финансируемых с участием бюджета, а также проведение обязательно аудита и раскрытие информации иными субъектами, участвующими в реализации проектов

ГЧП. Распорядители бюджетных средств должны рассматривать каждый инвестиционный проект с точки зрения эффективности, причем рассчитывать этот показатель с учетом всех альтернативных форм финансирования.

Необходимо совершенствовать и вводить в силу реальные механизмы защиты инвестиций, а также честное распределение рисков между инвесторами и публичными субъектами, характерное для проектов ГЧП реализуемых за границей.

На мой взгляд, обеспечение эффективности механизма ГЧП возможно при условии выделения его из совокупности экономических инструментов инвестиционной политики и рассмотрения сферы ГЧП в качестве обособленного объекта управления в процессе целенаправленного развития государственно-частного партнерства как формы взаимодействия власти и бизнеса. В этом направлении предстоит в дальнейшем развивать законодательство о ГЧП ■

Список литературы

1. Варнавский, В. Г. Государственно-частное партнерство: некоторые вопросы методологии [Электронный ресурс] // Институт экономики РАН: [сайт]. URL: <http://www.inecon.ru/tmp/Varnavskiy.pdf> (дата обращения: 11.11.2009).
2. Кабашкин, В. А. Государственно-частное партнерство как экономическая концепция : [материалы семинара Развитие государственно-частного партнерства в Российской Федерации] [Электронный ресурс] // Внешэкономбанк : [сайт]. URL: <http://www.veb.ru/common/img/uploaded/files/ppp/c0912.kabashkin1.pdf> (дата обращения: 15.12.2009).
3. Ткаченко И.Н., Евсеева М.В. Исследование институциональных особенностей формирования и развития механизмов эффективного партнерства государства и бизнеса в стейкхолдерской модели корпоративного управления: микроэкономический и региональный аспект. Формирование системы мониторинга развития государственно-частного партнерства (на примере промышленного комплекса) Вестник УРГЭУ №2 (58) 2015
4. Чегринцева Н.С., Государственно-частное партнерство как объект корпоративного управления // Современные технологии управления. ISSN 2226-9339. — №11 (35). Номер статьи: 3507.: (сайт) URL <http://sovman.ru/article/3507/>
5. Алымов С.В. Стратегия инвестиционного развития нефтегазового комплекса России // ГИАБ. 2009. №11.
6. Ключникова Я. А. Правовое регулирование концессионного соглашения как формы государственно-частного партнерства в сфере ЖКХ // Бизнес в законе. №3.2012г./
7. Яковенко Г.В., Боронников Д.А., Номоконов А.Н., Яковенко А.Г. Проблемы государственно-частного партнерства в области промышленности Российской Федерации // Известия МГТУ «МАМИ» №1(13). 2012г.
8. Шабанов А. Статья: ГЧП: новые возможности государства // "ЭЖ-Юрист", 2015, N 48 //
9. Алпатов А.А., Пушкин А.В., Джапаридзе Р.М. Государственно-частное партнерство: механизмы реализации // М.: Альпина Паблишерз, 2010.
10. Городов О.А. Понятие, элементы и отраслевая принадлежность концессионного соглашения по праву России // Публично-частное партнерство в муниципальной сфере: германский и российский опыт / под ред. Е. Гриценко, Г. Манссена, А. Химмельрайха. М.: Инфотропик Медиа, 2014.
11. Попондопуло В.Ф. Концессионное соглашение - правовая форма государственно-частного партнерства // Правоведение. 2008. N 4.
12. Салихов Х.М. Развитие государственно-частного партнерства в России. Законодательные аспекты Журнал // "Недвижимость и инвестиции. Правовое регулирование" Номер 3 (40), Октябрь 2009г.
13. Чегринцева Н.С. Государственно-частное партнерство как объект корпоративного управления // Современные технологии управления. ISSN 2226-9339. — №11 (35). Номер статьи: 3507. Дата публикации: 2013-11-08. Сайт: <http://sovman.ru/article/3507/>

ВЗАИМОСВЯЗЬ РЫНОЧНЫХ ИНДИКАТОРОВ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СПОРТИВНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ И ИНВЕСТИЦИЙ В ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ

Куликова Лидия Ивановна

доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой финансового учета

Гошунова Анна Валерьевна

к.э.н., ассистент кафедры финансового учета

Казанский федеральный университет

Спорт больших достижений, или профессиональный спорт, - это серьезная отрасль экономики, которая по масштабам финансовых потоков сопоставима со многими другими отраслями народного хозяйства.

В современной России, как и в других странах, спортивная сфера представляет собой весьма перспективное экономическое направление. По мнению В.А. Леднева, «спорт в последние десятилетия стал объектом рыночных отношений и может рассматриваться как самостоятельный и эффективно функционирующий институт рынка» [2, с. 4].

Спортивные организации сегодня рассматриваются не только с позиции решаемых ими турнирных задач, но и в качестве потенциального объекта инвестирования. В этой связи получение объективных и достоверных результатов экономического анализа деятельности спортивных организаций играет важную роль как для менеджеров спортивных организаций, призванных обеспечить рост инвестиционной привлекательности организации, так и для потенциальных инвесторов, заинтересованных в объективной и достоверной оценке перспектив финансово-хозяйственной деятельности спортивной организации с целью установления долгосрочного экономического сотрудничества [1, с. 50].

В данной работе мы провели исследование эффективности деятельности футбольных клубов с точки зрения потенциального инвестора, опираясь на одни из самых распространенных рыночных индикаторов, а именно: прибыль до вычета процентов, налогов и амортизации (ЕБИТДА) и рыночная стоимость акций клуба. Это сделано для того, чтобы оценить, оказывают ли влияние инвестиции в приобретение регистраций профессиональных спортсменов (инвестиции в человеческий капитал) на рыночные показатели эффективности деятельности футбольного клуба как экономического субъекта.

Исследование проводилось с помощью эконометрического пакета STATA. Объем выборки составляют данные финансовой отчетности за 2017 г. 22 иностранных футбольных клубов, чьи акции котируются на международных фондовых биржах, в том числе:

- 5 футбольных клубов из Дании, выступающих в Суперлиге (высший футбольный дивизион Дании);

- 4 футбольных клуба из Турции, выступающих в Турецкой Суперлиге (высший футбольный дивизион Турции);

- 3 футбольных клуба из Португалии, выступающих в Лиге Зон Сагриш (высший футбольный дивизион Португалии);

- 3 футбольных клуба из Италии, выступающих в итальянской Серии А (высший дивизион итальянской футбольной лиги);

- 2 футбольных клуба из Великобритании, выступающих в английской Премьер-лиге, а также в Чемпионшипе (второй по значимости дивизион, следует за Премьер-лигой);

- 2 футбольных клуба из Шотландии, выступающих в шотландской Премьер-лиге;

- по одному клубу из Франции, Германии и Швеции, выступающему соответственно в Лиге 1 (высший дивизион системы футбольных лиг Франции), Бундес Лиге (высший футбольный дивизион Германии) и Аллсвенскан (высший футбольный дивизион Швеции).

В качестве зависимых переменных были использованы две переменные:

- прибыль до вычета процентов, налогов и амортизации (ЕБИТДА);

- среднегодовая рыночная котировка акций футбольных клубов за 2017 г.

Независимыми переменными послужили такие показатели, как:

- совокупные доходы футбольного клуба;
- место клуба в турнирной таблице национального чемпионата;

- совокупные расходы;
- нематериальные активы (капитализируемые затраты на приобретение регистраций игроков);
- заемный капитал;
- расходы на персонал;
- среднесписочная численность персонала;
- количество очков, заработанных в национальном чемпионате по итогам сезона 2013/2017 гг.

В экономической литературе показатель EBITDA (прибыль до вычета процентов, налогов и амортизации) рассматривается как универсальный финансовый показатель, с помощью которого можно оценить и сравнить финансовую эффективность компаний различных отраслей и масштабов деятельности. При анализе данного показателя нивелируются факторы размера компании, ее долговой нагрузки или применяемого налогового режима нивелируются, что позволяет акцентировать внимание только на операционных результатах и оценке текущей эффективности деятельности.

Данный показатель зачастую используется внешним потребителям информации, содержащейся в финансовой отчетности, в особенности, инвесторам.

Среднегодовая рыночная стоимость акций компании также является одним из ориентиров, который принимается в расчет при принятии решения

об инвестировании денежных средств. В этой связи становится важным выявить, оказывает ли влияние размер инвестиций в человеческий капитал на колебания рыночных котировок акций профессионального футбольного клуба.

Показатели совокупных расходов, заемного капитала предположительно оказывают влияние на эффективность футбольного клуба как экономического субъекта, в то время как нематериальные активы (регистрации игроков), расходы на приобретение игроков и расходы на персонал способствуют достижению высоких спортивных результатов, которые впоследствии сказываются на финансовом благополучии клуба. Количество очков, заработанных в национальном чемпионате за спортивный сезон, напрямую отражает спортивную результативность клуба, поскольку является мерой успеха клуба в национальном чемпионате и влияет на распределение призовых доходов. Среднесписочная численность игрового состава нами использована с целью учета фактора размера клуба, возможности которого содержать длинную скамейку запасных могут отражать финансовое благосостояние клуба.

Для анализируемой выборки были вычислены описательные статистики по следующим переменным (таблица 1).

Таблица 1
Описательные характеристики основных переменных выборки, млн. евро

Наименование показателя	Обозначение показателя	Среднее значение	Минимальное значение	Максимальное значение
EBITDA, млн. евро	EBITDA	13.05091	-30.3	160.8
Совокупный доход, млн. евро	Revenue	118.3214	7.96	519.2
Операционная прибыль, млн. евро	OperIncome	-2.320909	-50.9	81.4
Прибыль (убыток) до налогообложения, млн. евро	IncBefTax	-7.876364	51.57	48.5
Чистая прибыль, млн. евро	NetIncome	-9.695	-51.83	28.6
Расходы на оплату труда, млн. евро	Wage	63.89955	2.7	257.5
Совокупные активы, млн. евро	Assets	271.8345	5.7	1518.7
Нематериальные активы (инвестиции в человеческий капитал), млн. евро	IntangAss	53.27409	0.1	255.6
Собственный капитал, млн. евро	Equity	51.70773	-127.4	622.9
Долгосрочные обязательства, млн. евро	LTLiab	102.4959	0.08	518.9
Краткосрочные обязательства, млн. евро	CurLiab	117.6409	3.93	376.9
Среднесписочная численность персонала, чел.	Employees	301.8636	45	869
Цена открытия торгов, евро	OpenPrice	86037.39	.0351377	1892678
Цена закрытия торгов, евро	ClosePrice	85332.13	.0374256	1877164
Количество очков, заработанных в национальном чемпионате по итогам сезона 2013/2017 гг., очки	Points	67.95455	32	102

Балльная оценка места клуба в национальном чемпионате	Rank	8556491	0.09091	1
---	------	---------	---------	---

В целом по выборке величина совокупного дохода футбольного клуба составила 118,321 млн. евро. При этом данный показатель имеет весьма существенный разброс. Минимальное значение

совокупного дохода достигает 7,96 млн. евро (датский клуб «Spilkeboeg»), а максимальное значение составляет 519,2 млн. евро в английском футбольном клубе «Manchester United».

Анализ стоимости игроков в страновом разрезе показал, что лидерами по инвестированию в человеческий капитал являются клубы английского чемпионата (таблица

2). В свою очередь самые скромные результаты показывает Швеция, что объясняется крайне ограниченными финансовыми возможностями шведской футбольной лиги.

Таблица 2

Средняя стоимость нематериальных активов (игроков) по выборке за 2017 г.

Показатель	Среднее значение стоимости нематериальных активов (инвестиции в человеческий капитал), млн. евро
Великобритания	198,45
Дания	4,62
Германия	61,6
Италия	102,5
Португалия	65,87
Турция	34,68
Франция	14,6
Швеция	0,79

Шотландия	питал, расходы на персонал, расходы на аренду стадиона, расходы на прибыль и т.д.
-----------	---

На основе анализа матрицы коэффициентов корреляции были отобраны двенадцать факторов, которые имеют тесную и очень тесную связь с показателем EBITDA, среди которых оказались собственный капитал, внеоборотные активы, совокупный доход, операционная прибыль, нематериальные активы (инвестиции в человеческий капитал), совокупные расходы на персонал и т.д. Корреляционно-регрессионный анализ также выявил факторы, имеющие заметную связь с показателем среднегодовой рыночной стоимости акций клубов, а именно: оборотные активы, долгосрочные обязательства, операционные расходы, собственный капитал, инвестиции в человеческий ка-

питал, расходы на персонал, расходы на аренду стадиона, расходы на прибыль и т.д. В дальнейшем регрессионный анализ показал, что для зависимой переменной EBITDA наилучшей является линейная спецификация модели с включением только двух факторов, а именно инвестиций в человеческий капитал и финансового левереджа (Players, Leverage). В свою очередь для зависимой переменной «Среднегодовая рыночная котировка акций футбольных клубов за 2017 г.» наилучшей является логарифмически-линейная форма с включением фактора инвестиций в человеческий капитал, а также фиктивных переменных, учитывающих географическое происхождение исследуемых футбольных клубов.

В результате корреляционно-регрессионного анализа была получена следующая модель эффективности деятельности клуба на основе показателя EBITDA:

Эффективности деятельности клуба на основе показателя EBITDA:

$$EBITDA = -10,858 + 0,509 \cdot PLAYERS + 0,891 \cdot LEVERAGE \quad (1)$$

(7,200) (0,087) (0,364)

В этой модели включенные факторы описывают поведение зависимой переменной на 66,07% ($R^2 = 0,6607$), на долю неучтенных факторов приходится 33,93% (E – остаточный член модели). При этом все коэффициенты регрессии статистически значимы с вероятностью 95%. Все это свидетельствует о достаточно хорошем качестве модели.

Модель эффективности деятельности клуба на основе среднегодовой рыночной котировки акций футбольного клуба получила следующий вид:

$$CLOSEPRICE = 0,326 \times PLAYERS^{1,297} \times e^{-0,567 \times CITALY - 4,556 \times CPORTUGAL - 2,359 \times CTURKEY - 2,873 \times CGERMANY} \quad (2)$$

(1.161) (0.393) (2.300) (2.212) (1.926) (3.377)

В этой модели включенные факторы описывают поведение зависимой переменной лишь на 43,71% ($R^2 = 0,4371$), на долю неучтенных факторов приходится 56,29% (E – остаточный член модели). При этом не все коэффициенты регрессии статистически значимы с вероятностью 95%. В частности, влияние фактора происхождения исследуемого клуба из Португалии, Турции и Германии не нашло подтверждение. Тем не менее, влияние инвестиций в человеческий капитал на рыночную котировку акций подтверждается, особенно для футбольных клубов из Италии.

Интерпретация и анализ коэффициентов моделей регрессии позволили прийти к следующим выводам:

1) стоимость нематериальных активов (инвестиций в человеческий капитал) оказывает влияние на показатель EBITDA футбольного клуба. При увеличении расходов на приобретение регистраций игроков на 1 млн. евро прирост EBITDA составляет в среднем 0,509 млн. евро. Рост показателя финансового левереджа на один пункт способствует увеличению EBITDA в среднем на 0,891 млн. евро, что вполне логично, учитывая высокую зависимость клубов от внешнего финансирования как преимущественного источника текущих инве-

стиций;

2) вариация рыночной стоимости акций клуба описана регрессионной моделью только на 43,71%. Иными словами, многие факторы оказались неучтенными, однако исследуемый фактор имеет объясняющую силу, статистически значим и надежен. Следовательно, можно сказать, что рыночная котировка акций футбольного клуба зависит от величины его инвестиций в человеческий капитал. Рост стоимости игроков на 1% приводит к увеличению рыночной котировки акций на 1,3%. Дополнительное включение страновых факторов показало, что рыночная котировка акций клубов из Италии, Португалии, Турции и Германии в среднем ниже, чем в Великобритании, Шотландии, Дании и Швеции на 56,7%, 455,6%, 235,9% и 287,3% соответственно. Однако коэффициенты при переменных Португалии, Турции и Германии незначимы по *t*-статистике. Тем не менее, *F*-тест объясняющей силы группы фиктивных переменных показал целесообразность включения фактора страны происхождения футбольного клуба. Таким образом, результаты для клубов Италии имеют статистическую значимость.

На сегодняшний день тема футбольной экономики становится все более и более актуальной. В экономической среде появляются работы, посвященные различным аспектам анализа финансово-экономической деятельности футбольных клубов как экономических субъектов. Многообразие инструментов экономического анализа позволяет производить оценку деятельности клуба с разных сторон и в разных информационных разрезах.

Зарубежная практика накопила позитивный опыт применения экономико-статистических методов анализа и прогнозирования результатов деятельности футбольных клубов. В этой связи представляет особый интерес оценка того, насколько полученные нами результаты согласуются с результатами исследований, проведенных зарубежными учеными в области экономики профессионального футбола.

Анализ зарубежных исследований за последние несколько лет показал, что большая часть работ посвящена анализу деятельности английских футбольных клубов. Во многом обусловлено это тем, что английские клубы одними из первых вышли на мировой фондовый рынок. Так, Н. Роуботтом писал, что первые данные о листинге английских футбольных клубов датируются 1996 годом [7, с.93].

В противоположность английским клубам клубы других европейских стран представлены на фондовом рынке весьма скромно. Как следствие, информационная открытость и доступность информации обусловила высокую популярность английских футбольных клубов в качестве объекта исследования.

С финансовой точки зрения деятельность футбольного клуба рассматривается в двух разрезах:

- деятельность клуба как экономического аген-

та в вопросах генерирования доходов, достаточных для поддержания собственной финансовой устойчивости и платежеспособности, а также для дальнейшего реинвестирования и развития;

- деятельность клуба как эмитента котируемых ценных бумаг, стремящегося максимизировать либо рыночную стоимость своих акций, либо доход от рыночных сделок с ценными бумагами.

Способность генерировать доходы как признак эффективной работы клуба анализировалась в работах М. Альетта, В. Андреффа, А.Ф. де Арауджо, А.Г. Ассафа, К.П. Барроса, П. Гарсиа-дель-Баррио, И. Гузмана, Т. Денниса, Д. Доуиса, Б. Друта, М. Жардина, Б. Зюссмута, Ф. Кармайкла, М. Керна, П. Макнамара, И. Макхейла, С. Морроу, С. Пека, Н. Саджади, А. Сассона, Д. Сулеймани-Дамане, Д. Форкера, Д.Д. Хааса, М. Хамиди [3, с. 251].

Большинство авторов используют традиционные финансовые показатели:

- совокупные доходы (И. Гузман, С. Морроу; Д.Д. Хаас; М. Керн, Б. Зюссмут; Д. Сулеймани-Дамане, М. Хамиди, Н. Саджади);

- выручка (К.П. Баррос, Д. Доуис; Д. Форкер; М. Жардин);

- доходы от продажи медиаправ (М. Альетта, В. Андрефф, Б. Друт);

- прибыль от продаж (Д. Форкер);

- денежный поток (Д. Форкер);

- операционные расходы (К.П. Баррос, П. Гарсиа-дель-Баррио);

- расходы на персонал (М. Альетта, В. Андрефф, Б. Друт).

Деятельность футбольных клубов, как полноценных участников фондового рынка, изучалась в работах таких авторов, как Д.Г. Баур, Х. Берумент, Е. Гоцпинар, К.В. Йоргенсен, Д. Кайадо, И. Коуто, К. Маккитинг, М.Р. Морицен, А. Самагайо, Г. Стадманн, Н.Б. Цейлан.

В частности, авторы К.В. Йоргенсен, М.Р. Морицен и Г. Стадманн провели исследование динамики цены акций датского футбольного клуба «Brøndby» на фондовом рынке и вывели корреляционно-регрессионные модели множественной регрессии, в которых зависимой переменной выступало процентное изменение рыночной цены акции. Среди факторов, способных оказать влияние на динамику курса акций, исследователи выявили такие независимые переменные, как результаты матча с участием датского клуба в национальном чемпионате, а также в европейских кубковых турнирах, победа в датском кубковом соревновании. Результаты корреляционно-регрессионного анализа показали, что каждое заработанное клубом очко положительно сказывается на рыночной стоимости акций футбольного клуба [6]. Таким образом, спортивная деятельность футбольного клуба в определенной степени может оказывать влияние на финансовую успешность клуба как экономического субъекта.

Х. Берумент, Н.Б. Цейлан и Е. Гоцпинар рассматривали рыночную доходность ценных бумаг

трех ведущих турецких футбольных клубов – «Besiktas», «Fenerbahçe» и «Galatasaray». В качестве инструментария авторами была выбрана модель анализа временных рядов – авторегрессионная условная гетероскедастичность. В качестве независимых переменных были выбраны, прежде всего, показатели спортивной результативности футбольных клубов – победы в национальном кубковом турнире, победа над зарубежным соперником. Результаты анализа показали, что из трех клубов только для одного клуба связь между рыночной доходностью ценных бумаг и спортивным результатом статистически значима и положительна (ФК «Besiktas»). Причем победа на выезде имеет большее влияние на зависимую переменную, чем победа на домашнем поле [5, с. 695].

Альтернативное направление исследования деятельности футбольного клуба с позиции рыночной оценки проводили авторы А. Самагайо, И. Коуто и Д. Кайадо. С помощью корреляционно-регрессионного анализа они проанализировали различные финансовые и нефинансовые показатели английских футбольных клубов, выступавших в Премьер-лиге в период 1995-2007 гг. Ими были выведены факторные модели для двух показателей финансовой деятельности клуба, а именно: среднегодовая доходность акций различных клубов, рассчитанная на основе показателей ежедневной доходности, и фондовый риск различных клубов, рассчитанный как стандартное отклонение доходности акций. Регрессионный анализ позволил оценить влияние доходов, заработной платы персонала клуба, инвестиций в человеческий капитал, чистой прибыли от продажи прав владения или пользования регистрациями игроков и прочих расходов на зависимые переменные. Результаты анализа подтвердили выдвинутую ими гипотезу о том, что рост финансовых показателей деятельности клуба благотворно сказывается на рыночной стоимости его акций [8].

Авторы Д.Г. Баур и К. Маккитинг провели исследование 27 европейских клубов, котирующихся на мировых фондовых биржах и входящих в расчет индекса котировок «DowJonesstoxxfootballindex». С

помощью корреляционно-регрессионного анализа они установили, что рыночная цена акций клуба зависит от его текущей спортивной деятельности – количества набранных очков за игру (для национальных игр), рейтинга клуба УЕФА (для международных игр), а также от ряда сопутствующих характеристик клуба (размеры клуба, лиги, финансового рынка). Эта связь положительна и статистически значима [4].

В целом, анализ зарубежных исследований позволил прийти к выводу, что финансовая деятельность деятельности клуба, стремящегося максимизировать рыночную стоимость своих акций, в основном зависит от спортивной деятельности. Инвесторы оценивают инвестиционную привлекательность клуба с точки зрения его текущих и ожидаемых побед, поскольку связь между показателями спортивной и финансовой успешности очевидна, хотя и не всегда прямолинейна.

Таким образом, результаты нашего исследования не противоречат сложившейся общемировой практике анализа. Очевидно, что влияние инвестиций в человеческий капитал как самостоятельного фактора на финансовые показатели клубов практически не анализировалось и не выявлялось. Вместе с тем, тот факт, что многие исследователи установили связь между спортивной эффективностью и финансовой успешностью футбольных клубов, косвенно подтверждает нашу гипотезу.

Спортивная эффективность обеспечивается игроками на поле, то есть инвестициями в человеческий капитал. Эффективность этих инвестиций выражается в более высоком рейтинге клуба в рамках национального чемпионата, которая в свою очередь влияет на распределение доходов от спортивной деятельности внутри лиги. Инвесторы, принимая решение об инвестировании средств в капитал футбольного клуба, оценивают перспективы финансово-хозяйственной деятельности клуба. Поскольку финансовая эффективность клуба зависит от качества его спортивной деятельности, то для инвестора приобретает значение фактор инвестиций в человеческий капитал как одного из главных драйверов спортивной резуль-

тативности профессионального футбольного клуба ■

Список литературы

1. Гошунова А.В. Эконометрический подход к исследованию эффективности деятельности профессиональных футбольных клубов / Гошунова А.В. // Международный бухгалтерский учет. – 2013. – № 5. – С. 50-57.
2. Леднев В.А. Развитие рыночных отношений в индустрии спорта: дисс. д-ра экон. наук: 08.00.01, 08.00.05 / Леднев Владимир Алексеевич. – Москва, 2006. – 301 с.
3. Kulikova L.I., Goshunova A.V. Measuring efficiency of professional football club in contemporary researches / Kulikova L.I., Goshunova A.V. // World Applied Sciences Journal. – 2013. - № 25 (2). – P. 247-257.
4. Baur D.G., McKeating C. The Benefits of Financial Markets: A Case Study of European Football Clubs / D.G.Baur, C. McKeating // The Institute for International Integration Studies Discussion Paper Series. – 2009. – URL: <http://www.tcd.ie/iiis/documents/discussion/pdfs/iiisd283.pdf>.
5. Berument H., Ceylan N. B., Gozpinar E. Performance of soccer on the stock market: evidence from Turkey / H. Berument, N.B. Ceylan, E. Gozpinar // The Social Science Journal. – 2006. – N 43. – P. 695-699.
6. Jorgensen C.W., Moritzen M.R., Stadtmann G. The news model of asset price determination - An empirical examination of the Danish football club Brøndby IF / C.W. Jørgensen, M.R. Moritzen, G. Stadtmann // Discussion Papers of Business and Economics. – 2012. – N 3. - URL: http://static.sdu.dk/mediafiles//3/4/0/%7B340FC63D-A06A-4868-92B0-605A54867818%7Ddpbe3_2012.pdf.
7. Rowbottom N. Intangible asset accounting and accounting policy selection in the football industry: D.S. thesis / Nicholas Rowbottom. – The University of Birmingham, Birmingham, UK, 1998. – 347 p.
8. Samagaio A., Couto E., Caiado J. Sporting, financial and stock market performance in English football: an empirical analysis of structural relationships / A. Samagaio, E. Couto, J. Caiado // CEMAPRE Working Papers. – 2009. – URL: <http://ideas.repec.org/p/cma/wpaper/0906.html>.

СТАНОВЛЕНИЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА О ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОМ ПАРТНЕРСТВЕ В РОССИИ: РЕТРОСПЕКТИВНЫЙ АНАЛИЗ

Барановская Елена Анатольевна

*кандидат экономических наук,
доцент кафедры предпринимательского права*

Гаренко Алексей Игоревич

*Балтийский федеральный университет им. Иммануила Канта
Юридический институт*

О развитии полноценного сотрудничества государства и частного бизнеса, именуемого по аналогии с тем, как принято в мировой практике, государственно-частным партнерством (далее – ГЧП), в новейшей истории России следует говорить, начиная примерно с конца XX века. Однако если углубиться в историю, то можно отметить наличие сходных отношений гораздо раньше. Например, в первом писанном источнике отечественного права, «Русской Правде», существовало упоминание о специальных людях, ответственных за сбор штрафов, за строительство городов, которым государство позволяло получать натуральное довольствие с населения. Несомненно, здесь можно наблюдать определенное сходство с тем, что мы теперь привыкли называть государственно-частным партнерством: публичная власть делегирует частным лицам часть своих функций, позволяя им получать доход с платежей населения. Приведенные отношения просуществовали до XVI века и ныне упоминаются в истории под названием «система кормлений». Такая система сыграла значительную роль в развитии местного самоуправления, когда бояре, направляемые князьями управлять определенными административными единицами, содержались за счет местного населения.

Помимо системы кормлений значительную историческую роль в развитии взаимодействия государства и частных лиц сыграла система откупов. По сути, последние являлись налогами, взимаемыми с населения частными субъектами, которым разрешалось оставить часть дохода у себя. Введенные во второй половине XIII повсеместно,

они, вплоть до XIX века, являлись достаточно выгодным делом для обоих партнеров. Позже откупы были заменены акцизными сборами.

И все же, главной формой партнерства, зародившейся еще в XVI веке и являющейся наиболее развитой в России и по сей день, называют концессионные соглашения. Считается, что первая концессия на добычу железной руды в России была заключена государством с английской компанией еще в 1555 году. По данному соглашению англичанам разрешалось вести работы по поиску железной руды, обрабатывать ее на построенном на территории России заводе и, уплачивая таможенную пошлину, отправлять в Англию. Огромная польза такого соглашения заключалась в предусмотренной обязанности англичан обучать русских работников ремеслу выплавки стали.

Практика выдачи государством концессий иностранным компаниям в сфере недропользования, разрешений на строительство иностранными лицами заводов на нашей территории продолжила развиваться вплоть до XVII века. На начальном этапе деятельности таким заводам позволялось работать в условиях льготного налогообложения, но постепенно, набирая ход, они переходили к полной уплате предусмотренных для определенных видов производства налогов и сборов. При этом характерным для тех соглашений условием являлось перечисление части производимой продукции в казну. В период царствования Петра I в России начался период развития предпринимательства и становления промышленности, что способствовало дальнейшему усилению взаимодействия го-

сударства и частного сектора. Еще более активно осуществлялось привлечение иностранных специалистов, что, помимо материальной выгоды для государства, помогало отечественным предпринимателям перенимать бесценный опыт и знания. Но особо важное значение имеет прецедент передачи железного завода отечественному предпринимателю Никите Демидову по указу от 4 марта 1702 года. По условиям указа государство предоставляло предпринимателю топливо и рабочих, необходимых для нормального функционирования завода, предприниматель этим всем управлял, а продукты производства по заранее установленным ценам поступали в казну.

Стоит отметить, что важным аспектом концессий в царской России являлось то, что для реализации крупных проектов государством привлекались не только финансовые ресурсы отечественных и иностранных предпринимателей, но также их опыт, технологии и знания, что является неотъемлемой частью механизма ГЧП в его современном понимании [7].

Активным развитием концессионной деятельности характеризуется вторая половина XIX в. Иностранные компании часто становились концессионерами, поскольку последним предоставлялись таможенные, налоговые и иные льготы, способствующие развитию концессионной деятельности и облегчающие создание и развитие объекта концессии. Большинство проектов по созданию железнодорожной инфраструктуры в те годы были реализованы посредством концессионных соглашений. Муниципалитеты также активно использовали концессии, примером чего может служить создание Санкт-Петербургского телефонного сообщения. А с конца XIX века государство и частный сектор начали сотрудничать в сфере решения коммунальных проблем городов и при строительстве железных дорог. Постепенно заключаемые между государством и частными предпринимателями соглашения, развиваясь, приобретали все больше признаков тех отношений, которые мы в настоящее время привыкли называть отношениями государственно-частного партнерства.

Важным этапом в истории развития отношений ГЧП в России по праву считается период проведения новой экономической политики. Особо популярным было заключение концессионных соглашений с иностранными инвесторами. Немаловажно и принятие в указанный период специального законодательства регулировавшего заключение таких соглашений. В 1920 году Советом Народных Комиссаров РСФСР был принят декрет «Об общих экономических и юридических условиях концессий» [5], предусматривавший условия заключения концессионных соглашений. Позже на его основе была составлена форма типового концессионного договора. Такой договор имел двусторонний характер и, с одной стороны, представлял собой разрешение публичного партнера на осу-

ществление определенного вида деятельности, а с другой, устанавливал права и обязанности частного партнера. Сами же концессии были представлены в двух формах – в форме «чистой концессии» и в форме «смешанного общества» [6]. Первые предполагали не только финансирование, но и самостоятельное управление определенным объектом частным партнером. Такие соглашения заключались преимущественно в сфере промышленности и составляли примерно треть от общего количества заключаемых концессионных договоров. Отличие «смешанного общества» заключалось в том, что помимо средств частной организации, значительную долю капитала составляли государственные вложения, а функции по управлению и доходы от деятельности распределялись между партнерами поровну.

Конечно, в связи с государственным устройством и политическим режимом, заключаемые партнерские соглашения имели правовую природу скорее административного акта, чем гражданско-правового договора, в качестве которого принято воспринимать их сейчас. Однако недооценивать уже имевшийся отечественный опыт было бы, по меньшей мере, ошибочно. Следует отметить, что дореволюционный опыт заключения партнерских соглашений применительно к современным отношениям был гораздо прогрессивнее советского за счет большей его гражданско-правовой направленности. В правовой доктрине периода НЭПа, напротив, о партнерских соглашениях сложилось представление как о «специальных законах», которые имели форму разрешения частным лицам пользоваться объектами, ограниченными в обороте. И все же, опыт концессионных соглашений периода НЭПа представляется достаточно ценным применительно к условиям становления системы ГЧП в современной России. Так, например, Д.Г. Приходько отмечает, что его учет поможет «избежать ошибок прошлого, отказаться от рассмотрения инвестиций лишь как способа распродажи национального достояния» [8].

Несмотря на сложившиеся в 20-е годы XX века предпосылки для привлечения иностранных инвестиций в отечественную экономику, политика государства в последующие годы существования СССР «свела на нет» весь выработанный за десятилетие опыт организации партнерских отношений государства и частных предпринимателей, как зарубежных, так и отечественных.

После развала СССР в России началось постепенное строительство новых общественных отношений, основанных на демократических принципах и рыночной экономике. Еще не развитая, но достаточно перспективная, отечественная экономика стала привлекать иностранных инвесторов, уже имевших на тот момент определенный опыт в реализации разного рода партнерских проектов с публично-правовыми образованиями [9]. Назрела острая необходимость в создании благоприятного инвестиционного климата [11], совершенствова-

нии всей системы взаимодействия власти и бизнеса и принятии нового законодательства, которое бы регулировало указанную сферу. Первой правовой формой ГЧП, реализованной в законодательстве РФ, стало соглашение о разделе продукции. В 1995 году был принят Федеральный закон N 225-ФЗ "О соглашениях о разделе продукции"[3], урегулировавший деятельность участников таких соглашений. Специфика принятия данного закона заключается в том, что соглашение о разделе продукции, являясь одним из видов концессионных соглашений, было регламентировано в законодательстве раньше, чем сами концессионные соглашения. Только спустя 10 лет принимается Федеральный закон №115-ФЗ "О концессионных соглашениях"[2], что эксперты связывают с началом развития отношений ГЧП в России. В последующие годы с целью адаптации урегулированных отношений к условиям российской действительности данный нормативно-правовой акт был подвергнут значительным изменениям[10]. Однако, несмотря на первоначальное несовершенство, он доказал свою состоятельность: заключенные на основании данного закона концессионные соглашения успешно реализовывались последнее десятилетие и реализуются по сей день.

В условиях отсутствия на федеральном уровне единого законодательного акта о ГЧП, первые попытки нормативно-правового регулирования отношений, возникающих по поводу реализации таких проектов, были предприняты на региональном уровне. В ряде субъектов РФ были приняты законы, которые устанавливали наиболее общие положения и принципы построения отношений между публичными и частными партнерами. Как оказалось, проблему пробелов в законодательстве это не решило: большинство из таких актов носили рекомендательный характер и содержали лишь декларативные установки, свидетельствующие о формальной готовности государственных органов к взаимодействию с бизнес-структурами. На общем фоне выделялся лишь Закон Санкт-Петербурга от 25.12.2006 N 627-100 "Об участии Санкт-Петербурга в государственно-частных партнерствах" [4], который подверг данные отношения более детальному регулированию, предлагая большой выбор форм реализации государственно-частных проектов. На основании данного закона был, например, успешно реализован проект по развитию аэропорта Пулково.

Параллельно с развитием регионального законодательства и законодательства, регулировавшего отдельные формы ГЧП, обсуждалось возможное принятие единого нормативного акта, который бы содержал в себе все формы реализации партнерских соглашений государства и бизнеса, определял бы общие принципы и положил бы конец всем противоречиям, возникавшим в теории и на практике.

Бесценный опыт, накопленный зарубежными коллегами, казался, должен был стать отличной основой, на которой российский законодатель

мог бы создать близкую к совершенству систему нормативно-правового регулирования института ГЧП в России. Развитость отношений, связанных с осуществлением публичными и частными партнерами совместных проектов в западных странах позволяла принять закон с учетом чужих ошибок. Однако на деле, все оказалось не так просто. Предлагаемые законопроекты порождали многочисленные дискуссии среди юристов. Приводились различные мнения, и их противоречивость не позволяла прийти к общему знаменателю. Специфика отношений, сложившихся в России между частным бизнесом и государством, значительно затруднила работу законодателю.

В марте 2013 года на рассмотрение в Государственную Думу был, наконец, внесен проект Федерального закона «Об основах государственно-частного партнерства в Российской Федерации». Совместно с ним в качестве альтернативы были подготовлены еще несколько проектных законов. Однако, дальше принятия в первом чтении дело не пошло, и дискуссия затянулась еще на два года. В результате принятый 1 июля 2015 года Федеральный закон «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» [1] (далее – Закон о ГЧП) значительно отличается от того, что было представлено в предлагаемых до этого законопроектах, как по объему, так и по отдельным его положениям. Подготовкой данного акта в основном занимались Комитет Госдумы по вопросам собственности и Министерство экономического развития, но разработка конечного варианта закона осуществлялась посредством объединения усилий всех наиболее известных в России специалистов в области государственно-частного партнерства. Именно необходимость учета множества мнений и создала значительные сложности. В связи с противоречивостью позиций разработчиков Закон о ГЧП представляет собой определенный компромисс. Чтобы не затягивать в очередной раз процесс законотворчества, было предложено принять Закон в согласованной части, а положения, относительно которых не было достигнуто согласия, ввести в будущем в качестве поправок.

Закон о ГЧП вступил в силу с 1 января 2016 года. Государственно-частное и муниципально-частное партнерство в нем определяется как «юридически оформленное на определенный срок и основанное на объединении ресурсов, распределении рисков сотрудничество публичного партнера, с одной стороны, и частного партнера, с другой стороны, которое осуществляется на основании соглашения о государственно-частном партнерстве, соглашения о муниципально-частном партнерстве, заключенных в соответствии с настоящим Федеральным законом в целях привлечения в экономику частных инвестиций, обеспечения органами государственной власти и органами местного самоуправления

доступности товаров, работ, услуг и повышения их качества». Тот факт, что даже представленная дефиниция основного понятия отличается от той, что первоначально предлагалась в законопроектах, свидетельствует о глубоком анализе, проведенном с целью отразить все признаки, присущие ГЧП.

Важным в данном случае является то, что само по себе такое сотрудничество выражается в форме соглашения, то есть гражданско-правового договора, что презюмирует равенство партнеров в правах и обязанностях, несмотря на то, что одним из них является публично-правовое образование. Также законом установлено, что сотрудничество партнеров должно быть основано на объединении ресурсов и распределении рисков, что представляется особенно важным для частного партнера, как инвестора, для которого большой мотивацией для организации отношений с публично-правовыми образованиями будет являться финансовая привлекательность проекта. Однако тут же стоит отметить, что в качестве основной цели реализации проектов ГЧП законодатель определяет «привлечение в экономику частных инвестиций...», что, по сути, отражает

интересы только публичного партнера.

Новый закон регулирует отношения, связанные с заключением, исполнением партнерских соглашений, определяет права и обязанности субъектов таких соглашений и предусматривает внесение изменений в отдельные законодательные акты. При этом отношения по заключению концессионных соглашений продолжают регулироваться уже упомянутым Федеральным законом «О концессионных соглашениях».

Несомненно, прежде, чем заключаемые на его основе проекты станут действительно успешно реализовываться, должно пройти определенное время, в течение которого государство и бизнес адаптируются к новым отношениям. Очевидно, что Закон о ГЧП не обойдется без масштабных изменений в силу имеющихся и отмеченных многими экспертами недостатков. Однако, по нашему мнению, само по себе принятие единого закона о государственно-частном партнерстве следует рассматривать как огромный шаг вперед в правовом регулировании отношений государства и частного бизнеса.■

Список литературы

1. Федеральный закон от 13.07.2015 N 224-ФЗ (ред. от 29.12.2015) "О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации" [Электронный ресурс] // Справочная правовая система «КонсультантПлюс» [сайт]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
2. Федеральный закон от 21.07.2005 N 115-ФЗ (ред. от 30.12.2015) "О концессионных соглашениях" [Электронный ресурс] // Справочная правовая система «КонсультантПлюс» [сайт]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
3. Федеральный закон от 30.12.1995 N 225-ФЗ (ред. от 29.06.2015) "О соглашениях о разделе продукции" [Электронный ресурс] // Справочная правовая система «КонсультантПлюс» [сайт]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
4. Закон Санкт-Петербурга от 25.12.2006 N 627-100 (ред. от 26.11.2015) "Об участии Санкт-Петербурга в государственно-частных партнерствах" (принят ЗС СПб 20.12.2006) [Электронный ресурс] // Справочная правовая система «КонсультантПлюс» [сайт]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
5. Систематический сборник важнейших декретов. 1917–1920 / Предисл. Д. Курский. М.: 34-я тип. М.Г.С.Н.Х., 1920. С. 260.
6. Загорулько М.М., Булатов В.В. Наркомземовские концессии. Сельское хозяйство и водные промыслы. 2010. С. 14.
7. Дубинин В. В. История развития партнерских отношений государства и частного сектора в международной и российской практике // Фундаментальные и прикладные исследования: проблемы и результаты. 2013. № 3. С. 192.
8. Приходько Д.Г. Концессия как форма привлечения инвестиций в российскую экономику. "Банковское право", 2005, N 3.
9. Аксенова-Сорохтей Ю.Н., Барановская Е.А., Гнездилова О.А. Мировой опыт реализации концессионных проектов: правовые аспекты. Научный обозреватель. 2015. № 7. С. 21-24.
10. Аксёнова-Сорохтей Ю.Н., Барановская Е.А. Новеллы концессионного законодательства Российской Федерации. Закон и право. 2015. № 12. С. 56-62.
11. Барановская Е.А. Создание конкурентоспособного инвестиционного климата в России как основа модернизации: некоторые правовые аспекты. Вестник Балтийского федерального университета им. И. Канта. 2013. № 3. С. 143-151.

**УЧЕНИЧЕСКИЙ ДОГОВОР: ПРОБЛЕМЫ ВЫПОЛНЕНИЯ ОБЯЗАННОСТЕЙ
РАБОТНИКА И РАБОТОДАТЕЛЯ**
**STUDENT AGREEMENT: PROBLEMS PERFORM THE DUTIES OF EMPLOYEES
AND EMPLOYERS**

Кургина Татьяна Викторовна

*старший преподаватель института права Волгоградского государственного
университета, г. Волгоград*

Kurgina Tatiana V.

Volgograd State University, Volgograd, Volgograd Oblast, Russian Federation

Куценко Анастасия Викторовна

студент Института права Волгоградского государственного университета, г. Волгоград

Kutsenko Anastasia V.

Volgograd State University, Volgograd, Volgograd Oblast, Russian Federation

Медведицкова Анастасия Владимировна

студент Института права Волгоградского государственного университета, г. Волгоград

Medveditskova Anastasia V.

Volgograd State University, Volgograd, Volgograd Oblast, Russian Federation

Аннотация. В настоящей работе рассматривается понятие ученического договора, его содержание и проблемы выполнения обязанностей работодателей и работников, по окончании профессионального обучения. Проанализированы нормы Трудового кодекса Российской Федерации об ученическом договоре.

Abstract. In this paper we consider the notion of apprenticeship contract, its content and problems responsibilities of employers and employees, upon completion of vocational training. Analyzed the norms of the Labour code of the Russian Federation on student contract.

Ключевые слова: ученический договор; содержание ученического договора; ученические правоотношения.

Keywords: student contract; content apprenticeship contract; student relationship.

Вопросы правового регулирования ученического договора между работодателем и работником впервые закреплены в кодифицированном нормативном акте – в Главе 32 Трудового Кодекса РФ, вступившего в силу с 1 февраля 2002 г. Ранее профессиональная подготовка работника регулировалась подзаконными нормативными актами.

Ученический договор – это договор на обучение или переобучение, заключаемый работодателем с будущим или с действующим работником. В соот-

ветствии со статьей 198 ТК РФ, работодатель имеет право заключать договор в сфере труда и подготовки к труду, который предусматривает права и обязанности сторон договора [4, Ст.198].

По мнению Брюхиной Е.Р. и Новиковой Н.В., «ученический договор можно рассмотреть, как один из видов договоров (наряду с коллективным, трудовым договором, соглашением и др.). Регулируются такие договоры актами трудового законодательства и иными актами, содержащими нормы трудового права. Возникающие на основании ученического договора отношения – это самостоятельный вид отношений в рамках предмета трудового права. Ученические правоотношения могут возникать до трудовых правоотношений, а могут и сопутствовать им» [2, С.42].

Содержание ученического договора – это сведения о сторонах, вступающих в правоотношения, взаимных обязательствах и ответственности за их неисполнение.

Условия ученического договора предусмотрены в ч.1 ст.199 ТК РФ. К ним относятся: наименование сторон, а именно ФИО работника, который желает пройти профессиональную подготовку; наименование работодателя – юридического лица и ФИО уполномоченного работодателя на заключение данного договора; обязанность работодателя обеспечить работнику возможность обучения в со-

ответствии с ученическим договором; обязанность работника пройти обучение и в соответствии с полученной квалификацией проработать по трудовому договору с работодателем в течение срока, установленного в ученическом договоре; размер оплаты в период ученичества [4, Ст. 199].

В ученическом договоре обязательно указывается наименование приобретаемой учеником профессии, специальности, квалификации в точном соответствии с Единым тарифно-квалификационным справочником работ и профессий рабочих, тарифно-квалификационными характеристиками и квалификационными справочниками должностей служащих [1].

Важным условием договора является срок, в течение которого работник проходит переподготовку и переобучение.

Данный список условий не является исчерпывающим. Опираясь на часть 2 ст. 199 ТК РФ можно сказать, что в ученический договор могут быть включены и другие, факультативные требования, такие как: график занятий, условия предоставления жилья, график привлечения работника к практической работе и другие положения [1].

Работодатель обеспечивает работнику возможность обучения, а так же выплачивает стипендию во время ученичества и др. Но если потенциальный работник, пройдя обучение и получив квалификацию за счет будущего работодателя, не устраивается на работу, а действующий работник не выполняет своих трудовых функций по полученной за счет работодателя профессии без уважительных причин, то в соответствии со ст. 207 ТК РФ он по требованию работодателя возвращает ему полученную за время переобучения стипендию, а также возмещает другие расходы работодателю, который тот понес в связи с ученичеством [4, Ст. 207].

Если же работник увольняется из организации, не отработав определенный срок после обучения в соответствии с трудовым договором (данный срок также устанавливается в ученическом договоре), то в соответствии со статьей 249 ТК РФ он обязан возместить работодателю затраты, которые были вложены им в обучение работника. Затраты исчисляются пропорционально фактически не отработанному после окончания времени обучения [4, Ст. 249].

В качестве примера можно привести решение Заводского районного суда города Саратова по делу 2-859/2016 от 16.02.2016 г.

ОАО «Российские железные дороги» обратилось в суд с иском к Пляченко Д.В. о взыскании затраченных на обучение денежных средств, обосновав требования тем, что Пляченко Д. В. был принят на работу в Волгоградскую механизированную дистанцию пути - филиала ОАО «РЖД» машинистом железнодорожно-строительной машины; впоследствии направлен в командировку на обучение в Тихорецкое подразделение Северо-Кавказского учебного центра профессиональных квалифика-

ций - филиала ОАО «РЖД» (далее - Тихорецкое подразделение СК УЦПК).

Между ОАО «РЖД» и Пляченко Д.В. был заключен ученический договор о целевой подготовке специалиста на базе Тихорецкого подразделения СК УЦПК по профессии «машинист СЗ». В договоре были указаны следующие пункты:

- работник должен прибыть после окончания обучения в Волгоградскую механизированную дистанцию пути и проработать у работодателя по профессии в соответствии с полученной в учебном заведении (образовательном подразделении дороги) квалификации (профессии) не менее 2 лет после обучения.

- в случае расторжения работником трудового договора по истечении сроков договора, то работник обязуется возместить затраты (в т.ч. выплаченную стипендию, фактические расходы, связанные с проживанием), понесенные работодателем на его обучение, исчисленные пропорционально фактически не отработанному после окончания обучения времени.

- затраты, понесенные работодателем на обучение работника, возмещаются последним в течение одного месяца с момента расторжения трудового договора.

Однако, приказом начальника Волгоградской механизированной дистанции пути Пляченко Д.В. был уволен по собственному желанию через 5 месяцев после окончания обучения, вместо 2 лет.

Суд удовлетворил иск работодателя, взыскав определенную сумму с ответчика, пропорциональную неотработанному времени [3].

В обязанности работодателя входит предоставление работникам профессии, которая определяется трудовым договором; обеспечение безопасности и условий труда, которые соответствуют государственным нормативным требованиям охраны труда; обеспечение работников оборудованием, инструментами, технической документацией и иными средствами, которые необходимы для исполнения ими трудовых функций и другие обязательства, предусмотренные статьей 22 ТК РФ [4, Ст.22].

В правовом регулировании отношений по ученическому договору открытыми остаются вопросы: «Обязан ли работник, прошедший успешно обучение за счет работодателя, отработать оговоренный в ученическом договоре срок по полученной в результате обучения профессии в случае, если работодатель не предоставляет ему соответствующую работу или не обеспечивает все надлежащие условия труда для полноценного исполнения работником своих трудовых обязанностей по полученной профессии? Имеет ли работник право на самозащиту в данной ситуации в виде прекращения исполнения трудовой функции и оставления места работы? Должен ли работник возмещать работодателю денежные средства, затраченные на обучение, за период отказа от выполнения работы в порядке самозащиты своих трудовых прав?»

Учитывая установленную статьями 15 и 56 ТК РФ обязанность работодателя создать работнику все предусмотренные трудовым законодательством условия для надлежащего исполнения работником своей трудовой функции, мы считаем, что в соответствии со ст. 379 ТК РФ работник, в целях самозащиты своих трудовых прав, предварительно сообщив работодателю в письменной форме, может отказаться от выполнения работы, не предусмотренной трудовым договором, ученическим договором, а также отказаться от выпол-

нения работы, которая непосредственно угрожает его жизни и здоровью [4, Ст.379]. И при этом за период отказа от работы работник не должен выплачивать работодателю затраты, связанные с обучением.

Полагаем, выявленный пробел в правовом регулировании отношений между работником и работодателем по ученическому договору требует законодательного закрепления во избежание неоднозначного толкования нормы Главы 32 ТК РФ ввиду ее правовой неопределенности■

Список литературы

1. Абрамова О.В. Профессиональная подготовка, переподготовка и повышение квалификации работников. Комментарий к разделу IX Трудового кодекса РФ (Серия "Полный постатейный комментарий к Трудовому кодексу Российской Федерации. Комментарий, разъяснение, практика") (под общ. ред. профессора Ю.П. Орловского). - Юридическая фирма "Контракт", 2011 г.
2. Брюхина Е.Р., Новикова Н.В. Ученический договор с лицом, ищущим работу, как альтернатива трудовому договору с испытательным сроком// Вестник Пермского университета. Юридические науки. 2013. №3 (21). С.40-47.
3. Заочное решение по делу 2-859/2016 ~ М-438/2016 (16.02.2016, Заводской районный суд г. Саратова (Саратовская область)) [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://rospravosudie.com/court-zavodskoj-rajonnyj-sud-g-saratova-saratovskaya-oblast-s/act-503430702/> (дата обращения: 24.03.2016)
4. «Трудовой кодекс Российской Федерации» от 30.12.2001 N 197-ФЗ (ред. от 30.12.2015)// Собрание законодательства РФ от 07.01.2002. N 1 (ч. 1), ст. 3.

О НЕКОТОРЫХ АСПЕКТАХ РЕГУЛИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПО ПРЕДОСТАВЛЕНИЮ ТРУДА РАБОТНИКОВ SOME ASPECTS OF THE EREGULATION OF THE ACTIVITIES ON THE PROVISION OF WORKERS

Гаджиев Амирхан Тимурвич

Институт права Волгоградского государственного университета.

Gadzhiev Amir T.

Volgograd State University, Volgograd, Volgograd region, Russian Federation

Дачаев Заур Бадрудиевич

Институт права Волгоградского государственного университета.

Dachaev Zaur B.

Volgograd State University, Volgograd, Volgograd region, Russian Federation

Аннотация. В работе рассмотрены исторический аспект заемного труда в России. Изучен зарубежный опыт. Дана правовая оценка существования данного института до вступления в силу изменений трудового законодательства. Проанализированы нынешние правила аутстаффинга.

Abstract. In work are considered historical aspect of loan work in Russia. Foreign experience is studied. The legal treatment of existence of this institute before entry into force of changes of the labor legislation is given. Present rules of outstaffing are analysed.

Ключевые слова: Трудовой кодекс, заемный труд, аутстаффинг, административная ответственность.

Keywords: Labor code, agency labor, outstaffing, administrative responsibility.

Трудовое право как отрасль российского права, регулирующая правоотношения в сфере труда. Разные авторы приводят свою систему отношений, регламентацией которых занимаются нормы трудового законодательства. Несмотря на это все они сходятся в позиции важности трудового права для современного общества.

Большинство норм источников трудового права касались наемного труда, прав и обязанностей работников и работодателей, процедуры регулирования конфликтов, гарантий отдельным видам граждан особых прав и другое. Из данной сферы тем временем практически были выведены отношения, формирующиеся в процессе заемного труда. Легальное определение упоминаемого термина впервые был дан в Федеральном законе от 05.05.2014 N 116-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации»^[5], введением в Трудовой

кодекс статьи 56.1 «Запрещение заемного труда». Заемный труд (англ. — аутстаффинг) — труд, осуществляемый работником по распоряжению работодателя в интересах, под управлением и контролем физического лица или юридического лица, не являющихся работодателем данного работника.

Анализируя рынок труда, некоторые статистические агентства говорили, что в 2005 году объем аутстаффинга в России превышал 80-85 млн. долларов США. Учитывая этимологию слова, а также непродолжительную историю существования явления, можно проследить, что впервые оно зародилось в западных странах. Началом периода формирования современного аутстаффинга является около 1970-х годов в США. Далее такой вид взаимоотношений работников и работодателей распространился на другие страны. Особой популярностью она пользуется в Южной Африканской Республике, где доля заемного труда занимает от 7-7,5%. В Европе также приветствовали такой подход, в частности во Франции заемный труда особо распространен между работниками и работодателями в сфере строительства[4.С 2]. В большинстве случаев этот новый институт трудового права старательно регламентировался законодателями иностранных государств. Однако существуют случаи и запрещения, как это происходило в Турции или Намибии (с 2009 года в Намибии заемный труд разрешили).

Касательно законности прежней деятельности такого формата взаимоотношений, нам предстоит обратиться к гражданскому законодательству. Анализируя положения Гражданского кодекса Российской Федерации можно сделать вывод, что он специально не запрещает заключение договора аутстаффинга. Более того, основываясь на статье

421 Гражданского кодекса Российской Федерации «Свобода договора»^[1] заключение подобного договора не нарушало законодательство. Пункты 2 и 3 названной статьи, содержат положение о том, что «стороны могут заключить договор, как предусмотренный, так и не предусмотренный законом или иными правовыми актами» и «стороны могут заключить договор, в котором содержатся элементы различных договоров, предусмотренных законом или иными правовыми актами (смешанный договор)». Вывод о законности заключения договоров аутстаффинга, когда предметом такого договора есть возмездное оказание услуг (а не аренда персонала), подтверждается и судебной практикой в арбитражных судах (например, Постановление Федеральной антимонопольной службы Северо-Западного округа от 12.04.04 № А56-20964/03).

Тем не менее с 1 января 2016 года вступили в силу новые положения Федерального закона от 05.05.2014 N 116-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации»^[5], которые запретили заемный труд и одновременно ввели новый вид трудовых взаимоотношений — деятельность по предоставлению труда работников, который регламентируется в главе 53.1 Трудового кодекса Российской Федерации.

В связи с этими изменениями круг лиц, которые правомочны заниматься данным видом деятельности — это частные агентства занятости, прошедшие аккредитацию и законом определенные организации (аффилированные организации, организации-стороны акционерного соглашения об осуществлении прав и т. д.) [3.С 2].

Относительно частных агентств занятости следует обращаться к Закону РФ от 19.04.1991 N 1032-1 (ред. от 09.03.2016) «О занятости населения в Российской Федерации»^[2]. В п. 8 ст. 18.1 указанного нормативно-правового акта указываются требования к частным агентствам на право осуществления деятельности по предоставлению работников — это:

1. Наличие уставного капитала в размере не менее 1 миллиона рублей;
2. Отсутствие задолженности по уплате налогов, сборов и иных обязательных платежей в бюджеты бюджетной системы Российской Федерации;
3. Наличие у руководителя частного агентства занятости высшего образования, а также стажа работы в области трудоустройства или содействия

занятости населения в Российской Федерации не менее двух лет за последние три года;

4. Отсутствие у руководителя частного агентства занятости судимости за совершение преступлений против личности или преступлений в сфере экономики.

Также в качестве одного из ограничений некоторые практикующие юристы предлагают отметить тот факт, что данные агентства в соответствии с налоговым законодательством не имеют право применять специальные налоговые режимы, в частности упрощенную систему налогообложения. Продолжая раскрывать аспект ограничений, целесообразно обратиться к упомянутому Закону РФ от 19.04.1991 N 1032-1 (ред. от 09.03.2016) «О занятости населения в Российской Федерации»^[2] к п.12 ст. 18.1, где также перечисляются иные ограничения, когда организация не имеет право использовать труд сторонних работников.

Оформление отношений будет происходить на основании договора об оказании услуг. Исполнителем по такому договору будет являться непосредственное частное агентство, а заказчиком будет фирма, нуждающаяся в работнике. В случае же нарушения правил рассматриваемых трудовых отношений, вступивших в силу с 1 января 2016 года, действующее законодательство предусматривает наступление ответственности. Очевидно, основной вид ответственности за нарушение в данной сфере правоотношений — административная. Конкретные нормы, обуславливающих юридические последствия, вид и размер наказаний содержатся в ст. 5.27 Кодекса об административных правонарушениях Российской Федерации.

Таким образом, рассмотрение нового института трудового права позволяют сделать несколько выводов. Государство в лице законодателя активно участвует в жизни общества, не допуская вседозволенности в важных сферах жизни. Этот тезис обуславливается тем, что ранее отсутствие законодательного регулирования заемного труда, учтено и соответствующие изменения уже содержатся в нормативно-правовых актах. Также следует учесть то обстоятельство, что предыдущий деятельность по предоставлению работников иным организациям, то есть аутстаффинг на данный момент приобрел иную форму и в целях перехода в законную плоскость большинству из них необходимо отвечать требованиям закона и осуществлять деятельность в рамках обозначенных правил ■

Список литературы

1. «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)» от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. От 31.01.2016)
2. Закону РФ от 19.04.1991 N 1032-1 (ред. от 09.03.2016) «О занятости населения в Российской Федерации»
3. Мишина А. «Заемный труд по новым правилам», «Расчет», 2015 N 12 С. 2
4. Саликова Н.М. «Заемный труд: что год грядущий нам готовит?», "Бизнес, Менеджмент и Право", 2014, N 2 С. 1.
5. Федеральном законе от 05.05.2014 N 116-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации»

ПРЕЦЕДЕНТНЫЕ ФЕНОМЕНЫ В РЕКЛАМНЫХ ТУРИСТИЧЕСКИХ БУКЛЕТАХ

Борякова Юлия Андреевна

Воронежский государственный университет

Проведя сравнительный анализ русских и английских туристических буклетов, мы выявили присутствие прецедентных феноменов. Одной из главных целей туристических рекламных буклетов является привлечение внимания адресата и убеждение. Авторы текстов туристической рекламы стремятся сделать текст индивидуальным, не похожим на другие, но также они стремятся к активному использованию уже зарекомендовавших себя способов выражения мысли, т.е. прецедентных имен, прецедентных текстов и прецедентных высказываний. Для того чтобы понять, как прецедентность выполняет данную функцию, дадим определение прецедентности.

Е. А. Нахимова приводит следующее определение: прецедентные тексты – стихийно или сознательно отобранные тексты, которые рассматриваются как общеизвестные в конкретной речевой культуре и которые допускают в этой связи особые формы их использования [6, с.61].

Б. М. Проскурин, считает прецедентность категориально-семантическим интегративным свойством явлений, которое проявляется в апелляции к ранее существовавшему. В данном случае акцент делается на предшествующем, на том, что хорошо знакомо адресату, и он может быть уверен в информации, которая предоставлена в таком тексте [1, с. 259-264].

Термин «прецедентность» был впервые введен в научную практику Ю. Н. Карауловым. Ю. Н. Караулов полагает, что главная особенность каждого прецедентного текста – это его целостность. Текст выступает как целостная единица обозначения, как знак, отсылающий к тексту-источнику и представляющий его по принципу часть вместо целого. [3, с.168-171]. Другими словами, **прецедентность** – это феномен первичного образца, поставленного для оценки или сопоставления, чтобы какое-либо явление было вторично создано благодаря опоре на тот образец, который уже был ранее [4, с.105].

Прецедентность определяется как известность,

хрестоматийность, востребованность текста, как отдельной языковой личностью, так и языковыми группами. Прецедентный текст, считает Караулов, является элементом культурной памяти народа, используемых в различных текстах [3, с.168].

Прецедентное имя делится на национальные, известные в одной стране, и транснациональные, известные во всем мире.

С. Л. Кушнерук дает следующее определение интертекстуальности – присутствие в тексте других текстов или их элементов [5, с.7]. С целью вовлечения адресата в рекламную ситуацию и убеждения в необходимости рекламируемой услуги, авторы рекламных текстов апеллируют к прецедентным феноменам (вербальным и вербализуемым) [2, с.9].

В текстах, как русских, так и английских туристических буклетов прецедентность встречается не во всех буклетах. В английских туристических буклетах прецедентность встречается в 21,5 % всех исследованных нами буклетов, а в русских всего лишь 12,5 % случаев. В текстах русских и английских туристических буклетов выделяют использование прецедентных имен, прецедентных текстов и прецедентных высказываний. Рассмотрим их подробнее.

1. Прецедентные имена - это широко известные имена собственные, которые используются в тексте не для обозначения конкретного человека (ситуации, города, организации и др.), а в качестве культурного знака, символа определенных качеств, событий, судеб [6, с. 128].

А. Проанализировав тексты русских туристических буклетов, мы выявили, что большую часть прецедентных имен составляют литературные деятели и художественные персонажи. Это объясняется тем, что литература занимает особое место в жизни русского человека:

- Ресторан «Барон Мюнхаузен»: Путешествуя по всему миру, знаменитый герой и гурман барон Карл Фридрих Иероним Мюнхаузен собирал рецепты понравившихся ему блюд и, осев на улице Миклухо-Маклая в Москве, наконец, открыл свой собственный

ресторан.

- Все это, по словам **Хемингуэя**, превращает эту улицу в самую красивую в мире.

- **Маэстро Мирó**, вдохновленный золотыми пейзажами с яркими вкраплениями скал и растительности, преклонился перед цветом и оригинальностью местного рисунка.

- A soar-away hit, full of wonder and magic...**Mary Poppins**. A musical and a **Walt Disney** film...

- The Chapel, designed by **Sir Charles Cockerell**, is still used for family services.

Так же в текстах русских туристических буклетов встречаются прецедентные имена, связанные с историческими персонажами:

- Именно отсюда предпринимал свои походы по расширению границ Каталонии легендарный **король Жауме I**. (ссылка на исторические события и персонажей).

- В самом центре Парижа расположены самые лучшие магазины, в которых любила бывать сама **Коко Шанель**.

В текстах русских туристических буклетах встречаются прецедентные имена, связанные с музыкальными деятелями, деятелями искусства и культуры:

- Ресторан «**Петров-Водкин**»: В застекленной витрине коллекция старинных бутылок — самые разнообразные штофы, четверти, шкалики и мерзавчики.

- Курорт Теплице в Чехии – один из старейших в Европе. Сюда приезжали в XXI веке не только европейская знать и монархи, но и выдающиеся деятели культуры: **Гете, Бетховен, Вагнер, Шопен**. Город Теплице называли «салонем Европы».

- В разное время в отеле останавливались **Марлен Дитрих, Чарли Чаплин...**

В текстах английских туристических буклетов также встречаются прецедентные имена, связанные с политической деятельностью:

- The waterfront is the departure point for the Cape's most sobering trip: a visit to Robben Island, where **Nelson Mandela** was imprisoned.

- Bavaria owes its current name to the tribe of Bavarians who came here after the break-up of **the great Roman Empire**.

- There is so much for the traveller to discover and all this has been made much easier thanks to **the European Union**.

- The Exhibition Rooms contain fascinating displays of furniture, pictures, ivory, costumes, silver, miniatures and other family heirlooms from Georgian times to the Indian Raj. Among the most exciting exhibits are Napoleon's death mask, Byron's Albanian costume, the Keith jewels and an exceptional collection of English watercolours, including works by **Bonington and Turner**.

На наш взгляд, особое место среди прецедентных имен, занимают феномены, связанные с искусством, среди них современные музыкальные исполнители, деятели кино и тетра.

- Остров, на котором **Мадонна** снимает свой очередной клип, может привлечь и вас!

- Bali Adventure Rafting boasts the longest course on this river and has unique facilities that have attracted international personalities such as Magician David Copperfield, Supermodel Claudia Schiffer and **Jean-Claude Van Damme**.

- Scotland. Gargunnoch House. Family tradition has it that **Frederic Chopin** once stayed here and played the piano that still stands in the drawing room.

- **Madonna** is haunted guest in Mayami.

- **Elvis** live! Asia's TOP **Elvis Impersonator LIVE...**

- **The Beatles** story in Cavern Club.

2. **Прецедентный текст** – стихийно или сознательно отобранные тексты, которые рассматриваются как общеизвестные в конкретной речевой культуре и которые допускают в этой связи особые формы их использования. Прецедентный текст может быть связана с событиями в мире музыки, религиозными ритуалами, международными состязаниями и чемпионатами, сцен из знаменитых кинофильмов, эпизодов из литературы. Приведем несколько примеров:

- "Любовь говорит на языке ювелирных украшений" – уверены в **Cartier**. Коллекция **Love** впервые появилась на волне популярности минимализма.

- От **Питера** и до **Москвы** путь неблизкий, но комфортный вместе с **Аэрофлот**.

- **Одиссея** на корабле «**Виктория**».

Одиссея – это образное обозначение длительного и опасного путешествия.

- «Стоит статуя в лучах заката»

- «На берегу очень чистой реки»

- Море волнуется раз, море волнуется два, Тихий океан всегда спокоен.

- Путешествия развивают ум, если, конечно, он у вас есть. Путешествуйте с умом (Г. Честертон).

"I have dreamed a dream, but now that dream is gone from me" I come here! (Ветхий Завет).

- Петербург, я еще не хочу умирать!

- Вернулась в Петербург из Ленинграда. (Об исторических местах Петербурга).

В связи с приближением Сочинской Олимпиады 2014 года, интерес к городу Сочи возрос. Использование название города в текстах русских туристических буклетах, привлекает внимание адресата, вызывает у него интерес посетить столь известное место:

- **СОЧные краски СОЧИ**. Комплекс **SKY**. Месте4*ко (4-х звездочный отель.олимпийские размеры)

- Олимпийское лето в Сочи.

Тоже самое можно сказать и о городе Милан, который известен модными тенденциями, и также может привлечь внимание адресата, но уже другой категории людей.

- **МИЛан** МИЛ нам

- Half a way from **Britain**.

- All **EU** countries are full Schengen members except for **Bulgaria, Cyprus, Ireland, Romania and the United Kingdom**.

- If you see a **Blue Flag** on a beach or at a marina, you can be assured that it has reached specific standards on water quality, safety, services, environmental manage-

ment and information.

- *Our promise of something special features first class hotels & lodges return airfares from Vancouver, luxury transportation, fully escorted from North America (plus local guides), most meals, and visit to the best known games reserves and national parks, and more..*

Прецедентное высказывание – это репродуцируемый продукт речемыслительной деятельности; законченная и самодостаточная единица, которая может быть или не быть предикативной;

сложный знак, сумма значений которого не равна его смыслу. В текстах русских и английских туристических буклетов прецедентные высказывания встречаются в виде пословиц, поговорок, цитат, фразеологических высказываний, устойчивых речевых выражений и т.д..

- *Travelling broads the minds, travelling calms your nerves.*

- *Приехал на Мальту, отдыхай умело!*(сделал дело, гуляй смело)

Список литературы

1. Голубева, Надежда Александровна. Деривационная активность концепта «прецедент»: Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского, 2008, № 5. С.259-264.
2. Илюшкина, Мария Юрьевна. Прецедентные феномены в российской и британской печатной рекламе услуг для туристов : автореферат дис. канд. филологических наук : 10.02.20 / М.Ю. Илюшкина ; Урал. гос. пед. ун-т; науч. рук. А.П. Чудинов . – Екатеринбург, 2008 . – 24 с.
3. Иноземцева, Надежда Владимировна. Прецедентность и интертекстуальность как маркеры англоязычного научно-методического дискурса (на материале англоязычных статей по методической проблематике) / Н.В. Иноземцева // Научный центр РАН. – 2010. – Т.12 №3[35] – с. 167–169.
4. Караулов, Юрий Николаевич. Роль прецедентных текстов в структуре и функционировании языковой личности / Ю. Н. Караулов // Научные традиции и новые направления в преподавании русского языка и литературы: доклады советской делегации на VI конгрессе МАПРЯЛ. – М., 1996. – 264 с.
5. Кушнерук, Светлана Леонидовна. Использование прецедентных феноменов для ситуативного промоушена в российской печатной рекламе. Политическая лингвистика. – Вып. 20. – Екатеринбург, 2006. – 204 с.
6. Нахимова, Елена Анатольевна. Прецедентные имена в массовой коммуникации / Е. А. Нахимова. - Екатеринбург, 2007. – 207 с.

ПОНЯТИЕ ГРАНИЦЫ В ИНТЕГРАЦИОННОЙ СОЦИОЛОГИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Войцеховский Сергей Николаевич

кандидат философских наук, доцент

Санкт-Петербургский государственный морской технический университет

Изучение развития различных социологических теорий побуждает социологов задуматься над задачей формирования системы понятий интеграционной социологической теории. В качестве одного из важнейших понятий интеграционной социологической теории может рассматриваться понятие границы. Под границей понимают то, что отделяет один объект или субъект от другого объекта или субъекта и является сферой взаимодействия между ними. Для описания воздействия используется понятие силы. Граница может быть неизменной в условиях равновесия действующих сил или в случае нарушения равновесия сил может происходить изменение границы. Граница может устанавливаться в результате самоограничения или внешнего ограничения.

Граница представляют из себя барьер во взаимоотношениях между объектами или субъектами, который может преодолеваться в результате трансграничного действия. Трансграничное взаимодействие обеспечивает развитие трансграничных связей. Трансграничные связи могут развиваться в условиях противоречивых и непротиворечивых отношений. С точки зрения диалектики в условиях противоречия в отношениях между сторонами, в условиях конфликта между сторонами связи между ними сохраняются. Связи между двумя взаимодействующими сторонами могут ослабевать в случае, если вместо прямых связей между двумя сторонами начинают формироваться опосредованные (косвенные) связи. Опосредованные связи возникают в том случае, когда в отношении между двумя сторонами вмешиваются другие (третьи) стороны.

Различают пространственные границы и временные границы явлений. Под явлениями понимают свойства, которые обнаруживают одни субъекты или объекты в отношении других субъектов или объектов. К пространственной границе относится та сфера, в которой одни субъекты или объекты

непосредственно соприкасаются (контактируют) с другими субъектами или объектами. К временной границе относится тот момент, когда одна последовательность явлений соотносится с другой последовательностью явлений. Границы могут возникать при непосредственном взаимодействии субъектов в пространстве. Различают внутренние и внешние границы субъекта. В этом случае границы выполняют не только контактную функцию, но и барьерную функцию. Непосредственно взаимодействующих субъектов действующих в определенных границах называют приграничными субъектами. Неприграничные субъекты в отличие от приграничных субъектов могут взаимодействовать между собой только опосредовано. Граница в отношениях между субъектами может рассматриваться с точки зрения статики или динамики. Статика рассматривает равновесное состояние во взаимоотношениях между субъектами, в условиях которого граница может оставаться в относительно неизменном положении в течение некоторого периода времени. Границы этого периода времени рассматриваются как временные границы.

Динамика рассматривает изменение границ в результате взаимодействия между субъектами. Метод ограничения является очень значимым практическим способом воздействия одного субъекта на другой субъект. Границы могут расширяться или сужаться, совершать колебательные движения. Взаимодействие приграничных субъектов зависит от особенностей развития этих приграничных субъектов. Их развитие может быть прогрессивным или регрессивным. В соответствии с этим отношения между приграничными субъектами могут приобретать форму приграничного сотрудничества или отчуждения. Изменение границ между приграничными субъектами может происходить по взаимному согласию или в результате силового взаимодействия приграничных субъектов. В условиях пограничного конфликта возмож-

ны провокации, нарушения границы или поиск точки равновесия во взаимодействии противоположных сторон. В качестве действующих субъектов по отношению к пограничному конфликту в этом случае могут выступать не только приграничные субъекты, но и неприграничные субъекты, которые могут действовать опосредовано.

В содержание предмета интеграционной социологической теории входят социальные явления, которые имеют свои пространственные границы и временные границы. Отличие предмета интеграционной социологической теории от предметов социологических теорий среднего уровня состоит в том, что предмет интеграционной социологической теории должен охватывать все многообразие социальных явлений, а предметы социологических теорий среднего уровня охватывают только какую-то часть всего множества социальных явлений. О значении разработки теоретических положений в социологии на основе интегрированной парадигмы пишет Дж. Ритцер [см. 14]. К этому выводу он пришел на основе изучения множества современных социологических теорий. Интегрированная парадигма должна обеспечить интеграцию микроподхода и макроподхода в изучении социальных явлений, между которыми обнаруживается диалектическая взаимосвязь. Изучение интеграции микроподхода и макроподхода в социологии определенным образом увязывается с исследованием интеграции структуры и действия.

Понятие границы использовали при разработке положений социологической теории первые социологи. На ранних этапах развития социологии положения социологической теории разрабатывались непосредственно в системе философского знания. Социологическая теория и позитивистская философия О. Конта опирается на сочетание субъективного и объективного (натуралистического) подходов [см. 9-10]. Понятие границы он использует для описания ограничений в различных сферах жизни общества: в экономике, политике, юриспруденции, этике, философии, науке, искусстве, образовании, религии, духовной сфере. Особое внимание уделяется изучению ограничений в понимании отечества, государственных границ, положению пограничных наций, границ различных ветвей государственной власти, границ духовной и государственной власти. Рассматривается разграничение видов деятельности представителей противоположного пола. Человек в практической и познавательной деятельности сталкивается с ограниченной частью вселенной. Границы действительности сдерживают проявления творческой активности гения. Отмечаются негативные проявления неограниченной свободы действий из-за возникновения анархии и игнорирования действия законов.

Г. Спенсер также использует понятие границы в своей философии и социологической теории [см. 16]. Границы он рассматривает с точки зрения натуралистического подхода и психологического

подхода. В соответствии с принятым в натурфилософии подходом мир описывается посредством понятий материи и движения. Эволюция материи протекает в соответствии с законами перераспределения материи и силы, законами направления движения и ритма. В соответствии с законом полного цикла изменений в процессе интеграции наблюдаются потери в движении материи, а приобретение движение способно привести к дезинтеграции. Материальные тела представляются в виде природных и общественных ограниченных агрегатов. Всякий агрегат (тело) рассматривается в определенных пространственных и временных границах. Материальное тело, ограниченное поверхностью оказывает сопротивление при воздействии на него извне. Отмечается неустойчивость ограниченного агрегата, которая способствует его преобразованиям.

В соответствии с вышеуказанными законами в процессе эволюции происходит дифференциация (дезинтеграция) и интеграция агрегатов. Дезинтеграция проявляется в виде разложения агрегата. Граница возрастания разнородности агрегата определяется соотношением сил. Дезинтеграция социального агрегата объясняется приспособление его частей к условиям определенной местности. Процесс интеграции иллюстрируется на примере социального агрегата, когда более мелкие владения объединяются в более крупные владения в виде королевств или империй. Таким образом, изменяются государственные границы. В результате уничтожения прежних пограничных линий и возникают новые пограничные линии. Наличие определенных пограничных линий рассматривается с точки зрения соотношения сил. В учении об эволюции отрицается наличие абсолютных разграничений. Ритм эволюции материи в виде чередования процессов интеграции и дезинтеграции (дифференциации) среди малых агрегатов протекает в более короткий период времени, а в больших агрегатах для этого требуется гораздо более большой период времени, который даже трудно осмыслить.

Разрабатывается либеральная теория ограниченной государственной власти. Осуждается стремление к неограниченной власти и неограниченным правам. Принцип ограничения используется для того, чтобы свобода действий одних людей не нарушала свободу действий других людей. Предлагается стремиться к поддержанию минимальных ограничений на действия людей. Минимальные ограничения действий людей необходимы для поддержания общественного правопорядка. Понятие правопорядка опирается на представление об естественном праве людей. Принцип ограничения определенным образом соотносится с принципом действия. Всякие чрезмерные ограничения действий людей осуждаются. Если люди перемещаются в пространстве (например, кочевники, мигранты), то они не подвергаются постоянному влиянию местных условий. Если люди долгое

время находятся на ограниченной территории, то это способствует их обособлению от людей, которые находятся на другой ограниченной территории. Таким образом, физические условия способствуют дифференциации общества. Под влиянием различных физических условий возникают различные виды деятельности. В случае разделения труда, деятельность человека ограничена определенной сферой общественного производства.

Изменение видов деятельности происходит под влиянием ритмических колебаний политических и экономических сил (спроса и предложения). Ритмические колебания могут возникать в обществе под влиянием противоборства реформаторов и консерваторов, либералов и тиранов. Либералы выступают против чрезмерного ограничения действий людей, а тираны устанавливают чрезмерные ограничения действий людей для поддержания своей власти. В результате чрезмерного ограничения действий людей возникает сопротивление тирании. Противоборство между различными социальными силами может разрушить общественный порядок. Таким образом, в обществе может возникать ритмическое чередование порядка и беспорядка (анархии). Равновесие действующих оказывается подвижным, подверженным влиянию различных факторов, в том числе психологических факторов.

Взаимодействие нервных сил рассматривается аналогично взаимодействию материальных сил. Отмечается пульсация нервных сил (психических сил), которая приводит к чередованию умственных действий и умственного покоя. Каждый акт ума рассматривается как приспособление внутренних психологических отношений к внешним материальным отношениям. Внешние действия человека связаны с внутренними действиями человека. Взаимодействие человека с внешними предметами порождает нервные впечатления. Изменение внешнего взаимодействия порождает определенное сочетание нервных впечатлений в душе человека. На чувственной основе возникают идеи людей. Определенное сочетание действий человека приводит к определенному осознанию сочетания чувств и понятий. Ограниченность чувств связана с ограниченным вниманием, ограниченной симпатией к явлениям. В обществе воля одного человека ограничивается волей другого человека. Существует взаимное ограничение чувствований, которое влияет на функционирование сознания. На основе ограниченных чувств возникает ограниченное сознание.

Эволюция духовная согласуется действием общих законов эволюции. Зрительные ощущения пространственно связаны между собой, а эмоции людей могут быть слабо связанными между собой. Эмоции порождают действия людей. Группы чувств рассматриваются как агрегаты чувств. Отмечается переход от несвязности агрегата чувств к связности агрегата чувств. Сознание человека связано духом как слабым агрегатом и частью живого агре-

гата, который является более сильным агрегатом в виде материального тела. В психике человека происходит противоборство приятных и неприятных чувств. Разрешение этого противоборства чувств возможно в виде разлитого (диффузного) разряжения или в виде ограниченного разряжения. Аналогично наличию подвижного равновесия материальных сил формируется подвижное равновесие нервных (психических) сил. Отмечается безграничное действие нравственного закона, который устанавливает нравственные ограничения во взаимоотношениях между людьми. Это приводит к ограничению этики вражды этикой дружелюбия. В этике формулируется идея справедливости, согласно которой поведение человека ограничивается такими пределами, которые делают невозможным всякое нападение.

Определенный вклад в формирование интеграционной социологической теории внес Т.Парсонс [см. 12-13]. При разработке положений интеграционной социологической теории он опирается на представления о действии, выработанные в сочинениях М.Вебера и В.Парето. Последний для описания действий людей опирался на знания законов, которые описывают поведение людей в определенных пространственных и временных границах. Т.Парсонс использовал понятие границы для осмысления ограниченности природы человека, ограниченности знания, ограниченности целей и средств действия, нормативных ограничений действия, ограничения действий одних людей противодействием других людей, для разграничения половых ролей, проведения границ между различными профессиями, социальными стратами и статусами. Эмпирическое познание, по его мнению, не придерживается каких-либо ограничений и это способствует разрушению границ между науками. На теоретическом уровне посредством идеализации устанавливаются границы между историческими и аналитическими науками, а также между тремя классами теоретических систем: системой природы, системой действия и системой культуры. Интегрирующей основой системы действия считается экономическая целесообразность. Интегрирующая основа системы действия формируется в условиях неограниченной конкуренции и неограниченной борьбы за власть. В результате противоборства систем действия возникают определенные ограничения.

Теория действия Т.Парсонса рассматривается как общая теоретическая основа формирования социологической теории, экономической теории и политической теории. Если социальное действие опирается на научные рациональные нормы, то его считают рациональным действием, если оно не опирается на вышеуказанные нормы, то его считают нерациональным действием или иррациональным действием. Социологическая теория описывает роль институтов в социальной системе действия. Таким образом, социологическая теория обособливается от других теорий общественных

наук. Для описания статистики социального института используется понятие структуры, а для описания динамики социального института используется понятие ролевых функций. Полномочия, которыми располагает определенный исполнитель ролевых функций, ограничивают действия человека в социальном институте. В условиях институциональных ограничений отмечается противоборство противоположных ориентаций действия, например, ориентации на аффективность и ориентации на аффективную нейтральность, ориентации на диффузность и ориентации на специфичность. В одном случае допускается свобода действий и чувств, а в другом случае возникает противодействие проявлениям этой свободы. Таким образом, разрабатываются основы социологической структурно-функциональной теории.

Для изучения действия Т.Парсонс использовал системный подход и исторический подход. В качестве среды действия рассматривались две системы реальности. Первая система реальности включает в себя физическую среду, в том числе физико-химические системы. Вторая система реальности включает в себя смыслы действия. Широко используются понятие системы действия. Под системой действия понималась определенным образом организованное действие элементов системы. Системы действия рассматриваются как агрегаты. Понятие агрегата, в которое используется в теории действия, указывает на связь этой теории с естественными науками и техническими науками, которые также используют понятие агрегата. На связь теории действия с естественными науками также указывает формулировка закона социальной инерции, который используется в теории действия по аналогии с физическим законом инерции. Действия рассматриваются и на микросоциальном уровне и на макросоциальном уровне. Различаются следующие системы действия: система поведения организма, личностная система, социальная система и культурная система. Культурная система обеспечивает связь системы действия со второй системой реальности. Выделяются различные уровни организации систем: личностный уровень организации, институциональный уровень организации и социентальный уровень организации. Кроме этого анализируются различные виды систем: экономическая система, политическая система и другие системы. Рассматривается сопряжение различных систем действия.

Дж.Ритцер пишет, что многие социологи критиковали социологическую теорию Т.Парсонса за увлечение вопросами социальной статистики и недостаточное внимание вопросам социальной динамики [см. 14]. К социологической теории Т.Парсонса критически относился П.А.Сорокин, под руководством которого на социологическом факультете Гарвардского университета длительное время работал Т.Парсонс. Потом П.А.Сорокин подал в отставку и место руководителя социологического факультета Гарвардского университета

занял Т.Парсонс. П.А.Сорокин разработал положение социальной и культурной динамики, которые существенным образом отличаются от представлений Т.Парсонса о развитии общества. Т.Парсонс в теории действия утверждал, что Г.Спенсер мертв, а П.А.Сорокин высоко оценивает вклад Г.Спенсера в развитие социологии. П.А.Сорокин также как Г.Спенсер использует принцип ограничения в социологической теории [см. 15]. По его мнению, в социальной и культурной динамике следует опираться на принцип ограничений и принцип имманентной (диалектической) саморегуляции социокультурных процессов. При этом он критически относился к гегелевскому описанию диалектической формы социокультурного процесса, отмечая ограниченность этой формы.

П.А.Сорокин считает, что принцип имманентной (диалектической) саморегуляции социокультурных процессов не отрицается А.Тойнби, который разработал собственную теорию генезиса цивилизаций [см. 7]. Со своей стороны он не отрицает роли внешних факторов (вызовов), на которые обращает внимание А.Тойнби, в процессе социального развития. Различия в их взглядах, по его мнению, являются второстепенными моментами по сравнению с сущностными тезисами. По мнению А.Тойнби, генезис цивилизаций находится под воздействием трех факторов: среды, расы и инерции [см. 17]. Среда и раса относятся к позитивным факторам общественного развития, а инерция относится к негативным факторам общественного развития. Различается природная среда и социальная среда. Природная среда и раса являются природными факторами. С точки зрения действия природных факторов развития общества критически рассматриваются искусственные учреждения в обществе. Общественное развитие описывается с точки зрения действия двух законов: закона Вызова-и-Ответа и закона компенсации. Закон Вызова-и-Ответа гласит, что чем сильнее вызов, тем сильнее ответ. В случае чрезмерного вызова действует закон компенсации. В соответствии с этим законом в случае чрезмерного вызова в одной среде ответ может возникнуть в другой среде. Действие закона Вызова-и-Ответа осмысливается с точки зрения диалектики Инь и Ян. Диалектика Инь и Ян описывает циклическую смену противоположностей как своеобразный ритм общественного развития. Отмечается важная роль циклического чередования войны и мира в процессе общественного развития. Важнейшими сферами развития общества считаются экономика, политика и культура.

А.Тойнби рассматривает границы распространения экономических, политических и культурных явлений. Рост цивилизаций сопровождается расширением политических границ, а упадок цивилизаций приводит к сужению политических границ. Границы рассматриваются не только как барьер в отношениях между народами, но и как канал связи между ними. Связь между народами сохраняется даже в условиях острых пограничных

конфликтов, даже в условиях войны. В качестве источников генезиса цивилизаций рассматриваются творческие личности. Творческие личности действуют в условиях индивидуальных и институциональных ограничений. Чрезмерное ограничение действий людей порождает стремление преодолеть границы. Их действия осуществляются в ритме Ухода-и-Возврата. В случае возникновения вызовов (социальных проблем), с которыми сталкивается общество, творческая личность уходит из социальной среды и там вырабатывает творческое решение социальной проблемы, а потом возвращается в социальную среду для практического решения социальной проблемы. В случае успешного решения социальной проблемы творческой личностью ей начинают подражать нетворческие личности и возникает социальное движение по разрешению социальных проблем. Таким образом, генезис цивилизаций происходит под воздействием творческого меньшинства. Если правящее меньшинство утрачивает творческие способности, то его сменяет у рычагов власти творческое меньшинство.

С критикой социологической теории Т.Парсонса выступили Р.Мертон и его ученик Л.Козер [см. 8, 11]. Р.Мертон утверждает, что социология пока не готова к разработке общесоциологической теории, а теория Т.Парсонса дает только некоторые ориентиры в социологическом исследовании. По его мнению, необходимо сосредоточиться на разработке социологических теорий среднего уровня. Такую социологическую теорию среднего уровня в виде теории конфликта разрабатывал Л.Козер. Он полагает, что для устранения недостатков социологической теории Т.Парсонса необходимо осознать позитивные функции социального конфликта. По его мнению, Т.Парсонс обращал внимание только на негативные функции конфликта, которые приводят к разрушению социальных связей. Позитивные функции конфликта наоборот способствуют формированию социальных связей. В условиях конфликта у людей возникает потребность в социальной поддержке для обеспечения успешного разрешения конфликта. Возникает групповая сплоченность, если интересы людей в разрешении конфликта совпадают. Конфликт способствует поддержанию групповых границ до разрешения социального конфликта. Изучение конфликтов позволяет описывать динамику развития общественных отношений. Многие социологи обращали внимание на то, что общесоциологическая теория Т.Парсонса ориентирована в большей мере на описание социальной статики, а не социальной динамики.

Р.Дарендорф согласен с Л.Козером относительно необходимости учета социальных конфликтов в общесоциологической теории [см. 5-6]. Однако толкование конфликтов с точки зрения структурно-функциональной теории считается недостаточно радикальным решением в разработке положений общесоциологической теории.

Структурно-функциональная модель общества, в которой существует функциональная равновесная система отношений между людьми рассматривается как продукт фантазии. Вместо структурно-функциональной модели общества предлагается использовать конфликтную модель общества. Р.Дарендорф пишет, что сам Т.Парсонс неоднократно писал о необходимости описания социальной динамики в общесоциологической теории, но не смог это обеспечить. Достоинство конфликтной модели общества состоит в том, что она позволяет описывать социальную динамику. Для описания социальной динамики предлагается использовать исторический подход. При описании исторического развития общества используются положения диалектики, в соответствии с которыми определяются временные границы течения различных социальных процессов, исторические этапы, периоды и эпохи. Отмечается связь трудностей в развитии теории общества влиянием государственных границ на исследования социологов, которые не всегда находят взаимопонимание в ходе международных контактов. Существуют определенные различия в развитии американской, английской, французской и немецкой социологии.

С критикой социологической теории Т.Парсонса выступил также П.Бурдьё. [см. 1-3]. Он полагает, что сочинения Т.Парсонса поддерживают иллюзию существования объединенной социальной науки, которая используется для реализации стратегии господства в социологическом поле. В социологическом поле, как и во всех социальных полях, по его мнению, идет борьба за монополию легитимности. Социологической теории Т.Парсонса рассматривается как эклектическая теория, которая основана на избирательной реинтерпретации европейского научного наследия. Предлагается порвать с субъективистской рациональной теорией действия и опираться на диалектическое сочетание субъективистского и объективистского подходов в социологическом исследовании, которое должно учитывать границы как субъективного, так и объективного подхода в теоретическом познании. Теория социального поля противопоставляется атомистическому пониманию поведения людей в обществе. Действия людей в социальном поле описываются посредством взаимодействия габитуса и сил социального поля.

Под габитусом понимаются устойчивые во времени способы поведения, инерция поведения под влиянием прошлой траектории действий агента, противостоящая силам социального поля. Понятие габитуса используется для того, чтобы в анализе действия выйти из структуралистского объективизма. Габитус рассматривается как чувство игры, как порождающая спонтанность в условиях импровизированной конфронтации с непрерывно обновляющимися ситуациями. Он обеспечивает свободу выдумывания, но определенных границах. Чувство игры включает в себя осознание границ своего положения в общества и дистанции по от-

ношению к другим людям. Различается габитус отдельного человека и габитус социальной группы. Социальные группы определяют структуру и границы социального поля. В обществе идет постоянная борьба за определение границ социального поля, предпринимаются усилия по преодолению границ. Это приводит к размыванию границ социального поля. Размыванию границ способствует, например, конкурентная борьба. Поэтому различают четко очерченные, ясные и размытые, невидимые границы социального поля. Часто социальное поле существует в форме социальной организации и опирается на группы защиты границ социального поля. Понятие поля используют для описания макрокосма и микрокосма. Различают следующие разновидности социального поля: экономическое поле, политическое поле, культурное поле, научное поле и другие разновидности полей.

В ранее написанной мной статье на тему «О формировании интеграционной социологической теории» отмечалась необходимость введения понятия трансграничного действия для описания взаимодействия различных систем [см. 4]. Трансграничные действия направлены на преодоление границ, а нетрансграничные действия осуществляются в пределах установленных границ. В

зависимости от направленности действия можно различать экзотрансграничные действия, которые направлены через внешние границы системы на окружающий мир, и эндотрансграничные действия, которые направлены на преодоление внутренних границ системы. Трансграничные действия могут осуществляться на макросоциальном уровне, мезоуровне и на микросоциальном уровне. В качестве примера трансграничных действий на макросоциальном уровне можно рассматривать процессы, которые протекают в Европейском Союзе. В соответствии с Рамочной Европейской Конвенцией о трансграничном сотрудничестве между территориальными административными единицами или местными органами власти в Европейском Союзе осуществляются экзотрансграничные, и эндотрансграничные действия. Эндотрансграничные действия способствуют интеграции стран, входящих в Европейский Союз, а экзотрансграничные действия Европейского Союза совершаются, например, по отношению к Российской Федерации, которая также присоединилась к Рамочной Европейской Конвенции о трансграничном сотрудничестве между территориальными административными единицами или местными органами власти.

Список литературы

1. Бурдые П. Начала. – М.: Socio-Logos, 1994.
2. Бурдые П. Социология политики. - М.: Socio-Logos, 1993.
3. Бурдые П. Социология социального пространства. – М.: Институт экспериментальной социологии, 2005.
4. Войцеховский С.Н. О формировании интеграционной социологической теории // Научный обозреватель. Научно-аналитический журнал. 2017. № 1. С. 57-61.
5. Дарендорф Р. Элементы теории социального конфликта // Социологическое исследование. 1994. № 5. С. 142-147.
6. Дарендорф Р. Тропы из утопии. – М.: Праксис, 2002.
7. Диалог из 1960-х: А.Тойнби – П.А.Сорокин / Социологические исследования. 2004. № 10. С. 14-26.
8. Козер Л. Функции социального конфликта. – М.: Идея-Пресс, 2000.
9. Конт О. Общий обзор позитивизма. – М.: Либроком, 2012.
10. Конт О. Дух позитивной философии. – СПб.: СПбФО, 2001.
11. Мертон Р. Социальная теория и социальная структура. – М.: АСТ, 2006.
12. Парсонс Т. О структуре социального действия. – М.: Академический Проект, 2002.
13. Парсонс Т. О социальных системах. – М.: Академический Проект, 2002.
14. Ритцер Дж. Современные социологические теории. – СПб.: Питер, 2002.
15. Сорокин П.А. Социальная и культурная динамика. – М.: Астрель, 2006.
16. Спенсер Г. Синтетическая философия. – К.: Ника-Центр, 1997.
17. Тойнби А. Дж. Постыжение истории: Сборник. – М.: Айрис-пресс, 2004.

ОЦЕНКА ПОКАЗАТЕЛЕЙ НАДЕЖНОСТИ ИЗДЕЛИЙ ПО ЦЕНЗУРИРОВАННЫМ ВЫБОРКАМ

Пастухова Ольга Владимировна

Пермский национальный исследовательский политехнический университет

Предположим, что информация о надежности изделий представлена наработками работоспособных и отказавших объектов испытания:

$$t_1 \dots t_n ; \tau_1 \dots \tau_m \quad (1)$$

где t_i ($i = \overline{1, n}$) - наработки изделий до отказа, соответственно τ_j ($j = \overline{1, m}$) - наработки изделий до цензурирования. Требуется оценить показатели надежности изделий по результатам испытаний вида (1).

Стоит отметить, что значения наработок до отказа и наработок до цензурирования, в общем случае, не равны между собой и могут чередоваться случайным образом.

Пусть цензурированная выборка описывается некоторым законом распределения $F(t, \theta_1, \dots, \theta_l)$ с функцией плотности вероятности $f(t, \theta_1, \dots, \theta_l)$, где $\theta = (\theta_1, \dots, \theta_l)$ - вектор неизвестных параметров.

Одним из наиболее популярных подходов для оценок параметров распределения по цензурированным выборкам является метод максимального правдоподобия.

Будем предполагать, что наработки изделий до отказа и наработки изделий до цензурирования представляют собой независимые величины с одним и тем же законом распределения. Тогда функция правдоподобия для заданной выборки имеет вид:

$$L = \prod_{i=1}^n f(t_i) * \prod_{j=1}^m [1 - F(\tau_j)]$$

Используя необходимое условие экстремума, найдем оценки максимального правдоподобия параметров распределения следующим образом:

$$\frac{\partial L}{\partial \theta_i} = 0, i = \overline{1, l}$$

Рассмотрим алгоритм построения оценок максимального правдоподобия для двухпараметрического распределения Вейбулла с плотностью

$$f(t, a, b) = \frac{b}{a} * \left(\frac{t}{a}\right)^{b-1} * e^{-\left(\frac{t}{a}\right)^b}$$

и реализуем данный алгоритм в системе компьютерной алгебры Maple 17.

Запишем функцию правдоподобия для нахождения оценок параметров распределения Вейбулла:

$$L = \prod_{i=1}^n \frac{b}{a^b} (t_i)^{b-1} e^{-\left(\frac{t_i}{a}\right)^b} * \prod_{j=1}^m [e^{-\left(\frac{\tau_j}{a}\right)^b}]$$

прологарифмируем:

$$\ln L = n * \ln b + (b - 1) \sum_{i=1}^n \ln t_i - b n \ln a - \sum_{i=1}^n \left(\frac{t_i}{a}\right)^b - \sum_{j=1}^m \left(\frac{\tau_j}{a}\right)^b \quad (2)$$

Воспользовавшись условием экстремума и на основании (2) получим следующую систему уравнений для нахождения оценок параметров a и b :

$$\frac{1}{b} = \frac{\sum_{i=1}^n (t_i)^{\hat{b}} \ln t_i + \sum_{j=1}^m (\tau_j)^{\hat{b}} \ln \tau_j}{\sum_{i=1}^n (t_i)^{\hat{b}} + \sum_{j=1}^m (\tau_j)^{\hat{b}}} - \frac{\sum_{i=1}^n \ln t_i}{n} \quad (3)$$

Решим уравнение (3) методом последовательных приближений. В качестве начального приближения возьмем

$$\hat{b}_0 = \frac{n + 1}{\ln \frac{\prod_{i=1}^n t_i}{t_{min}} (0,23n + 3,75)} \quad (4)$$

где t_{min} - минимальное значение наработки до отказа.

Определим k-ое приближение:

$$\hat{b}_k = \left(\frac{\sum_{i=1}^n (t_i)^{\hat{b}_{k-1}} \ln t_i + \sum_{j=1}^m (\tau_j)^{\hat{b}_{k-1}} \ln \tau_j}{\sum_{i=1}^n (t_i)^{\hat{b}_{k-1}} + \sum_{j=1}^m (\tau_j)^{\hat{b}_{k-1}}} - \frac{\sum_{i=1}^n \ln t_i}{n} \right)^{-1} \quad (5)$$

В качестве критерия останова выступает относительная погрешность ε :

$$\left| \frac{\hat{b}_k - \hat{b}_{k-1}}{\hat{b}_k} \right| \leq \varepsilon \quad (6)$$

В качестве оценки параметра b принимается $\hat{b} = \hat{b}_k$. Оценка параметра a определяется по следующей формуле:

$$\hat{a} = \left(\frac{\sum_{i=1}^n (t_i)^{\hat{b}} + \sum_{j=1}^m (\tau_j)^{\hat{b}}}{n} \right)^{\frac{1}{\hat{b}}} \quad (7)$$

Для вычисленных оценок параметров проверим достаточное условие максимума логарифма функции правдоподобия (2):

$$n \left(\sum_{i=1}^n \left(\frac{t_i}{a} \right)^b \ln^2 \frac{t_i}{a} + \sum_{j=1}^m \left(\frac{\tau_j}{a} \right)^b \ln^2 \frac{\tau_j}{a} \right) - 2n \sum_{i=1}^n \ln \left(\frac{t_i}{a} \right) - \left(\sum_{i=1}^n \ln \left(\frac{t_i}{a} \right) \right)^2 > 0$$

Реализуем данный алгоритм в системе компьютерной алгебры Maple 17 ■

```

restart;
n := 10;
m := 4
k := m + n + 1
pth := "D:\\1\\5.txt";
gl := fopen(pth, READ);
V0 := Vector(1..n) :
for i from 1 to n do V0[i] := op(fscanf(gl, "%g1"));end do;

V1 := Vector(1..m) :
for i from 1 to m do V1[i] := op(fscanf(gl, "%g1"));end do;

B[1] := 
$$\frac{n + 1}{\ln\left(\frac{\text{mul}(V0[i], i = 1..n)}{\text{min}(V0)}\right) \cdot (0.23 \cdot n + 3.75)}$$


```

n := 10
m := 4
k := 15
pth := "D:\\1\\5.txt"
gl := 0
*V0*₁ := 49148.
*V0*₂ := 56705.
*V0*₃ := 23857.
*V0*₄ := 31022.
*V0*₅ := 99770.
*V0*₆ := 37711.
*V0*₇ := 10800.
*V0*₈ := 11878.
*V0*₉ := 13360.
*V0*₁₀ := 60847.

*V1*₁ := 1.00000 10⁵
*V1*₂ := 1.00000 10⁵
*V1*₃ := 1.00000 10⁵
*V1*₄ := 1.00000 10⁵

```

B1 := 0.01931823142
B[t] := ( ( add((V0[i])B[t-1]·ln(V0[i]), i = 1..n) + add(V1[i]B[t-1]·ln(V1[i]), i = 1..m) - add(ln(V0[i]), i = 1..n) ) / ( add(V0[i]B[t-1], i = 1..n) + add(V1[i]B[t-1], i = 1..m) ) - add(ln(V0[i]), i = 1..n) / n )-1 end do;
B2 := 2.876912424
B3 := 0.9164277631
B4 := 1.262800264
B5 := 1.121970577
B6 := 1.169826291
B7 := 1.152363125
B8 := 1.158581544
B9 := 1.156347436
B10 := 1.157147545
B11 := 1.156860684
B12 := 1.156963476
B13 := 1.156926640
B14 := 1.156939838
B15 := 1.156935113

if |B[t-1] - B[t-2]| / B[t-1] ≤ eps then B[t-1] end if
1.156935113
b := evalf(B[t-1], 3)
b := 1.16
a := evalf( ( ( add(V0[i], i = 1..n) + add(V1[i], i = 1..m) ) / n )1/b, 3 )
a := 16800.
n · ( add( ( (V0[i]/a)b · ln2(V0[i]/a), i = 1..n) + add( ( (V1[i]/a)b · ln2(V1[i]/a), i = 1..m) ) - 2 · n · add( ln(V0[i]/a), i = 1..n) - ( add( ln(V0[i]/a), i = 1..n) )2 ) ) / 1301.835043
f := b/a · (h/a)b-1 · e(h/a)b
f := 0.00001455791645 h0.16 e0.00001254992797 h1.16

```

Список литературы

1. Абрамович М.С., Мицкевич М.Н., Пыжик Н.Н. Алгоритмическое и программное обеспечение статистического оценивания показателей надежности автотранспортных средств по цензурированным выборкам [Электронный ресурс] /2010. – Режим доступа: <http://armi.bsu.by> (дата обращения: 01.03.2016).
2. Лемешко Б.Ю. Об оценивании параметров распределений и проверке гипотез по цензурированным выборкам [Текст] // Методы менеджмента качества. – 2001. – № 4. – С. 32-38.

ИЗДАНИЕ МОНОГРАФИИ (учебного пособия, брошюры, книги)

Если Вы собираетесь выпустить монографию, издать учебное пособие, то наше Издательство готово оказать полный спектр услуг в данном направлении

Услуги по публикации научно-методической литературы:

- орфографическая, стилистическая корректировка текста («вычитка» текста);
- разработка и согласование с автором макета обложки;
- регистрация номера ISBN, присвоение кодов УДК, ББК;
- печать монографии на высококачественном полиграфическом оборудовании (цифровая печать);
- рассылка обязательных экземпляров монографии;
- доставка тиража автору и/или рассылка по согласованному списку.

Аналогичные услуги оказываются по изданию учебных пособий, брошюр, книг.

Все работы (без учета времени доставки тиража) осуществляются в течение 20 календарных дней.

Справки по тел. (347) 298-33-06, post@nauchoboz.ru.

Уважаемые читатели!

Если Вас заинтересовала какая-то публикация, близкая Вам по теме исследования, и Вы хотели бы пообщаться с автором статьи, просим обращаться в редакцию журнала, мы обязательно переправим Ваше сообщение автору.

Также приглашаем Вас к опубликованию своих научных статей на страницах других изданий - журналов «Научная перспектива» и «Научный обозреватель».

Наши полные контакты Вы можете найти на сайте журнала в сети Интернет по адресу www.gnpi.ru Или же обращайтесь к нам по электронной почте mail@gnpi.ru

С уважением, редакция «Журнала научных и прикладных исследований».

Издательство «Инфинити».

Свидетельство о государственной регистрации ПИ №ФС 77-38591.

Отпечатано в типографии «Принтекс». Тираж 500 экз.

Цена свободная.