



СОВРЕМЕННАЯ НАУКА :  
АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ

## ЭКОНОМИКА И ПРАВО № 5–6 2015 (май–июнь)

Учредитель журнала Общество с ограниченной ответственностью  
«НАУЧНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ»

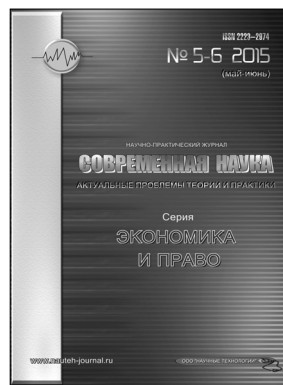
### Редационный совет

- В.Н. Боробов** – д.э.н., проф. Российской Академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ  
**Ю.Б. Миндлин** – к.э.н., доцент, Московский государственный индустриальный университет  
**А.М. Абрамов** – д.ю.н., проф. Российской таможенной академии  
**В.И. Бусов** – д.э.н., проф. Государственного университета управления  
**А.М. Воронов** – д.ю.н., проф. Финансовый университет при Правительстве РФ  
**В.А. Горемыкин** – д.э.н., проф. Национального института бизнеса  
**В.И. Дорофеев** – д.э.н., проф. г.н.с., НИЦ "Московский психолого–социологический университет"  
**С.П. Ермаков** – д.э.н., проф. Института социально–экономических проблем народонаселения РАН  
**Н.А. Лебедев** – д.э.н., проф. ведущий научный сотрудник Института экономики РАН  
**Б.Б. Леонтьев** – д.э.н., проф., директор Федерального института сертификации и оценки интеллектуальной собственности и бизнеса  
**М.М. Мальшева** – д.э.н., ведущий научный сотрудник Института социально–экономических проблем народонаселения РАН  
**Б.Л. Межиров** – д.э.н., проф. Финансового университета при Правительстве Российской Федерации  
**В.Н. Незамайкин** – д.э.н., проф. Финансового университета при Правительстве Российской Федерации  
**Н.С. Нижник** – д.ю.н., проф. Санкт–Петербургского университета МВД России  
**И.Н. Рыкова** – д.э.н., проф., Зам. директора Научно–исследовательского финансового института  
**М.А. Рыльская** – д.ю.н., доцент Российской таможенной академии  
**А.А. Сумин** – д.ю.н., проф. Московского университета МВД России  
**А.А. Фатьянов** – д.ю.н., профессор, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Издатель: Общество с ограниченной ответственностью  
«Научные технологии»  
Адрес редакции и издателя:  
109443, Москва, Волгоградский пр–т, 116–1–10  
Тел/факс: 8(495) 755–1913  
E–mail: redaktor@nauteh.ru  
http://www.nauteh-journal.ru  
http://www.vipstd.ru/nauteh

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере  
массовых коммуникаций, связи и охраны культурного наследия.  
Свидетельство о регистрации  
ПИ № ФС 77–44914 от 04.05.2011 г.

Scientific and practical journal



В НОМЕРЕ:

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ  
ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ  
МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА  
ПРАВО

Журнал издается с 2011 года

Редакция:

Главный редактор

**В.Н. Боробов**

Выпускающий редактор

**Ю.Б. Миндлин**

Верстка

VIP Studio ИНФО ( <http://www.vipstd.ru> )

Подписной индекс издания  
в каталоге агентства «Гресса России» – 10472

В течение года можно произвести  
подписку на журнал непосредственно в редакции

Авторы статей  
несут полную ответственность за точность  
приведенных сведений, данных и дат.

При перепечатке ссылка на журнал  
«Современная наука: Актуальные проблемы  
теории и практики» обязательна.

Журнал отпечатан в типографии

ООО «КОПИ–ПРИНТ»

тел./факс: (495) 973–8296

Подписано в печать 8.07.2015г.  
Формат 84х108 1/16  
Печать цифровая

Заказ № 0000

Тираж 2000 экз.

ISSN 2223-2974



# СОДЕРЖАНИЕ

# CONTENTS

## ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

**О.В. Арлашкина** – Управление стимулированием профессорско-преподавательского состава: проблемы и решения  
*O. Arlashkina* – Incentive system management of higher-education teaching personnel: problems and solutions .....3

**А.А. Ёлшина** – Процесс урбанизации в России: история и тенденции  
*A. Yolshina* – The process of urbanization in Russia: history and trends .....6

**О.В. Кондратьева** – Многомерность феномена "качество" в постиндустриальном обществе  
*O. Kondrateva* – The multidimensionality of phenomenon of "quality" in the postindustrial society .....10

**Ю.В. Мельникова, Е.Ф. Файлузин** – Анализ современных элементов кризисоустойчивого управления микроэкономической системой: управленческий, экономический и финансовый аспекты  
*Y. Melnikova, E. Fayluzin* – Analysis of modern crisis-management elements of microeconomic system: management, economic and financial aspects .....16

**М.М. Подколзин** – Районирование и анализ уровня озеленения территории г. Волжского  
*M. Podkolzin* – Zoning and analysis of the level of landscaping of Volga .....21

**Д.М. Черныгин** – Концептуальный подход к процессу реструктуризации предприятий  
*D. Chernyatin* – Special aspects of structural changes in the enterprise .....31

**З.Н. Шуклина** – Влияние новых потребностей на формирование инновационного спроса  
*Z. Shuklina* – The impact of new requirements for the formation of an innovative demand .....37

## ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

**С.В. Большаков** – Финансовые решения и стандарты их принятия на государственном и корпоративном уровнях  
*S. Bolshakov* – Financial solutions and standards of their adoption at the national and corporate levels .....43

**В.А. Бунько** – Совершенствование принципов налогообложения в классической политической экономии  
*V. Bunko* – The improving of the principles taxation by the classic political economy .....51

**А.Д. Винниченко** – Статус комментариев оэср в России и вопросы бенефициарной собственности  
*A. Vinnichenko* – Status oecd commentary in Russia and issues beneficial ownership .....56

**Р.В. Степанов** – Анализ эффективности банковской системы России  
*R. Stepanov* – Analysis of the efficiency of the banking system in Russia .....59

## МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

**И.С. Турлай** – Оценки конкурентоспособности стран евразийского экономического союза: сравнительный анализ  
*I. Turlai* – The estimations of competitiveness of the Eurasian economic union countries: a comparative analyses .....63

## ПРАВО

**В.В. Бакланов** – Таможенно-тарифное регулирование как инструмент стимулирования инвестиционной активности бизнеса  
*V. Baklanov* – Customs and tariff regulation as an instrument to stimulate investment activity of business .....67

**Р.А. Гапон** – Методы и меры профилактики дисциплинарных правонарушений военнослужащих  
*R. Gapon* – Methods and measures of prevention military disciplinary offenses .....70

**А.В. Еременко** – Соучастие в преступлении в уголовном праве России  
*A. Eremenko* – Complicity in the crime in criminal law of RF ...75

**А.М. Зацепин** – Вопросы дополнительной квалификации соучастия в преступлении  
*A. Zacepin* – Questions additional qualification of complicity in a crime .....78

**А.М. Зацепин** – Дополнительная квалификация организатора преступления  
*A. Zacepin* – Additional qualification organizerstva crime ...82

**О.А. Козырева** – Развитие правового регулирования образовательных гарантий для лиц с ограниченными возможностями в России  
*O. Kozyreva* – Development of legal regulation of educational guarantees for persons with disabilities in Russia .....87

## ИНФОРМАЦИЯ

Наши Авторы / Our Authors .....91  
Требования к оформлению рукописей и статей для публикации в журнале .....92



## УПРАВЛЕНИЕ СТИМУЛИРОВАНИЕМ ПРОФЕССОРСКО-ПРЕПОДАВАТЕЛЬСКОГО СОСТАВА: ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ

### INCENTIVE SYSTEM MANAGEMENT OF HIGHER-EDUCATION TEACHING PERSONNEL: PROBLEMS AND SOLUTIONS

*O. Arlashkina*

#### Annotation

The article considers topical issues of incentive system management of the university teaching personnel. Based on the analysis of organizational documents and teaching staff survey the author reveals the basic problems in the incentive personnel system using the example of the Katanov State University of Khakassia. The article also contains the recommendations to overcome the problems identified in the University staff incentive management.

**Keywords:** staff management, incentive personnel system, higher-education teaching personnel, university management.

*Арлашкина Ольга Владимировна*  
К.с.н., доцент, Хакасский  
государственный университет  
им. Н.Ф. Катанова, г. Абакан

#### Аннотация

Статья затрагивает актуальные вопросы стимулирования персонала в системе кадрового менеджмента вуза. На основе анализа организационных документов и анкетирования определены основные проблемы в системе стимулирования профессорско-преподавательского состава на примере Хакасского государственного университета им. Н.Ф. Катанова. Для преодоления выявленных проблем предлагаются рекомендации по управлению стимулированием персонала.

#### Ключевые слова:

Кадровый менеджмент, стимулирование персонала, профессорско-преподавательский состав, управление университетом.

В системе стимулирования персонала основную роль играет мотивация работников. Классификация и содержание мотивов определяется в рамках многочисленных зарубежных теорий (А. Маслоу, Д. МакКлелланд, Ф. Герцберг и др.) и подходов, сформированных в отечественной науке (как например, методика базовых потребностей НИИ труда, методика определения трудовых мотивов ВЦИОМ, методика исследования "Человек и его работа" и др.) [1, 2, 3, 4, 5, 6, 7]. Имеются также так называемые теории процесса мотивации (В. Врум, С. Адамс, модель Портера-Лоулера), которые делают акцент на возникновение и развитие мотивов деятельности в процессе работы [4].

Мотивы можно определить как внутренние устремления, составляющие основу трудового поведения. Эффективное трудовое поведение предполагает, что человек добросовестно исполняет свои непосредственные обязанности и готов в интересах коллектива выходить за их пределы, прилагая дополнительные усилия, проявляя активность, готовность к сотрудничеству и помощи, наконец, что он удовлетворен своим трудом.

Некоторые люди, четко определяющие цели и выполняющие соответствующие действия для их достижения, могут быть самомотивированными, и, пока они движутся в правильном направлении, это лучшая форма мотива-

ции. Однако большинство людей нуждается в том, чтобы их в большей или меньшей степени мотивировали.

Большое влияние на формирование высокого уровня мотивации к труду оказывает организационная среда, но при этом руководители играют основную роль в формировании мотивационных навыков, создавая условия для стремления работников к достижению высоких результатов в труде.

Для формирования мотивов эффективного трудового поведения используются стимулы. В отличие от мотивов, которые являются побуждениями внутренними, стимулы побуждают человека к труду, воздействуя на него извне. Стимулы – это вознаграждения, то есть материальные и нематериальные блага, которые, если они удовлетворяют осознанную потребность человека, могут способствовать появлению определенной мотивации к труду. Таким образом, цель стимулирования – не только побудить человека работать вообще, а побудить его делать лучше (больше) того, что обусловлено трудовыми отношениями. Вознаграждение, которое предназначено для компенсации усилий работников в организации, называется основной заработной платой, а для того, чтобы сформировать ориентацию на превышение установленных норм, используется стимулирование (куда можно отнести переменную часть заработной платы, социальные обязательства работодателя, а также так называемую нематери-

альную мотивацию, которая, мы хотим подчеркнуть, определяется достаточно условно.

Профессорско–преподавательский состав, мотивацию и стимулирование которого мы исследовали, представляет собой тип персонала с ярко выраженной творческой составляющей, способностью к открытой коммуникации в сочетании с ориентацией на формирование научного "классического" знания, это наставник и, одновременно, исследователь. В связи с этим стимулирование такого типа работников представляется нам проблемой чрезвычайно сложной.

Исследование данной проблемы было проведено под руководством автора в 2014 году на материале Хакасского государственного университета им. Н.Ф. Катанова – основного регионального вуза Республики Хакасия (далее ХГУ им. Н.Ф. Катанова).

Пик количественного роста кадрового состава в университете пройден в 2011 году, фактическая численность персонала университета в динамике за 2012–2014 гг. имеет тенденцию к уменьшению (в целом на 20%), сокращается штатная численность. В структуре профессорско–преподавательского состава преобладают женщины (75% в среднем), численность молодежи до 35 лет снижается. Помимо сокращения штатов, достаточно высок уровень текучести кадров (например, в 2013 году показатель составил 20%), что, по нашему мнению, может свидетельствовать о неудовлетворенности персонала работой в университете и о недостаточно эффективной системе мотивации и стимулирования, что определенным образом подтвердили дальнейшие эмпирические исследования.

Стимулирование профессорско–преподавательского состава в ХГУ им. Н.Ф. Катанова регламентируется Положением об оплате труда и материальном стимулировании работников, Положением о стимулировании труда педагогических и научных работников [8]. Заработная плата работника университета состоит из трех составляющих: гарантированного оклада в соответствии с профессионально–квалификационной группой, компенсационных выплат и стимулирующих выплат. В университете применяются следующие виды денежного стимулирования профессорско–преподавательского состава: стимулирующие выплаты компенсационного характера за интенсивность и высокие результаты труда; выплаты мотивационного характера за качество и высокие достижения, а также стимулирующие выплаты имиджевого характера.

В ходе анализа содержания и характера указанных выплат выявлены следующие проблемы: терминологическая путаница в результате разделения стимулирующих выплат на группы и, как следствие, ошибочное отнесение выплат компенсационного характера к стимулирующим выплатам; недостаточная реализация стимулов социального характера; ущербная оценка трудового вклада вследствие распределения премиальных выплат только из фонда подразделения (средний размер премии составляет 10–30% от оклада); неопределенный характер

стимулирующих выплат имиджевого характера (без фиксации конкретных сумм и достижений); выплата за факт деятельности, а не за качество или относительный результат.

Для изучения удовлетворенности сложившейся в университете системой стимулирования был проведен опрос преподавателей Института экономики и управления (70%) по квотной выборке (должность, пол, возраст, уровень образования), в целом соответствующей общей структуре численности профессорско–преподавательского состава университета. Анализ данных опроса выявил следующее.

Внедренная в начале 2014 года система стимулирования в недостаточной степени мотивирует работников (почти каждый десятый респондент не учитывает в своей работе ее критерии, пятая часть – самомотивированные работники (им неважно, какие критерии стимулирования установлены, так как они работают не ради них), чуть больше половины опрошенных (58%) не совсем удовлетворены существующей системой стимулирования, а полностью удовлетворен только каждый десятый.

Стимулы социального характера также не имеют для респондентов большого значения, кроме законодательно регулируемых видов социального обеспечения (более половины респондентов не удовлетворены общественным питанием и улучшением жилищных условий, что для работодателя обязанностью не является).

Лояльность преподавателей достаточно высока (только четверть опрошенных (23%) сказали, что если бы имелась возможность сменить работу, они бы сделали это).

Перед опросом нами была сформулирована гипотеза о том, что творческий характер труда преподавателей вуза обуславливает высокую распространенность мотивов самовыражения, общественного признания и достижения.

*Для оценки выдвинутой гипотезы, взяв за основу подход Ф. Герцберга, мы сформировали две группы мотивов и потребностей:*

- ◆ гигиенические факторы (демотиваторы) – это материальная мотивация (зарплата, премии); потребность в безопасности, защищенности; потребность в социальном окружении (мотивация общения);
- ◆ мотивационные факторы ("истинные" мотиваторы) – мотивация достижения (карьера, профессия); потребность в признании ("миссионерская" мотивация); мотивация самовыражения (реализация способностей).

В целом, проведенный анализ причин, побуждающих респондентов работать в университете, показал, что доля мотивирующих факторов составляет всего 22%. Стоит отметить корреляцию данного показателя с показателем самомотивации (21%). Следовательно, пятая часть респондентов имеет четко сформированную самостоятельную

ную мотивацию, эта доля преподавателей способна к самоконтролю и саморазвитию, что говорит о необходимости развития нематериального стимулирования для поощрения таких работников (например, применять стимулирование ответственностью и признание заслуг). Согласно опросу, стимулирование карьеры преподавателей в университете практически отсутствует, о чем свидетельствует крайне низкая степень мотивов достижения, стремления к росту (1%). Значительную долю в мотивации работников занимают гигиенические факторы (в общей сложности их доля 68%).

Таким образом, основу мотивации преподавателей составляют мотивы, которые не побуждают к результативному труду, но способствуют удержанию персонала (этот показатель коррелирует с общей оценкой лояльности (72%), приведенной выше). В целом, это неплохо, однако система мотивирующих факторов, влияющих на эффективность труда, сформирована у респондентов недостаточно, вследствие чего можно предположить, что достичь требуемых от профессорско-преподавательского состава показателей будет затруднительно.

Для совершенствования управления стимулированием профессорско-преподавательского состава университета можно предложить следующие решения.

Необходимо внести изменения в действующее Положение о стимулировании педагогических и научных работников, для чего: разработать и использовать оценочную систему, ориентированную на аттестацию преподавателей в соответствии с утвержденной системой показателей деятельности кафедр, а также университета в целом; дифференцировать показатели и критерии оценки результатов работы, прежде всего, в зависимости от ее целей и должностной категории преподавателя; ввести в действующую систему стимулирования ряд конкретных надбавок, способствующих укреплению имиджа и расширению объема предоставляемых услуг; разграничить компенсационные и стимулирующие выплаты.

Также рекомендуется распределять фонды стимулирования в виде различных по сумме грантов на научные и методические цели (написание статей, монографий, учебных пособий, разработка программ), причем для того, чтобы предоставить шанс получения таких грантов

всем заинтересованным работникам, мы предлагаем ввести определенные временные рамки для участия в данной программе.

Для повышения удовлетворенности работниками соцпакетом в рамках существующего бюджета можно было бы обеспечить сотрудникам бесплатное медицинское обслуживание в рамках заключения договоров о сотрудничестве между университетом и лечебно-профилактическими учреждениями города; в рамках предоставления жилья создать общежитский фонд для молодых преподавателей, а также оказывать содействие в получении ипотеки через изменение зарплатной программы в банках, где обслуживается университет; сделать скидку на еду в столовых университета (или ввести бонусную программу питания).

Для усиления нематериальной стороны мотивации предлагается активно использовать социально-психологические методы управления персоналом, такие как: личная похвала руководителя, общественное признание, стимулирование ответственностью (сложными и ответственными задачами, поставленными на самоконтроль), обеспечить применение обратной связи, доступность руководства через современные средства общения (форум, социальные сети), формировать атмосферу доверия и взаимного уважения в коллективе.

Помимо социально-психологических методов следует обратить внимание на методы мотивирующей коммуникации и развития корпоративной культуры: проводить организацию ежеквартальных общих открытых собраний с анализом показателей отчетного периода и публичным признанием достижением отдельных преподавателей; давать неформальные нематериальные поощрения (информация, поддержка и вовлечение, гибкий рабочий график и свободное время и так далее); осуществлять организацию юбилеев заслуженных работников, дни рождения подразделений; активизировать проведение общеуниверситетских корпоративных мероприятий творческого характера.

Для оценки внедряемых мероприятий рекомендуется осуществлять ежегодный мониторинг системы удовлетворенности персонала системой стимулирования с помощью анкетного опроса в рамках всего университета.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Маслоу А. Мотивация и личность. 3-е изд./ Пер. с англ. СПб.: Питер, 2012. 352 с.
2. McClelland D., Human Motivation, Cambridge University Press, 1988, 664 p.
3. Herzberg F. The Motivation to Work / Frederick Herzberg?, Bernard Mausner, Barbara Bloch Snyderman?, Transaction Publishers, 2010, 180 p.??
4. Sims Ronald R. Managing Organizational Behavior, Greenwood Publishing Group, 2002, 390 p.
5. Экономика труда и социально-трудовые отношения / под ред. Г.Г. Меликьяна, Р.П. Колосовой. М., 1996. С. 279.
6. Куприянова З.В. Трудовая мотивация работников // Мониторинг общественного мнения: Экономические и социальные перемены. 1998. № 2. С. 30–33.
7. Здравомыслов А.Г., Ядов В.А. Человек и его работа в СССР и после: Учебное пособие для вузов. 2-е изд., испр. и доп. М.: Аспект Пресс, 2003. 485 с.
8. Коллективный договор ХГУ им. Н.Ф. Катанова; Положение о стимулировании труда педагогических и научных работников университета от 26 декабря 2013 года. URL: <http://khsu.ru/main/about/documents/agreement.html> (дата обращения: 20.05.2014).

## ПРОЦЕСС УРБАНИЗАЦИИ В РОССИИ: ИСТОРИЯ И ТЕНДЕНЦИИ

*Ёлшина Анна Александровна*  
Национальный исследовательский  
университет Высшая школа экономики,  
Санкт-Петербург

### THE PROCESS OF URBANIZATION IN RUSSIA: HISTORY AND TRENDS

*A. Yolshina*

#### Annotation

In the article the author deals with the process of urbanization in Russia. The features of the process were revealed based on the theoretical aspects of the issue and international experience. The author argues that the process of urbanization in Russia takes place with a delay and a number of differences from foreign countries. The great attention is paid to a detailed analysis of the historical stages of the process in Russia, thereby substantiates the idea that in our country the process of growth in the number and size of cities is closely linked to historical events. The peculiarities of this process at the present stage are analyzed in the article. The trend of urbanization is shown by using statistical data. In conclusion, the author gives the effects of global urbanization. The particular attention is given to the negative consequences of this process: the environmental and socio-economic problems.

**Keywords:** urbanization, city, Russia, environmental issues, urban population, megacities.

#### Аннотация

В данной статье автором рассматривается процесс урбанизации в России. На основе изучения теоретического аспекта данного вопроса и зарубежного опыта были выявлены особенности процесса. Автор утверждает, что процесс урбанизации в России проходит с отставанием и рядом отличий от зарубежных стран. Значительное внимание уделяется детальному анализу исторических этапов протекания процесса в России, тем самым обосновывается мысль о том, что в нашей стране процесс роста числа и размеров городов тесно связан с историческими событиями. В статье проанализированы особенности данного процесса на современном этапе, с использованием статистических данных показана динамика урбанизации. В заключительной части работы, автором приводятся последствия глобальной урбанизации. Особое внимание уделяется негативным последствиям этого процесса – экологическим и социально-экономическим проблемам.

#### Ключевые слова:

Урбанизация, город, Россия, экологические проблемы, городское население, мегаполисы.

Если к началу XX века горожанами являлись лишь 15% мирового населения и насчитывалось лишь 13 мегаполисов, то к началу XXI века городскими жителями стали практически 50% мирового населения, насчитывалось около 2,5 тыс. крупных городов и больше 250 мегаполисов. Численность городов и городских жителей продолжает расти. Исследователи процесса урбанизации прогнозируют, что к 2050 г. показатель численности населения возрастет до 9,3 млрд. и 85% из них будут проживать в городах [12]. Кроме изменений в структуре расселения, урбанизация меняет и социально-экономическую жизнь общества [2]. Целью данной статьи является рассмотреть историю урбанизации, ее тенденции и последствия на примере Российской Федерации.

Термин "урбанизация" произошел от "urbanus" (лат.) – городской. Наиболее общим определением урбанизации является рост городов и увеличение числа городских жителей. Содержание процесса урбанизации с течением времени претерпело значительные изменения. На смену превращениям сел в города, пришли сложные процессы объединения нескольких городов и даже областей. Кроме

того, процесс урбанизации в каждой стране имел свои специфические особенности, обусловленные теми или иными причинами. Россия долгое время отставала от остальных развитых и развивающихся стран по показателям урбанизации, причиной чего были исторические события, происходящие в стране.

По оценкам, городское население мира в 1800 г. составляло около 27 млн. человек (лишь около 3,1 % населения мира в то время), в 1850 г. – 75 млн. (около 6,4 %), в 1900 г. – 218 млн. человек (13,7%). В XX в., и особенно во второй его половине, начинается стремительный рост городского населения: в 1950 г. – 738 млн. человек (29,4 % всего населения мира), в 2000 г. – 2926 млн. человек (46,5%). В настоящее время население земного шара составляет 7 млрд. человек, из которых в городах живет более 3,3 млрд. В первой четверти XXI в. прогнозируется дальнейший рост городского населения – до 5056 млн. человек в 2025 г. (62,1 % населения мира) [6].

Учитывая причины возникновения и социально-экономическую роль больших городов, в большинстве своем

они появлялись в развитых странах. Но со временем эта ситуация стала изменяться. В 1950г. 20 из 30 крупнейших агломераций в европейских странах, Северной Америке и Японии, только оставшиеся 10 располагались в развивающихся странах. Но уже в 1990г. картина изменилась: 21 из 30 агломераций находилась в развивающихся странах. Из списка крупнейших агломераций были исключены Гамбург, Неаполь, Милан, Бостон, Берлин, Франкфурт, Филадельфия, Бирмингем, Санкт-Петербург, Манчестер, Детройт; но на их место пришли Сеул, Дакка, Стамбул, Джакарта, Бангкок, Дели, Тегеран, Манила, Лима, Карачи, Лагос [7].

Исследователи процесса урбанизации полагают, что к 2020 в списке 30 крупнейших агломераций развитые страны будут представлены только пятью мегаполисами (Париж, Токио, Осака, Нью-Йорк, Лос-Анджелес); этот список покинут Москва и Лондон, тогда как 25 агломераций останутся в развивающихся странах. Также исследователи прогнозируют феноменальный прирост населения в Бомбее (28,5 млн.), Лагосе (25,5 млн.), Шанхае (24,5 млн.), Джакарте (22,3 млн.), Сан-Пауло (21,9 млн.), Пекине (20,5 млн.). Нью-Йорк по этим предположениям опустится на 11-ое место (16,9 млн.) [13].

В России начало процесса урбанизации можно датировать началом 19 в., когда начался заметный рост числа городских жителей. Так в начале 19 века в городах проживало около 5% населения, к середине 19 века их стало уже 9%, а в 1897 уже более 15%, что схоже со среднемировым уровнем. Крупнейшими городами по-прежнему оставались Москва и Санкт-Петербург, началось активное заселение междуречья Волги и Оки, горнозаводских районов Урала. Стали появляться города вдоль Волги и Транссибирской железной магистрали. Главным источником роста количества городского населения было преобразование сельских местностей в городские поселения [3].

Период революции и Гражданской войны повлек за собой снижение показателей численности населения городов и наметилось прекращение роста городских жителей. К 1926 г. уровень населенности городов равнялся показателям 1913 г. – 19%. Но этот спад сменился ростом, вызванным скачком в развитии коллективизации и индустриализации в стране – 35% к 1940г. Тенденция роста численности населения в городах сохранилась и во время Великой Отечественной войны. В это время темп урбанизации СССР превышал показатели Запада в 3 раза. За период 1950–1989 гг. численность городского населения возросла на 130 млн. Можно сказать, что в СССР наблюдалась ярко выраженная социально-экономическая дифференциация между городами и сельскими местностями. На момент распада СССР 80% населения проживали в городах, не смотря на то, что правительство

пыталось остановить рост больших городов и перейти к единой системе планирования расселения [9].

Следует отметить, что темпы урбанизации в РСФСР были гораздо выше, чем в среднем по СССР. Городское население к концу 1991 г. составляло 109,7 млн. человек, или 75 %, а сельское – 39 млн., или 27 %. В 1926 г. в больших городах (свыше 100 тыс. чел.) проживало около 37% горожан, в 1959 г. – 50%, в 1999 г. – 68%. В 1999 г. в России было 285 больших городов. Особенно быстро росли миллионные города: в 1959 г. их было 3, в 1970 г. – 10, в 1980 г. – 20, 1999 г. – 22. С 1959 по 1999 г. их население возросло с 14,7 до 39,6 млн. человек, или с 10,1 до 22,4% от городского населения страны. Сейчас по доле горожан (73%) Россия находится на среднеевропейском уровне [9].

До 1990-х годов в России наблюдалась классическая урбанизация: с увеличением доли городского населения уменьшалась доля сельского. В течение последнего десятилетия и по наши дни наблюдается тенденция субурбанизации. Активно развиваются пригороды крупных городов, тем самым уменьшая число городского населения. Это связано, прежде всего, с увеличением производственных массивов городов, что влечет за собой ухудшение экологии. Самое яркое проявление тенденции субурбанизации наблюдается вокруг Санкт-Петербурга и Москвы, крупнейших городов страны. Начиная с 1990-х, тенденция урбанизации в чистом виде (т.е. создание новых городов) сменилась агломерированием.

Процесс урбанизации, как и любой другой процесс, связанный с населением, подвержен эволюционным изменениям. Ареалы урбанизированных территорий претерпевают как количественные, так и качественные изменения.

*Пространственной эволюции современной урбанизации свойственны следующие отличия [5]:*

1. Городские виды деятельности (функции) становятся все более разнообразными, концентрированными и дифференцированными;
2. Городской образ жизни, вместе с его культурными, ценностными и коммуникативными особенностями, распространяется за пределы крупных городов и урбанизированных территорий;
3. Следствием укрепления связей между системами расселения становится увеличение числа развитых городских агломераций и урбанизированных территорий;
4. Формы и системы урбанизированного расселения становятся все более сложными: точечные и линей-

ные трансформируются в узловые и полосовые и т.д.;

5. Увеличиваются радиусы расселения, связанного с рекреационными территориями и зонами отдыха, влияющего на рост территорий городских систем, внутри агломераций и урбанизированных территорий. Следствием этого является рост площадей территорий с высоким уровнем урбанизации помощью увеличения старых и возникновения новых очагов урбанизации.

Говоря об урбанизации немалую роль, играют ее последствия. Очевидными положительными результатами является улучшение уровня жизни людей, увеличение числа рабочих мест, подъем культуры и общего качества быта. Но не стоит забывать и об негативных последствиях.

Увеличение числа крупных городов сопровождается изменениями в экономической структуре и техническом оснащении. Использование новых технологий становится причиной превращения городов-миллионеров к другой стадии урбанизации – мегаполисам. В них организация производства, торговли, создание научных, культурных, образовательных комплексов и т.п. эффективнее. Так же, с увеличением населения в городах растет число экономически-активного населения[3].

С ростом городского населения ухудшаются условия жизни, что является парадоксом урбанизации, ведь первоначально наблюдалась противоположная тенденция. В РФ 75% населения являются городскими жителями. Во многих странах этот показатель выше. Главной проблемой больших городов является экологическая ситуация.

Говоря о России, примерно каждый 10-ый город находится в тяжелом экологическом состоянии. Первое место по количеству вредных выбросов в атмосферу занимает Норильск. Этот город является крупнейшим центром медно-никелевой промышленности на Таймыре. Выбросы заводов, находящихся в этом городе составляют 10% всех выбросов страны – около 3 млн. тонн ежегодно. Это страшный удар для природы региона и округа в целом. Второе место занимает Новокузнецк, имеющий показатель выбросов в 4 раза меньше, чем в Норильске.

Не меньшей проблемой является загрязнение воды. В России практически не осталось городов в пределах которых водоемы безопасны для купания. Показатель числа выбросов в воду прямо пропорционален числу городского населения. Первое место занимает Москва (10% общего числа выбросов – 2,5 млрд. тонн в год), второе – Санкт-Петербург (7%), последнее – Чапаевск (45 млн. тонн). Парадоксом является то, что Чапаевск, являющийся центром химической промышленности в Среднем Поволжье, если пересчитать количество выбросов с учетом

населения, загрязняет воду гораздо больше Москвы.

Список наиболее загрязненных российских городов составляют все 13 городов-миллионеров, все крупнейшие города, 63 из 72 областных центров, и более 75% больших городов. Наибольший вред экологии наносят города с развитой металлургией и химической промышленностью. Например, город Байкальск, имея население всего 17 тыс., наносит колоссальный вред озеру Байкал, целлюлозно-бумажным производством.

Центром опасных выбросов, разрушающих экологию, можно назвать Урал. Здесь находятся все самые крупные заводы по добыче и переработке черных и цветных металлов. Практически каждый пятый город входит в список наиболее загрязненных. Для сравнения, в Центральном федеральном округе только 18 таких городов, а на Урале их 27. Выбросы здесь весьма токсичны и наносят вред не только экологии, но и здоровью жителей в значительной степени.

В число неблагоприятных районов вошли и самые крупные курорты страны, где, казалось бы, наоборот, должны следить за экологической ситуацией, ведь в Краснодарском крае находится огромное число профилакториев, санаториев и детских лагерей.

Интересным фактом является и то, что из 140 городов списка 32 сравнительно молодых города, как их еще называют "города-новостройки", такие как Байкальск, Набережные Челны, Братск, Амурск, Усть-Илимск, Шелехов, Ангарск, Невинномысск и др. Этот факт говорит о том, что несмотря на всеобщую обеспокоенность экологическими проблемами и число современных очистительных технологий, при постройке городов не было уделено этому должного внимания.

Главной причиной экологических проблем является чрезмерная концентрация промышленности на территории городов, а не за их пределами, вызванная периодом бурной индустриализации. Крупные заводы зачастую были градообразующими, но часто строились внутри городов для увеличения числа рабочих мест и роста числа занятого населения. Следующей причиной можно назвать повсеместное использование устаревших технологий, не способных справиться с объемами выбросов нуждающихся в очистке. Причиной этого чаще всего является дороговизна современных модернизированных очистительных приспособлений, но часто и халатность руководителей предприятий. Также причиной можно назвать недостаток озеленительных сооружений в городах: леса вырубаются, на месте парков строятся жилые комплексы. С ростом населения городов остро встала проблема нехватки жилья, в связи с этим все возможное пространство застраивается, а не засаживается деревьями, кото-



рые являются природными очистителями воздуха. Таким образом, увеличение объемов промышленности, а как следствие увеличение объема выбросов привели к экологическим проблемам, стоящим на грани экологических катастроф, с которыми уже не способны справиться ни силы природы, ни власти городов. Так экологические проблемы городов становятся проблемами страны в целом.

Главным последствием экологических проблем является ухудшение здоровья населения, сокращение продолжительности жизни, повышение уровня заболеваемости и смертности.

Помимо экологических, в городах остро стоят и социально-экономические проблемы. Так, например, с введением повсеместной компьютеризации и модернизации, наблюдается рост безработицы. Работодателя становится невыгодно держать большой штат сотрудников. Также этому способствует неустойчивость, цикличность экономической системы в целом, зачастую вынуждающая работодателей сокращать использование всех ресурсов.

Несовершенство организации быта населения, жилищные проблемы, рост безработицы и т.п. приводят к негативному отношению людей и неудовлетворенности

уровнем жизни. Следствием этого является миграция. Отсутствие необходимых условий для рациональной организации повседневной жизни населения приводит к неудовлетворенности людей местом работы и жительства, следствием чего являются миграции. Миграцией населения называют сложный социальный процесс, заключающийся в перемещении населения в другие регионы для постоянного жительства, являющийся последствием негативных социально-экономических процессов в обществе[2].

Обобщая все выше сказанное, можно утверждать, что урбанизация – сложный динамичный процесс, имеющий зачастую историческую подоплеку, приводящий к росту числа населения на ограниченной территории.

Для успешного функционирования городов необходимо помнить, что именно население – ключевая составляющая города. Поэтому обеспечение достойных условий для жизни – главная задача управляющих органов. Помимо улучшения доступности образования, здравоохранения, культурно-досуговых мероприятий, роста числа рабочих мест, в городах необходимо бороться с загрязнением окружающей среды и социально-экономическими проблемами, реализовывать программы социальной поддержки населения.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Гринчель Б.М., Антонова А.А. Измерение динамики агломерационных процессов в региональной экономике // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз, №5(23), 2012. – С. 79–90
2. Лаппо Г.М. География городов/ Г.М. Лаппо. – М.: Гуманитарный издательский центр ВЛАДОС, 1997. –478с.
3. Курицын И. И. Российская Федерация. Социально-экономическая география: Уч. Пособие для студентов педвузов / И. И. Курицын, А. В. Волгин, В. Н. Юпатова. – М. : Школьная Пресса, 2001. – 432 с.
4. Максаковский, В.П. Географическая картина мира. Книга 1/В.П. Максаковский. – М.: Дрофа, 2008. –1010с.
5. Пивоваров, Ю.Л. Основы геоурбанистики: Урбанизация и городские системы: Учеб.пособиедля студ. высш. учеб. заведений / Ю. Л. Пивоваров. – М.: ВЛАДОС, 1999. –232с.
6. Перцик, Е. Н. География городов: Геоурбанистика/ Е. Н. Перцик. – М.: Высшая школа, 1991. –317с.
7. Перцик, Е. Н. Города мира: география мировой урбанизации / Е. Н. Перцик. – М.: Международные отношения, 1999. –380с.
8. Поморов, С.Б. Второе жилище горожан или дом на природе (урбоэкологические аспекты эволюции городского жилища) / С. Б. Поморов. – Новосибирск:НовГХА, 2004. – 471с.
9. Скопин, А. Ю. Введение в экономическую географию. Учебник для ВУЗов/ А. Ю. Скопин. – М.:Владос, 2004. – 216 с.
10. Карташова, К.К. Жизнедеятельность населения в условиях урбанизации: Урбанизация и социум/ К.К.Карташова// Экология урбанизированных территорий.– 2006.–№1.– С. 25–33.
11. Город Земля. До 2050 года 80% населения планеты будет жить в крупных городах // Жизнь и Стиль. Обществоот 24.03.08. – Режим доступа :<http://kontrakty.ua/article/2329>
12. Klaesson, J., Johansson, B., Karlsson, Ch. Metropolitan Regions: Preconditions and Strategies for Growth and Development in the Global Economy// CESIS Electronic Working Paper Series, Paper No. 253, August 2011.
13. Parr, J.B. Perspectives on the City-Region//Regional Studies, vol. 39.5, 2005, pp. 555–566.

## МНОГОМЕРНОСТЬ ФЕНОМЕНА "КАЧЕСТВО" В ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОМ ОБЩЕСТВЕ

### THE MULTIDIMENSIONALITY OF PHENOMENON OF "QUALITY" IN THE POSTINDUSTRIAL SOCIETY

*O. Kondrateva*

#### Annotation

Two of the essence of the phenomenon of "Quality" shows in this article. The article says what qualities has a post-industrial society. It says what method to evaluate the quality. In conclusion, the author examines the service quality of Enterprise Information Systems as one of the most illustrative examples.

**Keywords:** postindustrial society, quality, quality of services, maintenance of information systems, customer service.

*Кондратьева Ольга Васильевна*  
Аспирант, Санкт-Петербургский  
государственный Университет  
аэрокосмического приборостроения

#### Аннотация

В статье на основе анализа феномена "Качество" показаны две сущности понятия. Показано какими качествами обладает постиндустриальное общество и как оценивается качество продукции и услуг. В заключение разбирается качество обслуживания Информационных Систем Предприятия как одного из наиболее показательных примеров.

#### Ключевые слова:

Постиндустриальное общество, качество, качество услуг, обслуживание информационных систем, сервисное обслуживание.

Согласно Распоряжению Правительства РФ от 08.12.2011 N 2227-р "Об утверждении Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года": "Россия ставит перед собой амбициозные, но достижимые цели долгосрочного развития, заключающиеся в обеспечении высокого уровня благосостояния населения и закреплении геополитической роли страны как одного из лидеров, определяющих мировую политическую повестку дня. Единственным возможным способом достижения этих целей является переход экономики на инновационную социально ориентированную модель развития" [1].

Процессы, происходящие в современном мире, мире информации и новых технологий, в мире в котором общество и техника развиваются стремительнейшим образом, показывают, что наш мир неуклонно движется в постиндустриальное общество. Главным видом деятельности в нем "становится уже не производство товаров, а обработка информации и оказание услуг" [2].

По мере повышения уровня жизни и роста благосостояния повышается спрос на вторичные услуги, покрывающие социальные потребности, опирающиеся на систему ценностей и мировоззренческие представления потребителя. Появляется потребность в более качественных сервисах, повышается роль имиджа сервис-компаний, увеличивается ориентация на конкретные ключевые

личности, их предпочтения и прочие вторичные факторы, что полностью соответствует концепции постиндустриального общества.

Таким образом, феномен "Качество" в постиндустриальном обществе может рассматриваться с двух различных сторон. С одной стороны – это приобретение новых свойств, характерных для постиндустриального общества и отличающих его от индустриального.

С другой стороны, имеет смысл рассмотреть феномен "Качество" как способность удовлетворить имеющуюся потребность, как качество продукции и услуг.

Обслуживание информационных систем управления предприятием (ИСУП) является одним из ярких примеров деятельности, которая будет активно развиваться и изменяться в постиндустриальном обществе т.к. обслуживание ИСУП относится и к сфере услуг, и к сфере обработки информации. Поэтому весьма полезно рассмотреть феномен "качество" в контексте данной конкретной области.

Теория постиндустриального общества является сегодня одной из наиболее распространенных социологических концепций, позволяющих адекватно осмыслить масштабные перемены, происшедшие в западных обществах на протяжении последних тридцати лет [9].

Для постиндустриализма определяющими являются принципы фрагментарности, плюрализма и децентрализации. Они становятся определяющими и выражаются прежде всего в утверждении разнообразия как основного лейтмотива общества. Например, в экономике разнообразие обнаруживается не только в типах техники, товарном ассортименте и видах услуг их вариаций, но и в потребности в широком спектре различных профессий и услуг. Научно-технологические достижения конца двадцатого века позволяют говорить о современном обществе как об информационном, движущемся в направлении постиндустриального общества. Тем не менее временной цикл периода развития постиндустриального общества весьма сложно прогнозировать. Хотя, очевидно, что он будет определяться почти исключительно темпами научно-технического прогресса.

К развитию общества в России с широких мировоззренческих позиций подошел И. А. Ильин, что позволяет увидеть необходимость целостного, синтетического подхода к перспективам развития. "Качество необходимо России: верные, волевые, знающие и даровитые люди; крепкая и гибкая организация; напряженный и добросовестный труд; выработанный первосортный продукт; высокий уровень жизни, Новая, качественная эпоха нужна нашей Родине" [7]. Предпосылкой такому развитию, по мнению И. А. Ильина, является природная даровитость и духовная гениальность русского народа.

На сегодняшний момент процесс перехода к индустриальной цивилизации не завершён даже для самых развитых стран мира и может продолжаться ещё долго. Поэтому вопрос о возможностях и ближайших перспективах России по переходу к информационному обществу является предметом дискуссий. Наша экономика по-прежнему базируется на экспорте сырья за рубеж. И хотя экономика современной России развивается достаточно быстро, но рост во многом обусловлен рыночной конъюнктурой, обеспечивающей высокие цены на сырьевые ресурсы. С падением цен на нефть в 2014 году Россия начала искать пути независимости от её колебаний. Однако, доля современного высокотехнологичного производства в национальном доходе крайне низка. Вероятно, в России построение постиндустриального общества возможно, если сделать ставку на традиционно сильные отрасли, где у нас сохранился мощный научный потенциал: авиация, космос, судостроение, ядерная энергетика, спецхимия и металлургия, биотехнология и микроэлектроника, специальное машиностроение, телекоммуникации и связь.

Так в 2015 году на развитие информационного общества в регионах будет выделено 550 млн рублей.

Для построения в России информационного общества нужна четкая, научно обоснованная грамотно реализованная идеологическая программа. Национальная идея,

о которой так много говорит наше правительство, должна быть современной, нацеленной на будущую информационную и высокотехнологичную Россию, производящую продукцию и услуги высочайшего качества.

Рассматривая феномен "Качество" нельзя не заметить, что он имеет двойкий смысл.

С одной стороны, "качество" – "философская категория, выражающая совокупность существенных признаков, особенностей и свойств, которые отличают один предмет или явление от других и придают ему определённую [12]. Качество предмета или явления, как правило, не сводится к отдельным его свойствам. Оно связано с предметом как целым, охватывает его полностью и неотделимо от него. Поэтому понятие качества связывается с бытием предмета. Предмет не может, оставаясь самим собой, потерять своё качество.

Качество это определенность вещи, предмета, явления, процесса, на основе которой они приобретают свое специфическое бытие и выделяются из многообразия других вещей, предметов, процессов и явлений. Тем самым качество выражает неотделимую от бытия предмета его сущностную определенность, благодаря которой он является именно этим, а не иным предметом.

*Итак, в философском смысле качество – это:*

- ◆ признак, отличающий данную сущность от другой сущности;
- ◆ непосредственная характеристика непосредственного бытия.

Оно не существует само по себе, но существуют предметы, обладающие качеством; проявляется качество только в процессе взаимодействия одного объекта с другим.

Исходя из этого определения рассмотрим понятие "качество" в постиндустриальном обществе. Для того, необходимо ответить на вопрос "Какими качествами обладает постиндустриальное общество?"

*Главные качества постиндустриального общества следующие:*

- ◆ плюрализм;
- ◆ децентрация;
- ◆ фрагментарность общества;
- ◆ очень высокая производительность труда;
- ◆ высокий уровень жизни;
- ◆ преобладание сектора инновационной экономики с венчурным бизнесом и хай-теком.

Процесс производства обладает следующими качествами:

- ◆ гуманизация техники, заключающаяся не только в сведении к минимуму тяжелого физического и монотонного труда, но и придающей труду творческий характер;
- ◆ повышение наукоемкости производства, приоритет высокотехнологичных, реализующих новейшие достижения научной мысли технологий;
- ◆ миниатюризация техники, позволяющей индивидуализировать и диверсифицировать труд вовлеченных в производство людей, переносить работу на дом и т.д.;
- ◆ экологизация производства, предусматривающая не только комплексное использование сырья, но и замену его пластмассами, композитами, керамикой, использование малоотходных и безотходных технологий, все более жестких природоохранных стандартов и т.д.;
- ◆ сочетание локализации и глобализации производства, примером чего могут служить информационные сети, которые достигают каждого человека, где бы он ни находился, и одновременно делают его гражданином мира, ибо предоставляют в его распоряжение плоды творчества всего человечества.

С другой стороны, термин "качество" ассоциируется с продукцией или сервисом и имеет несколько различных определений, например:

В стандарте ГОСТ 15467–79: совокупность свойств продукции, обуславливающих её пригодность удовлетворять определённые потребности в соответствии с её назначением [10].

В стандарте ИСО 8402–86: "Качество – совокупность свойств и характеристик продукции или услуги, которые придают им способность удовлетворять обусловленные или предполагаемые потребности" [17].

В стандарте ГОСТ Р ISO 9000–2005: "Качество – это степень соответствия совокупности присущих характеристик требованиям" [11].

В учебнике Огвоздина В. Ю.: Качество продукции – это совокупность объективно присущих продукции свойств и характеристик, уровень или вариант которых формируется при создании продукции с целью удовлетворения существующих потребностей [18].

В науке уже есть понятие, которое означает способность товара или услуги соответствовать предъявляемым требованиям (удовлетворять потребности):

- ◆ в экономике это понятие названо термином полезность (англ. utility);
- ◆ в политической экономии это понятие названо потребительной стоимостью, которая также определена как полезность;
- ◆ в энциклопедическом словаре Вебстера качество, подходящее для применения, также определено как полезность.

Иначе говоря, способность качества предмета удовлетворять потребности можно было бы назвать не "качеством", а "полезностью". Тем не менее, термин "полезность" не может заменить "качество", т.к. польза есть позитивное значение одного объекта для другого объекта, и потому она столь же объективна, как истина, научно обосновывается и научно опровергается, идет ли речь о пользе витаминов или изучения математики. А термин "качество", особенно в разрезе предоставления услуг, подразумевает также субъективную составляющую, ее ценность для конкретного потребителя.

Скажем, пища для человека – как и для животного – полезна, а носителем ценности она становится только тогда, когда ее принятие соотносится с человеком не как с объектом–организмом, а как с субъектом религиозной, политической, обрядовой, эстетической деятельности, – скажем, как ритуальное вкушение хлеба и вина, как поднесение уважаемому гостю хлеба–соли, как еда на церемонии дипломатического приема; ценностный смысл имеет и описание еды, но не в кулинарных или медицинских книгах, а в произведениях искусства [19].

Качество тесно связано с количеством, числом, объемом, степенью развития свойств того или иного объекта, процесса, явления. Нет смысла говорить о качестве продукта или услуги, если его невозможно каким–либо образом измерить или определить.

Технический аспект качества обусловлен количественными и качественными изменениями. Категория качества, прежде всего, понимается как некоторая потребительная стоимость продукта и находится с ней в неразрывном единстве. Качество составляет сущность потребительной стоимости продукта и услуг, и характеризует комплекс важных (с точки зрения различных пользователей) параметров, определяющих его полезные свойства. [21] Для оценки степени качества всякой потребительной стоимости прибегают к исследованию ее потребительских свойств.

В постиндустриальном обществе на первый план выходит оценка качества услуг, которая имеет свои специ-

фические особенности. Качество услуги проявляется при тесном взаимодействии с потребителем. Согласно ГОСТ Р ИСО 9000–2001, услуга – это результат по меньшей мере одного действия, обязательно осуществленного при взаимодействии поставщика и потребителя. По другому определению, услуга является результатом взаимодействия исполнителя и его средств труда с заказчиком (потребителем услуги).

Потребитель продукции взаимодействует с производителем на расстоянии (через ряд посредников), а потребитель услуг встречается с производителем лицом к лицу. Отправной пункт предоставления услуг может называться интерфейсом. Например, при обслуживании ИСУП – это процесс получения и оформления заявки от Клиента.

*Предприятия, оказывающие услуги, одновременно решают две задачи:*

1. производство услуг;
2. управление интерфейсами, которых может быть много, они изменяются в определенных пределах. Чем выше интенсивность обслуживания, тем большую роль играет интерфейс.

В качестве услуги значение имеет не только пригодность "товара", но и манера его предоставления, качество коммуникаций и другие субъективные показатели.

Сервисное обслуживание Информационных Систем Управления Предприятием (ИСУП) – один из наиболее ярких примеров услуги, которая будет стремительно развиваться в постиндустриальном обществе, т.к. является естественным симбиозом сферы услуг и информационных технологий. В последние годы в России наблюдается лавинообразный рост интереса бизнеса и государства к системам управления предприятием. Разрабатываются новые программы, как зарубежные, так и отечественные. Например фирма 1С выпустила на рынок ряд таких решений как "Управление промышленным предприятием 1.3" или "1С:ERP Управление предприятием 2.0", которые уже составляют конкуренцию таким гигантам как SAP и Ахарта.

*Обслуживание ИСУП – это производственная коммерческая услуга или сервис, заключающаяся:*

- ◆ в установке и настройке ИСУП;
- ◆ в консультировании пользователей различных уровней по работе с уже внедренной ИСУП;
- ◆ в обучении пользователей;
- ◆ в регистрации выявленных ошибок и предложений по улучшению, изменению или адаптации ИСУП;

- ◆ в составлении заданий программистам и их выполнению по изменению конкретной ИСУП;
- ◆ в работе с архивами, копиями баз данных в ИСУП;
- ◆ в услугах по защите информации в ИСУП.

Организационно, данный сервис обычно поручается специализированной фирме или самостоятельному от-делу на предприятии. С развитием технологий передачи информации, среди которых Интернет является наиболее доступным, появились возможности обслуживания Клиентов мобильно и своевременно в любой точке мира.

Для каждой обслуживаемой организации или холдинга обычно создается собственное информационное поле, что позволяет координировать и управлять внешними и внутренними информационными потоками, конфиденциальностью и защитой информации. Отличительной чертой подобного сервиса является феномен удешевления самого ценного, часто–употребительного в рамках единого информационного поля.

Информационная Система Управления Предприятием (ИСУП) состоит из одной или совокупности компьютерных программ необходимых для управленческого процесса. Это почтовые программы, программы интерактивного общения, различные программы учета производственных операций, ERP– системы. Активно развивается возможность работать с программами ИСУП с помощью мобильных телефонов и других портативных устройств, поэтому все больше людей используют подобные системы, все большие объемы информации накапливаются внутри таких систем и прочих баз данных с которыми работают организации.

Компьютерная программа – это качественно новый тип материальных объектов, созданных человеком в рамках "второй природы" (техносферы, ноосферы) на постиндустриальном этапе общественного развития. Их появление усложняет и совершенствует взаимосвязь между человеком и предметом труда. Как известно, при ручном труде эту связь осуществляет простое орудие. При механизированном, машинном труде возникает трехзвенная система, включающая в себя источник энергии, передаточный механизм и рабочую машину. Возникновение механизированного труда связано с появлением четвертого звена машины – контрольно–управляющего устройства, автоматических систем управления.

По своим функциям и внешним проявлениям программа стоит к человеческому мышлению ближе, чем все другие компоненты технической системы производства. Другие звенья технической системы необходимо согласовывать преимущественно с физическими, даже механическими возможностями человека, а компьютерную

программу – уже с возможностями его психики. Программа удлиняет путь от идеального образа до его материализации в продукте труда. Теперь при создании продукта труда идеальный образ материализуется в нем не прямо и непосредственно, а через дополнительное звено – компьютерную программу как мыслеподобный, псевдо-идеальный, псевдосубъективный материальный образ.

Обслуживание ИСУП, это услуга. Услуга – это продукт труда, неосязаемый и неотделимый от своего источника. Она не сохраняется отдельно от процесса ее предоставления и не может быть накоплена.

Как любая сервисная деятельность, обслуживание ИСУП направлено на удовлетворение потребностей Клиента. Для того, чтобы выявить такие потребности, обычно используют технологию собирания Голоса Заказчика (VOC) и составления различных схем, из которых наиболее полной является Древовидная Схема (Tree Diagram) в методе Функции Развертывания Качества (QFD)[3]. Ее суть заключается в том, что бы с самых общих верхних уровней потребностей потребителя (в терминах QFD – нужд Клиента), например, "потребность в самоутверждении", опуститься до самых детализированных и конкретных, таких как "вежливость консультантов первой линии поддержки при конфликтных ситуациях". Заполнение данной схемы дает возможность систематизировать известные потребности и выявить скрытые.

Согласно классификации Абрахама Маслоу потребности делятся на базисные или неизменяемые (потребность в безопасности, самоутверждении, благополучии) и производные или метапотребности (в справедливости, в порядке), которые могут изменяться [22]. Данную классификацию предлагается перенести для построения Древовидной Схемы в качестве первого уровня. Метапотребности можно получить исходя из миссии или целей конкретной организации или холдинга, имеющего собственное информационное поле в системе обслуживания ИСУП.

*Второй уровень для обслуживания ИСУП рекомендуется строить на основе видов потребностей, таких как:*

- ◆ функциональность, требование к соответствию заданным параметрам. Например: "наличие актуальной бухгалтерской отчетности";
- ◆ психологическая составляющая, требование по соответствию психологической индивидуальности потребителя. Например: "различный интерфейс ПО для различных групп пользователей";
- ◆ ситуационная составляющая, требование по соответствию ситуации: времени суток, сезону, месту предоставлению услуги. Например: "работа консультантов в разное время с

филиалами в разных часовых поясах";

- ◆ ценовая составляющая, требование соответствия статусу потребителя. Например: "Обслуживание VIP-заявителей в течение 2 часов".

При формировании дерева потребностей становится очевидным, что принцип годности в обслуживании ИСУП всегда является значимым, но далеко не всегда главенствующим. По мере повышения уровня жизни и роста благосостояния повышается спрос на вторичные услуги, покрывающие социальные потребности, опирающиеся на систему ценностей и мировоззренческие представления потребителя. Появляется потребность в более качественных сервисах, повышается роль имиджа сервис-компании, увеличивается ориентация на конкретные ключевые личности, их предпочтения и прочие вторичные факторы, что полностью соответствует концепции постиндустриального общества.

Существует закономерность развития сервисной деятельности: "оказание одних услуг ведет к возникновению потребности в других, более сложных видах услуг"[2]. Значит, удовлетворяя или не удовлетворяя определенные потребности можно формировать возникновение тех или иных потребностей в будущем. Необходимо выделять разумные потребности и выполнять в первую очередь их. Разумными можно назвать потребности, которые не приходят в противоречие с существующими принципами организации общества и не противоречат интересам человека и организации-клиента.[16]

Важно не просто удовлетворять потребности, но и ориентировать Клиента в нужном направлении, не только учитывать реалии сегодняшнего дня, но и выстраивать отношения на долгосрочную перспективу.

*Исходя из вышесказанного, можно определить основные качества, присущие обслуживанию ИСУП:*

- ◆ неосязаемость, несохраняемость, т.к. это услуга, ее невозможно хранить и накапливать;
- ◆ наличие информационного поля, т.к. ИСУП состоит из различных частей, программ, индивидуальных для каждого холдинга или организации;
- ◆ удешевление самых ценных частоиспользуемых услуг;
- ◆ расширение физических границ, благодаря развитию средств связи;
- ◆ психологическая составляющая, т.к. услуга связана с общением, очень важна культура общения сотрудников и их индивидуальность;
- ◆ этическая составляющая, т.к. информационное поле содержит коммерческие данные и

некорректный доступ к этим данным или их разглашение представляет реальную угрозу для организаций.

*Исходя из присущих обслуживанию ИСУП качеств, можно определить наиболее важные параметры оценки качества обслуживания ИСУП, как второй ипостаси феномена "качество":*

- ◆ надежность, выполнение услуги в соответствии с заданием полностью и в срок;
- ◆ ответственность, гарантия того, что задания поняты правильно и выполненное задание удовлетворяет потребителя;
- ◆ доступность, удобное время обслуживания и обеспечение контакта с нужным специалистом;
- ◆ коммуникабельность, способность персонала разговаривать "на одном языке" с потребителем;

- ◆ безопасность, соблюдение деловой этики и защиты информации.

В данной работе рассмотрены две различные стороны феномена "качества", определены основные качества постиндустриального общества, требования к качеству продуктов и услуг, а также показано, как эти две стороны качества сочетаются в конкретной области – обслуживание ИСУП.

Более 70% населения, занятого в экономике промышленно развитых стран, работают в сфере услуг, и эта цифра имеет тенденцию увеличиваться. В условиях высокого роста мировой и российской экономики, построения информационного общества важнейшим элементом является анализ и управление качеством в различных областях сферы услуг и сервиса, и в частности в сфере обслуживания ИСУП.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Распоряжение Правительства РФ от 08.12.2011 N 2227-р "Об утверждении Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года"
2. Коробкова С.Н., Кравченко В.И, Орлов С.В и др. Сервисная деятельность//ГУАП, СПб, 2004, 160 с.
3. Ficalora J., Cohen L. Quality Function Deployment and Six Sigma// Prentice Hal. 2012, 449 с.
4. Тушавин В.А. Робастный подход к оценке комплексного показателя качества ИТ–услуг//Системы управления и информационные технологии. 2014. № 4 (58). С. 92–95.
5. Kondratieva O.V. Qualimetric approach to calculating generalized quality indicator of ERP users support //Modern infomatization problems in economics and safety. 2015. С. 93–98
6. Варакин Л. Е. Глобальное информационное общество: Критерии развития и социально–экономические аспекты. –М.: Междунар. акад. связи, 2001. – 43 с.
7. Ильин И.А. Спасение в качестве// Русский колокол. – 1928. № 4. – С 3–7
8. Воронина Т. П. Информационное общество: сущность, черты, проблемы. – М., 1995. – 111 с.
9. Иноземцев В.Л. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы. – М.: Логос, 2000
10. ГОСТ 15467–79. Управление качеством продукции. Основные понятия. Термины и определения. – М.: Издательство стандартов, 1979.
11. ГОСТ Р ИСО 9000: 2005 Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь.
12. Википедия [https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%F7%E5%F1%F2%E2%EE\\_%28%F4%E8%EB%EE%F1%EE%F4%E8%FF%29](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%F7%E5%F1%F2%E2%EE_%28%F4%E8%EB%EE%F1%EE%F4%E8%FF%29)
13. <http://naukovedenie.ru/> – Науковедение. Интернет– журнал.
14. Иноземцев, В.Л. Парадоксы постиндустриальной экономики. Инвестиции, производительность и хозяйственный рост в 90–е годы. // Международная экономика и международные отношения, 2000.–№ 3.
15. Орлов С.В. Теория развития и современная наука. –Пермь: Изд–во Перм. ун–та, 1992. С.178.
16. Семенова Е.Г., Копычев В.А. Вероятностная модель оценки рисков проекта разработки программного обеспечения// Вопросы радиоэлектроники. 2013. Т. 2. № 2. С. 122–130.
17. Международные стандарты. Управление качеством продукции. ИСО 9000–ИСО 9004, ИСО 8402. М., издательство стандартов, 1988.
18. Огвоздин В.Ю. Управление качеством: основы теории и практики: Учеб. пособие/ В. Ю. Огвоздин. – 5–е изд., перераб. и доп.. – М.: Дело и Сервис, 2007. – 288 с.
19. Каган М.С. Философская теория ценности. СПб: ТК Петрополис. 1997. 205с.
20. Черняховский А.Д. Благо как экономическая категория: актуальность диалектического подхода к его пониманию//Интернет–журнал "Науковедение". 2014. № 3 <http://naukovedenie.ru/PDF/53EVN314.pdf>
21. В.М. Мишин. Управление качеством: Учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности "Менеджмент организации" – 2–е изд. перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2005. – 463 с,
22. А.Г. Маслоу, Мотивация и личность/Перевод с англ. Татлыбаевой А. М. – СПб.: Евразия, 1999, с.370.
23. Миндлин Ю.Б. Управление системой качества на предприятии сферы услуг // Тренды и управление. –2013. –№ 1. –С. 111–114.

## АНАЛИЗ СОВРЕМЕННЫХ ЭЛЕМЕНТОВ КРИЗИСОУСТОЙЧИВОГО УПРАВЛЕНИЯ МИКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМОЙ: УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ, ЭКОНОМИЧЕСКИЙ И ФИНАНСОВЫЙ АСПЕКТЫ

ANALYSIS OF MODERN CRISIS  
MANAGEMENT ELEMENTS  
OF MICROECONOMIC SYSTEM:  
MANAGEMENT, ECONOMIC  
AND FINANCIAL ASPECTS

*Y. Melnikova  
E. Fayluzin*

### Annotation

The article comprehensively disclosed the contents and components of the administrative, economic and financial aspects of microeconomic analysis of crisis-management system. We propose a process of control and monitoring over the implementation of risk-oriented business plan.

**Keywords:** crisis-management, business regulation, innovative product development, foresight planning, financial stability.

*Мельникова Юлия Васильевна*

*К.э.н., доцент каф. экономики и менеджмента  
ФГБОУ ВПО "Волгоградский государственный  
социально-педагогический университет"*

*Файлузин Евгений Фаридович*

*Ст. преподаватель каф. экономики и менеджмента  
ФГБОУ ВПО "Волгоградский государственный  
социально-педагогический университет"*

### Аннотация

В статье комплексно раскрыты содержание и компоненты управленческого, экономического и финансового аспектов анализа кризисоустойчивого управления микроэкономической системой. Предложен процесс контроля и мониторинга за исполнением риск-ориентированного бизнес-плана.

### Ключевые слова:

Кризисоустойчивое управление, бизнес-регулирование, инновационное развитие продукта, форсайт-планирование, финансовая устойчивость.

Любое предприятие, функционирующее в условиях современной российской экономики (экономики кризиса, санкций, нестабильности), подвергается воздействию негативных факторов внешней среды, которые могут привести микроэкономическую систему к кризисному состоянию. В данных реалиях любой собственник стремится обезопасить свой бизнес с помощью превентивных мер, обращения к консалтинговым компаниям, более авторитарных методов управления и контроля деятельности микроэкономической системы. Все это говорит о необходимости использования управленческих, экономических и финансовых элементов кризисоустойчивого управления микроэкономической системы (рис. 1).

Управленческие, экономические и финансовые элементы кризисоустойчивого управления микроэкономической системой между собой взаимосвязаны. Изменения одного из них повлечет за собой изменение остальных, что может как положительно, так и отрицательно отразиться на деятельности микроэкономической системы.

*К управленческим элементам кризисоустойчивого управления можно отнести следующие:*

1. Формирование сильной кризисоустойчивой корпоративной культуры предприятия. Микроэкономическая система будет менее подвержена к угрозам и изменениям внешней и внутренней среды при высокой корпоративной культуре. Формирования приверженности сотрудников к своей компании гарантирует минимальные проблемы с персоналом в условиях видоизменения внутренней структуры и внутреннего менеджмента под влиянием кризисных явлений. Основой формирования кризисоустойчивой корпоративной культуры является демократичный, коллективный стиль управления. Микроэкономическая система будет развиваться успешно, если в компании нет ярко выраженной авторитарной иерархии управления, где каждый сотрудник является полноправным участником развития и управления микроэкономической системы, где от его управленческих решений тоже будет зависеть экономический результат микроэкономической системы.





Рисунок 1. Элементы кризисоустойчивого управления микроэкономической системой (составлено авторами)

2. Организация эффективного риск-ориентированного бизнес-регулирующего непрерывности деятельности микроэкономической системы. Риск-ориентированное бизнес-регулирование – многообразие рисков, вероятность наступления которых ранжируется от максимального значения до нуля, как для макро-, так и для микросреды компании, для которых детально разработаны мероприятия для их минимизации или полного устранения в случае наступления негативной ситуации. Данный подход поможет заранее подготовиться к вероятному наступлению рискованной ситуации на предприятии и попытаться максимально минимизировать ее. Данный механизм регулирования включает в себя две фазы бизнес-регулирующего: риск-ориентированное бизнес-планирование и риск-ориентированное бизнес-управление;

3. Организация точечного контроля и мониторинга за исполнением риск-ориентированного бизнес-плана. Главным элементом достижения результатов риск-ориентированного бизнес-планирования непрерывности деятельности микроэкономической системы выступает точечный контроль всех этапов оперативного плана и мониторинг полученных результатов. Чем чаще происходит контроль за выполнением риск-ориентированного бизнес-плана, тем большей информацией о вероятности не достижения намеченных результатов будет иметь менеджмент микроэкономической системы и тем самым вовремя сможет принять и реализовать управленческое решение для налаживания эффективности процесса деятельности микроэкономической системы в целом (рис. 2);

4. Прогнозирование и формирование потребительских предпочтений. Наименьшей вероятностью наступления кризисной ситуации в микроэкономической системе обладают те микроэкономические системы, которые полностью нацелены на клиента – клиентоориентированные микроэкономические системы. Микроэкономические системы, по мнению Гриво С.Б. и Новикова А.И., "клиент признает клиентоориентированными, если соблюдается справедливый (с точки зрения клиента) ба-

ланс его ожиданий от бизнеса и его разрешений бизнесу" [1]. Чем более лояльны потребители к микроэкономической системе, тем менее она подвержена негативному воздействию;

5. Инновационное развитие продукта (уникальность продукта, обслуживания, бренда). Снижения риска потери доли рынка, потребителей нужно минимизировать за счет создания уникального продукта. Конкуренция лучших среди лучших, в реалиях современного рынка, не позволяет получить максимум от деятельности микроэкономической системы. После жесткой конкурентной борьбы за лучшее качество и приемлемую цену среди одинаковых товаров разных микроэкономических систем на рынке остаются не многие. Поэтому целесообразным, по мнению М. Портера, конкурировать за уникальность [2]. Тем самым формируется уникальный продукт, который создает уникальные рынки, и чем более уникален продукт и рынок, тем меньше на него воздействие рисков (рис. 3), что формирует кризисоустойчивость микроэкономической системы;

6. Высокая лояльность и гибкость к изменениям внешней среды через анализ поведения контрагентов, поставщиков, государственной политики и так далее. Экономические контрагенты, поставщики и другие важные составляющие внешней среды, влияющие на деятельность микроэкономической системы должны всегда находиться во внимании менеджмента микроэкономической системы. Постоянный анализ, мониторинг деятельности этих субъектов позволить менеджменту вовремя и безболезненно для развития микроэкономической системы реагировать на их деятельность, тем самым предохраняя себя от наступления рисков.

7. Организация форсайт-планирования. В реалиях современного рынка форсайт-менеджмент набирает все большую популярность. Определение желаемого будущего микроэкономической системой и достижение его – основная задача любой современной микроэкономической

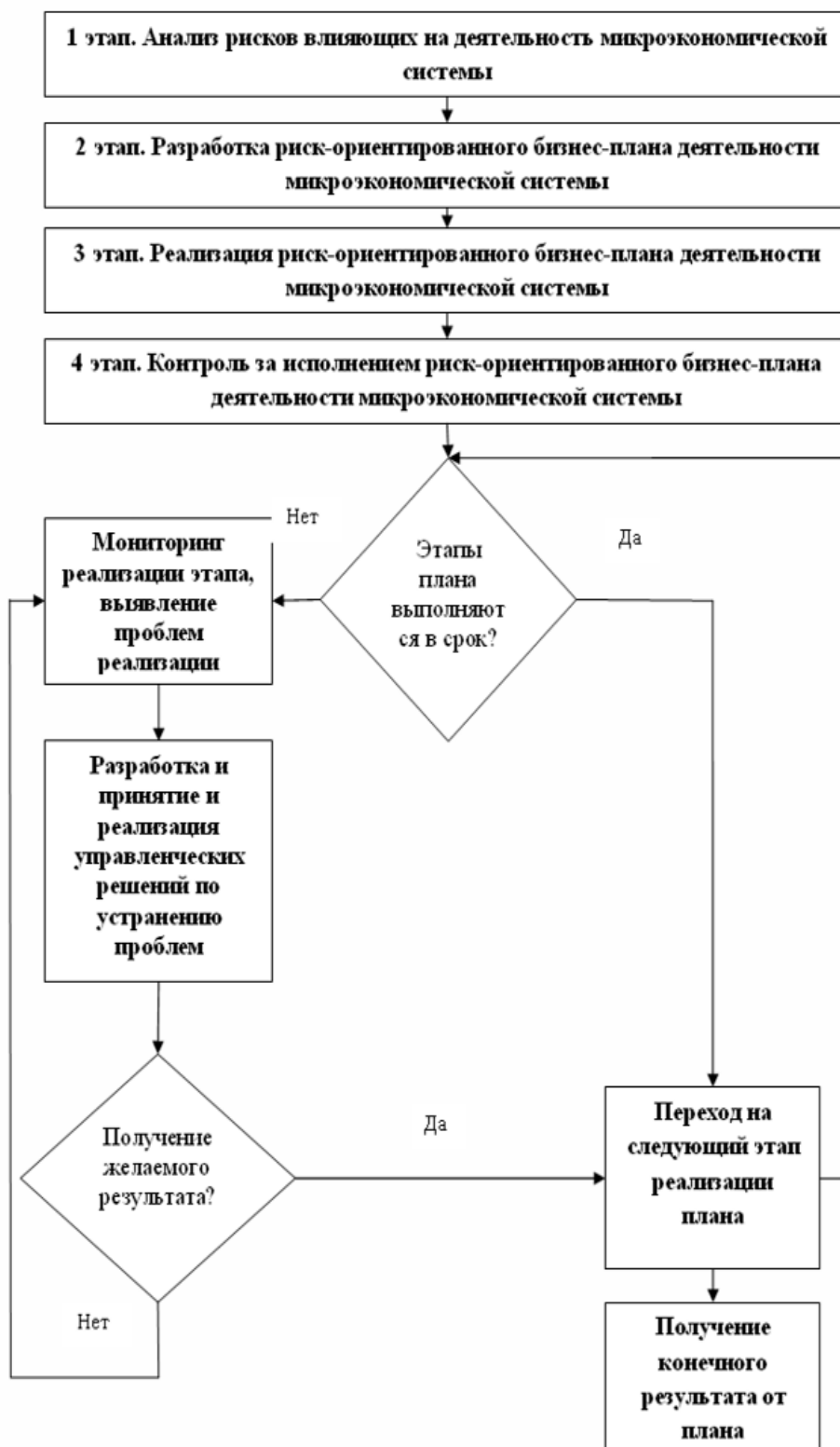


Рисунок 2. Процесс организации точечного контроля и мониторинга за исполнением риск-ориентированного бизнес-плана (составлено авторами)

кой системы. По мнению Сидуновой Г.И. и Сидунова А.А., "форсайт – планирование должно во главу угла ставить "желаемые" (даже самые амбициозные) для бизнеса и организации экономические показатели, затем опреде-

лять потребности на рынках продукции и услугах; на следующем этапе определять технологические возможности бизнеса (найти или разработать инновационные подходы решения представленных задач) и, наконец, спла-

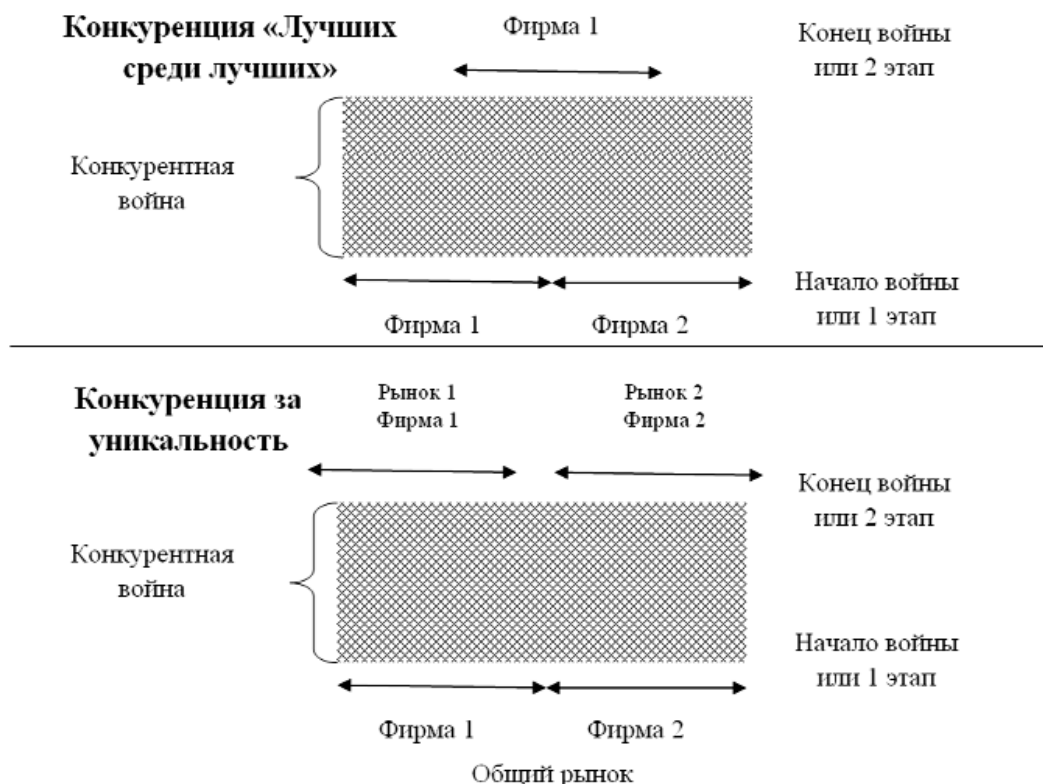


Рисунок 3. Сущность конкуренции "Лучших среди лучших" и "За уникальность" (составлено авторами)

нирывать ресурсные показатели" [3 с.182].

Управленческие элементы кризисоустойчивого менеджмента являются важным составляющим успешного ведения бизнеса. Применение данных элементов поможет не допустить неожиданного "обрушения" рисков на деятельность микроэкономической системы, которые могут превратиться в кризисообразующие элементы и направят вектор развития микроэкономической системы в регрессивный характер, что повлечет за собой формирования несостоятельности микроэкономической системы.

К экономическим элементам кризисоустойчивого управления можно отнести следующие:

1. Минимизация необходимого ресурсного обеспечения микроэкономической системы. Появления новых конкурентов на рынке приносит с собой риски потери доли рынка, повышения цены продукции, улучшения качества продукции за счет повышения себестоимости продукции и тд. Грамотное управление, организация и оптимизация процессов производства позволит предприятию использовать меньшее количество ресурсов, уменьшение издержек и затраты, что позволит микроэкономической системе получать большую экономическую эффективность от собственной деятельности. Данная идея прослеживается в стратегии доминирования по издержкам, предложенная М. Портером, отличия заключается в минимизации использования ресурсов за счет сокращения производственного процесса, тем самым уменьше-

ния использования ресурсного и человеческого капиталов, принимающих участие в производственном процессе;

2. Техническое и технологическое состояние основных производственных фондов. Быстроразвивающиеся технологии активно влияют на моральный износ основных производственных фондов, на качество и скорость получения продукции, получение максимальной прибыли. Важность постоянного поддержания эффективного состояния основных производственных фондов в любой микроэкономической системе является одной из центральных задач управления;

3. Организация труда, формирование уникального, конкурентоспособного специалиста. Эффективная организация труда способствует более качественной работе специалистов, постоянное повышение квалификации, обучение персонала в разных областях деятельности (не только по профилю работы, но и по смежным профилям) поможет создать уникального специалиста способного выполнять расширенный портфель задач с использованием современного оборудования и IT-технологий. Это позволит сократить затраты на оплату труда в долгосрочной перспективе, что значительно увеличит экономические ресурсы фирмы, которые могут быть направлены на диверсификацию производства, инвестирования и тд.

4. Организация быстрых и максимально оптимизированных процессов производства. Уменьшение этапов процесса производства, тем самым сокращение времени на создание продукции позволит предприятию быстрее

своих конкурентов поставлять продукцию на рынок и в более короткие сроки получать прибыль, тем самым максимально увеличивая оборачиваемость основных средств на предприятии, что эффективно повлияет на экономическую деятельность предприятия.

*Финансовыми инструментами при кризисоустойчивом управлении микроэкономической системой могут являться:*

1. Мониторинг финансовой устойчивости, направленный на перманентный и сплошной контроль за системой показателей, отражающих наличие, размещение и использование финансовых ресурсов.

Как правило, данные комплексные процессы протекают в рамках финансового менеджмента на предприятии, но зачастую управленческий аппарат акцентирует свое внимание на отдельных аспектах финансового состояния, упуская все остальные. Ключевые показатели, такие как комплексный анализ имущественного положения, ликвидность активов, рентабельность капитала и продаж, а так же анализ деловой активности позволяют менеджменту предприятия оценить текущее состояние финансовой устойчивости, спрогнозировать их тренд, тем самым вычисляя изменения и своевременно минимизируя рискованные воздействия. Все больше и больше авторов склоняются к мнению, что проводить анализ характеристик финансовой устойчивости необходимо с применением интегральных балловых оценок. Суть методики заключается в классификации показателей по степени риска, исходя из фактического уровня показателей и рейтинга каждого показателя в баллах;

2. Вторым инструментом, логично вытекающим из первого пункта перечисляемых финансовых показателей является финансовое равновесие.

Этот компонент можно рассматривать с двух аспектов – во-первых, это соотношение собственных и заемных финансовых ресурсов, причем количества собственных средств должно быть достаточно для покрытия всех долгов и для обеспечения условий для привлечений дополнительных кредитных потоков; во-вторых, финансовое равновесие с балансовой точки зрения – способность перекрыть свои обязательства, реализовав все имеющиеся активы. Если подобное невозможно, то это ситуа-

ция острого риска неплатежеспособности и угроза банкротства. Запас финансовой устойчивости, и, естественно прочность равновесия только усиливается по мере превышения собственного капитала над нефинансовыми активами или то же самое по мере превышения финансовых активов над заемным капиталом;

3. Инвестиционная политика и создаваемые на ее основе фонды денежных средств так же можно отнести к ряду мер финансового характера при кризисоустойчивой модели развития микроэкономической системы.

Действительно, представляется несоизмеримо важным не только бессистемно привлекать инвестиционные источники, но и грамотно подойти к оценке кредитоспособности объекта инвестирования. Бурно развивающаяся банковская и коммерческая инвестиционная деятельность выработала вычислительные процедуры для оценки кредитоспособности независимо от характера, структурной специализации и размеров предприятия. Для внутренних менеджеров эти процедуры создадут полную картину для обеспечения своей инвестиционной привлекательности. Подобные оценки в большинстве своем создаются на основе группировки статей актива баланса на мобильные и иммобильные активы, пассив соответственно делится на собственные и заемные ресурсы. Для оценки кредитоспособности целесообразно использовать несколько взаимосвязанных между собой критериев, таких как коэффициент покрытия краткосрочных и долгосрочных обязательств, коэффициенты ликвидности и маневренности капитала, степень или ранг задолженности и коэффициент накопленного износа основных средств.

На практике полученные результаты при синтезе этих показателей необходимо учитывать не только по факту на определенный период, но и в динамике, добываясь тем самым полной и актуальной картины собственной кредитоспособности при оценке планируемого объема привлекаемых инвестиций.

Представленные управленческие, экономические и финансовые элементы кризисоустойчивого управления микроэкономической системой являются основными составляющими кризисоустойчивой модели управления микроэкономической системой.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Гриво С.Б., Новикова А.И. Клиентоориентированные компании: сущность и их характеристики. [Электронный ресурс] // Журнал "Теоретическая экономика". – №3. – 2013 г. – режим доступа: <http://www.theoreticaleconomy.info/articles/725.pdf>
2. Магретта, Дж. Ключевые идеи. Майкл Портер. Руководство по разработке стратегии. – М.: Ман, Иванов и Фербер, – 2013.
3. Сидунова Г.И., Сидунов А.А. Геймификация в системе форсайт менеджмента // Теоретические и прикладные аспекты современной науки: сборник научных трудов по материалам V Международной научно-практической конференции 30 ноября 2014г.: в 6 ч./Под общ.ред. М.Г. Петровой.–Белгород: ИП Петрова М.Г.,2014.–Часть V.–228с. С 181–186

## РАЙОНИРОВАНИЕ И АНАЛИЗ УРОВНЯ ОЗЕЛЕНЕНИЯ ТЕРРИТОРИИ г. ВОЛЖСКОГО

**Подколзин Михаил Михайлович**  
К.с-х.н., доцент,  
независимый исследователь

### ZONING AND ANALYSIS OF THE LEVEL OF LANDSCAPING OF VOLGA

*M. Podkolzin*

**Annotation**

For Volzhsky shortage of green spaces especially in the construction of a residential complex is urgent as the need for primary housing increases over the past 10 years and the question still remains extremely tense, with the phenomenon of the point of building is becoming increasingly important.

**Keywords:** green spaces, zoning, GIS software, the system of gardening, green technologies.

**Аннотация**

Для г. Волжского проблема нехватки зеленых насаждений особенно в зоне застройки жилого комплекса представляется актуальной, так как потребность в первичном жилье возрастает на протяжении последних 10 лет и вопрос по-прежнему остается крайне напряженным, при этом явление точечной застройки становится все более актуальным.

**Ключевые слова:**

Зеленые насаждения, районирование, геоинформационное обеспечение, система озеленения, зеленые технологии.

Районирование территории города проводится с учетом того, что на территории городской застройки не допускается постоянного превышения элементов, опасных для здоровья и работы. В связи с этим всю территорию города можно рассматривать как устойчивую территорию, которая может реализовывать инновационные проекты. [6] Для выделения участков территория города была разделена на 4 зоны, перечисленные в табл. 1.

Районирование было произведено с использованием картографического сервиса Geo Insat на базе Google Earth – сервиса, работающего с данными с помощью

специальной программы-навигатора, требующей отдельной установки.

Озеленению территорий в настоящее время не уделяется должное внимание в градостроительной деятельности г. Волжского. Генеральным планом города и городским положением от 15.10.2009 № 480-ВГД "Правила землепользования и застройки городского округа – город Волжский Волгоградской области" не предусмотрены отдельные проекты зеленого строительства, которые могли бы быть реализованы. Все объекты зеленого строительства являются частью проектов жилищного строительства. Реализуемые проекты жилищного строитель-

Таблица 1.

Районирование территории города по срокам озеленения и характеру застройки

Наименование зоны	Характеристика
Зона №1	Застройка носит в основном малоэтажный характер, здания построены в 1950-1970-х гг
Зона №2	Появление многоэтажных зданий, преобладание зданий этажностью более 5 этажей. Сроки постройки 1970-1990 гг.
Зона №3	Застройка по авторским, атипичным проектам. Преобладание негосударственных застройщиков. Рыночное обоснование стоимости площади. Сроки постройки 1990-2010-е гг.
Зона №4	Площадь, не подвергающаяся застройке, отвечающая требованиям свободы территории на генеральном плане г. Волжского.

ства в г. Волжском происходят с нарушениями правил озеленения. В г. Волжском в настоящее время реализуются по трем типовым проектам постройки высотных домов 9 и 16-этажной высотности. Согласно СНиП 31-01-2003 расстояние между домами должно составлять не менее 15 метров, а согласно СНиП 2.07.01-89 озелененность должна составлять не менее 6 м<sup>2</sup>/чел. В условиях засушливых климатических зон такой показатель целесообразно увеличивать до 15–20 м<sup>2</sup>/чел. Наблюдаемый уровень озеленения не превышает минимальный. Одновременно с этим происходит крайне негативный процесс произвольного захвата свободных территорий. При вводе в эксплуатацию жилого комплекса происходит подписание акта приема без акцента внимания на состояние зеленых насаждений придомовых территорий, зон соседних домов. [4] Такое состояние обусловлено высокой стоимостью земли, конкурентным соотношением на рынке капитального строительства.

Для наблюдений были выбраны типовые проекты первичного озеленения.

Озеленение 10-этажного жилого дома со встроенными помещениями по ул. Пионерской. Посадка проводилась в 2008г. Согласно нормативной документации процент площадей, покрытой растительностью, составляет не менее 45% от площади проекта. По итогам натурных измерений 2008–2010гг. данный показатель составил менее 20%. Состояние высаживаемых культур угнетенное, травянистая растительность отсутствует. Ведомость озеленения не соответствует текущей ситуации.

Озеленение 5-этажного дома по ул. Александра предполагает уход за зелеными насаждениями силами застройщика на срок 1 года после сдачи объекта в эксплуатацию. Состояние озеленительных посадок удовлетворительное, объект нуждается в дополнительном озеленении. В отличие от декларированных пород проектной ведомости озеленения, высажено 5 тополей, 2 скумпии. Полив не проводится. Дополнительно создан вместо посадок многолетних древесных культур декоративный газон из канадской травы.

Озеленение 16-этажного дома по ул. Пушкина выполнено в 2009г. Согласно проектной документации предполагалась двухэтапная высадка культур. В первый этап озеленения затрагивает придомовую территорию согласно ведомости озеленения. Вторым этапом предполагалось создание системы вертикального озеленения (с использованием лиан). В текущем состоянии озеленена только прибалконная территория. На территории высажено 4 саженца тополя и 2 саженца скумпии. Остальная территория засеяна декоративным газоном

На основании сопоставления СНиП 2.07.01-89 "Жилые здания" и СНиП III-10-75 "Благоустройство террито-

рии" и наблюдений по их реализации можно сделать вывод о недостаточном уровне озеленения на территории объектов жилого строительства. Следует отметить, что нагрузка на зеленые насаждения при вводе в эксплуатацию объектов капитального строительства возрастает многократно (рис. 1), что способствует снижению показателей очищаемости воздуха и понижению продуктивности и устойчивости системы зеленых насаждений города. Кроме этого, в озеленительную документацию закладываются породы деревьев, не обладающие иными функциями, кроме декоративных. Необходимым является научное обоснование выбора данных пород, чего не происходит, так как сумма, предназначенная для проведения работ составляет не более 0,05% от суммы строительства, то есть имеет остаточный принцип. Автором неоднократно наблюдались в период 2006–2009гг. также регулярные нарушения, при которых для обеспечения проезда грузового транспорта и строительной техники дополнительно срубались деревья 15–30 летних посадок без восстановления.

Механизм планировки мест размещения автомобилей в микрорайонах не предусматривал столь значительного превышения расчетных показателей. А так как новые объекты используют те же самые транспортные емкости, то единственным решением для автомобилистов является создание импровизированных стоянок. При этом зеленые насаждения могут быть как спилены, так и заключены в бетонные короба, что не сказывается положительным образом на процессах развития. При этом травяной покров удаляется полностью. Для дополнительного размещения предлагается использовать механизм сокращения парковых зон микрорайонов. При этом частое распространение получил механизм самовольного захвата территории. Для ослабления эффекта транспортной напряженности администрацией города предложен дополнительный механизм, позволяющий разместить необорудованную стоянку при согласии всех жильцов населенного дома (рис. 2).

Одновременно с вводом в эксплуатацию объектов нового строительства не определена зона ответственности за внутриквартальные зеленые массивы. Происходит перераспределение ответственности между администрацией городского округа и управляющими компаниями. Это приводит к массовой гибели зеленых насаждений.

В 2009 году подверглось спилу 4043 засохших дерева. По оценкам экспертов в 2010 году при том, что посадка составила около 800 единиц и процент выживаемости закладывается на уровне 54%, было спилено примерно 900 засохших деревьев. Вопросы полива в 2009 году находились в ведении четырех подрядных организаций. В 2009 году они были оштрафованы на сумму более 10 миллионов рублей, что не повлияло на исправление ситуации. Заказчиком работ выступает Комитет по обес-



Рисунок 1. Состояние растительности вследствие возрастания нагрузки на прилежащие насаждения микрорайонов



Рисунок 2. Несанкционированные стоянки в зеленых насаждениях общего и ограниченного пользования: предполагаемое размещение (17 мкр), подготовка (18 мкр), реализованная (19 мкр)

печению жизнедеятельности Администрации городского округа.

В 2010г. подрядные работы по поливу зеленых насаждений г. Волжского выполняют шесть организаций, выигравших конкурсы муниципального заказа: ООО "Зеленый городок", ООО "Мир озеленения", ООО "Клиан", ООО "Дэм-Сервис", ООО "Долина солнца", ООО "Таир". В рамках городской программы "Жилищно-коммунальное хозяйство" на 2010г. выделено 5,6 миллиона рублей. Ответственность за содержание и текущий ремонт поливных сетей возложена на МУП "Водоканал".

В настоящее время в городе функционирует 87,8 км поливочного водопровода. В 2006г. этот показатель составлял менее 30 км. Для достаточного полива придомовых территорий и районных массивов необходимо дополнительно порядка 80 км работающего водопровода.

Сложным является вопрос и о поливе растений технической водой. Из находящихся в эксплуатации поливочных сетей около 30 км предназначены для полива хозяйственно-питьевой водой. Для того, чтобы полностью на территории города перейти на полив технической водой необходимо произвести реконструкцию магистральных водоводов с устройством перемычек между второй и третьей насосными станциями, а также строительство новых участков водоводов общей протяженностью 30 км. Общие затраты на выполнение таких работ ориентировочно составит 336,2 миллиона рублей. С учетом дефицита бюджета и урезания средств на уход за зелеными насаждениями такая сумма представляется нереальной. Вместе с тем возникает проблема полива водой силами жильцов дома. Не на всех домах установлены выводные трубы для подключения поливочного шланга. С учетом того, что до 2017 года все домохозяйства будут оборудо-

ваны квартирными счетчиками, оплата поливочных расходов становится возможной проблемой для существования зеленых насаждений в городе.

В соответствии с Федеральным законом Российской Федерации от 14.03.1995 № 33-ФЗ "Об особо охраняемых природных территориях" и Законом Волгоградской области от 07.12.2001 № 641-ОД "Об особо охраняемых природных территориях Волгоградской области", на территории городского округа – город Волжский Волгоградской области установлен перечень особо охраняемых природных территорий городского округа – город Волжский Волгоградской области и порядок их использования (табл. 2).

Исследования рекреационной емкости парковых территорий, состояния насаждений проводилось на трех крупнейших парковых массивах: парк "Гидростроитель", Центральный парк им. 60-летия Октября, парк "Комсомольский". Выбор объектов обусловлен расположением к объектам загрязнения, высокой проходимость территории.

Парк "Гидростроитель". Год основания – 1967г. Территориальное расположение – район администрации г. Волжского. Территория парка – 12,4 га. Посещаемость населения распределяется равномерно с учетом проведения в парке всех значимых событий городского масштаба. По видовому составу растительности относится к типичным территориям региона. Почвенный покров представлен средне-суглинистыми почвами с содержанием гумуса 4–5%. Основными произрастающими видами являются: ива плакучая, каштан конский, тополь канадский, ясень зеленый, айва высокая, арония черноплодная, барбарис, бирючина, боярышник колючий, жимолость татарская, спирея японская. Преобладающий тип



Таблица 2.

Перечень особо охраняемых природных территорий городского округа - город Волжский. (по состоянию на 2014г.)

№ п/п	Наименование объекта	Общая площадь, га
1	Сквер пл. Строителей	0,39
2	Сквер Фонтанной аллеи	3,57
3	Сквер по ул. Набережной	5,51
4	Сквер у плавательного бассейна	2,00
5	Сквер 1-2 кварталов	0,63
6	Сквер 38 квартала по ул. Молодежной	0,48
7	Сквер 38 квартала по ул. Космонавтов	0,92
8	Сквер 38-39 кварталов	1,90
9	Сквер у школы № 23	1,10
10	Сквер по ул. Коммунистической	2,42
11	Сквер 28 квартала по ул. Рабоче-Крестьянской	2,12
12	Сквер 100 квартала по ул. Коммунистической	0,62
13	Сквер у кинотеатра "Родина"	6,02
14	Сквер у здания "Роспотребнадзор"	0,29
15	Сквер 13 микрорайона по пр. Ленина	2,20
16	Сквер у кинотеатра "Юность"	0,10
17	Сквер 12-19 микрорайонов	0,73
18	Сквер 11-18 микрорайонов	4,26
19	Сквер 21 микрорайона	0,70
20	Сквер 24 микрорайона по ул. Оломоуцкой	0,70
21	Сад 8 микрорайона	21,59
22	Сад 9-10 микрорайонов	19,40
23	Сад 16-17 микрорайонов	17,80
24	Сад 21-22 микрорайонов	9,13
25	Сад 24 микрорайона	4,80
26	Сад 30 микрорайона	10,94
ИТОГО:		<b>120,32</b>
27	Парк "Гидростроитель"	9,81
28	Парк памятных дат (23 микрорайон, ул. Александрова)	2,00
29	Центральный парк культуры и отдыха (по пр. Ленина, территория старой школы)	41,47
30	Комсомольский парк (в границах зоны администрации города)	12,40
ИТОГО:		<b>65,68</b>
31	Питомник древесных культур	77,33
32	Акватория о. Круглое с прибрежной полосой	8,5
ВСЕГО:		<b>271,83</b>

посадок: групповой из взрослых деревьев. Возраст большинства посадок 30–35 лет. Кустарниковые насаждения представлены незначительно в виде отдельных композиционных элементов. Композиционные структуры декоративного характера располагаются на границах радиальной структуры парка. Деградации растительности не происходит вследствие своевременности замены деградированных участков, регулярного полива.

Парк "ЦПКиО им. 60-летия Октября". Год основания – 1975г. Территориальное расположение – район центральной площади города, массового скопления населения – пл. Ленина. Почвенный покров представлен типичными урбоземами. Растительность представлена ассоциациями тополей бальзамических, кленов канадских и ив плакучих. Расположение массивов – вдоль центральной аллеи ул. Ленина. В остальной части парковой территории встречаются незначительные участки озеленения. В целом территория парка деградирована, несет следы активного техногенного воздействия. Восстановительных посадок не проводится, система полива не предусмотрена.

Парк "Комсомольский". Год основания – 1956г. Массив зеленых насаждений, расположенный при въезде в г. Волжский. Основные культуры: вяз, клен серебристый, ясень зеленый, калина обыкновенная. В связи с рекон-

струкций и расположением на месте парковой территории торгового комплекса предполагается провести масштабную очистку территории от древесной растительности с возведением стоянки. В качестве компенсационного озеленения предполагается создание парковой зоны в пригородных территориях (пост №1 ГАИ БДД при въезде в г. Волжский). Нагрузка от жителей городской территории связана с расположением ряда развлекательных объектов.

Рекреационная емкость парков оценивалась по формуле В. Ивонина и С.Л. Рысина [7] и сравнивалась с ведомственными данными по посещаемости. Проведенные расчеты представлены на рис. 3.

Анализ рис. 3 показывает, что на большинстве объектов рекреационная емкость парковых территорий превышает на 15–20% к расчетной (проектной). Недостаток парковых территорий снижает не только общие показатели озелененности, но и ведет к сокращению привлекательных мест отдыха горожан и повышает нагрузку на другие объекты озеленения.

В настоящее время наиболее актуальным и требующим незамедлительного решения ограничением хозяйственной деятельности является необходимость соблюдения режима функционального использования сани-

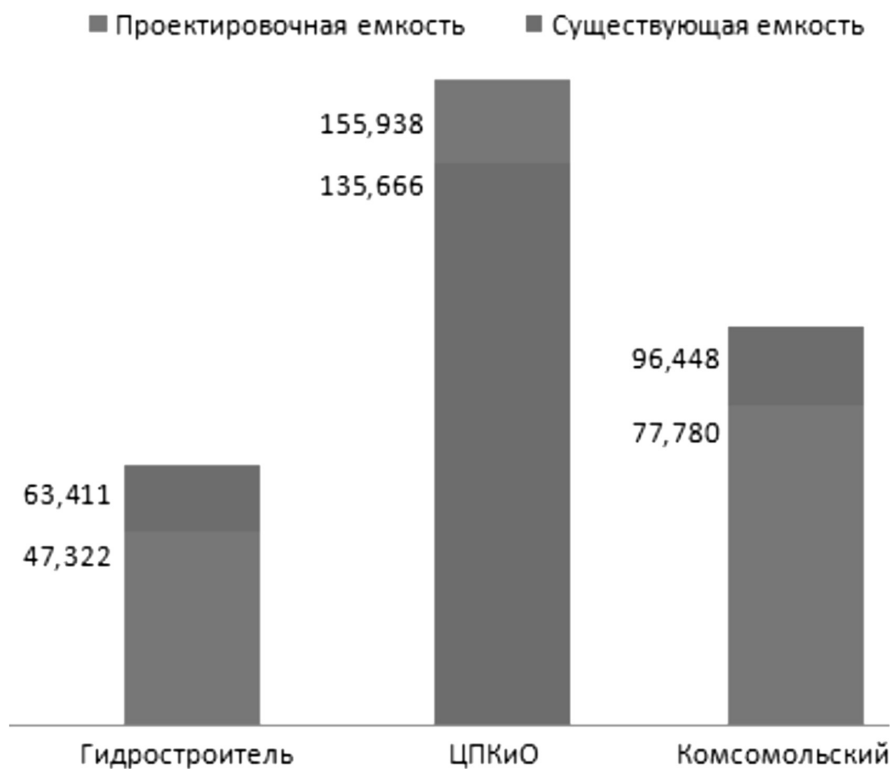


Рисунок 3. Проектная (расчетная) и существующая рекреационная емкость парков (тыс. чел) [2]

тарно-защитных зон (СЗЗ).

Развитие нормативно-правовой базы в области установления СЗЗ в течение 20 – начала 21 столетий сопровождалось изменениями требований к их размерам, принципам установления, регламентации хозяйственной деятельности, что привело к многочисленным конфликтным ситуациям, требующим скорейшего разрешения.

Занимая до 25% площади в структуре городских территорий, промышленные предприятия имеют высокую степень концентрации вредных производств и являются причиной формирования устойчивых ареалов загрязнения окружающей среды. Их санитарно-защитные зоны, требующие введения сравнительного режима градостроительной деятельности, составляют до 40–50% площади поселений. По приоритетности воздействия различных факторов на компоненты окружающей среды наибольшая часть территорий СЗЗ (до 97%) подвержена загрязнению атмосферного воздуха, за ним следует воздействие на геологическую среду скотомогильников и кладбищ, в последнюю очередь негативное влияние сказывается на акустическом и электромагнитном режимах территорий. При этом СЗЗ различных объектов многократно перекрываются между собой и суммарная площадь, на которую распространяется их воздействие, оказывается до 3 раз больше (Растяпина, 2003). [5]

Конфликтные территории, занятые объектами, не соответствующими регламенту функционального использования СЗЗ, составляют до 70% их площади или до 20–30% площади населенных пунктов. Во многом такая высокая степень конфликтогенности обусловлена как изменением нормативных требований, так и несоблюдением установленных норм в ходе развития городов и райцентров. Исторически складывалось, что создаваемые в населенных пунктах производственные предприятия размещались в отдалении от центров городских поселений, образуя заводские окраины. Однако по мере разрастания городов, расширения их экономических и социальных функций строительство новых объектов уже не поддавалось регулированию. В результате к настоящему моменту производственные зоны в г. Волжском, особенно в новой части города, практически повсеместно оказались в центре застройки. В современных городах, которые застраивались в соответствии с генеральными планами, учитывающими расположение основных промышленных узлов и необходимость их локализации на удалении от жилой застройки и рекреационных зон с учетом геоэкологических и метеорологических особенностей местности, нарушения отмечаются, в основном, в старых частях городов, с которых начиналось их градостроительное решение.

Наиболее серьезной конфликтной ситуацией является проблема проживания населения в СЗЗ производ-

ственных объектов и территорий специального назначения. Доля населения, проживающего в зонах негативного воздействия различных источников, достигает 54% по г. Волгограду и 35% по г. Волжскому. Нередко в нарушение требований законодательства в пределах СЗЗ размещены все или практически все образовательные, лечебные, спортивные учреждения, предприятия пищевой промышленности. Кроме того, в отдельных населенных пунктах в СЗЗ находится до 40–50% территорий парков и скверов (примером служит город Набережные Челны), до 88% земель сельхозназначения (например, Казань), представленных, как правило, садово-огородными участками.

Кроме воздействия объектов производственной инфраструктуры, острой проблемой на территории Российской Федерации является наличие скотомогильников в поселениях и в непосредственной близости от них. Регламент использования территорий СЗЗ скотомогильников значительно строже, чем промышленных предприятий.

В соответствии с требованиями СНиП 2.07.01–89 не менее 40% территории СЗЗ должно быть озеленено. Реально эти значения достигаются только у нескольких предприятий г. Волжского, составляя общую долю менее 5% от числа природопользователей в городе. При этом собственно озеленение СЗЗ составляет не более 20% нормативной площади, а основная часть приходится на зоны застройки, пустыри и зоны огородов.

Разрабатываемые в настоящее время документы территориального значения предлагают проведение архитектурно-планировочных, инженерно-технических и организационно-административных мероприятий по решению существующих и потенциально возможных градостроительных экологических конфликтов, связанных с СЗЗ.

Наибольшее количество природных ситуаций в генеральных планах разрешается при использовании радикальных методов, включающих вынос промышленных предприятий или жилой застройки из зон их влияния. В различных населенных пунктах, имеющих смешанную структуру жилых и производственных районов, решение этого вопроса является самостоятельным и зависящим от конкретных условий.

Как правило, решение о выносе предприятий предлагается для экологически опасных и ресурсоемких производств с высокой степенью амортизации основных фондов, расположенных в непосредственном контакте с жилой и общественной застройкой и природными территориями. Данный способ позволяет решить большинство конфликтов, связанных с СЗЗ.

Ориентация на снос жилья в проектах является мини-

мальной и планируется, в основном, когда оно представлено ветхим фондом, так как в этом случае возможно осуществление приемов обновления и планировки застройки с соблюдением всех санитарно-гигиенических требований. Использование этого метода позволяет устранить ряд конфликтов.

Сосуществование жилья и производства допускается при сокращении негативного воздействия предприятий и постепенном перепрофилированном жилых и общественных объектов, на территории которых сохраняется влияние СЗЗ, в производственно-деловые зоны с преобладанием объектов производственно-делового назначения и обслуживания, разрешенных к размещению в СЗЗ. Их организация позволяет также устранить ряд негативных явлений.

Для пищевых предприятий, расположенных в СЗЗ предприятий других отраслей промышленности, генеральными планами предлагается проведение отраслевого перепрофилирования и выделение дополнительных площадок, предназначенных для размещения только пищевого производства.

Число предприятий, оказывающих влияние на состояние окружающей среды в городе Волжском составляет 3567 единиц. Из них предприятий химического комплекса, оказывающего наибольшее влияние на состояние природных сред, более 300.

Согласно СанПИН 2.2.1/2.1.1.1200-03 для подобных предприятий ширина СЗЗ должна составлять не менее 300 и не более 1000м. В результате наших наблюдений прослеживается тенденция снижения количества деревьев, кустарников для СЗЗ вследствие неполива, невыполнения мероприятий по уходу за древесной растительностью.

Характеристика состояния озеленения санитарно-защитных зон основывалась на основании картирования по космоснимкам, проведения натурных наблюдений, сравнения с проектной документацией в период 2005-2010гг.

ОАО "Волжский Оргсинтез" (рис. 4). С западной части СЗЗ располагается в форме высадки – непродуваемые полосы шириной 12 метров и длиной 1200-1500 мет-



Рисунок 4. Схема актуального состояния санитарно-защитной зоны ОАО "Волжский Оргсинтез" [3]

ров, междурядье – до 30 метров. С северной – длина посадок сокращается до 300 метров. С восточной и южной сторон предприятие озеленения не имеет. Растительность представлена преимущественно гибридами тополей, березой. Фрагментарно представлены чубушник, кизильник, акация и черемуха (как элемент оформления территории завода). Площадь насаждений – 203,33 га (проектная – 285,4 га). Степень сохранности насаждений – 67% от проектной площади. Состояние растительности – со следами деградации.

ОАО "Волжский абразивный завод" (рис. 5). Северная часть предприятия озеленена двумя сплошными массивами частично продуваемой конструкции длиной 600м,

длиной 32м. Основной массив располагается в 15м от границы предприятия. Второй массив – непосредственно на территории завода. С западной части длина массива составляет 1532 м при фактической ширине 14,5 м (проектная 35м). Восточная и южная стороны не озеленены. Растительность несет признаки видимой деградации. Сохранность насаждений – 27% от площади. Основным породы – гибриды тополей, небольшое число кленов. Кустарниковые насаждения представлены в качестве декоративных элементов оформления въезда на территорию предприятия. Площадь насаждений – 25,17 га (проектная – 197 га).

ОАО "Волжский трубный завод" (рис. 6). Санитарно-

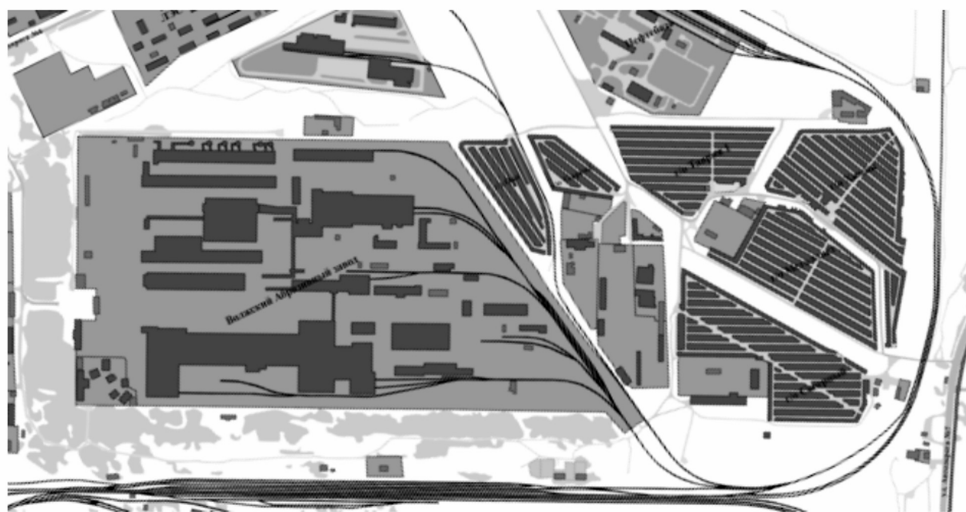


Рисунок 5. Схема актуального состояния санитарно-защитной зоны ОАО "Волжский абразивный завод" [4]

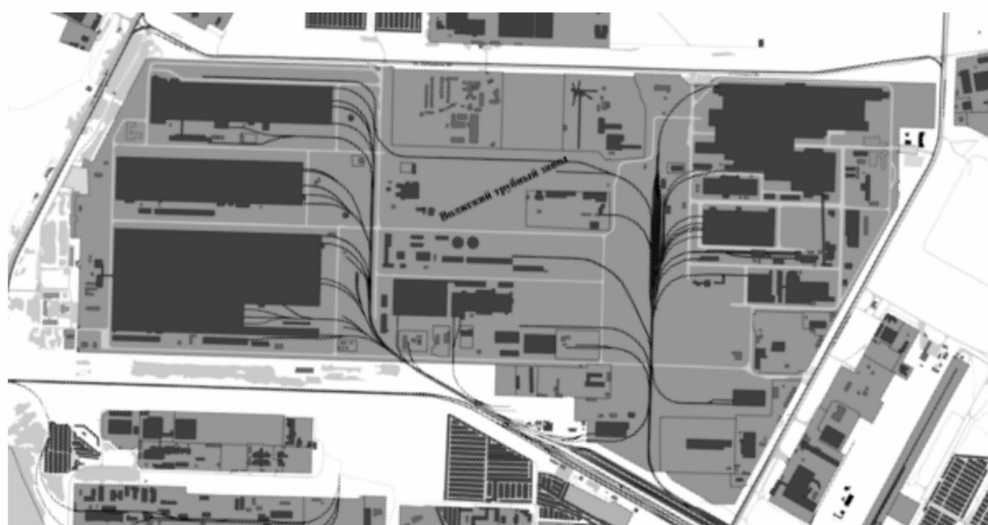


Рисунок 6. Схема актуального состояния санитарно-защитной зоны ОАО "Волжский трубный завод".

защитная зона практически отсутствует. Растительность представлена трехрядными посадками тополей площадью 400 м<sup>2</sup>. Кустарниковая растительность представлена фрагментарно. Площадь зеленых насаждений – 21,7 га (проектная – 408,3 га).

Анализ расположенности СЗЗ в сравнении с картосхемой ограничения деятельности от стационарных и передвижных источников выявил недостаточную площадь территории санитарно-защитных зон в промышленном районе городской территории. Ширина санитарно-защитных зон составляет от 300 до 500 м, что даже с учетом возможных путей уменьшения СЗЗ менее необходимого показателя. Необходимая ширина СЗЗ составляет нормативный показатель лишь у ОАО "Волжский Оргсинтез".

Состояние древесной растительности также не отвечает требованиям. Проведенные наблюдения в СЗЗ предприятий ОАО "ВПЗ-15", ОАО "ВОС" показали, что уменьшение площадей растительности достигает 7–12% в год.

Проблема нехватки территории для размещения санитарно-защитных зон обусловлена не только расстояниями до селитебной зоны, но также и постройками в самой санитарной зоне.

Принимая сокращение протяженности СЗЗ для некоторых предприятий вследствие жилой застройки, нельзя не отметить, что самовольные постройки граждан также имеют постоянный характер.

Систематический неполив древесной растительности, что отмечается на уровне мэра города и депутатов Волж-

ской городской думы, может привести к уничтожению произрастающих деревьев и кустарников на территориях СЗЗ. Вместе с тем породный состав также не соответствует необходимому перечню, так как отмечались случаи не только засаживания полос непредназначенными для этого сортами, но и появление дикорастущих сортов кустарников.

В санитарно-защитных зонах нередко отмечаются случаи массового скопления народа для проведения увеселительных мероприятий, что приводит к пожарам.

Для оптимизации ситуации в санитарно-защитных зонах промышленных предприятий г. Волжского целесообразно провести ряд мероприятий, направленных на восстановление и определение функций существующих СЗЗ.

Основной организацией, осуществляющей проектирование насаждений ДР в санитарных зонах, является НИИ "Волгоградгражданпроект". Целесообразно рекомендовать в зависимости от ширины санитарно-защитных зон для предприятий выделять в каждой зоне три подзоны. При этом значение ширины делится пропорционально в зависимости от застройки, разрывов и текущего состояния насаждений. Для каждой подзоны требуется подобрать свою конструкцию, видовой состав насаждений в зависимости от характера загрязнения. В Волгоградской области данный метод предлагается А.В. Манаенковым (ВолГУ, 2005) на основании проведенных исследований на Волгоградском алюминиевом заводе. Видовой состав деревьев и кустарников следует подбирать по общей устойчивости, в характеристику которой в качестве компонента входит устойчивость к тем или иным загрязнителям [8].

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Подколзин М.М. Перспективы создания единой санитарно-защитной зоны в г. Волжском // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 9: Исследования молодых ученых. 2010. № 8. С. 76.
2. Подколзин М.М. Формирование единой системы озеленения в г. Волжском // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2011. № 66. С. 465–474.
3. Подколзин М.М. Этапы формирования системы озелененных территорий в условиях техногенной нагрузки // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия: Естественные и технические науки. 2012. № 4–5. С. 60–65.
4. Приваловская Г. А. Ресурсопользование в современных условиях России // Изв. РАН. Сер. Геогр. 1999. № 3. С. 13–21.
5. Растяпина О. А. Совершенствование методов проектирования городских газозащитных зеленых зон от выбросов автотранспорта : дис. ... канд. тех. наук : 03.00.16. Волгоград, 2003. С. 8–12.
6. Родоман Б. Б. Территориальные системы // Известия АН СССР. Сер. Геогр. 1972. № 4. С. 114–118.
7. Рысин С.Л. 2003. Рекреационный потенциал лесопарковых ландшафтов и методика его изучения // Лесохозяйственная информация. №1. С. 17–27.
8. Семенютин А. В. Экологические принципы создания санитарно-защитных зон // Научный вестник. Агрономия. 2004. № 4. С. 117–120.

## КОНЦЕПТУАЛЬНЫЙ ПОДХОД К ПРОЦЕССУ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ

### SPECIAL ASPECTS OF STRUCTURAL CHANGES IN THE ENTERPRISE

*D. Chernyatin*

#### Annotation

Defined the main aspects of the process of restructuring the company, revealed their singularities and interrelation. Formed the conceptual model of the process of restructuring the company, that allows to present the sequence of complex of the structural reforms as a single system.

**Keywords:** enterprise, restructuring, the restructuring program, system, the conceptual model.

**Чернятин Дмитрий Михайлович**  
Аспирант, Сибирский государственный  
аэрокосмический университет  
им. академика М.Ф. Решетнева,  
г. Железногорск

#### Аннотация

Определены основные аспекты процесса реструктуризации предприятия, выявлены их особенности и взаимосвязь. Сформирована концептуальная модель процесса реструктуризации предприятия, позволяющая представить последовательность комплекса структурных преобразований в виде единой системы.

#### Ключевые слова:

Предприятие, реструктуризация, программа реструктуризации, система, концептуальная модель.

**П**ереход к рыночным отношениям, формирование товарных, финансовых рынков и конкуренция предъявили новые жесткие требования к предприятиям. Одним из таких требований является реструктуризация, вследствие которой происходят глубокие изменения структуры и технологии производства, управления хозяйственными процессами и сбытом продукции, а в конечном итоге улучшаются финансово-экономические показатели.

В реструктуризации заинтересованы все предприятия – адаптировавшиеся к рынку, не успевшие пока приспособиться к нему, а также находящиеся в тяжелом финансово-экономическом состоянии. Это объясняется тем, что преобразование товарного и финансового рынков существенно изменило спрос и предложение на товары и услуги, что в свою очередь повлияло на структуру активов и пассивов предприятий.

В зарубежной методологии под реструктуризацией понимается кардинальное преобразование бизнеса, производственных, экономических, социальных и других условий функционирования компаний и осуществление ряда мер по приведению их в соответствие с изменяющимися требованиями общества и социальной структуры. В развитых странах мира, как свидетельствует изучение, понятие "реструктуризация" давно превратилось в образ жизнедеятельности компаний, в постоянный процесс, без которого невозможно нормально функциони-

ровать [12].

Как полагает М.Д. Аистова, реструктуризация подразумевает системный характер оптимизации функционирования компании, включающий взаимообусловленный комплекс мероприятий, процессов, методов реорганизации бизнес-процессов, научно-технической сферы, социальной системы, каналов товародвижения на основе современных подходов [1].

Цель исследования заключается в построении концептуальной модели процесса реструктуризации предприятия и представлении последовательного комплекса структурных преобразований в виде единой системы.

В данной статье, под понятием "реструктуризация" мы будем понимать причинно-целевой процесс структурных изменений в различных сферах деятельности предприятия, направленный на повышение его эффективности и конкурентоспособности [16].

Экономическая природа реструктуризации предприятия должна состоять в том, чтобы обосновывать ключевые направления деятельности, определять стратегические компетенции развития на основе оптимизации всех процессов и видов работ. Данный подход включает оптимизацию, как самой деятельности предприятия, так и процессов управления, улучшения качества и конкурентоспособности продукции, приведения их в соответствие с новыми реалиями бизнеса.

С точки зрения Л.П. Белых, для проведения реструктуризации промышленных и финансовых компаний необходима целостная концепция, предусматривающая ответы на следующие вопросы:

- ◆ сможет ли компания достичь положительных результатов деятельности;
- ◆ каким образом, при каких условиях это осуществимо и как долго такой процесс будет длиться;
- ◆ какие вложения капитала потребуются от инвесторов [2].

Для разработки и представления в системном виде концептуальной модели реструктуризации предприятия определим основные принципиальные задачи данной концепции (рис.1).

1. На наш взгляд, процесс подготовки к реструктуризации должен начинаться с глубокого, всестороннего анализа и комплексной диагностики исходного состояния предприятия, с учетом причин и предпосылок проведения данного процесса.

Исходя из анализа мнений специалистов в области реструктуризации [1, 5, 6, 7, 8, 15], по нашему мнению, среди основных причин необходимости проведения реструктуризации следует выделить:

- ◆ кризисное положение предприятия, возможность банкротства;
- ◆ низкий уровень загрузки мощностей, вызванный существенным спадом производства;
- ◆ тенденция к увеличению накладных расходов, снижение рентабельности и объемов прибыли;
- ◆ убыточность производства, его подразделений, неплатежеспособность предприятия;
- ◆ радикальные изменения во внешней среде, изменение стратегии развития предприятия;
- ◆ отсутствие адаптированности к рынку системы управления.

Реструктуризация предприятия имеет внутренние и внешние предпосылки. Внешние следуют из необходимости развития экономики на основе роста ее конкурентоспособности, обеспечивающей лидерство страны на

международном рынке. В качестве внутренних рассматриваются интересы различных участников и заинтересованных лиц.

С точки зрения Ю.Загорной, если цели и методы реструктуризации нарушают интересы данных групп, то противодействие последних ведет к провалу реструктуризации. В числе таких групп на разных предприятиях могут оказаться собственники предприятия, высшее руководство предприятия, криминальные элементы, профсоюзы рабочих предприятия, региональная администрация. При этом основная причина неудач реструктуризации заключается в отсутствии реальной опоры среди большинства заинтересованных групп [5].

*В целом, комплексная диагностика исходного состояния предприятия должна включать в себя:*

- ◆ ситуационный анализ предприятия (SWOT-анализ, анализ сегментов рынка, конкуренции, стратегической позиции предприятия);
- ◆ финансово-экономический анализ (оценка финансовых результатов, финансового состояния, эффективности деятельности предприятия и его подразделений);
- ◆ производственно-хозяйственный анализ (анализ использования основных средств, материальных, трудовых ресурсов);
- ◆ оценку бизнеса (оценку имущества, предприятия в целом);
- ◆ анализ кадрового потенциала.

Данный этап процесса реструктуризации закладывает основы дальнейшей подготовки и направлен на выявление не соответствующих аспектов рыночного функционирования предприятия, с целью их нивелирования при анализе, моделировании и создании новой бизнес-системы.

2. На втором этапе, этапе анализа перехода в новое состояние системы, необходимо выявить условия, факторы и требования, предъявляемые к новому состоянию системы, а также проблемы связанные с подготовкой процесса реструктуризации.

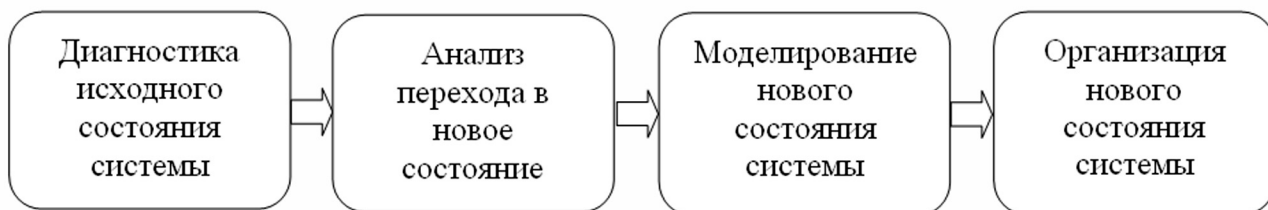


Рисунок 1. Задачи концепции реструктуризации.



К числу проблем при подготовке процесса реструктуризации можно отнести:

- ◆ отсутствие социально востребованных бизнес идей;
- ◆ необходимость осуществления большого объема предварительной исследовательской и аналитической работы экономического, управленческого, социального и маркетингового характера;
- ◆ необходимость тщательной ревизии всего многообразия ресурсов, имеющихся в распоряжении предприятия;
- ◆ преодоление разрывов в хозяйственных связях, в том числе между структурными подразделениями самого предприятия;
- ◆ необходимость выхода на новый уровень кооперации и взаимодействия с поставщиками, кредиторами, органами власти и общества в целом;
- ◆ необходимость учета многосторонних интересов всех участников реструктуризации;
- ◆ кадровые проблемы, связанные с отсутствием у большинства менеджеров среднего и высшего звена соответствующих знаний.

Основными условиями проведения успешной реструктуризации, на наш взгляд, следует считать:

- ◆ наличие перспективных видов бизнеса, адекватных организационных ресурсов, потенциально гибкой системы управления предприятием;
- ◆ децентрализацию, при которой каждое подразделение, центр финансовой ответственности становятся рыночно чувствительными и вносят свой существенный вклад в результаты реализации программы за счет многофункционального командного подхода;
- ◆ стремление менеджмента к повышению эффективности и конкурентоспособности предприятия.

Для эффективного проведения реструктуризации также необходимо учитывать определенный набор факторов, влияющих как на процесс реструктуризации, так и на конечный результат преобразований. К внутренним факторам влияния на реструктуризацию можно отнести:

- ◆ уровень обеспечения ресурсами процесса реструктуризации;
- ◆ уровень организационной, управленческой и технической готовности предприятия к реструктуризации;
- ◆ степень точности интерпретации получаемых предприятием сигналов рыночной среды;
- ◆ уровень организационно технической сложности подготовки и проведения реструктуризации;
- ◆ состояние профессиональной подготовки пер-

сонала и скорость приобретения навыков сотрудниками предприятия;

- ◆ уровень гибкости организационной структуры, в том числе степень оперативности принятия и реализации решений, степень оперативности взаимодействия подразделений;
- ◆ этап жизненного цикла развития предприятия;
- ◆ качество управления на предприятии.

Среди основных внешних факторов влияния на реструктуризацию выделим следующие:

- ◆ темпы научно технического прогресса;
- ◆ уровень конкуренции на рынке;
- ◆ степень изменчивости требований потребителей;
- ◆ уровень развития кредитно-финансовой системы;
- ◆ состояние бюджетной и налоговой системы;
- ◆ уровень макроэкономической и политической стабильности;
- ◆ социально-культурные аспекты и менталитет общества;
- ◆ правовая среда;
- ◆ степень динамичности изменений во внешней среде в целом.

Наличие множества значимых факторов во внешней и внутренней среде в условиях высокой неопределенности изменений указанных факторов приводит к возникновению ряда рисков при проведении реструктуризации.

В научных исследованиях [1, 2, 3, 6] выделяют следующие основные риски при проведении реструктуризации:

- ◆ риск снижения конкурентоспособности;
- ◆ риск снижения потенциала развития предприятия;
- ◆ риск потери финансовой устойчивости;
- ◆ риск снижения мотивации и удовлетворенности сотрудников;
- ◆ юридические, налоговые и прочие риски.

При разработке стратегии развития компании необходимо учитывать совокупный риск, способный оказать влияние на успешность процесса реструктуризации. В целях оценки совокупного риска должны быть проанализированы макроэкономическая ситуация, перспективы развития отрасли, региональные особенности, состояние предприятия и т.п.

Снижение вышеуказанных рисков обуславливает

возможность осуществления прогнозируемого и управляемого процесса реструктуризации.

Проведенный на втором этапе анализ вышеуказанных аспектов, с учетом диагностики исходного состояния системы, позволит принять ключевое решение о целесообразности и потенциальной возможности существующей бизнес-системы к предстоящим изменениям.

3. После принятия положительного решения начинается следующий этап процесса реструктуризации – моделирование нового состояния предприятия.

Данный этап следует начинать с разработки общей стратегической цели (миссии) и стратегической концепции компании.

Прежде чем сформулировать стратегию компании, по мнению Е.М. Корольковой, необходимо разработать стратегию каждого подразделения в ее составе, как если бы они являлись отдельными компаниями. При этом необходимо определить степень взаимозависимости основных подразделений компании с другими ее подразделениями [6].

Стратегия играет ключевую роль в определении основной деятельности организации, что в свою очередь позволяет определить профильность ее подразделений для дальнейшего принятия соответствующих управленческих решений.

*В основе любой стратегии лежит установление целей и задач. В общем виде, в зависимости от стадии жизненного цикла предприятия и его возможностей, основными целями реструктуризации являются:*

- ◆ преодоление кризиса и возвращение дееспособности предприятия;
- ◆ увеличение стоимости собственного капитала предприятия;
- ◆ улучшение экономических и финансовых показателей функционирования компании;
- ◆ привлечение долгосрочных вложений капитала в виде прямых инвестиций или долговых обязательств;
- ◆ усиление конкурентоспособности и повышение эффективности компании.

Задачей реструктуризации предприятия является создание бизнес-системы, которая, с одной стороны, будет отвечать долгосрочным задачам собственников, а с другой – развиваться в соответствии с требованиями окружающей среды. Реструктуризация подразумевает как перестройку бизнеса с целью концентрации на наиболее прибыльных направлениях деятельности, так и изменение системы управления компанией.

*В рамках реструктуризации предприятия должны решаться следующие основные задачи:*

- ◆ модернизация, замена или сокращение излишков существующей производственно-технологической базы предприятия;
- ◆ существенное изменение системы управления и использования человеческих ресурсов предприятия;
- ◆ качественное изменение взаимоотношений с потребителями и/или создание новой клиентской группы и т.д.

От поставленных целей и задач напрямую зависят методы реструктуризации и соответствующие им структурные изменения в организации. Например, на уровне государства, наиболее крупными методами реструктуризации являются национализация и приватизация. На уровне предприятия – диверсификация производства, модернизация оборудования, переход на энергосберегающие технологии, современные технические системы производства (5S, 6 Sigma, Lean Manufacturing, Kaizen, Just in Time), изменение объема и состава имущества предприятия, продажа непрофильных бизнесов, внедрение современных систем автоматизации управления и учета, внутреннего документооборота, реорганизация, реинжиниринг и т.д.

Суть этапа моделирования нового состояния заключается в разработке комплексной программы реструктуризации. Она призвана синтезировать результаты предыдущей аналитической работы и на их основе четко определить задачи, пути, способы, условия достижения поставленных целей, предстоящие мероприятия, ресурсы и их источники.

*При разработке программы реструктуризации предприятия необходимо учесть соблюдение следующих требований:*

- ◆ сохранение сформировавшегося научного, технологического, производственного и кадрового потенциала;
- ◆ согласование интересов всех сторон (собственников, работников, менеджеров, основных кредиторов, города расположения и т.д.) с учетом задач обеспечения экономической независимости и обороноспособности страны и социальных ограничений;
- ◆ решение проблемы погашения задолженности перед кредиторами (в первую очередь бюджетом, государственными внебюджетными фондами, своими работниками – по заработной плате, субъектами региональных естественных монополий);
- ◆ увеличение реальных поступлений в бюджет (прежде всего городской) и государственные внебюд-

жетные фонды;

- ◆ максимально возможное сохранение и создание новых рабочих мест;
- ◆ защита прав акционеров и участников (для хозяйственных обществ);
- ◆ соблюдение прав работников, предусмотренных действующим законодательством, коллективными договорами и соглашениями [18].

В связи с различным финансово-экономическим положением, спецификой деятельности, стратегическими целями и задачами предприятий все программы по реструктуризации являются уникальными и предназначены для реализации только на данном предприятии.

Программа реструктуризации – это завершенный комплекс работ, начиная от анализа исходного состояния системы, проработки концепции реструктуризации предприятия, целей и стратегий его развития до формирования конкретного бизнес-плана его развития.

В виде бизнес-плана реструктуризации оформляются основные выводы и предложения по результатам предшествующих этапов работы, включая оценку экономической эффективности проекта.

Примерное содержимое бизнес-плана включает в себя название и адрес организации, суть и цель проекта, стоимость проекта, потребность в финансах, анализ положения дел в отрасли, производимую продукцию (услуги), включая технологии, лицензии и патентные права, анализ рынка, план маркетинга, производственный план, организационный план, основные финансовые показатели, основные риски, оценку экономической эффективности проекта.

Качественно разработанный бизнес-план модели нового состояния, основанный на реальном представлении о внутренней и внешней среде предприятия является залогом успешной реализации программы реструктуризации предприятия.

4. После диагностики исходного состояния предприятия, анализа и моделирования нового состояния системы в виде утвержденного бизнес-плана, начинается фаза реализации проекта, т.е. организации нового состояния системы, как завершающего этапа процесса реструктуризации предприятия.

Основной задачей этого этапа является обеспечение информирования сотрудников о предстоящих преобразованиях, стимулов для их активного участия в процессе, а также организация эффективных систем управления и контроля над реализацией проектов реструктуризации.

По мнению И.И. Мазур и В.Д. Шапиро необходимо с самого начала обеспечить стимулы для всех руководителей, чтобы заинтересовать их в осуществлении программы преобразований. Основными критериями их премирования должны стать своевременное выполнение запланированных действий, умение найти оптимальное решение непредвиденных проблем, реальная поддержка преобразований не на словах, а на деле и, конечно, достигнутые преобразования. Также, через руководителей всех уровней, обеспечивается информирование своих подчиненных. Рабочая группа разрабатывает материалы в помощь руководителям, которым предстоит проводить такие собрания [7].

Цели организации управления проектом включают обеспечение взаимодействия, разделение ролей и ответственности, определение ответственности за принятие решений, обеспечение эффективного распределения информации, обеспечение гибкости использования ресурсов, мотивацию и формирование заинтересованного, активного, творческого отношения сотрудников к проблемам предприятия.

Требования к системе контроля над реализацией проектов реструктуризации вырабатываются до начала осуществления проекта с участием всех заинтересованных сторон и предусматривают состав анализируемой информации, структуру отчетов и ответственность за сбор данных, анализ информации и принятие решений. Система руководства проектом должна обеспечивать корректирующие воздействия там и тогда, где и когда они необходимы.

Основные принципы построения эффективной системы контроля включают наличие четких планов, ясной системы отчетности, эффективной системы анализа фактических показателей и тенденций, эффективной системы реагирования. Таким образом, по результатам проведенного исследования, представим авторскую концептуальную модель процесса реструктуризации предприятия (рис. 2).

Реструктуризация может по праву считаться самым эффективным способом решения проблем предприятия. На успех реструктуризации влияют такие факторы как перспектива и финансовое состояние предприятия, профессионализм и обязательства руководства, четко определенные цели и ожидаемые результаты проекта [5].

Проведенный теоретический анализ и представленная концептуальная модель процесса реструктуризации предприятия позволяют представить комплекс структурных преобразований в виде единой системы, оценить всю сложность и многоаспектность данного процесса и сделать вывод о необходимости серьезного подхода к подго-

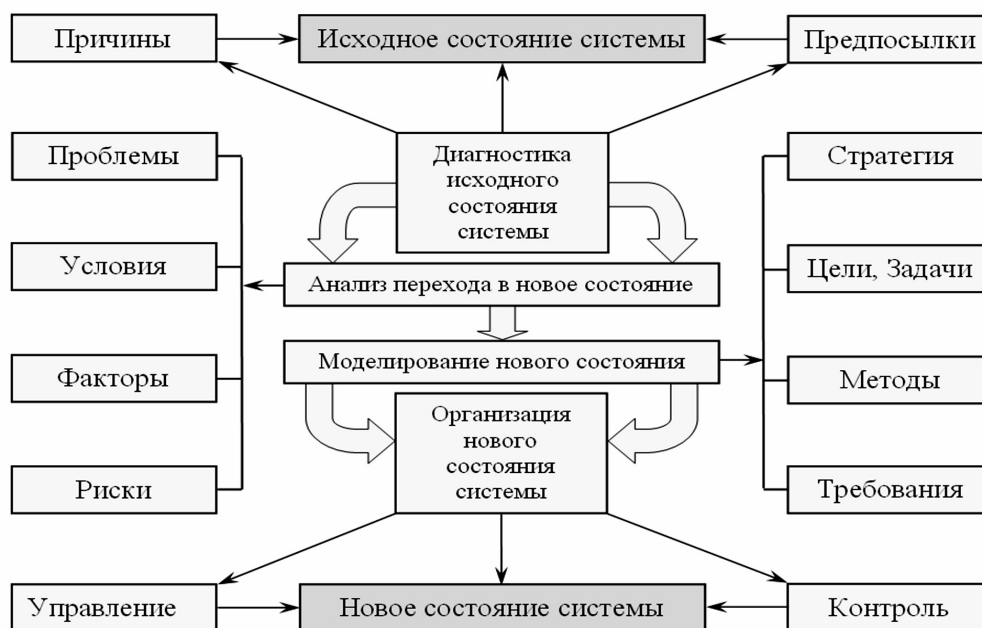


Рисунок 2. Концептуальная модель процесса реструктуризации предприятия.

товке и реализации проектов реструктуризации предприятия.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Аистова М. Д. Реструктуризация предприятий: Вопросы управления, стратегии, координации структурных параметров, снижения сопротивления преобразованиям / М. Д. Аистова. М.: АльпинаПаблицер, 2002. – 288 с.
2. Белых Л.П. Реструктуризация предприятия: 2-е изд., доп. и перераб. / Л.П. Белых. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 514с.
3. Виноградова И.М. Реструктуризация как инструмент развития в системе стратегического управления предприятием / И.М. Виноградова // Материалы научно-практической конференции "Современные тенденции развития экономики, управления и права". 2013 С.47–50
4. Габидуллин А.А. Реструктуризация предприятия как фактор повышения конкурентоспособности // Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена 2008. № 49 С.40–43
5. Загорная Ю. Реорганизация производственных ресурсов предприятия. – М.: Лаборатория Книги, 2010. – 136 с.
6. Королькова Е.М. Реструктуризация предприятий: Учебное пособие. Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2007.
7. Мазур И. И. Реструктуризация предприятий и компаний: Учебное пособие / И. И. Мазур, В. Д. Шапиро. М. : Высшая школа, 2000. 587 с.
8. Мазур И. И., Шапиро В. Д., Ольдерогге Н. Г. Управление проектами: учеб. пособие / под общ. ред. И. И. Мазура. 2-е изд. М.: Омега-Л, 2004. 664 с.
9. Маркина И. А., Угримова И. В. Реструктуризация как инструмент повышения стратегической устойчивости предприятия // Вестник Волгоградского института бизнеса 2013. № 3 С.145–150.
10. Мерзликина Г.С., Семикин Е.А. Теоретические вопросы реструктуризации: Учебное пособие. Волгоград: Изд-во ВолгГТУ, 2001. 88 с.
11. Минаева Е.В. Теория реструктуризации в условиях инновационного экономического роста / Е.В. Минаева // Экономические науки. 2011. №9 С.126–130
12. Пасхальный Д.С. Влияние кластерных структур на развитие хозяйственных связей / Д.С. Пасхальный // Экономические науки. 2008. №5
13. Тренев В. Н. Реформирование и реструктуризация предприятий. Методика и опыт / В. Н. Тренев, В. А. Ириков, С. В. Ильдеменов, С. В. Леонтьев, В. Г. Балашов. М.: Приор, 2001. 320 с. (сер. "Библиотека ЗАО РОЭЛ Консалтинг").
14. Хаммер М., Чампи Д. Реинжиниринг в корпорации: манифест революции в бизнесе / пер. с англ. СПб.: Изд-во С.–Петербургского ун-та, 1999. 332 с.
15. Чапкина Е.Г. Теоретические основы реструктуризации предприятий: Учебное пособие. – М.: Изд. центр ЕАОИ, 2011. – 232 с.
16. Чернятин Д.М. Особенности структурных изменений в деятельности предприятий / Д.М. Чернятин // Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики. Серия Экономика и право. 2015 №1–2
17. Реструктуризация бизнеса. Финансовый директор. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://fd.ru/articles/11235-restrukturizatsiya-biznesa> (дата обращения 27.01.2015г.).
18. Эффективность реструктуризации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://center-yf.ru/data/ip/Effektivnost-restrukturizacii.php> / (дата обращения 27.04.2015г.).

## ВЛИЯНИЕ НОВЫХ ПОТРЕБНОСТЕЙ НА ФОРМИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОГО СПРОСА

### THE IMPACT OF NEW REQUIREMENTS FOR THE FORMATION OF AN INNOVATIVE DEMAND

*Z. Shuklina*

*Annotation*

The article describes the approaches to the identification of needs and demand, emphasized the importance of the market and marketing innovation, accentuated the role of creative oriented buyers, to clarify the relationship of motivation, needs and demand for innovation.

**Keywords:** needs, demand, innovation, marketing, innovators, market.

*Шуклина Зинаида Николаевна*

*Д.э.н.,*

*Брянский Государственный  
Университет*

*Аннотация*

В статье отражены подходы к выявлению потребностей и спроса, подчеркнута значимость рынка и маркетинга инноваций, акцентирована роль творческой ориентированности покупателей, уточнена связь мотивации, потребности и спроса на инновации.

*Ключевые слова:*

Потребности, спрос, инновации, маркетинг, новаторы, рынок.

**В** инновационной экономике бизнес и потребитель самостоятельно адаптируются к рыночной среде, осознают, принимают и применяют инноваций на всех уровнях управления и во всех отраслях и сферах деятельности.

В условиях кризиса создаются объективные предпосылки для активных действий государственных органов и самого бизнеса, направленных на оптимизацию структуры российской экономики, ускорение развития и модернизацию, системное управление рынком и мотивацией инноваций. При этом в реальности трудно достичь состояния, когда инновации появятся сразу в каждой организации и быстро дадут существенный эффект. Инновационный процесс является сложным, многоуровневым и эволюционным явлением, но зависимым от влияния множества факторов.

Инновационный процесс имеет свое начало, цели, этапы, рычаги ускорения и регулирования, механизм управления и мотивации. Однако в основе своей он зависит от наличия потребности и спроса на инновации, то есть от степени сформированности рынка инноваций. Несмотря на большое количество научных разработок, запатентованных новинок и активного научного потенциала, влияние на инновационную активность бизнеса остается слабым, что прямо сказывается на эффективности и отражается в уровне и качестве жизни населения. В этой связи актуальной остается проблема формирования потребностей в инновациях и спроса на новые продукты на

уровне потребителя, бизнеса, региона и всей экономики.

Классификация инноваций, определение содержания и направлений инновационного процесса отражены в работах И. Шумпетера, Райзберга Б.А., Лозовского Л.Ш., Хучека М., Менша Г., Яковца Ю.В., Завлина П.Н., Васильевой А.В., Пригожина А.И., Горшковой В.В., Кретоной Е.А., Уткина Э.А., Морозовой Г.И., Ильенковой С.Д. Классификация потребностей по огромному количеству признаков и основное деление их на первичные и вторичные не затрагивает инновационные и экономические потребности, которые возникают или должны возникать наравне с социальными, индивидуальными, коллективными, коммерческими и коммуникативными потребностями. Для возникновения инновационных потребностей у бизнеса необходимы особые условия, предпосылки, мотивация и убежденность в эффективности, результативности применения новых разработок. Такая инновационная среда должна способствовать бизнес-новаторам и вытеснять с рынка консерваторов и неэффективных производителей.

Отсутствие инновационных потребностей или слабое проявление сказывается на мотивации бизнеса развивать наукоемкое производство, применять инновации в маркетинге, менеджменте и производстве новых товаров. При этом сам рынок еще не сложился, не реагирует на новые разработки и не формирует структурированный спрос на новые товары, расширяя и увеличивая предложение. Консерватизм, конформизм, опасность рисков и

желание сохранить привычные связи в бизнесе являются понятными, но мало эффективными. Случайное совпадение экономических циклов, инновационных фаз, неуправляемое интегрирование условий и мотивов вызывает единичные или циклические инновации. Но отдельные факты внедрения инноваций не исключают системного подхода к формированию институционального, отраслевого и рыночного инновационного комплекса. В этой связи рынок инноваций становится основой рыночной структуры и базовым компонентом в системе производства, диффузии и коммерциализации инноваций.

В условиях повышения конкурентоспособности товаров и услуг формирование спроса и удовлетворение потребностей осуществляется с помощью маркетинга. Формирование инновационного комплекса с опорой на новые потребности и спрос предполагает активное использование инновационного маркетинга. Маркетинг инноваций представляет собой концепцию, доктрину и систему мер стратегического влияния и адаптационного взаимодействия субъектов и объектов рынка при формировании и удовлетворении спроса на инновации. Именно маркетинг выявляет, оценивает и формирует новые потребности, определяет спрос, сегменты и отслеживает реакцию рынка на новые товары, организуя эффективное поведение бизнеса под влиянием факторов внешней и внутренней среды.

Инновационную активность, творчество, мотивацию и коммуникации, инновационное поведение и культуру важно адаптировать и направить на сознание механизма формирования рынка инноваций. Структурирование рынка инноваций, инфраструктурное обеспечение, выявление скрытого спроса и формирование новых потребностей должны быть основой в разработке стратегий инновационного развития отраслей и регионов.

Общая ситуация характеризуется тем, что доля инновационной продукции в России выросла до 6,1% в 2014г., но доля технологически инновационной продукции в экспорте сферы производства сократилась 12,5% в 2003г. до 4,9% в 2014г. [1] Более высокая доля новаторов среди крупных предприятий, интегрированных в холдинги, а также среди средних по размеру специализированных высоко технологичных компаний. Однако крупный российский бизнес значительно уступает зарубежным корпорациям по абсолютным и относительным расходам на НИОКР. От России всего три участника представлены в рейтинге 1 400 крупнейших компаний мира по абсолютным затратам на НИОКР. Этими компаниями являются ОАО "Газпром" (83-я позиция), АвтоВАЗ (620-я) и "ЛУКОЙЛ" (632-я позиция). В рейтинге Fortune Global 500 среди 500 компаний мира по объемам выручки уже 6 российских компаний, то есть в 2 раза больше, а среди 1 400 ведущих мировых компа-

ний по выручке бизнес-представителей из России несколько десятков. Лидерами по объему инвестиций в НИОКР в России выступают машиностроительные компании, но даже у них отношение затрат на НИОКР к выручке не превышает 2%. Потребляя от 2 до 5 % общего объема финансирования в научно-технической сфере, малые инновационные предприятия создают до 50 % крупных нововведений и являются лицензиарами почти 50 % инноваций на мировом рынке. [2] Малые предприятия в сфере био-, нано- и информационных технологий становятся основными поставщиками новой продукции в странах ЕС. Поэтому малому бизнесу в России следует искать инновационное направление развития и внедрять стратегии голубых океанов, выходя на рынок с уникальными товарами, идеями и услугами, нивелируя влияние конкуренции. [2]

В инновационном процессе важно выявить динамику появления источников инноваций и потенциальных потребителей. Для это нужен мониторинг, анализ инновационной среды и бенчмаркинг деятельности конкурентов. Бенчмаркинг можно применять к любым процессам, нацеливая работу на успех и совершенствование производства, товаров и услуг через результаты и достижений и выявление факторов, влияющих на эффективность. Бенчмаркинг в инновационной сфере может привести к схоластическому, школярскому, "недопустимому упрощению", если применять его без учета значения и адаптации к национальной, ментальной, научно-технической, экономической и региональной специфике. Эта специфика определяет сущность, зрелость и динамику потребностей и спроса. Как инструмент маркетинга взаимодействия, бенчмаркинг через обмен информацией, опытом, через обучение и образование обеспечат взаимное влияние и формирование потенциалов организаций, адаптацию к рынку и потребностям, способствуя развитию партнерских отношений между ними. [2]

Потребности в инновациях для бизнеса зависят от прямого влияние рынка, но регулируются государством через правовое, налоговое и инвестиционное стимулирование инновационного развития, включения в инновационно-инвестиционные проекты и кластеры, гарантированные закупки и заказы. Инвестиции в технологии и творчество в самом бизнесе побуждают предприятия развивать ресурсную базу и повышать профессионализм персонала. Следовательно, потребность может возникнуть как внутри самого предприятия, так и побуждаться внешними факторами. В азиатских странах наблюдается подъем венчурного (инновационного) инвестирования. Особенно стремительно развивается китайский рынок венчурных инвестиций. В 2011 г. 380 новых венчурных фондов достигли рекордной суммы инвестиций в китайские компании 28,2 млрд долл., что в 2,53 раза больше, чем в 2010 г. В 2015г. Национальная комиссия разви-

тия и реформ КНР обнародовала на своем сайте 1043 инициативы общей стоимостью 1,97 трлн. юаней и пригласило частных инвесторов к формированию и управлению совместным фондом. Согласно официальным данным Российской ассоциации венчурного инвестирования, в 2011 г. суммарный объем прямых и венчурных инвестиций составил 3 млрд долл. В 2014 г. объем венчурного рынка составил 447,5 млн долл., в том числе новое финансирование – 258,2 млн долл., "выходы" из проектов – 189,3 млн долл. [6] В расчете на душу населения на инновации направляется только 3 доллара.

Возможны ситуации появления инноваций при отсутствии явных потребностей во внедрении. В науке и практике есть мнения о том, что борьба на рынке, эффективность бизнеса и инновации не совместимы и не применимы. Взаимное исключение связано с неэффективным руководством, отсутствием обоснованных стратегий развития и отказом реально воспринимать действительность. Взвешенная и корректная инновационная политика, стратегии развития, разработанные прогнозы и планы, маркетинг и менеджмент основываются на новых исследованиях, технологиях и продуктах. Поэтому профессионалы, постоянно работающие над самообразованием, мировоззрением и саморазвитием, понимают и принимают инновации. Вопрос заключается в том, как и кто будет оценивать инновацию на этапе разработки и сколько стоит внедрение. В зависимости от реакции на мотивационное влияние можно выделить в составе персонала такие группы специалистов: новаторы, консерваторы, конформисты, нонконформисты, пассионарии, радикалисты, менталисты и творцы.

Потребности в инновациях у покупателей обусловлены внешним информационно-коммуникативным влиянием, психологической и социально-экономической реакцией на новшества, что не исключает появление потребности как результата внутреннего творческого, прорывного зарождения идей у самих потребителей, появления потребности и предъявления ее бизнесу.

Поисковый тип поведения, личное творчество и краудсорсинг, неосознаваемые потребности и неудовлетворенный спрос трансформируются в новые товары и технологии для бизнеса. Есть данные о том, что среди российских потребителей вдвое – до 16% – выросла доля новаторов. Однако особая ментальность и условия жизни влияют на новаторов весьма специфично. Если россияне склонны что-либо менять, то скорее в скрытой, неявной форме, уклоняясь от противопоставления личного мнения общественному, сообразуя свои позиции с мнением друзей, знакомых, не обостряя внешней ситуации, не вызывая конкуренции. В сравнении с представителями большинства европейских стран и американцами, россияне предпочитают избегать риска, не хотят нахо-

диться в нестабильной, соревновательной среде, больше склонны к конформизму. [3] В тоже время в любом обществе всегда есть 5–7% динамично развивающихся, новаторски мыслящих, предприимчивых, независимых индивидуумов. Новаторы в потреблении новых товаров варьируют от 3 до 12%. Окружающая среда способствует изменению соотношения между новаторами и консерваторами, но формирование и активизация скрытых потенциальных покупателей инноваций зависит от уровня и качества жизни населения.

Повышение качества жизни населения, формирование среднего класса, рост уровня платежеспособности прямо влияют на новые потребности и спрос на инновации. Качество жизни среднего класса прямо влияет на заинтересованность в дорожно-строительных, жилищно-коммунальных, транспортных, медицинских, образовательных инновациях. Следовательно, улучшение жизни ведет к появлению новых потребностей, новому уровню формирования спроса и активизации покупательского поведения. [5] Пока в России к среднему классу можно отнести не 20–25%, как считает официальная наука, а около 7% населения. При этом в силу объективных причин к 2015г. численность среднего класса перестала расти. В Правительстве есть мнения о том, что доля среднего класса в России к 2020 году может увеличиться до 60–70%, то есть почти в 10 раз. Но это возможно в условиях активного инновационного развития, повышения производительности, профессионализма, инвестиций в трудовой капитал и активного роста спроса на инновации. Увеличение реальной доли среднего класса до 30–35% в структуре населения обеспечит естественное наращивание потребностей в инновациях.

Понятно, что, в свою очередь, инновационное развитие экономики как раз нацелено на повышение уровня и качества жизни. Этот процесс взаимосвязан функционально и структурно, взаимообусловлен и зависит от множества факторов, но побудительным толчком, рычагом может стать творческая, научно-ориентированная личность, доминирующие ценности саморазвития, инвестиции в человека. Задача государства – регулировать динамику развития рынка и обеспечить ускорение инновационного процесса в стране.

Считаем важным подчеркнуть, что потребности и потребление опрометчиво и некорректно связывать только с обществом потребления, показывая с негативной стороны, окрашивая только серым цветом, указывая на их отношение к обывателям, конформистам, традиционалистам. Отсутствие потребностей свидетельствует о стагнации, апатии общества и личности. Структуризация потребностей является естественной фазой в эволюционном цикле развития личности, дифференциация и осознание новых потребностей ведет к творчеству, но-

вым идеям и инновационному развитию индивидуума и социума.

Мы рекомендуем при сегментации выделять потребителей, самостоятельно участвующих в инновационном процессе, творцов, идеологов нового и новаторов– производителей. Новые потребности у граждан связаны с мировоззренческой позицией, идеалами саморазвития, чертами характера, психологией и индивидуальностью, стилем жизни, мотивами, приобретенным опытом и знаниями, восприятием мира экономики, интерпретацией событий и явлений. В такой ситуации можно выделить крупные 3 группы новаторов: а) творцы, создающие идеи и потребности, б) потребители, активно реагирующие на новые разработки и включающиеся в инновационный процесс, в) клиенты, лояльные к фирме и опосредованно участвующие в инновационном процессе. Одной из широких виртуальных площадок получения новых идей становится краудсорсинг, являющийся генератором идей и потребностей огромного количества молодых, образованных пользователей, потребителей, специалистов, граждан.

О восприятии инновации можно судить по лояльности клиентов. Если покупатель начал чувствовать себя частью процесса, наблюдает за развитием, интересуется успехами и планами фирмы, то можно считать, что сложилось партнерство и потребитель с бизнесом стали единомышленниками. Для этого в программе развития и поддержки лояльности должны быть соотнесены рациональные, эмоциональные и экономические факторы.

С учетом рациональности необходимо приготовить специальные промоакции, которые недоступны остальным, специальные льготы, особые условия, персональное и первоочередное обслуживание. В эмоциональном плане нужно продолжать постоянно подчеркивать ценность и уникальность покупателя, его значимость, причастность к сообществу "избранных" людей, которых любят, уважают и понимают, что от них зависит развитие бизнеса. В экономическом значении лояльность можно связать с уровнем потенциальных затрат на удержание клиентов и платежеспособностью самих покупателей. Поэтому расчет ценности клиента необходим при выявлении спроса и продвижении инновации.

Спрос на инновации можно классифицировать так: потенциальный, растущий, формирующийся, полноценный, скрытый и явный, эпизодический, фрагментарный, регулярный, чрезмерный, импульсивный, фиксированный, альтернативный, сопряженный, рискованный и адаптированный, удовлетворенный и удовлетворяемый.

Формирование растущего спроса на инновации связано с их полезностью и ценностью. Применяв концеп-

цию "ценности" к покупательскому поведению, ученые Шет, Ньюман и Гросс описали рыночный выбор как емкое многомерное явление, включающее систему ценностей: функциональную, социальную, эмоциональную, эпистемическую и условную. Ценности тесно связаны с потребностями человека и представляют собой интеллектуальное воплощение глубинных потребностей. Можно утверждать, что ценность проявляется тогда, когда товар способен удовлетворить совокупность нужд или потребностей, при этом преимущества проявляются не только в уровне удовлетворения потребности по сравнению с другими товарами, но в затратах и ценах на приобретение и использование товаров. [4]

Мы считаем, что ценность инноваций должна быть подчеркнута и оценена по экономическим, экологическим, этическим и коммуникационным параметрам. Особое значение имеют инновационная и информационно-коммуникативная ценности, отражающие соотношение удовлетворенности, доступности и качественных преимуществ новых товаров для клиентов и бизнеса. Среди менеджеров и маркетологов ценность инноваций понимают 45% опрошенных, однако готовность внедрить управленческие и маркетинговые инновации отметили только 7–10% респондентов.

Слабый спрос и мотивации обусловлены тремя основными причинами: низким уровнем инновационной "зрелости"; отсутствием у российского бизнеса потребности в инновациях; слабым развитием и проявлением инновационной культуры. [1] В условиях недостаточного финансирования и низкого платежеспособного спроса на открытия и изобретения, как на внутреннем, так и мировом рынке, обостряется проблема внедрения инноваций. Создание инновационной среды направлено на формирование потребности и предполагает наличие стабильного спроса. Отсутствие рынка инноваций препятствует масштабному внедрению инноваций в производственную деятельность, усиливая проблемы реализации инновационных идей, социальных, финансовых, управленческих, организационно-административных инноваций.

Клиенты в маркетинге инноваций являются партнерами и участниками инновационного процесса, взаимодействуют с бизнесом не только как потребители, но влияют на него, участвуют в формировании инноваций, позитивно или негативно реагируя на них.

Отношения с клиентами выстраиваются в конгломератной неоднородной среде, нередко реакционной и бескомпромиссной, поэтому маркетинг инноваций как система должен и может функционировать пассивно и синергетически, обеспечивая интегрированный прорыв и растущую эффективность. [3]



Можно утверждать, что в основе любого бизнеса должна быть идеология инновационного маркетинга, с опорой на персоналии через бескомпромиссное признание ценности самого человека, его потребностей, мотивов и гармоничных отношений в системе социально-экономического развития и саморазвития. Активность потребителя в создании инноваций тогда будет связана с лояльностью к новым разработкам, проявляясь в партнерстве, взаимодействии и влиянии на бизнес. Следует подчеркнуть инновационную инклюзию, то есть включенность граждан в процесс производства и разработки инноваций, самостоятельно, прямо или опосредованно, новыми идеями или коммерческими решениями.

Под потребительской инновацией предлагается понимать результат творчества потребителей, воплощенный в новом или усовершенствованном продукте, который востребован рынком и непосредственно удовлетворяет конкретную потребность клиента. Появление новых потребностей вызывает особые ситуации, отношения и связи, ведущие к применению новых концепций, комбинаций технологий, созданию новых рынков, что заставляет меняться бизнес, выстраивать инновационные стратегии, активизировать маркетинг и коммерциализацию. В процессе развития потребности структурируются по вертикали и горизонтали, усиливаются под влиянием полимотивации и частично видоизменяются, реагируя на условия, механизмы, инструменты рынка, превращаются в спрос, который в свою очередь характеризуется растущей динамикой развития и реакцией бизнеса.

Опросы покупателей на рынке товаров массового потребления показали слабую заинтересованность в инновационных продуктах. Только 7% опрошенных считают важным и нужным регулярное обновление ассортимента в магазине новыми и значимым для покупателя товарами. При этом среди молодых потребителей более 76% имеют интерес к новым товарам, но только 15% знают и могут назвать, что нового им бы хотелось купить.

Процесс создания потребностей и спроса нужно начинать с инноваций в управлении, что эффективней, результативней и обязательно приведет к инновациям в остальных областях. делаешь инновации, то должен всегда быть готовым к тому, что люди будут считать тебя сумасшедшим. Формирование внутреннего рынка не исключает, а наоборот активизирует выход с инновациями на внешние рынки. Транспарентность инноваций, ясность, понятность и доступность информации о новых идеях, разработках и процессах формируют спрос на инновационные продукты. Мы вновь подчеркиваем, что эффективность внедрения инноваций коррелирует с целями маркетинга, причем эффективность инновационных отношений зависит от количества клиентов, клиентской базы, плотности связей, качества эмоционально-

психологических и организационно-экономических отношений, соотношения результатов и затрат на инновации, оптимизации затрат на разработку, продажу и потребление.

Для разных инноваций можно предложить разнообразные приемы стимулирования спроса. Для промышленного предприятия нужны новые технологии, сырье, техника, для торговли – технологии, методы продаж и новые товары, для потребителя – при сохранении качества и ассортимента известных товаров, новинки и уникальные товары, улучшающие жизнь человека. И во всем этом процессе взаимодействия социально-экономических и отраслевых структур важны маркетинг, менеджмент, логистика, основанные на научных разработках, информационном обеспечении, образовательно-профессиональных компетенциях и связях.

Стимулирование спроса включает правовые и налоговые гарантии поддержки и защиты инновационных предприятий, информационное и коммуникационное обеспечение процесса коммерциализации инноваций, выявление целевого сегмента и повышение лояльности клиентов, включение в корпоративную культуру инновационных элементов. Системность процесса стимулирования обеспечит логичное формирование и развитие спроса.

Процесс влияния новых потребностей на появлении спроса связан также с инновационной культурой, которая является частью общей экономической культуры, включающей информационную, образовательную, научную, маркетинговую, экологическую, управленческую, внедренческую и потребительскую культуру. [3] Формирование инновационной культуры зависит от образования, способностей и творческого потенциала личности. В составе культуры общества инновационная культура может быстро развиваться при наличии условий и стремительном увеличении интереса и мотивированных воздействий отдельных личностей. Подчеркнем, что отдельно не может возникнуть инновационная культура без общей, в особенности экономической и потребительской. Поэтому вместе с образованием, квалификацией и профессиональными компетенциями на всех уровнях обучения человек, прежде всего, должен быть мотивирован в культурном плане, что зависит от влияния семьи, общества, окружения, Интернет-влияния и социальных ценностей, преподносимых СМИ.

Опираясь на маркетинговые исследования, собственные или на аутсорсинге, бизнес должен и может выявлять в динамике потребности и формировать спрос. Подготовительный этап для вывода товара усиливает значение маркетинговых исследований инновационного маркетинга. При этом расходы на маркетинг инновационных

товаров могут достигать 70–80% всех затрат. В публикациях отмечается, что компании США тратят на фундаментальные исследования 3–6%; а на прикладные исследования – 7–18% при продвижении новых товаров на рынок. [1]

В ЕС важной и ценной становится стратегия стимулирования инноваций, предусматривающая увеличение расходов на НИОКР, создание единого научного и инновационного общеевропейского пространства, расширение горизонтальной и вертикальной координации инновационной политики, усиление ее регионального уровня. В основе стратегии лежит образование новых административных структур, основанных на системном характере инноваций, признание на правительственном уровне инноваций жизненно важным фактором экономического развития, проведение широкой правительственной кампании по проблемам нововведений, активизация диалога между научным сообществом, промышленностью и общественностью, использование нового механизма прогнозирования и выработки приоритетов "Предвидение" ("Foresight") для формирования национальной инновационной стратегии. Большое значение для координации национальных инновационных политик имеют мероприятия ЕС по сбору, анализу, оценке и распространению информации о состоянии инновационной деятельности в странах-членах и наиболее успешных примерах инновационной политики. [2]

Половина россиян (52%) считают, что Россия утратила свои позиции в области инноваций. В России под инновациями подразумевают, прежде всего, инновации в IT-сфере. Исследования показывают, что выдающейся

инновацией за последние 100 лет 28% российских респондентов назвали компьютеры, а еще 27% – Интернет. В США эти показатели составили соответственно 18% и 17%. [2]

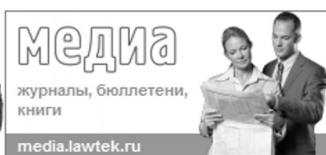
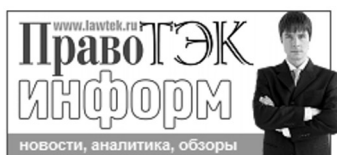
Сочетание холизма, пассионарности и синергетики в маркетинге инноваций создает условия для качественно иных решений, захватывая все структуры и вовлекая в процесс обмена информацией и позитивного реагирования. Если рынок инноваций сложился, то потребитель имеет практически неограниченный доступ к информации, чтобы спрос на инновации возник, нужно действительно создать свободный рынок и ввести компании в конкурентную среду, где они почувствуют, что без наукоемкого, технологического, информационного обеспечения невозможно развитие. В результате измениться соотношение контрагентов на новом рынке с новым набором потребностей и особым спросом на инновации, но этот рынок наравне со свободой предложения и спроса требует клиентоориентированного управления, государственных гарантий, оптимальной инфраструктуры и растущей активности предпринимателей.

Итак, потребности в инновациях нужно и можно формировать с помощью маркетинга, инновационное развитие экономики невозможно без рынка инноваций, сформированной инновационной среды и явного спроса на инновационный продукт. Только реализованные в новой продукции или процессах новые идеи являются инновациями, а реализованная в реальных объектах или процессах новая идея может удовлетворить практические потребности людей. Системные меры по формированию потребности обеспечат рост спроса на инновации.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Баранчев В.П. Маркетинг инноваций (радикальные и подрывные инновации – хайтек-маркетинг). Учебник – М.: ООО "Благовест-В", 2007. – 232 с.
2. Особенности инновационной деятельности [Электронный ресурс] // Режим доступа: [http://economics.wideworld.ru/economic\\_theory/organization\\_innovations/2](http://economics.wideworld.ru/economic_theory/organization_innovations/2)
3. Перова Н.Ю. Потребительские инновации в организациях// Корпоративный менеджмент, 2013, №2.
4. Такер Р.Б. Инновации как формула роста. Новое будущее ведущих компаний: пер. с англ. М., 2006.– 244с.
5. Эрик фон Хиппель. Время творческого потребителя, 1978.–322с.
6. Рынок венчурного финансирования Российской Федерации, итоги 2014 г./ [http://json.tv/ict\\_telecom\\_analytics\\_view/rynok-venchurnogo-finansirovaniya-rossiyskoy-federatsii-itogi-2014-g-20150206041920](http://json.tv/ict_telecom_analytics_view/rynok-venchurnogo-finansirovaniya-rossiyskoy-federatsii-itogi-2014-g-20150206041920)

© З.Н. Шуклина, (zn-shuklina@yandex.ru), Журнал «Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики»,



# ФИНАНСОВЫЕ РЕШЕНИЯ И СТАНДАРТЫ ИХ ПРИНЯТИЯ НА ГОСУДАРСТВЕННОМ И КОРПОРАТИВНОМ УРОВНЯХ

## FINANCIAL SOLUTIONS AND STANDARDS OF THEIR ADOPTION AT THE NATIONAL AND CORPORATE LEVELS

*S. Bolshakov*

### Annotation

The relevance of the topic is to big roles in the process of financial decision-making in financial and credit support of business and the implementation of the financing expenses of the companies. From the reasonableness of financial decisions and their effective practical implementation depends largely on the financial condition and financial stability of companies. Presents fundamental provisions in the area of financial decision-making, an attempt is made to formalize the components of financial policy and financial decisions, the author's interpretation of the classification of financial decisions and standards, their adoption at the state and corporate levels allocated to the unified standards of the financial decision-making.

**Keywords:** financial solutions, financial policy, formalization, standards for financial decision-making, unified standards, financial condition, financial stability of the company.

*Большаков Сергей Викторович*

*К.э.н., доцент*

*каф. "Корпоративные финансы"*

*Финансового университета*

*при Правительстве Российской Федерации*

### Аннотация

Актуальность темы состоит в большой роли процессов принятия финансовых решений в финансово-кредитном обеспечении бизнеса и осуществлении финансирования расходов компаний. От обоснованности финансовых решений и эффективной их практической реализации во многом зависят финансовое состояние и финансовая устойчивость компаний. Представлены принципиальные положения в области принятия финансовых решений, сделана попытка формализации составляющих финансовой политики и финансового решения, дана авторская интерпретация классификации финансовых решений, стандартов их принятия на государственном и корпоративном уровнях, выделены унифицированные стандарты принятия финансовых решений.

### Ключевые слова:

Финансовые решения, финансовая политика, формализация, стандарты принятия финансовых решений, унифицированные стандарты, финансовое состояние, финансовая устойчивость компании.

Управление корпоративными финансами сопряжено с постоянным принятием финансовых решений по вопросам мобилизации источников и расходованию денежных средств и финансовых ресурсов компаний. Часть таких решений принимается на уровне формирования и реализации видов финансовой политики, оцифровывания стратегии и тактики в ходе составления планов и прогнозов. Значительная часть финансовых решений принимается в оперативном порядке.

От качества принимаемых финансовых решений во многом зависит финансовое состояние и финансовая устойчивость компаний. Состояние их финансов и финансовая устойчивость предопределяются степенью научного и практического обоснования решений в области денежного оборота и финансов. Вместе с этим уровень проработки вопросов формализации и стандартизации принятия финансовых решений с точки зрения научно-

обоснованной организации финансовой работы по управлению корпоративными финансами и использования внутрифирменных мотивов и механизмов принятия решений с учетом отраслевых особенностей компаний, представляется недостаточным, требует обобщения и в целом характеризуется незавершенностью научных исследований.

Финансовые решения представляют собой важную составную часть экономических решений, и в той мере, в которой последние выражают политику, – составной элемент политических решений. Предмет финансовых решений не полностью совпадает и шире собственно финансов. Он охватывает не только финансы, но и в существенной мере денежно-кредитные отношения субъектов рыночных отношений и хозяйственного управления. Сохранение финансовых решений определяется практическими формами проявления в экономике таких экономи-

ческих категорий как финансы, деньги, кредит. Природа финансовых решений – стоимостная, денежная, товарная.

Принятие финансовых решений, как органической составной части процесса управления корпоративными финансами, имеет фундаментальные основы и может быть сведено к следующим принципиальным положениям в этой области.

Процесс принятия финансовых решений представляет собой сферу управленческой деятельности в области денежного оборота и финансов, непосредственно связанную с определением планово-прогнозных, фактических объемно-стоимостных и режимно-временных параметров формирования, распределения и использования денежных средств и финансовых ресурсов.

Финансовые результаты принятия финансовых решений практически проявляются в формах существования и движения денежных средств, финансовых ресурсов, денежных фондов, денежных резервов, кредитных ресурсов и других привлеченных в оборот компании источников на основе заимствования. Финансовые решения – проводники движения основного и оборотного капитала компаний.

В основе обеспечения принятия финансовых решений лежат вопросы, связанные с информацией, аналитикой, наличием, формированием, распределением и использованием источника покрытия потребностей в осуществлении денежных расходов компании.

Финансовые решения – важный элемент практической реализации финансовой политики сопряженной с ее философией, процессом управления и непосредственным проведением принятых решений в жизнь.

В принципиальном виде финансовая политика компании (ФП) может быть формализована через процесс принятия и реализации финансовых решений.

$$\text{ФП} = \text{Ц} + \text{Н} + \text{ФР} ;$$

где:

Ц – процесс целеполагания и постановки задач;

Н – учет нормативной базы при постановке целей и задач, принятии и реализации финансового решения;

ФР – принятие и реализация финансовых решений.

Нормативная база (Н) охватывает юридически-правовую базу (Ю), стандарты принятия финансовых решений (С), нормы, нормативы, лимиты при оцифровывании финансовой стратегии и тактики, проведении финансовой политики нормирования в ходе управления денежным

оборотом и финансами (Н<sub>НД</sub>):

$$\text{Н} = \text{Ю} + \text{С} + \text{Н}_{\text{НД}} ;$$

Стандарты принятия финансовых решений – важный составной элемент в наборе инструментов корпоративного управления. Финансовые решения (ФР) формализуются и могут быть представлены как:

$$\text{ФР} = \text{Ф} + \text{М}_{\text{ПР}}$$

где:

Ф – философия принятия финансового решения;

М<sub>ПР</sub> – мероприятия и инструменты по проведению финансового решения в практику финансовой работы.

Алгоритм принятия финансовых решений в принципиальном виде задается логикой вариантного научно-обоснованного финансового управления на корпоративном уровне, которая означает последовательное движение:

- ◆ от природы и сущности экономических и финансовых категорий, к практическим формам и специфическим особенностям их проявления;

- ◆ от определения финансового состояния, финансовой устойчивости к выявлению резервов их улучшения, разработке мероприятий по мобилизации дополнительных финансовых ресурсов, оптимизации расходов;

- ◆ от источников к максимально выгодному финансированию, вложению средств в актив, или от минимальной потребности в финансировании к источнику его обеспечения;

- ◆ от выработки целей и задач финансовой политики к практической реализации эффективного формирования, распределения, использования денежных средств и финансовых ресурсов через корректировку процессов в сфере управления денежным оборотом и финансами;

- ◆ от текущего и оперативного финансового контроля к принятию оперативных мер по нейтрализации удорожающих факторов, компенсации выпадающих доходов.

Мероприятия и инструменты по проведению финансового решения в жизнь (М<sub>ПР</sub>) формализуются и могут быть представлены как:

$$\text{М}_{\text{ПР}} = \text{С}_y + \text{Ф}_k ;$$

где:

С<sub>y</sub> – система управления денежным оборотом и финансами включая инструменты анализа, оценки, плана и прогноза;

Ф<sub>к</sub> – финансовый контроль за обоснованностью принятия и ходом реализации финансового решения.

Все финансовые решения в экономике подразделяются на: принимаемые на государственном уровне, включая региональный, муниципальном уровне и денежно-финансовые решения публичных и иных коммерческих структур.

В зависимости от объекта, на который направлено финансовое решение, различаются финансовые решения по денежным средствам, финансовым и бюджетным ресурсам. По стадиям воспроизводственного процесса финансовые решения обслуживают производство, распределение, обмен и потребление. Предстоят как решения по формированию, распределению и перераспределению вновь создаваемой денежной формы стоимости и национального богатства.

По направлению движения денежных средств и финансовых ресурсов финансовые решения выступают как решения по доходам и по расходам. По отношению к плану эти решения практически проявляются как плановые финансовые решения и внеплановые.

Плановые финансовые решения принимаются при составлении бюджетов органов хозяйственного управления и планов-прогнозов компаний.

Внеплановые финансовые решения связаны с возможным их принятием в ходе фактического исполнения соответствующих бюджетов и планов-прогнозов компаний.

Финансовые решения по денежным средствам, финансовым и бюджетным ресурсам выступают как решения, принимаемые в пределах утвержденного плана источников доходов, объемов расходов и решения, касающиеся сверхплановых объемов мобилизованных источников и сверхпланового финансирования расходов.

По основным сферам действия финансовых решений они могут быть подразделены на бюджетные, налоговые, страховые, кредитные, фондовые, решения в сфере оплаты труда, во внешнеэкономической деятельности, инвестиционные и прочие решения. В составе прочих финансовых решений могут, например, рассматриваться решения в области учетно-финансовой политики компании, амортизационной политики, формирования текущих издержек, образования, распределения и использования прибыли.

По разновидностям доходов и источников финансовые решения предстают как решения по денежным поступлениям, доходам, формируемым на сальдовой и не сальдовой основе, начислениям (отчислениям), другим формам существования источников финансовых и бюджетных ресурсов. По разновидностям расходов финансовые решения могут быть подразделены на текущие и по

развитию.

В зависимости от процессов, с которыми связаны финансовые решения в целом решения по доходам и расходам предстают как решения по процессам мобилизации источников и финансированию. Решения по мобилизации источников – решения по созданию собственных и приравненных к ним средств, а также привлечению источников на основе заимствований и связанных целевых поступлений (см. рис.1).

Решения по финансированию представляют собой "чистые" решения по собственно отпуску средств на покрытие потребности в осуществлении денежного расхода в пределах планов и на финансирование сверхплановых потребностей.

Производимое в литературе объединение мобилизации источника с его отпуском на покрытие расхода под общим понятием финансирования, на наш взгляд, затуманивает существенные различия в двух рассматриваемых процессах и не отвечает задаче стандартизации принятия финансовых решений. Источник должен быть в наличии, быть создан или мобилизован прежде, чем он может быть направлен на собственно финансирование расходов. Наличие же источника не всегда может означать его обязательный отпуск на финансирование расходов, сразу и в полном размере.

В практике корпоративного управления источники средств компании нередко трансформируют свою принадлежность к долгосрочным, или краткосрочным. Происходит это под влиянием принимаемых финансовых решений, которые по этому признаку могут быть подразделены на изменяющие принадлежность конкретного источника к долгосрочному, или краткосрочному и не изменяющие отнесение источника к "длинным" или "коротким" (см. рис.1).

Суть приводимых данных состоит в том, что под влиянием фактического режима использования источников средств компании, заданного принимаемыми финансовыми решениями, источники могут фактически на практике менять свою традиционную срочность. И второе, – под влиянием этого обстоятельства общее количество источников финансирования потребностей компании, относимых традиционно к краткосрочным и тех, которые могут приобретать черты краткосрочных источников, примерно на 1/3 больше долгосрочных.

Это на наш взгляд, свидетельствует о больших возможностях маневрирования при принятии текущих и оперативных финансовых решений и одновременно о повышенной сложности краткосрочного и оперативного финансового управления.

Источники средств	Долгосрочные (Д)	Краткосрочные (К)
<i>1. Собственные и приравненные к ним средства:</i>	Д	К
- Уставный капитал	Д	-
- Добавочный капитал	Д	-
- Резервный капитал	Д	К
- Прибыль	-	К
- Амортизационные отчисления	Д	К
- Прочие собственные источники	-	К
- Устойчивые пассивы	-	К
<i>2. Привлеченные средства, в том числе:</i>	Д	К
<i>Заимствования (долговые обязательства):</i>	Д	К
- Кредиты банков	Д	К
- Внебанковские кредиты	-	К
- Кредиторская задолженность	-	К
- Облигации	Д	К
- Векселя	Д	К
<i>Прочие привлечения средств:</i>	Д	К
- Средства целевых поступлений	-	К
- Средства целевого финансирования	Д	К
Итого: (примерное количество наименований источников)	8	12

Рисунок 1. Возможная трансформация срочности источников средств компании.

В зависимости от длительности периода, на которые рассчитаны решения, они состоят из краткосрочных (тактических) и долгосрочных (стратегических). Особая разновидность краткосрочных финансовых решений – оперативные финансовые решения по сбалансированию и обеспечению выполнения оперативных планов денежного оборота компании.

Не все краткосрочные финансовые решения есть решения не инвестиционные. Это относится и к долгосрочным финансовым решениям, которые не всегда выступают как решения инвестиционные. Инвестиционные финансовые решения делятся на решения по капитальным вложениям и по прочим инвестициям не прямого характера.

На наш взгляд, требует уточнения господствующая в научной и учебной литературе точка зрения, исходя из которой риск в сфере денежного оборота и финансов компаний носит всеобщий характер. Такой методологический посыл фактически исключает возможность подразделения корпоративных финансовых решений на рискованные и безрисковые. Подавляющая часть денежно-финансовых операций и финансовых решений действительно сопряжена с рисками. Рискованные финансовые решения есть решения, связанные с получением и расходованием источника, финансированием разного рода инвестиционных проектов в соответствии с бизнес-планом проекта, решения по вложению денежных средств в активы, на покрытие авансируемых затрат и других расходов.

Однако, представляется, реально существуют и безрисковые финансовые решения компаний. Они практически исключают риск, поскольку связаны с процессами первичного распределения и перераспределения, в отдельных случаях высоко гарантированным покрытием расходов или получением денежных средств.

На практике существуют финансовые решения, которые могут быть обеспечены финансированием, а также принятые при отсутствии реальных источников покрытия денежных затрат связанных с их реализацией. К первым тяготеют оперативные и краткосрочные финансовые решения, ко вторым долгосрочные.

Исходя из планируемых и получаемых впоследствии фактически финансовых результатов от принятия финансовых решений, они могут выступать как прибыльные, безубыточные, убыточные. Последние иногда принимаются для решения главным образом стратегических задач и достижения глубоко обдуманных перспективных целей.

В принципе финансовые решения могут соответствовать проводимой финансовой политике, а могут в силу определенных обстоятельств идти в разрез с принятыми в области финансов целями и задачами.

По способу оформления финансовые решения делятся на принимаемые законодательно, решениями президента, распоряжениями правительства, приказами по министерству или ведомству, коллегиально (оформленные решениями коллегии, советов директоров, правлений и т.п.). Кроме того, на практике нередко имеют место финансовые решения, которые письменно никак не оформлены.

Несмотря на все многообразие финансовых решений существует некоторые общие закономерности их принятия или стандарты. Стандарты принятия финансовых решений требуют специальной научной проработки на государственном, региональном, муниципальном уровнях, ведомственном и уровне корпоративных коммерческих структур. Разработка стандартов принятия финансовых решений, по нашему мнению, должна позволить обогатить теорию государственного и корпоративного управления финансами, приблизить наши научные представления о принятии финансовых решений к реально-практическим финансам.

В общем и целом стандарты принятия финансовых решений в полной мере как стандарты, например аудита, нигде не прописаны. На государственном и муниципальном уровнях они в известной мере задаются разделением прав и полномочий. На ведомственном уровне формируются под влиянием зафиксированных в соответствующих документах прав и обязанностей центральных

и других экономических органов управления. На корпоративном уровне формируются практикой ведения бизнеса.

Однако, для принятия финансовых решений на государственном, региональном, муниципальном, ведомственном уровнях имеются целый ряд базовых условий, которые требуется соблюсти в соответствии с действующим законодательством и практикой работы органов управления. Это, прежде всего, касается множества операций в сфере бюджета и налогов, которые требуют утверждения в законодательном или ином установленном законом порядке. Это означает, что первым и главным стандартом принятия финансовых решений на рассматриваемых уровнях управления выступает соблюдение требований законодательного утверждения многих действий в сфере финансов и денежного оборота.

В тех случаях, когда конституция, бюджетный и налоговый кодексы, другие законы и конституционные решения предоставляют исполнительной власти известную свободу принятия финансового решения, другим стандартом выступает политическая и экономическая его целесообразность. Связано ли финансовое решение с налоговой льготой, подготовкой к ее проведению через закон, подзаконное решение, или с выделением финансирования целесообразность эта доказывается расчетно. Следовательно, важным стандартом принятия финансовых решений на верхних уровнях государственного управления выступает солидное расчетное их обоснование.

Однако в жизни этого оказывается недостаточно. Надо, чтобы принимаемое необходимое и целесообразное финансовое решение укладывалось в рамки реальных финансовых возможностей министерства, ведомства, других органов управления финансами. Поэтому важным стандартом принятия государственных финансовых решений выступает учет интересов конкретного ведомства, которое всегда имеет свою позицию по каждому вопросу, находящемуся в его компетенции.

Как правило, любое финансовое решение на государственном и региональном уровнях затрагивает интересы многих управляющих от имени и по поручению государства структур. Следовательно, другим важным стандартом выступает согласование подготовленного в рабочем порядке финансового решения и его визирование руководителями заинтересованных сторон.

По большинству финансовых решений принимаемых на государственном, региональном, муниципальном, ведомственном уровнях существуют сроки исполнения. Это тоже своего рода стандарт принятия финансового решения. В пределах установленных сверху или по согласованию сторон сроков принятия финансового решения ведется поиск оптимального варианта или оптимальной

финансовой конструкции решения вопроса.

Практика показывает, что чаще всего принимается модифицированное финансовое решение. Эта модификация есть своего рода стандарт, согласно которому принятие финансового решения в первоначальном виде чаще всего свидетельствует о его недостаточной проработанности заинтересованными сторонами, которые выступают исполнителями поручений правительства и т.п.

Если по убеждению юридического лица то или иное финансовое решение необходимо принять, то для этого часто требуется войти в соответствующий орган исполнительной власти или хозяйственного управления с письменным обоснованием – ходатайством. Это обстоятельство также представляет стандарт принятия финансовых решений.

Финансовые решения, принимаемые на уровне субъектов хозяйствования и ведения бизнеса в чем-то сходны с государственными решениями, но имеют свои особенности. Важнейшим стандартом для фирм и компаний выступает постоянное сопоставление величины денежных затрат или вложений с величиной денежных поступлений и прибыли, возможных к получению. Этот стандарт принятия финансовых решений выражает требования рентабельности бизнеса, окупаемости проектов инвестиций и доходности операций по вложению денежных средств.

По нашим подсчетам финансовой науке и практике известно 13 разновидностей показателей рентабельности и эта цифра может быть несколько увеличена за счет нюансов в исчислении отдельных показателей.

Если показатели рентабельности определяют в расчете на год или квартал в виде процента, окупаемость проекта характеризуется числом лет и месяцев, то доходность измеряется в процентах годовых. Этот показатель может быть определен по следующей формуле:

$$D = \frac{(Ppa - Pka)}{(Pka * Pnnp)} * 365 * 100$$

где:

*D* – доходность операции по вложению денежных средств в процентах годовых;

*Ppa* – фактические или прогнозируемые поступления денежных средств от продажи актива (тыс.руб.);

*Pka* – фактические или прогнозируемые вложения денежных средств в актив (тыс.руб.);

*Pnnp* – период времени со дня вложения денежных средств в актив по день продажи актива (поступления денежных средств).

Доходность вложений денежных средств или произведенных денежных расходов выступает модификацией или разновидностью показателя рентабельности, исчисленного по любому краткосрочному периоду в днях в рамках года.

Другим стандартом корпоративных финансовых решений выступает учет рисков и выяснение всех сомнений, связанных с финансовым решением. В этих целях по проектам инвестиций целесообразно рассчитывать чистую приведенную стоимость проекта, учитывая риски через ставки дисконтирования. В иных случаях необходимо осуществлять проверку платежеспособности клиента, репутации поставщика. При имеющихся сомнениях в покупателе, нельзя всецело доверять копии платежного документа со штампом банка, нужно дождаться поступления денег на свой расчетный счет. Практика показывает, что не всегда можно верить даже модему банка, где платежи могут идти на ваш счет, но фактически не поступить.

Общим стандартом принятия любого финансового решения является его детальная расчетная проработка. При получении кредита банка рассчитываются суммы процентов по срокам их уплаты, сопоставляется абсолютная величина процентов, подлежащих уплате с реальными возможностями погашения, которые часто определяются исключительно уровнем рентабельности, доходностью бизнеса. В тех случаях, когда финансовое решение не учтено в текущем и оперативном финансовых планах (бюджетах), важно внести поправки в них и при необходимости обеспечить сбалансирование.

Минимизация налогов и других обязательных платежей выступает важным стандартом принятия финансовых решений. Учет фактора времени при принятии решения означает чаще всего учет инфляционных процессов. Очередным стандартом выступает реализация общего направления на работу без посредников, которым надо платить комиссионные.

Документальное оформление любой сделки – важный стандарт принятия финансовых решений. В серьезном бизнесе также соблюдается принцип обязательности выполнения принятых на себя не только письменных, но и устных обязательств.

Не все финансовые решения могут единолично приниматься финансовым директором и его аппаратом. Имеются, например решения долгосрочного, инвестиционного порядка, связанные с выплатой дивидендов, капитальными вложениями и другие, которые финансистами могут лишь готовиться, а принимаются акционерными собраниями, советами директоров, правлениями. При принятии даже краткосрочных финансовых решений финансовый директор обязан действовать в пределах пред-



оставленных ему прав и полномочий, часто указываемых в доверенностях на его имя или приказах по фирме, компании.

Принятие финансового решения не завершает его реализацию. Необходим жесткий, систематический, часто оперативный финансовый контроль за ходом его выполнения. Это стандарт, входящий в понятие принятия финансового решения.

В зависимости от характера принимаемого решения и его масштабности на практике может возникать потребность в соблюдении других стандартов. Например, очень полезно через некоторое время после начала финансирования проекта строительства осуществлять его вскрытие, проводя специальную проверку правильности заложенных в сметную стоимость затрат и других вопросов.

В сфере управления дебиторской задолженностью, важно соблюдать обязательность принятия финансового решения по каждому виду и разновидности дебиторской задолженности, а при наличии документальных и иных оснований ставить должника на штрафы. При принятии некоторых финансовых решений важно посмотреть, а не ведет ли оно к необходимости последующих решений по взаимосвязанным вопросам. Например, можно провести сделку репо по ценным бумагам, решив проблему денег сегодня. В дальнейшем такая сделка может оказаться причиной дополнительных мобилизующих мероприятий.

Общие принципы принятия финансовых решений едины для всех их разновидностей. Унифицированные подходы к принятию финансовых решений могут быть представлены как шесть стандартов: информационно-аналитический; контрольный; финансово-кредитного обеспечения; рентабельности и доходности; учета инфляции и рисков; политический. Первый направлен на получение, поиск и осмысление необходимой информации. Второй, – на проверку финансово-экономической информации о контрагенте, предстоящей сделке и непрерывное ее сопровождение. Третий, – на получение ответа на вопрос о наличии и реальности источника финансирования. Четвертый, – на выявление эффективности решения с точки зрения его финансовой выгоды, включая минимизацию налогов. Пятый, – на корректировку расчетов целесообразности принятия финансовых решений. Шестой стандарт предусматривает принятие финансового решения не только по мотивам экономическим, но и с известным их игнорированием, т.е. волевым путем. В основе политического подхода лежит целевая установка, соответствующая стратегии.

Финансовое состояние и финансовая устойчивость компании закладывается на стадии принятия финансовых решений. В ходе практической их реализации неред-

ко изменить почти ничего нельзя. Это означает, что главным общим стандартом принятия финансового решения выступает комплексность подхода. Эта комплексность – продукт коллективного труда специалистов, плюс их экономический уровень, плюс интуиция.

Особенно сложно обеспечить комплексный подход при принятии решений о реальных инвестициях. Здесь требуется система расчетов не только эффективности проекта, но и последствий ввода в действие новых производственных мощностей.

Например, можно посчитать эффективность проекта по чистой приведенной его стоимости:

$$ЧПС_n = -C_v + \sum_{t=1}^n \frac{ДП_n}{[1 + (Нд / 100)]^t};$$

где:

- $ЧПС_n$  – чистая приведенная стоимость проекта;
- $C_v$  – общая сумма вложений в проект инвестиций (-);
- $n$  – число лет окупаемости проекта;
- $ДП_n$  – чистый денежный поток (прибыль)  $n$ -го года;
- $t$  – продолжительность инвестиционного проекта от 1 до  $n$ -лет;
- $Нд$  – норма доходности в процентах годовых (ставка дисконта или предельная норма доходности).

Дополнительно использовать другие методы определения эффективности капитальных вложений: окупаемость, коэффициент рентабельности, внутренняя норма доходности и др.

Выявленные показатели эффективности проекта сравнить с альтернативными вариантами. Скрупулезно просчитать все составляющие расчетов эффективности и т.п. При этом не получить комплексного представления о положении дел с проектом. Здесь три главные причины: закон обязательной, по крайней мере, одной ошибки в расчетах; полнота учета реальных обстоятельств реализации инвестиций; последствия инвестиционного проекта.

Не учтенные нюансы проекта приводят часто к неправильным инвестиционным решениям. Надо проработать вопросы труда и занятости, реальной обеспеченности необходимым сырьем и материалами, выявить налоговую составляющую проекта до, в ходе и после его реализации по федеральным и местным налогам, ответить на сложные вопросы о сроках освоения производственных мощностей и влиянии их ввода в действие на динамику производительности, фондовооруженности труда и фондоотдачи.

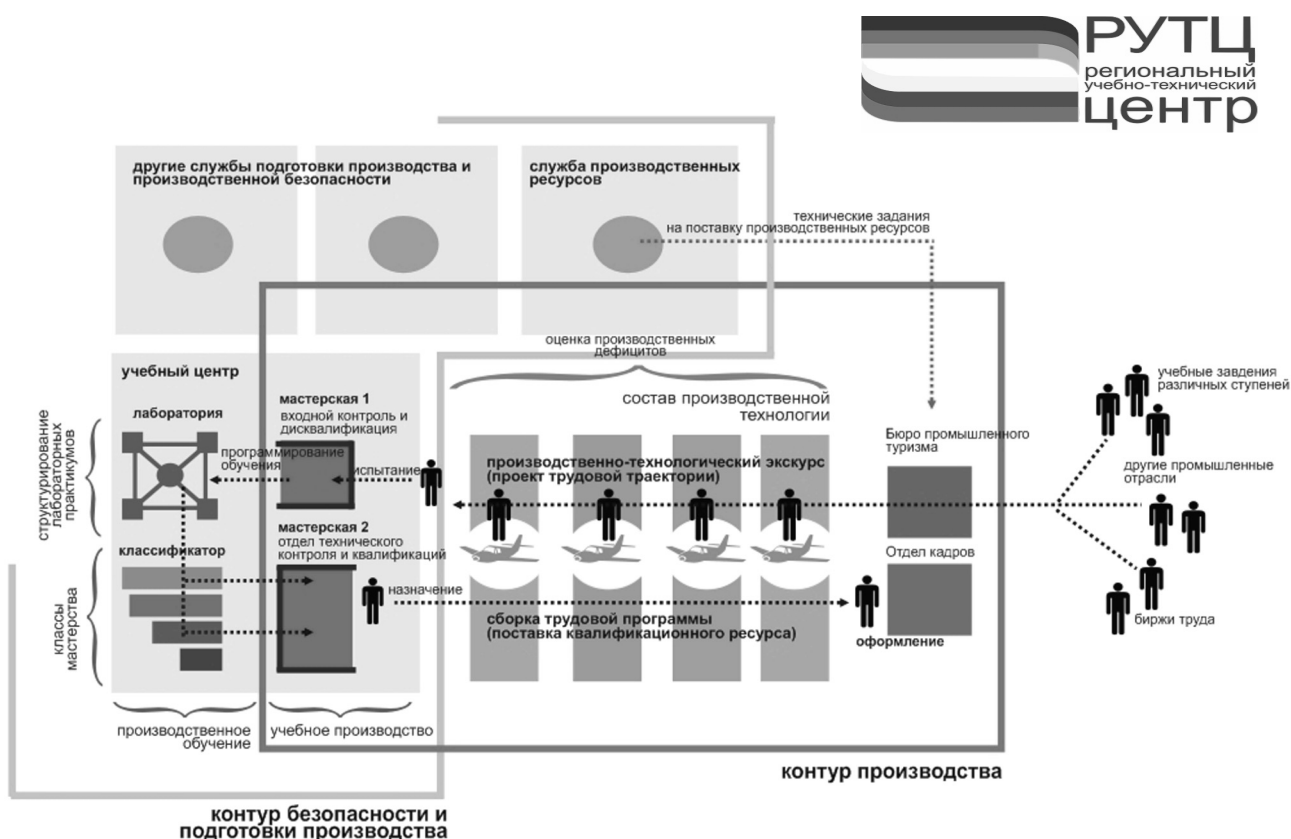
Важно также определиться по порядку начисления амортизационных отчислений по вновь вводимым основным производственным фондам, возможным штрафам по экологии, иным поступлениям и расходам. Требуется также посмотреть, существуют ли на первый взгляд скрытые, но обязательные расходы будущих периодов, связанные с выполнением проекта. Например, в связи с реализацией проекта инвестиций могут возникнуть рас-

ходы и убытки, связанные с демонтажем оборудования на ликвидируемых участках и в цехах, а также убытки от списания такого оборудования, или его реализации на сторону. Отдельно с техническими и технологическими службами важно установить, нужны ли будут и когда импортные запасные части и детали, заправочный материал и сырье, поставки которых могут быть произведены только из за рубежа и т.п.

ЛИТЕРАТУРА

1. Большаков С.В. Финансовая политика государства и предприятия. Курс лекций. – М.: "Книжный мир", 2002. – 210с.
2. Большаков С.В. О стратегии развития науки о корпоративных финансах в России.//Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия "Экономика и право". – М., 2014, №9–10 – с. 49–57.
3. Большаков С.В. Научное наследие профессора Молякова Д.С.: от финансов предприятий отраслей народного хозяйства к корпоративным финансам. //Вестник Финансового Университета. Международный научно-практический журнал. – М.: Финуниверситет при Правительстве Российской Федерации, 2013, №5 (77). – с. 140–147, (166 с).
4. Большаков С.В. Краткосрочные источники финансирования и инструменты краткосрочного заимствования компании // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия "Экономика и право". – 2013, №11 – с. 55–65..

© С.В. Большаков, ( akafinbsv@hotmail.com ), Журнал «Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики»,



## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРИНЦИПОВ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В КЛАССИЧЕСКОЙ ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ

### THE IMPROVING OF THE PRINCIPLES TAXATION BY THE CLASSIC POLITICAL ECONOMY

V. Bunko

#### Annotation

The article discusses the contribution to the theory of taxation classics of political economy. W. Petty, A. Smith, D. Ricardo, J. S. Mill among them. The taxation method appears in its development. This allows one to determine precisely the role of the classics in creating the foundations of taxation.

**Keywords:** tax, object, payments, uniform, way.

Бунько Владимир Андреевич

К.э.н., доцент,

Филиал Санкт-Петербургского  
государственного экономического  
университета в г. Пскове

#### Аннотация

В статье прослеживается вклад в теорию налогообложения представителей английской классической политэкономии, включая В. Петти, А. Смита, Д. Рикардо, Дж. Ст. Милля. В результате метод налогообложения предстает в своем развитии. Это позволяет более точно высветить значение идей видных экономистов.

#### Ключевые слова:

Налог, объект, платежи, равномерность, способ.

Трактат о налогах и сборах Вильяма Петти (1623?1687) вышел в свет в 1662 г. [1]. Петти начинает с расходов правительства, признавая тем самым объективность налогообложения как источника централизованных доходов. При этом состав расходов у него достаточно широк, хотя и о необходимости их обоснования ученый сказать не забывает. В. Петти видит и негативное отношение к налогам, которое возникает в случаях, когда: обложение слишком велико, когда собранные средства расхищаются, когда налоги распределяются неравномерно. Отсюда и пути решения проблемы: снижение государственных расходов, справедливое доля налогов, так, что население соглашается с налогообложением. Ну а дальше надо установить такие способы их уплаты, чтобы сбор налогов осуществлялся "наиболее легко, быстро и безболезненно" [1, с.17].

Петти рассматривает разные способы взимания налогов: земельный налог, подомовой налог, таможенные пошлины, подушный налог, десятину, акцизы. Последним Петти отдает явное предпочтение, считая, что "естественная справедливость требует, чтобы каждый платил в соответствии с тем, что он действительно потребляет". Петти принимает идею собирательного акциза, но не доведенного до крайности, т.е. до выбора одного единственного товара, подлежащего обложению. Он критикует предложения о выборе таким товаром как пиво, соль, топливо, хлеб и т.д. и считает, что лучшим из всех собира-

тельных акцизов является, по-видимому, налог на печи, или налог на дымовые трубы; и это лишь потому, что взимание такого налога является наиболее легко осуществимым, ясным и дающим возможность определить размеры налоговых сборов, ибо "число печей легко подсчитать, и они не перемещаются, как люди" [1, 84].

Идея о справедливости налогов на потребление имела многочисленных сторонников. Теории единого налога также была популярной. Теорию единого налога защищали физиократы. Логика такова: раз земля – источник всех доходов, то все налоги перекладываются на земельную ренту, поэтому и следует установить единый (поземельный) налог. А.Смит отмечает, что, несмотря на популярность учения физиократов, до практической реализации их предложения дело не дошло, а отдельные попытки замены большей части налогов единым поземельным налогом вызвали чрезвычайное отягощение земледелия и окончились полной неудачей [2, с.51].

Адам Смит (1723–1790) налогам посвятил отдельный раздел в своем выдающемся "Исследовании о природе и причинах богатства народов" (1776). Методологической основой для Смита служит концепция совершенной конкуренции и философия утилитаризма. Смит выдвинул принципы налогообложения и сделал анализ налоговых форм на примере налоговых систем различных стран.

*Исходные положения о налогах изложены Смитом в четырех, получивших широкую известность, тезисах, основное содержание которых сводится к следующему.*

1. Каждый должен по возможности, соответственно своей способности и силам, участвовать в содержании правительства.

2. Налоги должны быть точно определены, а не быть произвольны.

3. Способ и время уплаты должны быть удобны для плательщика.

4. Налоги должны удерживать из кармана народа возможно меньше сверх того, что поступает в казначейство.

Знакомство с произведением А.Смита позволяет заключить, что он придерживается таких исходных принципов налогообложения, как всеобщность, платежеспособность, равномерность, ясность и определенность, удобство уплаты, экономичность и нейтральность. Руководствуясь этими принципами, Смит дает оценку применяемых налогов в различных странах. Заслуга Смита в том, что он встраивает налоги в систему капиталистического производства. Поскольку частный доход отдельных лиц имеет три источника дохода, пишет Смит, то и каждый налог имеет, в конечном счете, один из этих источников, а именно: рента, прибыль и заработная плата. В своем исследовании налогов Смит и пытается выявить, на что же падает налог, что является источником его уплаты, кто является носителем налога.

С этих позиции рассматриваются различные виды налогов и объекты налогообложения. То есть, в центре внимания Смита цепочка "объект налога – источник уплаты". Например, налоги на зарплату рабочих могут повысить уровень заработной платы, это приведет к росту цены товара рабочая сила, к снижению спроса на труд. Даже если налог уплачивает сам рабочий, такое налогообложение ведет к росту затрат и цены труда, считает Смит. Аналогичные следствия возникают при налогах на товары первой необходимости [2, с. 617]. При этом название налога не должно вводить в заблуждение, можно сделать такой вывод из текста Смита. В южных штатах Северной Америки, пишет Смит, применялся так называемый подушный налог в размере определенной суммы на каждого негра. Смит указывает, что такой налог представляет собой собственно налог на прибыль с особого вида капитала, затрачиваемого в сельском хозяйстве. Если фермер и землевладелец – в одном лице, то налог ложится на это лицо без всякого возмещения [2, с. 611].

Изучая опыт применения налогов, Смит показывает, что важно соблюдение всех принципов налогообложения, только в этом случае можно рассчитывать на лояльное отношение к налогообложению. Дом в небольшом горо-

де, сдающий за 10 фунтов, может иметь больше окон, чем дом в Лондоне, приносящий пятьсот фунтов. Жилец первого дома гораздо беднее, чем второго, но платит в доход государства больше. Подобную неравномерность, когда налог гораздо тяжелее для бедных, Смит называет "неравномерностью худшего сорта" [2, с. 603]. Поэтому принцип равномерности налогообложения нельзя понимать упрощенно, как синоним равного налога.

Согласно Давиду Рикардо (1772–1823) налоги составляют ту долю продукта земли и труда, которая поступает в распоряжении правительства. В представлении Рикардо налоги уплачиваются, в конечном счете, или из капитала, или из дохода страны. Если добавочные налоги покрываются увеличением производства или уменьшением потребления со стороны народа, то налоги падают на доход и национальный капитал остается нетронутым, но если производство не увеличивается или потребление не уменьшается, то налоги упадут на капитал, указывает Рикардо. Пояснение Рикардо дает на таком простом примере. Если доход составляет 1000 ф.ст., в том числе 100 ф.ст. составляют налоги, 900 – расходы, то налог падает на доход. Если расходы составляют 1000 ф.ст., то налог падает на капитал [3, с. 129]. Поскольку такой вариант недопустим по всей "человеческой логике", то недопустимы и налоги на капитал, такова логика защиты капитала, которой придерживается Рикардо.

Можно вступить в дискуссию с Д.Рикардо о понимании сути капитала. Но что бесспорно, так это недопустимость обложения основного капитала в размере, которое делает невозможным даже простое воспроизводство. Сегодня часто пишут о недопустимости обложения факторов производства, забывая о том, что многие объекты налогообложения самым непосредственным образом связаны с факторами производства (например, налог на имущество организаций). Правильное понимание Д.Рикардо в этом вопросе означает, что введение налогов должно покрываться увеличением производства. Эту мысль впоследствии более четко выразит Дж.Ст.Милль. В равной мере недопустимо и такое налогообложение, которое ведет к сокращению потребления, что противоречит логике социального развития.

Рикардо считал, что не существует налогов, которые не ослабляли бы накопление. Налоги со сделок тормозят перелив капитала, налоги на сырье ведут к повышению цен и т.д. Поскольку изъятие части труда страны не может быть использовано производительным образом, то налогообложение может принять такие размеры, когда "не останется достаточно прибавочного продукта для поощрения тех, кто своими сбережениями увеличивает обычно капитал всего государства" [3, с. 155]. Однако Рикардо признает, на примере Англии, что увеличиваются государственные расходы, увеличиваются налоги, но экономика развива-

ется. Каждому человеку свойственно, поясняет ученый, желание сохранить свое общественное положение и удержать свое благополучие на раз достигнутой высоте, что и ведет к тому, что большинство налогов, будут ли это налоги на доход или же на капитал, уплачиваются из дохода. Тем самым Рикардо косвенно подтверждает стимулирующую роль налога.

Джон Стюарт Милль (1806–1873) – "один из крупнейших теоретиков классической политэкономии". Если У.Петти ратовал за косвенный налог (на потребление), Смит и Рикардо защищали от налогообложения капитал, то Милль критично относится к призыву облагать налогом доходы, а не капитал. Он считает, что все налоги в определенной степени выплачиваются из капитала. Как тут не вспомнить о трактовке Марксом капитала как самовозрастающей стоимости. Главное для Милля – чтобы сами масштабы налогообложения не были чрезмерными, чтобы налоги не были произвольными, тогда исключается опасность того, "что налогообложение лишит страну части ее капитала". Иными словами, если в стране свободные капиталы, то уровень налогообложения не является чрезмерным, так можно понять ученого. Милль показывает, что разные доходы имеют разное значение, поэтому должны облагаться разными ставками. Это относится и к наследствам. Милль обращает особое внимание на так называемые естественные факторы роста богатства, которые не связаны непосредственно с трудом и получением предпринимательской прибыли. Вот это богатство и должно, в полной мере или частично, присваивать государство, указывает ученый [4, с. 176].

Милль указывает, что в налогообложении нет какого-либо подрыва частной собственности. Просто созданный волей обстоятельств прирост богатства используется в интересах общества. Это важный момент. Критики налогов не видят, или не хотят видеть, этой общественной стороны налога.

Налоги – это компромисс общественных и личных интересов. Первоочередное налогообложение естествен-

ных факторов выгодно всем. К числу таких доходов относятся доходы в виде прироста стоимости имущества или бизнеса, налоги на получаемые наследства и т.д. Исключение из налогообложения имущества, переходящего в порядке наследования, создает неравномерность и несправедливость налогообложения, считает ученый [4, с. 163]. Различие экономической природы объектов налогообложения обуславливает и применение различных методов налогообложения. Отсюда выборочное отношение Милля к прогрессивному налогообложению. В отношении налогообложения обычных доходов он колеблется, поскольку неясно, как узнать и оценить во сколько раз, 1000 ф.ст. с дохода 10000 ф.ст. менее обременительны, чем 100 ф.ст. с дохода 1000 ф.ст. При этом Милль согласен с такой нормой, как необлагаемый минимум. Что касается налога на наследство, то Милль считал справедливым прогрессивный налог.

Можно заключить, что принцип равномерности подкрепляется принципом соразмерности.

Таким образом, В.Петти поставил в развернутом виде проблему научно обоснованного налогообложения. А.Смит всесторонне изучил эту проблему. Метод налогообложения получил свое развитие в трудах Д.Рикардо и Дж.Ст.Милля. Основные идеи классиков относительно налогообложения показаны в табл. 1.

*Можно сделать такие выводы относительно позиции классиков политэкономии в отношении налогообложения:*

- ◆ Налог – это форма обязательного участия граждан в содержании правительства, это часть полученного дохода, которым каждый свободно распоряжается под защитой государства. Налоги не уменьшают доход общества, они лишь перераспределяют доход на государственные нужды.

- ◆ Налоги должны уплачиваться за счет различных видов доходов, к которым относятся рента, прибыль, за-

Таблица 1.

Представления о налогах классиков политэкономии.

А. Смит	Д. Рикардо	Дж.Ст. Милль
Источники уплаты налога: прибыль, зарплата, рента. Принципы налогообложения: всеобщность, платежеспособность, равномерность, ясность и определенность, удобство уплаты, нейтральность, экономичность.	Налоги - доля продукции земли и труда, поступающая в распоряжение правительства. Налоги не уменьшают богатство общества. Налоги не должны падать на капитал. Повышение налогов стимулирует активность.	Налоги затрагивают капитал, главное - умеренное налогообложение. Преимущественное обложение естественных факторов. Дифференциация налогообложения и разнообразие налогов. Прогрессивное обложение наследств.

работная плата, но не должны быть чрезмерными, чтобы не подрывать процесс расширенного воспроизводства.

◆ В экономике действует механизм переложения налогов, что требует анализа и определения конечного плательщика налога. Недопустимо переложение налогов на бедные слои населения.

Значение трудов классиков в создании теории налогообложения помогают понять высказывания Альфреда Маршалла (1842?1924). А.Маршалл упрекает рикарданцев в том, что они не видели, насколько изменчивы обычаи и институты в промышленности [5, с. 199]. Немцы считали, что физиократы и школа Адама Смита недооценивали значение национальной жизни, имели тенденцию жертвовать ею ради эгоистичного индивидуализма. Маршалл отмечает труды Листа, Германа, Вагнера, в которых совмещено исследование экономических и других факторов, в т.ч. правовых.

Немецкая мысль дала толчок изучению социализма и функций государства [5, с. 206]. Комментарий Маршалла учит тому, что налогообложение нельзя рассматривать вне контекста, вне характеристики этапа экономической мысли, государственного устройства, роли государства в экономике.

В целом этап становления теории налога можно назвать как поиски оснований рационального налогообложения на базе идей утилитаризма. Анализ показывает, что и в то время существовали "мифы", вот один из них: "Налоги повышать нельзя, так как это приведет к повышению цен, что сократит потребление, что будет тормозить производство". Такой исход возможен, но нужно видеть и другие формы влияния налогов на производство. Д. Рикардо пытается показать, что налоги могут воздействовать на экономику так же, как падение стоимости денег.

Иными словами, налоги могут вести к общему росту цен. Дело в том, что введение налогов, их возможное увеличение вызывает панику в лагерь капитала, который воспринимает повышение налогов как покушение на его прибыль. Однако не все налоги уплачиваются за счет выручки, какие-то относятся на затраты. Тем не менее, в жизни закрепилось правило: рост налогов ведет к росту цен, а снижение налогов ведет к росту прибыли. Цены почему-то не снижаются. Но еще А.Смит показал, что, например, налоги на зарплату могут падать на прибыль.

Интересный вывод, позволяющий нам задать вопрос, кому же выгодна отмена прогрессии личного подоходного налога? Эта отмена выгодна капиталу, потому, что она снижает, говоря языком Смита, цену труда. Верно и об-

ратное: рост налогов на зарплату, например, в виде прогрессивного налога, приведет к росту цены труда и, следуя Д.Рикардо, к общему росту цен. Если же цены остаются на том же уровне, то введение прогрессивного налога уменьшит прибыль экономики. Такие выводы следуют из учения классиков о принципах налогообложения.

Смит и Рикардо исходили из того, что налоги уплачиваются или за счет чистого дохода, принимающего разные формы, или за счет капитала, но последнее считали недопустимым, поскольку это подрывает стимулы расширенного воспроизводства. Но реально производитель воспринимал налоги как расходы и стремился их переложить, законным или официально не принятым способом. Позже оказалось, что и прямые налоги могут официально включаться в расходы.

Возникла некоторая неясность с определением окончательного источника уплаты налога, которым, как это было установлено много позднее, является добавленная стоимость. Милль что-то такое видимо и предполагал, отказавшись от задачи точного определения носителя налога, делая упор на приемлемый уровень налогообложения в экономике.

И.И.Янжул указывает, что принципы А.Смита не безупречны, но их глубина и верность таковы, что могут быть смело положены в основании всякой правильно устроенной системы налогов. К четырем правилам А.Смита он предлагает добавить пятый: "государство не должно вводить налоги, противные предписаниям нравственного, морального кодекса" [6, с. 244]. Это высказывание предваряет дальнейший текст, который посвящен описанию системы принципов А.Вагнера. И.И.Янжул отмечает тот факт, что А.Вагнер фискальной функции отдает приоритет, а принцип справедливости проводить только в той мере, в какой позволят финансовые принципы. И.И.Янжул нашел, на наш взгляд, непрямую форму выражения своего несогласия с политикой А.Вагнера. И.И.Янжул особо подчеркивает, что нужна комбинация налогов в системе, а распределяя налоги, государство должно учесть все виды доходов [6, с. 246]. В этом И.И.Янжул следует за А.Смитом и Дж.Ст.Миллем в их установке на всеобщность и соразмерность обложения. И.И.Янжул глубоко изучил историю налогообложения и знает о возможности разрыва между идеальным набором принципов и реальной политикой.

Проведение военной реформы в России (переход к наемной армии, оснащенной современным оружием) во второй половине XVII в. ограничивалось дефицитом бюджета, и это притом, что платежеспособные слои населения были. Новая армия требовала новых налогов, они были введены в Швеции, Дании, Бранденбурге, в России это своевременно сделано не было.

Необходимые изменения в налоговой системе в сторону более равномерного распределения налогового бремени будут проведены только Петром I Великим [7, с. 47].

Сегодня принцип невмешательства государства в экономику признан устаревшим. Тенденции развития общества таковы, что требуется увеличение расходов на социальные цели. Государство несет функцию социальной защиты. Развитие науки, культуры, экология ставят новые задачи перед организацией налогообложения.

В рамках новой методологии могут найти место новые принципы налогообложения, отражающие специфику момента. Однако исходные принципы налогообложения

уже есть, они обоснованы представителями английской классической политэкономии. Это не только четыре правила А.Смита. Кладовая мыслей классиков английской политической экономии много богаче. Это принципы всеобщности налогообложения и учета платежеспособности налогоплательщика, равномерности и соразмерности, определенности и ясности порядка исчисления налогового обязательства, дифференциации и первоочередного налогообложения естественных доходов, разнообразия и нейтральности методов налогообложения, удобства уплаты и экономичности взимания и контроля. Эти принципы, дополненные принципами, вытекающими из требований нравственности и эффективности, и сегодня сохраняют свою ценность, и заслуживают более полного включения в практику налогообложения.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Петти В. Трактат о налогах и сборах. *Verdun sapienti ? слово мудрым. Разное о деньгах. ?* М.: "Ось-89", 1997. 112 с.
2. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. ? М., Политиздат, 1961. 680 с.
3. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения. Соч. Т.1. – М.: Издательство политической литературы, 1955. 360 с.
4. Дж.Ст. Милль. Основы политической экономии. Т.3. ? М., Прогресс, 1980. 447 с.
5. Маршалл А. Принципы экономической науки / Пер. с англ. Т. 3. Изд-во "Прогресс", 1993. 350 с.
6. Янжул И.И. Основные начала финансовой науки. Учение о государственных доходах. СПб., 1895. 480 с.
7. Нефёдов С.А. Происхождение регулярного государства Петра Великого // Вопросы истории. 2014. №4. С.43?50.

© В.А. Бунько, ( [bunkovladimir@yandex.ru](mailto:bunkovladimir@yandex.ru) ), Журнал «Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики»,



## СТАТУС КОММЕНТАРИЕВ ОЭСР В РОССИИ И ВОПРОСЫ БЕНЕФИЦИАРНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

### STATUS OECD COMMENTARY IN RUSSIA AND ISSUES BENEFICIAL OWNERSHIP

*A. Vinnichenko*

#### Annotation

This article reviews the status of the Commentary to the OECD Model Convention in Russia. The author considers question of the use of the OECD's clarifications and the Commentary to the OECD Model Convention in solving topical tax disputes. The article describes the impact of trends and changes in the OECD Model Convention and its Commentary on the Russian legislation and practice.

**Keywords:** OECD Commentary, beneficial owner, double taxation, benefits, tax treaty, OECD Model Tax Convention on income and capital, tax legislation.

*Винниченко Анастасия Дмитриевна*

*Финансовый Университет*

*при Правительстве Российской Федерации,  
Москва*

#### Аннотация

В статье анализируется статус Комментариев к Модельной конвенции ОЭСР в России. Рассматривается вопрос использования разъяснений ОЭСР и Комментариев к Модельной конвенции ОЭСР при решении актуальных налоговых споров. Описано влияние тенденций и изменений Модельной конвенции ОЭСР и комментариев к ней на российское законодательство и практику.

#### Ключевые слова:

Комментарии ОЭСР, бенефициарный собственник, двойное налогообложение, льготы, договор об избежании двойного налогообложения, Модельная Налоговая Конвенция в отношении доходов и капитала, налоговое законодательство.

Договоры об избежании двойного налогообложения (далее – "ДИДН") в рамках текущей глобальной, развивающейся экономики являются основным инструментом для устранения барьеров в международной торговле и осуществлении инвестиций с помощью устранения такого явления как двойное налогообложение, а также обеспечения определенности для инвесторов. Основными целями ДИДН являются предотвращение международного двойного налогообложения, двойного (не)налогообложения и предотвращение избежания налогов и уклонения от уплаты налогов.

Как отмечает Ричард Ванн, "... договоры об избежании двойного налогообложения содержат сравнительно более общие формулировки, чем внутреннее налоговое законодательство отдельных государств, а также имеют более длительный период действия, чем многие положения внутреннего законодательства (10–20 лет и более без изменений – в отношении ДИДН). Необходимо также иметь документ, который будет покрывать будущие изменения во внутреннем законодательстве и в тоже время разъяснять текущее внутреннее законодательство" [1].

На данный момент по всему миру заключено множество ДИДН, а также разработано несколько моделей, некоторые из которых принимаются на наднациональном

уровне. Например, Типовая Конвенция об избежании двойного налогообложения Организации Объединенных Наций в отношении между развитыми и развивающимися странами и Модельная Налоговая Конвенция в отношении доходов и капитала Организации Экономического Сотрудничества и Развития (далее – "Модельная конвенция ОЭСР"). Некоторые модели разрабатываются и используются на уровне внутреннего законодательства отдельных государств, например в США разработана своя Модельная Конвенция по налогу на доходы, и в России имеется Модель, предусмотренная постановлением Правительства [2].

Комментарии к Модельной конвенции ОЭСР (далее – "Комментарии ОЭСР") являются одним из наиболее широко распространенных и используемых правовым инструментом для толкования положений ДИДН, "Комментарии ОЭСР являются важным инструментом для понимания международного налогового права, его эволюции и прогресса, а также эволюции и прогресса торгового обмена и развития в глобальной среде" [3]. Текст Комментариев ОЭСР включает в себя много примеров и прецедентов, взятых из случаев реальной жизни. Данный текст периодически пересматривается с целью предоставления актуальных разъяснений и покрытия лазеек, которые были использованы при налоговом планировании – все



это делает Комментарии ОЭСР широко применимыми на практике.

На практике в отсутствие единого подхода к статусу и роли Комментариев ОЭСР при интерпретации ДИДН ученые и практики высказывают разные мнения. Есть два очень тесно связанных между собой общих вопроса, которые широко обсуждались и среди ученых и среди практиков: (1) являются ли Комментарии ОЭСР обязательными к применению; (2) какую версию Комментариев ОЭСР следует применять. Ответы на данные вопросы различаются в зависимости от внутреннего законодательства конкретной страны, так как именно внутреннее налоговое законодательство определяет иерархию источников права и место ДИДН в нем.

Если говорить об обязательном или необязательном действии Комментариев ОЭСР, то следует подчеркнуть, что данный документ несомненно является источником международного налогового права. Однако статус Комментариев ОЭСР зависит от политики конкретного государства. Например, "такие страны, как Канада, Нидерланды и Великобритания придают Модельной конвенции ОЭСР и комментариям к ней практически обязательный характер. Другие страны, такие как Австралия, Чехия и Германия часто ограничивают значение указанных документов и используют их в качестве дополнительного средства толкования законодательства" [4].

В данный момент Российская Федерация не является членом ОЭСР, она лишь имеет статус наблюдателя. Вступление России в ОЭСР планировалось в 2015 году [5]. Однако по ряду причин, включая политическую ситуацию на Украине переговорный процесс о присоединении России временно приостановлен.

Несмотря на статус России как наблюдателя в комитете по налоговым вопросам ОЭСР, суды (например, Постановление Девятого арбитражного апелляционного суда от 28.10.2011 N 09АП-23751/2011- АК, 09АП-25741/2011-АК по делу N А40-1164/11-99-7), Министерство Финансов и налоговые органы очень часто ссылаются на Комментарии ОЭСР, на основе которых разработаны договоры об избежании двойного налогообложения (Письмо Министерства Финансов от 26.06.2012 г. No ОЗ-08-13) и Руководство по трансфертному ценообразованию [6]. На практике мнение ОЭСР принимается во внимание и служит ориентиром, как для российского бизнеса, так и для государственных органов в вопросах международного налогообложения [7].

Говоря о России, стоит отметить, что статья 15 Конституции Российской Федерации гласит, что международные договоры Российской Федерации преобладают

над внутренним законодательством Российской. Для полноты следует отметить, что единственный конфликт, который возникает время от времени – это являются ли внутренние правила по борьбе с уклонением от уплаты налогов (правила недостаточной капитализации, ограничения вычета процентных расходов по зависимым долгам) приоритетными над теми положениями ДИДН, которые позволяют вычитать расходы без ограничений.

По результатам обзора российской судебной практики по налоговым спорам, в которой содержатся ссылки на Комментарии ОЭСР, можно сделать вывод, что в большинстве случаев суды принимают аргументы сторон со ссылкой на Комментарии ОЭСР, утверждая следующее: 1) Комментарии ОЭСР раскрывают ключевые принципы международного налогового права, 2) Модельная конвенция ОЭСР является рамочным документом, который устанавливает общие принципы и подходы к устранению двойного налогообложения [8], и 3) официальное толкование, содержащееся в Комментариях ОЭСР, приобретает обязательный характер в результате действия принципа идентичности толкования ДИДН с государством – членом ОЭСР [7].

Суды принимают ссылки на документы ОЭСР, как компетентной организации в области налогообложения. Так, Арбитражный суд г. Москвы указал, что использование документов ОЭСР при разрешении споров в области международного налогообложения при участии российского элемента является правомерным. Аналогичная позиция была высказана и по поводу Руководства ОЭСР по трансфертному ценообразованию в решении Арбитражного суда г. Москвы от 15.08.2013 No А40-60626/12.

На протяжении периода действия Модельной конвенции ОЭСР, ее первоначальная версия несколько раз пересматривалась и дорабатывалась. Одной из основных причин внесения последних изменений в Модельную конвенцию ОЭСР стала распространенная практика получения налоговых выгод при использовании стратегии *treaty shopping*. Данное поведение по терминологии ОЭСР приводит к "предоставлению налоговых выгод в ненадлежащих обстоятельствах" [9]. Иначе говоря, такая тактика подразумевает структурирование отношений в зависимости не от коммерческих / бизнес целей, а в зависимости от наиболее благоприятного налогового режима в целях уклонения от уплаты налогов.

Наиболее значительные изменения в этой связи коснулись льгот, предоставляемых по международным соглашениям об избежании двойного налогообложения, а именно применения пониженных или нулевых налоговых ставок при удержании налога у источника выплаты дохода в случае, если получатель дохода не является бенефици-

циарным собственником такого дохода. В Комментариях ОЭСР говорится, что термин "бенефициарный собственник" не следует толковать в значении, которое он может иметь в каждой конкретной стране в соответствии с национальным законодательством, а следует руководствоваться международными нормами, т.е. статьями 10, 11 и 12 Модельной конвенции ОЭСР, которые регулируют соответственно выплаты дивидендов, процентов и роялти [9].

Следует отметить, что указанные выше изменения также получили свое отражения в российской налоговой практике, а именно в письме Минфина от 09.04.2014 № 03-00-РЗ/16236. Данное письмо раскрывает и систематизирует позицию российских органов к определению концепции "бенефициарного собственника" в целях применения международных соглашений об избежании двойного налогообложения.

Согласно разъяснениям Минфина для признания лица в качестве фактического получателя дохода (бенефициарного собственника) необходимо не только наличие

правовых оснований для непосредственного получения дохода, но это лицо также должно быть непосредственным выгодоприобретателем, то есть лицом, которое фактически получает выгоду от полученного дохода и определяет его дальнейшую экономическую судьбу. При определении фактического получателя (бенефициарного собственника) дохода следует также учитывать выполняемые функции и принимаемые риски иностранной организации, претендующей на получение льготы в соответствии международными соглашениями об избежании двойного налогообложения [10].

Таким образом, подводя итог, можно сделать вывод, что российские суды при решении налоговых споров принимают и будут далее принимать корректные ссылки налоговых органов на Комментарии ОЭСР с высокой степенью вероятности несмотря на то, что статус Комментариев ОЭСР до конца не определен на практике. Принимая во внимание то, что позиция Минфина во многом совпадает с политикой стран ОЭСР в сфере международного налогообложения, необходимо и далее отслеживать инициативы ОЭСР.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Richard Vann, Interpretation of Tax Treaties in New Holland, Sydney Law School, Legal Studies Research Paper No.10/121, November 2010 <http://ssrn.com/abstract=1704890>
2. Постановление Правительства РФ от 24.02.2010 N 84 "О заключении межгосударственных соглашений об избежании двойного налогообложения и о предотвращении уклонения от уплаты налогов на доходы и имущество" (ред. от 26.04.2014)
3. Michael Schilcher and Patrick Weninger, Fundamental Issues and Practical Problems in Tax Treaty interpretation, edit.Michael Lang. Linde. V.54. 2008. p. 93
4. The impact of the OECD and UN Model conventions of bilateral tax treaties, edited by Lang, M., Pistone P., Schuch J.,Staringer C. Cambridge university press 2012
5. Вести – экономика URL: <http://www.vestifinance.ru/articles/38053>
6. Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations <http://www.oecd.org/tax/transfer-pricing/transfer-pricing-guidelines.htm>
7. Обзор использования в российской судебной практике по налоговым спорам ссылок на документы ОЭСР URL: [http://www.pwc.ru/en\\_RU/ru/tax-consulting-services/legislation/assets/tax-flash-report-issue-35-353-rus.pdf](http://www.pwc.ru/en_RU/ru/tax-consulting-services/legislation/assets/tax-flash-report-issue-35-353-rus.pdf)
8. "Венская Конвенция о праве международных договоров" (Заключена в Вене 23.05.1969)
9. Tax house URL: <http://taxhouse.ru/articles/oecd-beneficial-owner/>
10. Письмо Министерства Финансов России от 09.04.2014 N 03-00-РЗ/16236 "О применении льгот, предусмотренных международными соглашениями об избежании двойного налогообложения" от 09 апреля 2014 г.

© А.Д. Винниченко, ( [nstgre@gmail.com](mailto:nstgre@gmail.com) ), Журнал «Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики»,

**МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИНСТИТУТ БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЯ**

государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования

*Традиции. Инновации. Успех!*

**И И МИБО**

## АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ

### ANALYSIS OF THE EFFICIENCY OF THE BANKING SYSTEM IN RUSSIA

*R. Stepanov*

#### Annotation

The article analyzes the activities of the banking system of Russia and its control in the face of the Central Bank of Russia to overcome the crisis situation in the period 2014–2015 gg. Showing problem points in the functioning of the banking sector, as well as measures taken by the Government of the Russian Federation for the way out of the crisis.

**Keywords:** The Russian banking system, the banking sector, the devaluation, the sanctions, the Agency for Deposit Insurance, additional capitalization.

#### Аннотация

В статье проанализирована деятельность банковской системы России и ее регулятора в лице Центрального Банка России по выходу из кризисной ситуации, сложившейся в период 2014–2015 гг. Показаны проблемные моменты в функционировании банковского сектора, а также меры, которые предпринимает правительство РФ для выхода из создавшейся кризисной ситуации.

#### Ключевые слова:

Банковская система России, банковский сектор, девальвация, санкции, Агентство по страхованию вкладов, докапитализация.

**Б**анковская система России является в настоящее время зрелым рыночным институтом, который за двадцать с лишним лет продвижения российской экономики по пути к рынку овладел значительным потенциалом к самостоятельному развитию. Однако, указанный период был ознаменован неоднократными кризисными явлениями, каждое из которых можно охарактеризовать собственным и, в определенной степени, уникальным синтезом внутри- и внешнеэкономических рисков, определявших глубину и длительность финансовых кризисов.

Кризисные обстоятельства потребовали активных действий как со стороны собственно банковских учреждений, так и государственных регуляторов, основным из которых является Центральный Банк Российской Федерации. Таким образом, в целом, развитие банковской системы страны происходило посредством поиска соответствующих ответов на кризисные явления.

Весьма значительным обстоятельством для анализа современной ситуации становится включенность банковской системы России с самого момента ее формирования в международные финансовые отношения. Российские банки, начиная с 1991 года, всегда тесно взаимодействовали с аналогичными институтами мировой финансовой системы. Однако, подобная включенность в процессы глобализации несет в себе добавочные риски. Банковская система России вынуждена принимать на

свои плечи ответственность за глобальные по своему происхождению риски. Таким образом, вместе с внутренними рисками, глобальные финансовые риски неизменно являются определяющим фактором устойчивости и эффективного развития банковской системы России.

Международные события и финансовые кризисы оказывают влияние как на российскую экономику в целом, так и на ее банковскую систему, которая в своем развитии при их негативном воздействии нередко оказывалась шаткой и слабой, не будь эффективной поддержки со стороны регулятора – Центробанка Российской Федерации. Именно с этой поддержкой связано преодоление российским банковским сектором таких знаковых событий, как финансовые кризисы 1998 года и 2008 года.

В связи с этим следует отметить, что снижение темпов экономического роста за 2013–2014 года, и последовавшая стремительная рублевая девальвация в 2014 году имели в принципе отличные для финансовой системы России характеристики. Сегодня российские финансово-экономические проблемы нельзя сравнивать с предыдущими системными кризисами, в которых внешнеэкономические факторы имели ведущее значение. В современных условиях решающую роль сыграли внутриэкономические проблемы в виде снижения темпов роста экономики, сочетающейся с повышением инфляции, и снижении инвестиций, что и повлекло за собой нивелирование повышения производительности труда. В усло-

виях приблизительной устойчивости платежного баланса и валютного курса в период 2011–2013 гг. указанная ситуация привела к реальному курсовому росту, а внешнее санкционное воздействие стало лишь толчком к возникновению валютного кризиса.

В связи с чем российская банковская система во второй раз за последнее десятилетие пришла к необходимости противоборства со внешними шоками. И, несмотря на то, что существует различие между сущностью кризисной ситуации 2008–2009 гг. и прошлого года, положение, в котором оказалась российская банковская система, весьма схоже.

В кризисной ситуации 2008 года банковские долги было необходимо оплатить за относительно короткий период, составляющий порядка полутора лет, и осуществить перекредитование или реструктуризацию долгов было попросту не реально.

Санкционные меры весной и летом 2014 года поставили банковскую систему России перед аналогичной ситуацией, поскольку внешняя задолженность отечественных банков в процессе преодоления кризиса имела тенденцию к росту. Так, внешний долг банковского сектора на начало 2012 г. составлял 168 млрд. долл., а на середину 2014 года уже 205 млрд. долл.

В ходе финансово-экономического кризиса 2008–2009 гг. российские банки получили дополнительное финансирование при помощи государства. На тот момент Центробанк реализовал кредитование Внешэкономбанка вкуче с несколькими ведущими российскими банками. Внешэкономбанком в российских банках были размещены субординированные кредиты, чем по сути пополнился их капитал. Дополнительно Центробанку пришлось осуществить ряд валютных интервенций, вследствие чего произошло более плавное снижение курса рубля на валютном рынке. Приблизительно аналогичные действия, однако в значительно меньших масштабах, Правительство РФ и Центробанк реализовали в декабре 2014 г. и январе 2015 г., когда прибегли к валютным интервенциям в размере 11,9 млрд. долл. и 2,34 млрд. долл. соответственно. [1]

Задача погашения банковским сектором России внешней задолженности тем весомере, что общий внешний долг России является значимым фактором, оказывающим существенное влияние на макроэкономическую стабильность российской экономики. По данным Центробанка, внешний долг РФ на 1 апреля 2015 года составил 559 млрд. долл. против 597 млрд. долл. на начало года. При этом, из общей величины внешней задолженности на Центробанк приходится 11 млрд. долл., а на коммерческие банки – около 154 млрд. долл.

В целом, российским банкам, компаниям и федеральным органам власти в течение 2015–2016 гг. потребу-

ется выплатить 227,7 млрд. долл. по внешнему долгу. Из них в 2015 г. российским банкам и компаниям необходимо выплатить 142,5 млрд. долл., в частности, банки должны погасить 40,4 млрд. долл. по внешнему долгу.

В настоящий момент сложности испытывают не только российские банки, непосредственно подвергнутые т.н. "секторальным санкциям" Соединенных Штатов и Евросоюза. Завышена оценка риска на все операции со всеми учреждениями отечественной банковской системы. Даже зарубежным дочерним учреждениям российских банков категорически предписано не предоставлять заимствования, на более чем 30-дневный срок, собственным материнским компаниям, которые оказались в санкционных списках, как, к примеру, произошло с банком DenizBank A.S. – турецкой дочерней компанией Сбербанка России. [2] При этом следует отметить, что основные показатели стабильности и эффективности отечественных банков, по сведениям Центробанка, достаточно высоки. [3]

Несмотря на то, что понижение номинального рублевого курса весной–осенью прошлого года составило совокупно порядка 40%, эффективный реальный рублевый курс показывает значительно меньший уровень девальвации национальной валюты. С учетом повышения внутренней инфляции в предшествующие 2011–2013 годы можно было констатировать рост эффективного реального курса рубля, что создало объективные предпосылки его снижения в настоящем. В то же время ускорение темпов этого процесса осенью прошлого года происходило вследствие прямого воздействия совокупности предшествующих тому внешних – экономических и политических – событий.

Во-первых, произошло значительное понижение нефтяных котировок на рынке, что повлекло за собой резкое понижение положительного сальдо текущего платежного баланса России. Во-вторых, ускорились процессы выведения капиталов из российской Федерации. И, в-третьих, в отношении Российской Федерации были введены политически ангажированные санкции, что повлекло за собой обострение проблемы выплат по внешнему долгу, в том числе российского банковского сектора, поскольку введение санкций не дает возможности осуществить рефинансирование внешней задолженности.

Действия Центробанка, направленные на стабилизацию валютного рынка были достаточно эффективными. Резкое, до 17%, увеличение ключевой ставки, вкуче с введением сделок РЕПО в иностранной валюте и ускоренным переходом к свободно плавающему валютному курсу рубля создало основания для приостановки спекулятивных валютных операций, что привело, в дальнейшем, к стабилизации курса рубля.

Сегодня, на волне финансово-экономических трудно-

стей, усугубляемых политическими противоречиями в отношениях с западными странами, неминуемо поднимается вопрос о будущем экономическом курсе.

И, поскольку для отечественной банковской системы курс на самоизоляцию является неприемлемым, поскольку неминуемо приведет ее к разрушению, в настоящих условиях, по мнению С.К.Дубинина, основной задачей становится стабилизация взаимоотношений с внешними контрагентами. При этом, ведущим предметом обсуждения, касающимся банковской системы России, должны стать условия возвращения российских банковских учреждений на международные финансовые рынки. [4]

Одновременно Центробанк, играя роль ведущего регулятора, должен продолжать поддержку достаточного уровня международных стандартов в деятельности отечественной финансовой системы. В связи с этим, необходимо отметить, что в течение последних семи лет, с возникновения кризиса 2008 года, мировое финансовое сообщество прилагало активные усилия, чтобы согласовать глобальные всеобщие правила и стандарты функционирования мирового финансового рынка.

Знаковым событием данного периода стало установление принципов регулирования банковской деятельности в России в соответствии с международными требованиями при заключении договора о присоединении Российской Федерации к ВТО и принятие нашей страной обязательств по использованию Базельских стандартов пруденциального надзора и регулирования в соответствии с соглашениями Базель-1,-2,-3. К настоящему времени Базель-1 в отечественной банковской системе применен в полном объеме. Внедрение Базеля-2 планировалось полностью к 2012 году, однако лишь наиболее крупные банки целиком перешли на эти стандарты. Центробанк постановил, что окончательный переход российского банковского сектора на стандарты Базель-3 завершится к 1 января 2019 года, тем не менее, решающие мероприятия по данному направлению необходимо провести заблаговременно. В связи с этим, наиболее важным решением явилось повышение требований относительно качества и достаточной величины банковского капитала, в особенности первого уровня, показатель которого на начало 2013 года составлял 13,7%, создавая достаточный запас прочности. Таким образом, реальное присоединение банковского сектора России к мировым стандартам уже имеет значительный фундамент и продвижение в этом направлении необходимо продолжать.

Однако, в сложившихся в 2014 году условиях, когда органы банковского надзора оказались не в состоянии дать максимально точную оценку кредитным рискам банковского сектора, основной мерой повышения прочности банков было выбрано увеличение их собственного

капитала. На практике в предстоящие годы отечественная банковская система будет продолжать свое развитие в достаточно непростых условиях, связанных с повышением рисков в деятельности банковских учреждений, что неминуемо приведет к соответствующему повышению требований регулятора относительно достаточности капитала и банковских резервов. В связи с этим, принятие решения, касающегося перевода субординированных кредитов в банковские привилегированные акции, без сомнения, упрочило капитальную базу банков. В то же время, данное действие повлекло за собой некоторое торможение роста активов, т.е. привело к уменьшению доступности банковского кредитования.

Одновременно, по мнению В.А. Поздышева, следует продолжать контакты с международным банковским сообществом в рамках таких институтов, как, например, группа F-20, выполняющая роль специального консультативного органа на саммитах в формате G-20. Российскими Несмотря на то, что ОЭСР приостановила переговорный процесс по вхождению в нее России., сотрудничество и переговорный процесс с ней, точнее с ее членами, не остановлены. [5]

Так, в октябре 2014 года на Берлинской конференции ОЭСР российская сторона взяла на себя обязательства по осуществлению автоматического обмена налоговыми данными по стандарту AEOI. Согласно данному соглашению 90 государств будут осуществлять взаимный обмен информацией, касающейся счетов иностранных резидентов из соответствующих стран. Стандартом AEOI предусмотрено обнаружение налоговых резидентов из других стран и передача информации относительно их деятельности налоговым органам заинтересованных государств. Целью такого обмена является обеспечение полноты налогооблагаемой базы по всей совокупности доходов, получаемых в ходе предпринимательской деятельности. На практике отечественные банки и другие финансово-кредитные учреждения приступят к выполнению указанных обязательств, начиная с 2018 года. Тогда же налоговая служба России начнет получать информацию о своих налоговых резидентах.

Что же касается внутренних факторов, влияющих на эффективность функционирования банковской системы России, то следует отметить следующее.

По оценкам Центробанка, в настоящее время нет никаких объективных данных об уменьшении сберегательной активности, несмотря на то, что в начале прошлого года наблюдался некоторое кратковременное снижение объема вкладов. Ведущим фактором определенного изменения темпа роста вложений в сторону снижения является внутренний фактор, связанный со снижением темпов роста реальных доходов населения. Что свидетельствует о сохранении доверия населения к банковскому сектору, при этом изменение отношения к банкам

отдельных вкладчиков не превалирует с позиций ресурсов банковской системы.

Однако, конкуренция в банковском секторе должна быть честной, а вклады населения должны храниться в надежных банках. В связи с чем решения по оказанию мер воздействия на банковские учреждения принимаются Центробанком только в результате максимально полного анализа их финансового состояния.

Несмотря на участвовавшие случаи отзыва лицензий банков, следует принять во внимание тот факт, что, к примеру, еще в январе 2014 года деятельность многих банков (около 70) по привлечению вкладов населения была ограничена либо напрямую запрещена прямыми указаниями Центробанка. Данные меры были применены на период тщательного анализа финансового состояния этих банков, для стабилизации и недопущения накопления рисков АСВ. По итогам проверки в том же 2014 году лишь 23 банка лишились лицензии, а 3 были подвергнуты санации. При этом 27 подвергнутых временным запретам и ограничениям банков самостоятельно предприняли необходимые действия по улучшению финансового положения и продолжили свою работу.

Принципиально важным, по мнению зам. Председателя Центробанка М.И. Сухова, становится продолжение реализации мер по конкурсному отбору инвесторов на участие в финансовом оздоровлении банков. По его словам, следует понимать, что все решения по финансовому оздоровлению достаточно сложные и иногда их принимать действительно непросто: учитывается и экономическая целесообразность финансового оздоровления, и понимание того, что мы действуем одинаково в сопоставимых условиях.[6]

Таким образом, следует предположить, что именно поддержка государства может стать в ближайшем будущем основным фактором стабильной жизнедеятельности российской банковской системы России. В связи с этим, уже предприняты определенные шаги, направленные

на повышение эффективности и стабильности банковской системы России.

Среди них решение Правительства РФ, подкрепленное уже принятыми законами и соответствующими правительственными актами, о взносе в АСВ облигаций федерального займа на сумму до 1 трлн. руб., которые должны быть размещены в субординированные обязательства коммерческих банков, в том числе попавших под санкционное давление, с целью их докапитализации. Одновременно принят закон о повышении в двукратном размере максимальной суммы страховых выплат, что должно предотвратить отток средств со счетов. Также вступил в силу разработанный Правительством РФ закон, в соответствии с которым АСВ получило право на приобретение привилегированных акций или субординированных обязательств банков со сроком исполнения не менее 50 лет в целях увеличения их основного, уставного капитала, или капитала первого уровня. [7]

Кроме государственной поддержки, следует указать также на прочие факторы, свидетельствующие о том, что банковская система России благополучно переживет 2015 г., несмотря на ожидаемые сложности. К таким факторам относятся, во-первых, улучшение сальдо торгового баланса вследствие ослабления национальной валюты; во-вторых, уменьшение темпа роста безработицы на рынке труда, что приведет к стимулированию потребительского спроса; в-третьих, достигнутая к настоящему моменту стабильность курса рубля, следствием которого станет приток вкладов.

По словам И.Шувалова, в достаточно сложном положении находится и экономика страны, и банковский сектор в частности. При этом, по его мнению, в обозримой перспективе значительной прибыли в банковском секторе ожидать не следует, но и по наихудший сценарий реализован не будет, а на исходе 2015 и в начале 2016 года ожидается увеличение доходности по операциям банковского сектора РФ, чему, несомненно, будет способствовать дальнейшее снижение ключевой ставки. [8]

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Данные по интервенциям Банка России на внутреннем валютном рынке. Код доступа: <http://mit.su/interventions-cb.html>
2. Рыжановская Л. Ю., Стахович Л. В. Ответственное кредитование как императив устойчивого развития // Деньги и кредит. 2015. №3
3. Тосунян Г. А. Антикризисная тактика и стратегия: взаимодействие банков и регуляторов // Деньги и кредит. 2015. №5
4. Дубинин С.К. Российская банковская система – испытание финансовым кризисом // Деньги и кредит. 2015. №1
5. Поздышев В.А. Развитие банковского регулирования в России в 2015 году // Деньги и кредит. 2015. №1
6. Сухов М.И. Актуальные вопросы развития банковского сектора Российской Федерации // Деньги и кредит. 2014. №10
7. Совещание Правительства РФ о состоянии банковской системы 13 марта 2015. Код доступа: <http://government.ru/news/17195/>
8. Совещание Правительства РФ о ситуации в банковском секторе и состоянии финансового рынка 13 мая 2015. Код доступа: <http://government.ru/news/18064/>

# ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРАН ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

## THE ESTIMATIONS OF COMPETITIVENESS OF THE EURASIAN ECONOMIC UNION COUNTRIES: A COMPARATIVE ANALYSES

*I. Turfai*

### Annotation

The article investigates competitive positions of the Eurasian Economic Union (EAEU) countries in the most known international economic ratings. On the basis of analysis of the relevant data, which indicate, inter alia, the main problems in the considered economies, the author concludes about the most and least competitive countries in the region, about countries which will be able to take most advantage of economic benefits from the creation of the EAEU.

**Keywords:** Eurasian Economic Union, international ratings, competitiveness, doing business, economic freedom, country risks, economic transformation.

*Турлай Иван Сергеевич*

*Белорусский  
государственный университет,  
г. Минск*

### Аннотация

В статье исследуется конкурентное положение стран Евразийского экономического союза (ЕАЭС) в наиболее известных международных экономических рейтингах. На основании анализа соответствующих данных, свидетельствующих в том числе об основных проблемах в рассматриваемых экономиках, делается вывод о наиболее и наименее конкурентоспособных странах региона, о том, какие из них смогут в большей степени воспользоваться экономическими преимуществами от создания ЕАЭС.

### Ключевые слова:

Евразийский экономический союз, международные рейтинги, конкурентоспособность, ведение бизнеса, экономическая свобода, страновые риски, экономическая трансформация.

**1 января 2015 года** вступил в силу Договор о Евразийском экономическом союзе (ЕАЭС) – региональной интеграционной организации, в рамках которой обеспечивается свобода движения товаров, услуг, капитала, рабочей силы и проводится скоординированная, согласованная или единая экономическая политика. По состоянию на 30 апреля 2015 года членами ЕАЭС являются Армения, Беларусь, Казахстан и Россия. В мае 2015 года планируется официальное присоединение к союзу Кыргызстана.

Согласно тексту Договора о ЕАЭС, одной из основных целей союза является создание условий для стабильного развития экономик государств-членов в интересах повышения жизненного уровня их населения [1].

Достижению этой цели, как представляется, должны содействовать следующие факторы: формирование высокоемкого общего рынка с численностью населения более чем 180 млн. человек; гармонизация законодательства, обеспечивающая схожесть и предсказуемость правовой среды предпринимательской деятельности; повы-

шение экономической эффективности за счет усиления конкуренции, углубления специализации, роста масштабов производства. Вместе с тем следует иметь в виду, что воспользоваться преимуществами создания ЕАЭС страны – члены организации смогут в разной степени, в зависимости от того, насколько конкурентоспособными и привлекательными с точки зрения условий ведения деловой активности являются их экономики [см.: 2; 3].

Оценить конкурентные позиции стран по различным экономическим параметрам позволяют соответствующие международные рейтинги, на постоянной основе публикуемые научно-исследовательскими центрами и организациями. К числу наиболее известных из данных рейтингов относятся индекс глобальной конкурентоспособности Всемирного экономического форума, рейтинг Всемирного банка "Ведение бизнеса" (Doing Business), индекс экономической свободы исследовательского центра The Heritage Foundation и издания The Wall Street Journal, рейтинг операционного риска исследовательского центра The Economist Intelligence Unit, рейтинг Международного справочника страновых рисков органи-

зации The PRS Group, индекс экономической трансформации Фонда Бертельсманна (Bertelsmann Stiftung) и др.

Сравнительные данные о положении стран ЕАЭС (в том числе Кыргызстана, подписавшего соглашение о присоединении к организации) в указанных рейтингах представлены в табл. 1.

Итак, в рейтинге глобальной конкурентоспособности, составленном по 114 переменным, объединенным в 12 контрольных показателей, таких как качество институтов, инфраструктура, макроэкономическая стабильность, здоровье и начальное образование, высшее образование и профессиональная подготовка, эффективность рынка товаров и услуг, рынка труда, развитость финансового рынка, уровень технологического развития, размер внутреннего рынка, конкурентоспособность компаний и инновационный потенциал, страны ЕАЭС среди 144 го-

сударств мира занимают места от 50 (Казахстан) до 108 (Кыргызстан). Беларусь в рейтинге не представлена, но по оценкам исследователей она могла бы расположиться в нем примерно на 93 месте [см.: 10]. Главными экономическими проблемами стран ЕАЭС составители рейтинга называют коррупцию, ограниченный доступ к финансированию бизнеса, особенности налогового регулирования, бюрократию, политическую нестабильность (последнее актуально для Кыргызстана) [4].

В рейтинге "Ведение бизнеса", позволяющем объективно оценить законодательство, связанное с регулированием предпринимательской деятельности, и его применение в 189 странах по таким аспектам, как регистрация предприятий, получение разрешений на строительство, подключение к системе электроснабжения, регистрация собственности, кредитование, защита инвесторов, налогообложение, международная торговля, обеспече-

Таблица 1.

Конкурентные позиции стран ЕАЭС в международных рейтингах.

Название рейтинга	Место страны в рейтинге среди всех охватываемых рейтингом стран (среди стран ЕАЭС)				
	<i>Армения</i>	<i>Беларусь</i>	<i>Казахстан</i>	<i>Кыргызстан</i>	<i>Россия</i>
<i>Индекс глобальной конкурентоспособности</i>	85 (3)	не представлена	50 (1)	108 (4)	53 (2)
<i>Рейтинг "Ведение бизнеса"</i>	45 (1)	57 (2)	77 (4)	102 (5)	62 (3)
<i>Индекс экономической свободы</i>	52 (1)	153 (5)	69 (2)	82 (3)	143 (4)
<i>Рейтинг операционного риска</i>	89 (1)	162 (5)	117 (2)	148 (3)	148 (3)
<i>Рейтинг Международного справочника страновых рисков</i>	104 (3)	120 (4)	43 (1)	не представлен	60 (2)
<i>Индекс экономической трансформации</i>	48 (2)	90 (5)	47 (1)	70 (4)	48 (2)

Источник: составлено автором по [4-9].



ние исполнения контрактов и разрешение неплатежеспособности, государства ЕАЭС находятся на местах от 45 (Армения) до 102 (Кыргызстан). Судя по данным рейтинга, наиболее актуальными проблемами для всех стран региона являются сложность процедур международной торговли и подключения предприятий к электрическим сетям, кроме того, для России и Казахстана значимой остается проблема выдачи разрешений на строительство, для Армении – обеспечение исполнения контрактов, для Беларуси – доступность кредитования бизнеса, для Кыргызстана – процедуры банкротства фирм и особенности налоговой системы [5].

По показателю индекса экономической свободы 178 стран мира, представляющему собой среднее арифметическое десяти компонентов экономической свободы, таких как защита прав собственности, свобода от коррупции, правительственные расходы, налоговая свобода, свобода открытия бизнеса, свобода трудовых отношений, монетарная свобода, свобода торговли, свобода осуществления инвестиций и финансовая свобода, страны ЕАЭС располагаются на местах от 52 (Армения) до 153 (Беларусь), прежде всего, из-за низких значений по первым двум компонентам индекса, а Россия и Беларусь в частности – также из-за слабых позиций по двум последним из перечисленных компонентов [6].

В рейтинге операционного риска, который базируется на оценках составляющих его десяти рисков, связанных с безопасностью, политической стабильностью, эффективностью госуправления, законодательным регулированием, макроэкономической ситуацией, международной торговлей и платежами, финансами, налоговой политикой, рынком рабочей силы и инфраструктурой, среди 180 стран мира государства ЕАЭС занимают позиции от 89 (Армения) до 162 (Беларусь).

Наиболее высокие риски, по мнению авторов рейтинга, страны региона имеют в области политической стабильности, эффективности госуправления и законодательного регулирования.

Особое значение также имеют макроэкономические риски и риски в области международных платежей и торговли (для Беларуси и России), риски, связанные с проблемами развития инфраструктуры (для Армении, Беларуси, Кыргызстана), финансовые риски (для Беларуси и Кыргызстана) [7].

В свою очередь, в рейтинге Международного справочника страновых рисков, основанном на 22 переменных, которые сгруппированы по категориям политических, финансовых и экономических рисков, страны ЕАЭС (исключая Кыргызстан, не представленный в рейтинге) находятся на местах от 43 (Казахстан) до 120 (Беларусь)

среди 140 государств мира. Согласно данным рейтинга, основными проблемами стран региона являются коррупция, слабая открытость (подотчетность) власти и качество бюрократии, а для Армении и Беларуси в частности – также и социально-экономические условия, низкий уровень ВВП на душу населения, степень международной валютной ликвидности. Кроме того, на фоне других стран региона выделяется и проблема высоких темпов инфляции в Беларуси [8].

Наконец, по показателю индекса экономической трансформации, отражающего степень продвижения 129 постсоциалистических государств и стран третьего мира к рыночной экономике и базирующегося на таких критериях, как уровень социально-экономического развития, рыночная организация и конкуренция, валютная и ценовая стабильность, частная собственность, уровень всеобщего благосостояния, экономические результаты и устойчивое развитие, страны ЕАЭС занимают места от 47 (Казахстан) до 90 (Беларусь).

При этом для всех стран региона наиболее низкие значения наблюдаются по критерию устойчивого развития, кроме того, как полагают авторы рейтинга, для Армении, Казахстана и Кыргызстана остаются актуальными также и проблемы социально-экономического развития, для Армении, России и Кыргызстана – вопросы обеспечения всеобщего благосостояния, для России – условия поддержки частного сектора, для Кыргызстана – улучшение показателей деятельности экономики страны.

Беларусь в данном рейтинге показывает невысокие показатели по всем, кроме первого, критериям [9].

Таким образом, сравнительный анализ конкурентоспособности стран ЕАЭС, базирующийся на соответствующих рейтинговых оценках, показывает, что среди государств региона наибольшими конкурентными преимуществами обладают Казахстан и Армения.

Сопоставимо более низкие позиции по большинству рассмотренных международных рейтингов занимает Россия, а после нее – Кыргызстан. Наконец, худшие показатели конкурентоспособности в исследуемом регионе демонстрирует Беларусь, на что указывают данные практически по всем рейтингам, за исключением рейтинга "Ведение бизнеса" (последнее обусловлено целенаправленными действиями правительства республики по достижению задачи вхождения страны в число 30 лучших государств по критериям данного рейтинга [11]).

Безусловно, разная степень конкурентоспособности, деловой и инвестиционной привлекательности государств ЕАЭС повлияет на то, что экономический эффект от создания этого объединения для его членов будет неоди-

наков, в том числе может оказаться незначительным. Это, в свою очередь, должно стимулировать прежде всего отстающие страны, равно как и остальные государства региона с учетом их в общем невысоких показателей в

приведенных международных рейтингах, к дальнейшему проведению рыночных реформ, совершенствованию условий ведения бизнеса и в целом улучшению параметров социально-экономического развития.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Договор о Евразийском экономическом союзе, 29 мая 2014 г. // Справочно-правовая система "КонсультантПлюс": [Электронный ресурс] / Компания "КонсультантПлюс".
2. Турлай И.С. Влияние региональной экономической интеграции на привлечение прямых иностранных инвестиций (теоретические, методологические, эмпирические аспекты): монография. М.: ИНФРА-М, 2012. 148 с.
3. Турлай И.С. Инвестиционные последствия формирования Единого экономического пространства Беларуси, Казахстана и России // Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики. Серия "Экономика и право". 2012. № 5–6. С. 62–64.
4. The Global Competitiveness Report 2014–2015 // World Economic Forum. URL: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2014-2015/> (date of access: 28.04.2015).
5. Doing Business: оценка бизнес регулирования // Группа Всемирного банка. URL: <http://russian.doingbusiness.org> (дата доступа: 28.04.2015).
6. 2015 Index of Economic Freedom // The Heritage Foundation & The Wall Street Journal. URL: <http://www.heritage.org/index/> (date of access: 28.04.2015).
7. Risk Briefing: Monitoring Risk in 180 Markets // The Economist Intelligence Unit. URL: <http://viewswire.eiu.com/index.asp?layout=homePubTypeRK> (date of access: 28.04.2015).
8. International Country Risk Guide Tables // The PRS Group. URL: <https://epub.prsgroup.com/icrg-tables> (date of access: 28.04.2015).
9. Transformation Index BTI 2014 // Bertelsmann Stiftung. URL: <http://www.bti-project.org/index/> (date of access: 28.04.2015).
10. Костина Т.А. Позиция Беларуси в рейтинге глобальной конкурентоспособности // Трэці Міжнародны Кангрэс даследчыкаў Беларусі: працоўныя матэрыялы. Коўна, 2014. Т. 3. С. 36–41.
11. Программа деятельности Правительства Республики Беларусь на 2011–2015 годы: Постановление Совета Министров Республики Беларусь, 18 февраля 2011 г., № 216 // Справочно-правовая система "КонсультантПлюс": [Электронный ресурс] / Компания "КонсультантПлюс".

© И.С. Турлай, ( [istur@yandex.ru](mailto:istur@yandex.ru) ), Журнал «Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики»,

Белорусский государственный университет, г. Минск



# ТАМОЖЕННО-ТАРИФНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ СТИМУЛИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ БИЗНЕСА

## CUSTOMS AND TARIFF REGULATION AS AN INSTRUMENT TO STIMULATE INVESTMENT ACTIVITY OF BUSINESS

*V. Baklanov*

### Annotation

The article is devoted to the needs of the changing goals and priorities of the customs-tariff policy-related growth of economic potential of the country. The author analyzes the main directions of customs tariff regulation, contributing to the development of foreign trade and the inflow of foreign investments into the Russian economy. On the basis of the conducted research the author proposes a reorientation of the customs tariff with performing fiscal functions in regulating.

**Keywords:** customs and tariff regulation, investment, tariff, fiscal function, tariff escalation, the economy, protectionism.

*Бакланов Василий Владимирович*  
ГКОУ ВПО  
"Российская Таможенная  
Академия"

### Аннотация

Статья посвящена потребности в изменении целей и приоритетов таможенно-тарифной политики, связанной с наращиванием экономического потенциала страны. Автором проанализированы основные направления таможенно-тарифного регулирования, содействующие развитию внешней торговли и притоку зарубежных инвестиций в российскую экономику. На основе проведенного исследования автором предлагается переориентация таможенного тарифа с выполнения фискальной функции на регулирующую.

### Ключевые слова:

Таможенно-тарифное регулирование, инвестиции, тариф, фискальная функция, тарифная эскалация, экономика страны, протекционизм.

**И**нвестиции играют важнейшую роль в поддержании и наращивании экономического потенциала страны. Это, в свою очередь, благоприятно сказывается на деятельности предприятий, ведет к увеличению валового национального продукта и повышает активность страны на внешнем рынке.

В современных условиях ФТС должна, с одной стороны, обеспечивать интересы государства в дополнительном привлечении иностранных инвестиций в экономику России, оказывать эффективное противодействие угрозам экономической и экологической безопасности. С другой стороны задачей таможенных органов является разумное совмещение фискальной направленности своей деятельности и применение мер, содействующих развитию внешней торговли и притоку зарубежных инвестиций в российскую экономику.

На данный момент, фискальная функция таможенного тарифа наиболее актуальна для России. Выполняя фискальную функцию, таможенные пошлины служат одним из основных источников наполнения доходной части бюджета. В соответствии с Бюджетным кодексом РФ [1] они относятся к доходам федерального бюджета и зачис-

ляются в размере 100%. Важность фискальной функции сейчас обусловлена тем, что таможенные платежи обеспечивают большую долю доходов федерального бюджета.

Все страны в той или иной форме используют инструменты таможенно-тарифной политики, с помощью которых они решают многие приоритетные социально-экономические проблемы, выходящие за рамки экспортно-импортной деятельности, в частности, реформирование и модернизация хозяйства, поддержание определенного уровня внутренних цен, стимулирование роста перспективных отраслей производства, пополнение доходной части бюджета.

Таким образом, изменение ставок таможенных пошлин позволяет регулировать поступление в страну иностранных товаров в зависимости от уровня конкурентоспособности соответствующих отечественных товаров, соображений экономической безопасности и социальной стабильности, состояния бюджета и платежного баланса и иных обстоятельств. Тем самым страны с разными социально-экономическими условиями могут взаимодействовать через торговлю. На сегодняшний день перед

нашей страной стоят сложные задачи по переходу на инновационную модель развития, диверсификации экономики и экспорта, укреплению национальной конкурентоспособности. Реализация этого экономического курса требует разработки более совершенных мер в области государственного таможенно-тарифного регулирования.

В соответствии с требованиями развития мирового хозяйства и ВТО назревает необходимость снижения средней ставки таможенного тарифа, поэтому необходимы поиски новых подходов к исследованию таможенно-тарифных отношений, переориентации таможенного тарифа с выполнения фискальной функции на регулируемую, так как она выполняет широкий спектр экономических мер от протекционистской защиты внутреннего производителя до либерализации внешнеторговых отношений с целью насыщения внутреннего рынка товарами, пользующимися спросом.

Возникает потребность в изменении целей и приоритетов таможенно-тарифной политики. Необходимо подчинить структуру и ставки таможенного тарифа РФ целям и задачам разработанной Концепции социально-экономического развития страны до 2020 г. [4] и формируемой на ее основе национальной промышленной политики. Речь, прежде всего, идет о более тщательном учете состояния и специфики отдельных отраслей и производств, по отношению к которым таможенно-тарифное регулирование может в различной степени и комбинации выполнять протекционистские, структурные, стимулирующие или фискальные функции.

Основным направлением таможенно-тарифного регулирования должен стать выборочный протекционизм потенциально конкурентных отраслей экономики при общем снижении ставок пошлин [9].

Необходимо постепенно переходить к использованию пиковых значений таможенных пошлин по определенным товарам, производство которых особо важно для экономики страны. Компенсировать сверхвысокие ставки для недопущения повышения общего обложения можно снижением ставок ввозных таможенных пошлин на сырьевые товары. Очень важно провести анализ современного состояния отраслей и выбрать из них те, которые нуждаются в защите. Анализ должен учитывать также важность отрасли для хозяйства страны.

Следует отметить, что совокупная конкурентоспособность конечной продукции складывается не только из ее собственной конкурентоспособности, но зависит и от промежуточных продуктов, тарифная защита которых тоже должна быть на определенном уровне.

Таким образом, необходимо обратить внимание на

тарифную эскалацию. Как показали исследования в России тарифная эскалация находится на очень низком уровне по сравнению с другими странами. Эскалация российского таможенного тарифа по некоторым отраслям в несколько раз меньше той, что используется в развитых странах. Активное применение эскалации таможенного тарифа сегодня фактически не применяется из-за отраслей с низкой степенью обработки, которые нуждаются в тарифной защите. Однако выход заключается в том, что возможно увеличить разрыв в обложении сырья и полуфабрикатов. Для стимулирования переориентации производства на готовую продукцию возможно использование эскалации на этапе полуфабрикат – готовая продукция.

Интересна другая сторона эскалации – использование обратной эскалации при экспорте. Обратная эскалация – это снижение ставок тарифа с повышением степени обработки вывозимых товаров. Важным требованием для разработки эффективного механизма таможенно-тарифного регулирования является ведение постоянного мониторинга и анализа последствий изменения ставок таможенного тарифа. Такой анализ дает возможность соотносить изменение системы под воздействием изменения тарифных ставок, а также позволяет судить о потребительской и производственной эластичности к вариации таможенного тарифа. Если производство и потребление обладает высокой степенью эластичности к изменениям таможенного тарифа, то это позволяет говорить о возможности промышленного роста. Таким образом регулирующим эффектом от изменения ставок таможенного тарифа будет достигнут. В противном случае можно говорить о фискальной функции таможенной пошлины большей, чем защитной [11].

Исходя из этого нужно ориентировать работу таможенно-тарифной политики на привлечение инвестиций в отдельные отрасли промышленности за счет установления достаточно высоких ввозных таможенных пошлин на переходный период на импортные товары, являющиеся аналогами продукции, производимой этими отраслями. А также является необходимым сохранение уровня тарифных мер защиты неконкурентоспособных отраслей, поэтапная либерализация ввоза товаров тех отраслей, которые находятся в стадии модернизации, либерализация тарифа на импортные товары, аналоги которых в России не производятся или производятся в недостаточном количестве и которые необходимы для модернизации экономики и снижения экономических издержек.

Однако можно утверждать, что как чрезмерно фискально-протекционистская направленность таможенного тарифа, так и полное отсутствие последнего, не позволяет создать гармоничные условия для развития производства и роста экономики внутри страны. Следовательно

но для России на современном этапе необходим переход к реализации регулирующей функции, которая станет основным инструментом адресного протекционизма экономики.

Для постепенного преобразования таможенно – тарифного регулирования в механизм для создания условий экономического роста в настоящий момент созрело ряд предпосылок.

*Во-первых*, по причине благоприятной конъюнктуры на мировых рынках государственный бюджет находится в состоянии профицита, что создает возможность незначительного снижения налогового бремени.

*Во-вторых*, существует потенциал использования, не реализованного в полной мере механизма тарифной эскалации.

*В-третьих*, возможно компенсировать упущенную выгоду от постепенного открытия импортного рынка, не производимого в стране технологического оборудования и сырья за счет обложения вывоза сырьевой продукции высокодоходными экспортно-ориентированными производствами.

Таможенно-тарифное регулирование призвано всемирно содействовать целям и задачам внешнеэкономической деятельности, а также. Методы таможенно-тарифного регулирования в большей степени соответствуют природе рыночных отношений и поэтому играют главную роль в регулирование ВЭД в современных условиях.

В современных условиях таможенно-тарифная политика может и должна стать эффективным инструментом по обеспечению безопасности страны, защите общенациональных интересов и преодоления кризисных явлений в отечественной экономике.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации (БК РФ) от 31.07.1998 N 145-ФЗ (принят ГД ФС РФ 17.07.1998) (действующая редакция от 26.12.2014).
2. Федеральный закон от 30 ноября 2013 г. N 318-ФЗ "О внесении изменений в статьи 13 и 24 Федерального закона "Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности" и статьи 1 и 3 Федерального закона "Об экспорте газа"
3. Распоряжение Правительства РФ от 28.12.2012 N 2575-р (ред. от 15.04.2014) <О Стратегии развития таможенной службы Российской Федерации до 2020 года
4. Распоряжение Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. N 1662-р О Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года.
5. Таможенные чтения 2014г. актуальные проблемы теории и практики таможенного дела. Санкт-Петербург 2014г. с.320.
6. Горчак М.О., Свиных В.Г. Совершенствование механизма таможенно-тарифного регулирования внешнеэкономической деятельности РФ // Российский внешнеэкономический вестник. – 2009. – № 5.
7. Е.Ф. Прокушев., Внешнеэкономическая деятельность: учебник – Спб., Дашков и Ко, 2011г., с.500.
8. Корчажина Н.П. Роль таможенно-тарифного регулирования в области внешнеторговой политики Российской Федерации // Актуальные проблемы финансов и банковского дела: Сб. науч. тр. Вып. 8. – СПб.: СПбГИЭУ, 2005.
9. Новиков В.Е. Таможенная пошлина как инструмент государственного регулирования экономики. Монография. М.: РТА, 2006, с. 26–35.
10. Учебник "Внешнеэкономическая деятельность: Сущность и основы организации ВЭД в России" автор книги Андреева Р.С, Арустамов Э.А. год издания 2010 издательство Интерэксперт. ISBN – с.378
11. Свиных В.Г. Таможенно-тарифное регулирование внешнеэкономической деятельности и таможенная стоимость. Учебник. М.: Экономист. 2005. – 240 с.
12. Шиманская Анастасия, Таможенные технологии будущего – <http://elib.bsu.by/handle/123456789/89445>

© В.В. Бакланов, ( vasylb@mail.ru ), Журнал «Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики»,



# МЕТОДЫ И МЕРЫ ПРОФИЛАКТИКИ ДИСЦИПЛИНАРНЫХ ПРАВОНАРУШЕНИЙ ВОЕННОСЛУЖАЩИХ

## METHODS AND MEASURES OF PREVENTION MILITARY DISCIPLINARY OFFENSES

*R. Gapon*

### Annotation

The article describes the general theoretical and practical issues of using methods of prevention military disciplinary offenses. We investigate three separate methods: persuasion, coercion, promoting, analyzing which the author gives his assessment of the studied categories. Allocate appropriate group of prevention of military disciplinary offenses.

**Keywords:** prevention, military, disciplinary offenses, persuasion, coercion, encouragement.

*Гапон Роман Александрович*

*Аспирант,*

*Московский государственный*

*юридический университет*

*им. О.Е. Кутафина, МГЮА*

### Аннотация

В статье рассматриваются общетеоретические и прикладные вопросы использования методов профилактики дисциплинарных правонарушений военнослужащих. Исследуются три самостоятельных метода: убеждение, принуждение, поощрение, анализируя которые автор дает свою оценку исследуемой категории. Выделяются соответствующие группы мер по профилактике дисциплинарных правонарушений военнослужащих.

### Ключевые слова:

Профилактика, военнослужащие, дисциплинарные правонарушения, убеждение, принуждение, поощрение.

В условиях современной деятельности военных организаций и специфики решаемых задач, воинская дисциплина приобретает особую актуальность. В сфере обеспечения национальной безопасности, безопасности личности, общества и государства высокая дисциплинированность и организованность военнослужащих является одним из ключевых факторов. Профилактика правонарушений военнослужащих, являющаяся важной стороной поддержания и укрепления дисциплины, в настоящее время также приобретает немаловажное значение. При этом ее эффективность напрямую зависит от выбора соответствующих методов и мер.

Эффективность профилактики дисциплинарных правонарушений зависит не только от организации обеспечения (укрепления) воинской дисциплины, "но и от методов ее реализации, а если взять шире – от технологии профилактической работы" [9].

Под термином метод принято понимать "способ теоретического исследования или практического осуществления чего-нибудь" [14].

Самосват Д.А. под методами работы по поддержанию и укреплению правопорядка и воинской дисциплины понимает совокупность педагогических приемов, средств и

способов воздействия на сознание, чувства и волю военнослужащих с целью формирования и развития у них дисциплинированности, исполнительности, высоких морально-боевых, психологических, нравственных, эстетических и других качеств [10].

Под методом профилактики дисциплинарных правонарушений военнослужащих, на наш взгляд, можно понимать определенные правом конкретные приемы и способы деятельности командиров (начальников) и иных должностных лиц осуществляемые в рамках их полномочий с целью предупреждения нарушения воинской дисциплины, а также выявления, нейтрализации и устранения факторов и обстоятельств, способствующих совершению дисциплинарных проступков, установлению лиц, склонных к их совершению и оказанию на них корректирующего воздействия.

Анализ военно – юридической литературы и современного российского законодательства, регулирующего военно-служебные отношения позволяет сделать вывод о том, что методы профилактики дисциплинарных правонарушений военнослужащих можно свести к следующим видам: метод принуждения, метод убеждения, метод поощрения (стимулирования). Подчеркнем, что наряду с общепризнанными универсальными методами принужде-

ния и убеждения, мы разделяя мнение Ю.Н. Туганова и Скрипель В.А. [11–12], признаем существование самостоятельного метода поощрения (стимулирования).

Следует отметить, что при всей взаимосвязи данных методов, используемых для достижения единого результата, каждый из них наделен специфическими особенностями и нуждается в отдельной детальной характеристике.

Методы убеждения и принуждения считаются универсальными, "это – два взаимосвязанных, взаимодополняющих "полюса" единого целого, т.е. механизма обеспечения должного поведения и правопорядка" [8]. Они включают в себя совокупность мер, с помощью которых обеспечивается должное или возможное поведения военнослужащих органов федеральной службы безопасности.

По мнению отечественных военных юристов, первостепенную роль призвано играть убеждение, которое включает в себя меры, направленные на проведение командирами разъяснений (бесед), обсуждений, внушений, напоминаний о воинском долге и т.п. Метод убеждения основывается на духовных и нравственных ценностях личности, понятии чести и совести, на моральных обязательствах, правосознании и правовой культуре, которые каждый командир должен всячески воспитывать, развивать и поощрять в подчиненных. Высокая сознательность и убежденность военнослужащих обеспечивают безусловное выполнение требований действующего законодательства, приказов командиров (начальников) [2].

Указанный метод, предполагает проведение разнообразной работы с личным составом, в ходе которой используются всевозможные формы информационно-воспитательного воздействия, психологического обеспечения, организационно-управленческого воздействия и др.

Убеждение, как метод профилактики дисциплинарных правонарушений оказывает морально-психологическое воздействие на военнослужащих, в ходе которого у последних формируется установка на несовершение дисциплинарных проступков. Оно связано с воспитанием, разъяснением, повышением правосознания и правовой культуры, формированием убежденности в необходимости исполнения обязанностей и соблюдения запретов [11].

При этом, в отличие от метода принуждения, позволяющего в управленческой деятельности достичь быстрого результата – отмечает В.А. Скрипель, – метод убеждения не всегда так оперативен в условиях военно-служебных отношений. Однако он более надежный и оправданный с точки зрения затраченных усилий, так как способствует развитию личности военнослужащего, формируя в нем навыки и привычки действовать правомерно, не нарушая

запретов [11].

В пользу приоритетности использования метода убеждения, на законодательном уровне, в частности в ст. 2 Дисциплинарного устава Вооруженных Сил РФ найдла свое отражение соответствующая правовая норма [16].

В применении метода убеждения можно выделить два основных направления: убеждение словом и убеждение делом. Убеждение словом – эффективное средство воздействия на сознание, чувства и волю военнослужащего [4]. Осуществляемое вербально, оно способствует воздействию (влиянию) на сознание военнослужащих в целях формирования мнений и взглядов, относительно негативной стороны совершения дисциплинарных проступков. В процессе такого воздействия на объект профилактики возможно использование различных видов убеждения: воспитание (правовое и моральное), разъяснение прав и обязанностей, акцент на положительный опыт и др. Второе, предполагает использование наглядной демонстрации своих требований и результатов их выполнения.

Основными путями указанного способа выступают убеждение личным примером, личным опытом профилактирующего, убеждение основанное на практике других лиц. В качестве средств указанного убеждения могут выступать конкретные поступки и действия субъекта и объекта профилактики, имеющие конкретное значение для профилактики действия иных лиц, а также факты и события, происходящие в воинском коллективе и за его пределами.

Наряду с убеждением, к тем, кто недобросовестно относится к выполнению своего воинского долга законодатель не исключает возможности применения мер принуждения [16].

Рассматривая принуждение как метод, следует отметить характеризующие его признаки. В частности Б.К. Мартыненко отмечает, что оно является в полной мере правовым, подчиняется общим принципам права, применяется на основе строгой правовой регламентации, нормативного установления оснований, порядка и процедуры реализации конкретных мер принудительного воздействия. Тем самым гарантируются права и свободы граждан, интересы общества и государства [7].

Принуждение можно представить в виде целенаправленного воздействия на военнослужащих с целью недопущения совершения дисциплинарных правонарушений, либо наказания военнослужащих их совершивших, а также их исправления и восстановления воинской справедливости. В соответствии с военным законодательством оно может быть осуществлено посредством законного требования, предупреждения, взыскания, приказа и наказания, порицания.

Так, например, по окончании проведения учебных стрельб, руководитель отдает приказание на сдачу неизрасходованных боеприпасов, отмечая, что сокрытие такого факта повлечет соответствующую юридическую ответственность, тем самым профилизируя правонарушение непосредственно связанное с незаконным присвоением и хранением боеприпасов, а также возможными иными негативными последствиями их использования вне полигона.

Исследуя метод принуждения в контексте обеспечения дисциплины, Д.А. Гавриленко отмечает, что дисциплинарное принуждение представляет собой совокупность основанных на законе мер психологического, физического или материального воздействия уполномоченных на то органов, наделенных властными полномочиями, на сознание и волю людей в целях достижения определенного поведения, строгого соблюдения дисциплины и законности [3].

Не вызывает сомнения утверждение о том, что метод принуждения основывается на дисциплинарной власти командиров и находит свое выражение в дисциплинарной практике, которая является мощным правовым средством предупреждения и пресечения противоправных деяний [2].

Заслуживает внимания позиция В.А. Скрипеля, который рассматривая метод принуждения в обеспечении реализации запретов на военной службе в Вооруженных Силах РФ выделяет три его аспекта: физический, материальный и психологический [11]. Соглашаясь с приведенным, можно констатировать, что указанные аспекты также вполне соотносимы и с принуждением в контексте профилактики дисциплинарных правонарушений военнослужащих. Физическое принуждение, исходя из своего характера, имеет большее применение в подразделениях Министерства Обороны Российской Федерации и менее применимо к иным федеральным органам исполнительной власти, в которых федеральным законом предусмотрена военная служба, в связи со спецификой и особенностями прохождения службы в указанных органах. Психический аспект метода принуждения выражается во внутреннем переживании военнослужащего относительно содеянного. Он может применяться как самостоятельно, так и совместно с материальным и физическим. Выделяя материальный аспект метода принуждения, следует отметить, что он связан прежде всего с воздействием на военнослужащего посредством лишения его части денежных средств образующих денежное довольствие военнослужащих.

В качестве примера, следует указать на полномочия руководителя в соответствии с ведомственными нормативными актами уменьшать размер премии подчиненно-

го военнослужащего за образцовое выполнение воинского долга. Следует отметить, что этому может также предшествовать объявление военнослужащему дисциплинарного взыскания.

Логично указать на то, что в деятельности по профилактике дисциплинарных правонарушений военнослужащих институт премирования представляет собой не только негативную его сторону в виде лишения военнослужащего денежных средств, но и возможное увеличение размера соответствующей денежной выплаты за объем и значимость выполняемых военнослужащим задач и образцовое выполнение воинского долга.

Как отмечает О.Л. Зорин, правовое поощрение военнослужащих выполняет определенные функции для решения задач, что приводит к достижению определенных целей и является особым правовым средством позитивного воздействия на их поведение для побуждения и поддержания военно-служебной активности, в результате применения которого юридически одобряется заслуженное поведение [5].

По мнению А.П. Коренева, "поощрение – это сформулированное в норме права указание на публичное признание заслуг и меры вознаграждения, которые применяются к органу, организации, служащему или гражданину за успехи, достижения в выполнении правовых обязанностей или общественного долга" [6].

Рассматривая поощрение военнослужащих одновременно как средство их воспитания и обеспечения воинской дисциплины Ю.Н. Туганов под этим понимает разновидность стимулирования военно-служебной деятельности, т.е. воздействие командиров (начальников) или иных должностных лиц и органов (Президент Российской Федерации, Правительство Российской Федерации и др.) на потребности, интересы, сознание, волю, практическое поведение военнослужащих, а следовательно на результаты их военно-служебной деятельности. Мы разделяем с ним мнение, что поощрение (стимулирование) способствует улучшению воинской дисциплины, качества исполнения военно-служебных обязанностей, воспитывает инициативу и ответственность военнослужащих [12].

Наделенные законодательством дисциплинарной властью командиры (начальники) в процессе деятельности по укреплению воинской дисциплины и профилактике дисциплинарных правонарушений военнослужащих зачастую не осознают, что поощрение наряду с их субъективным правом, прежде всего, является обязанностью. Так в дисциплинарном уставе Вооруженных Сил Российской Федерации закреплено, что поощрения являются важным средством воспитания военнослужащих и укрепления воинской дисциплины. Командир (начальник) в



пределах прав, определенных Уставом, обязан поощрять подчиненных военнослужащих за особые личные заслуги, разумную инициативу, усердие и отличие по службе. В том случае, когда командир (начальник) считает, что предоставленных ему прав недостаточно, он может ходатайствовать о поощрении отличившихся военнослужащих властью вышестоящего командира (начальника) [16]. Считаемое отдельными командирами (начальниками) право поощрения или непоощрения военнослужащих, предполагает лишь право применения по своему усмотрению конкретных видов поощрения, предусмотренных действующим военным законодательством.

Исходя из изложенного, становится очевидным, что методы профилактики дисциплинарных правонарушений военнослужащих включают в себя два универсальных: убеждение и принуждение, а также самостоятельный метод поощрения (стимулирования).

Важную роль в профилактике дисциплинарных правонарушений военнослужащих играют профилактические меры (мероприятия), которые представляют собой деятельность соответствующих должностных лиц, а также всего воинского коллектива, в результате которого минимизируется влияние причин и условий, обуславливающих дисциплинарные правонарушения, а также факторов формирующих личность военнослужащего-правонарушителя.

В конце прошлого столетия М.М. Утяшев выделял в составе профилактических мер: производственно-экономические, организационные, идейно-воспитательные и специальные [13].

Профессор Ю.М. Антонян обозначил двухуровневую систему мер профилактики преступлений и иных правонарушений, которая подразделяется на общие меры: экономические, меры социальной поддержки, педагогические, организационные, технические, духовно-нравственные и специальные, непосредственно направленные на решение проблем борьбы с преступностью (введение в законодательство соответствующих уголовных норм, в частности в УК РФ, УПК РФ и т.п.). Они адресованы как всему обществу, так и отдельным лицам [1].

Полагаем, в состав системы профилактики дисциплинарных правонарушений военнослужащих входят:

Организационно-экономические меры, включающие в себя как повышение размера денежного довольствия

военнослужащего за безупречное исполнение обязанностей, так и уменьшение размера премирования военнослужащего за упущения по службе; повышение качества кадровой работы, в том числе при отборе кандидатов на военную службу, повышение технического оснащения органов безопасности; улучшение условий прохождения военной службы и быта; повышения качества отбора кандидатов на военную службу; усиление роли общественных объединений (офицерские собрания, собрания личного состава, женсовет и т.п.) и др.

Нравственно-воспитательные, которые обеспечивают благоприятный морально-психологический климат в воинской коллективе и формируют дисциплинированность: поощрение, работу командиров и начальников по формированию навыков уставных взаимоотношений, прогнозирование и предупреждение конфликтных ситуаций; воспитание дисциплинированности в процессе проведения занятий путем использования положительного опыта и др.

Правовые меры, предусматривающие разработку новых и внесение изменений в существующие нормативные правовые акты регулирующие деятельность по профилактике дисциплинарных правонарушений; доведение до личного состава соответствующих изменений законодательства в сфере военной службы; "нормативное закрепление перечней воинских должностей, замещение которых запрещено или ограничено для лиц, привлекавшихся к ответственности за коррупционные правонарушения" [15];

Специальные меры, направленные на устранение причин и условий способствующих совершению дисциплинарных правонарушений по отношению к конкретному военнослужащему.

Таким образом, эффективность профилактики дисциплинарных правонарушений военнослужащих предполагает, прежде всего, качественную оценку своего состояния и тенденций развития последних, а также правильный выбор и корректное применение методов и мер профилактики в отношении военнослужащих, склонных к нарушению воинской дисциплины. Исключительно комплексное и систематическое применение всего арсенала методов и мер профилактики дисциплинарных правонарушений военнослужащих на практике способно привести к снижению количества совершаемых дисциплинарных правонарушений и эффективной реализации поставленных задач.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Антонян Ю.М. Криминология : учебник для академического бакалавриата. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2015. – 388 с.

2. Корякин В.М. Военно-административное право (военная администрация) [Текст] : учебник / В.М. Корякин, А.В. Кудашкин, К.В. Фатеев. – М. : "За права военнослужащих", 2008. – 496 с.
3. Гавриленко Д.А. Дисциплина труда и средства ее обеспечения / Под ред. В.Ф. Чигира. – Минск : Наука и техника, 1985. – 120 с.
4. Ефремов О.Ю. Военная педагогика: учебник для ВУЗов. – Санкт-Петербург, 2008. – 640 с.
5. Зорин О.Л. Правовая категория "поощрение военнослужащих": функциональный анализ и классификация // Электронное научное издание (ЭНИ) "Военное право", 2010. – № 3 [Сайт]. – URL: <http://www.voennopravo.ru/node/4065>
6. Корнев А.П. Применение норм советского административного права. – М., 1975. – 144 с.
7. Мартыненко Б.К. Принуждение и насилие в правовом государстве: на примере современной России / Б.К. Мартыненко // Общество и право. – 2011. – № 2. – С. 36 – 39
8. Мигачев Ю.И. Административное право: учебник для СПО / Ю.И. Мигачев, Л.Л. Попов, С.В. Тихомиров; под ред. Л.Л. Попова. – 4-е изд.; перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2015. – 519 с.
9. Подрядов А.Н. Профилактика правонарушений: понятие, эффективность, организация, методы. – Рига: О-во "Знание" ЛатвССР, 1983 г. – 24 с.
10. Самосват Д.А. Правовые основы, формы и методы работы по укреплению воинской дисциплины и правопорядка в подразделении // Ориентир, 2007. – №5. – С. 52–55
11. Скрипель В.А. Методы обеспечения реализации запретов на военной службе в Вооруженных Силах Российской Федерации // Электронное научное издание (ЭНИ) "Военное право", 2011. – № 1 [Сайт]. – URL: <http://www.voennopravo.ru/node/4237>
12. Туганов Ю.Н. Правовые средства обеспечения воинской дисциплины: монография. – Чита: ЧитГУ, 2008. – 203 с.
13. Утяшев М.М. Профилактика правонарушений в трудовом коллективе. – Уфа: Башкирское книжное издательство, 1988. – 128 с.
14. Ушаков Д.Н. Толковый словарь современного русского языка / Д.Н. Ушаков. – М.: Аделант, 2014. – 800 с.
15. Харитонов С.С. О мерах организационно-правового характера, реализуемых командирами (начальниками), по противодействию коррупции // Электронное научное издание (ЭНИ) "Военное право", 2012. – № 2 [Сайт]. – URL: <http://www.voennopravo.ru/node/4763>
16. Дисциплинарный устав Вооруженных Сил Российской Федерации утвержденного Указом Президента РФ от 10.11.2007 N 1495 // "Собрание законодательства РФ", 19.11.2007, N 47 (1 ч.), ст. 5749

© Р.А. Гапон, ( [Gaпон.ra@yandex.ru](mailto:Gaпон.ra@yandex.ru) ), Журнал «Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики»,



## СОУЧАСТИЕ В ПРЕСТУПЛЕНИИ В УГОЛОВНОМ ПРАВЕ РОССИИ

Еременко Александр Васильевич  
Институт  
государства и права  
ТюмГУ

### COMPLICITY IN THE CRIME IN CRIMINAL LAW OF RUSSIA

*A. Eremenko*

#### Annotation

Based on the analysis of the modern theory of the Russian criminal law set forth two views of the structure of joint participation: the non-self recognition properties of complicity, as well as independent forms of crime. The conclusion is made about the system posing questions of complicity, is possible only when two-way communication, and other complicity impossible. Justified the establishment of the general part of criminal acts in the actions of partners. The resolution of the problem of causation of behavior partners with criminal consequences not represented possible.

**Keywords:** complicity, the liability of accomplices.

#### Аннотация

На основе анализа современной теории российского уголовного права изложены два взгляда на структуру совместного участия: на признании несамостоятельного свойства соучастия, а так же как самостоятельной формы преступления. Сделан вывод о системной постановке вопросов соучастия, когда возможна лишь двусторонняя связь, а иное соучастие невозможно. Обосновано установление общего состава преступного деяния в действиях соучастников. Разрешение проблемы причинной связи поведения соучастников с преступными последствиями не представлено возможным.

#### Ключевые слова:

Соучастие, ответственность соучастников.

Соучастие в преступлении в уголовном праве России выступает одним из наиболее теоретически трудных, запутанных в правоприменительной практике, а потому и одним из более интересных для исследования институтов.

Современная теория российского уголовного права содержит два взгляда на структуру совместного участия. Первую основывают на признании несамостоятельного свойства соучастия; во второй совместное участие рассматривается в качестве самостоятельной формы преступления.

Сторонниками акцессорной теории являются такие правоведы, как О.К. Гамкрелидзе и М.И. Ковалев; второй точки зрения придерживаются В.А. Григорьев, В.В. Сергеев, А.Ф. Зелинский и Ф.Г. Бурчак.

Советская наука уголовного права представление об акцессорной природе совместного участия сводила, как правило, к утверждению полной зависимости ответственности и наказания совместных участников от ответственности и наказания, которое назначали для исполнителя преступного деяния. Основные принципы данной теории учеными усматривались в том, что, первое, основание уголовной ответственности соучастников – осуществление преступного деяния исполнителя, где имеются все черты состава преступления. Второе, уголовную ответственность соучастника допускают лишь когда к ответственности привлечен исполнитель. И, тре-

тье, как вид и меру наказания соучастникам предусматривают наказание, которое назначено исполнителю преступления.

Классическая (акцессорная) теория соучастия основана на признании придаточного, несамостоятельного свойства соучастия. Ответственность совместных участников связывают с ответственностью исполнителя. Главные принципы данной теории заключаются в том, что соучастнику возможно понести ответственность за свои деяния только если имеется наказуемое действие исполнителя (и, значит, его можно привлечь к уголовной ответственности, если к ней привлекли исполнителя); наказуемость соучастника определяет та статья уголовного законодательства, по которой квалифицировали деяния исполнителя.

М.И. Ковалевым, современным российским криминалистом, первым было указано на акцессорную сущность соучастия. Резко критикуя этот взгляд, В.В. Сергеевым указывается, что принципом акцессорности, которым исключается противоправность и самостоятельная общественная опасность соучастия, невозможно решение ни проблемы основания ответственности совместных участников, ни проблемы по разграничению совместного участия на виды. Лишь признание правовой самостоятельности соучастия, которая основывается на признании в действиях соучастников противоправности и общественной опасности, даст возможность это сделать.

В связи с этим нужно заметить, что, во-первых, акцессорностью совместного участия вовсе не исключается общественная опасность и противоправность поведения соучастников; во-вторых, ни организатором, ни подстрекателем, ни пособником не исполняется их действиями объективная сторона состава преступного деяния. По этой причине признание в поведении названных соучастников полного состава преступного деяния (к примеру, объективная сторона) является ни чем иным, как неудачной попыткой по обоснованию их самостоятельной ответственности [7, 41].

На акцессорной теории основана ответственность соучастников по Уголовному Кодексу России 1996г. С другой стороны, признание акцессорной сущности участия отнюдь не означает абсолютную зависимость ответственности соучастников от ответственности исполнителя. В связи с этим, ответственность совместных участников не всегда находится в зависимости от ответственности исполнителя, и порой имеет самостоятельное свойство.

Но основная сложность совместного участия заключена, как думается, отнюдь не в том, насколько зависит ответственность соучастников от ответственности исполнителя. Сложность в обосновании самой ответственности совместных участников.

Если действия соучастников не содержат состав преступления (то есть соучастниками, кроме исполнителя, не выполняется объективная сторона состава преступления), то за что же их привлекать к уголовной ответственности. Так как в соответствии со статьей 8 УК РФ основание уголовной ответственности – осуществление деяния, которое содержит все свойства состава преступления, предусматриваемого УК РФ.

Акцессорная теория соучастия большинством российских юристов подвергается критике, они считают, что она, по меньшей мере, реакционная [10, 87]. На самом деле, весьма трудно возразить справедливо выработанному современной концепцией положению, в согласии с которым на каждого соучастника ложится ответственность не за чужое преступление, а за его личное. Тем не менее, акцессорная природа соучастия не должна восприниматься в качестве однозначно застывшей догмы, абсолютной идеи, проистекающей из глубины времен. В рамках данной теории можно проследить многообразие оттенков и течений, включая те, что не игнорируют самостоятельный характер ответственности соучастников преступного деяния.

Определенное воздействие на квалифицирование совершенного соучастниками оказывает время и место осуществления преступного деяния исполнителем, так как несомненно, что место и время исполнения преступной функции определенного соучастника определяет место и время преступления, которое совершил исполнитель [7, 43].

Более того, если прекращают дело в отношении исполнителя по признакам части 2 статьи 14 Уголовного

Кодекса РФ, то его автоматически прекращают и в отношении иных соучастников, но только если факт осуществления исполнителем малозначимого действия охватывался умыслом всех соучастников. Также решают данный вопрос в той ситуации, когда действия исполнителя были прерваны на этапе подготовки преступления средней или небольшой тяжести.

Решение названных вопросов основывают на правиле акцессорной сущности совместного участия. По этой причине будет справедливым признать, что принципом самостоятельной ответственности не исключается определенная зависимость в части границы ответственности соучастников от действий, которые совершил исполнитель преступного деяния. Современной доктриной отвергается только та сторона акцессорности, проявляется которая в слепой зависимости ответственности и наказания, которое назначают для соучастника, от ответственности и наказания, которое назначают исполнителю преступного деяния. Конкретно в этом ключе признание акцессорной сущности совместного участия является чуждым для современной теории и практики по применению уголовных норм закона.

С другой стороны, если признать самостоятельную ответственность соучастников, это позволит решить множество вопросов, которые появляются при рассмотрении уголовных дел о преступных деяниях, осуществленных совместными усилиями двух или более человек. Например, согласно указанному принципу, если исполнителя освободить от уголовной ответственности вне зависимости от его основания (в случае добровольного отказа, деятельного раскаяния, амнистии и пр.), это не будет влиять на ответственность иных соучастников.

С помощью принципа самостоятельной ответственности соучастников преступного деяния возможно привлечение к уголовной ответственности лиц за неудавшееся пособничество или неудавшееся подстрекательство к преступлению. Помимо этого, этим принципом полностью отвергается солидарная ответственность тех, кто совместно совершил преступление, другими словами, отвергается возможность ответственности за деяния, к которым человек не причастен и в осуществлении которых он персонально не виновен [7, 44].

У каждого соучастника преступного деяния имеется ответственность в рамках его личной вины. Невозможно привлечение к ответственности соучастника за такие поступки исполнителя или за причинение таких вредных последствий, которые умысел соучастника не охватывал.

У системной постановки вопросов соучастия появляется череда следствий. Во-первых – новая постановка, которая позволяет по-иному взглянуть на объект и обозначить подлежащую исследованию реальность. Во-вторых, требуется выполнение некоторых условий, которые само исследование соучастия делают системным. К подобным условиям возможно отнести следующее: изучение связей между участниками, постановка проблем целостности или связности предмета (без чего соучастия

нет), взаимодействие предмета со средой.

У неорганизованного комплекса (пример: случайное скопление народа, куча камней и т.д.) отсутствуют какие-либо существенные черты внутренней организации. У связей ее составляющих внешнее, случайное, несущественное свойство. Войдя в состав подобного объединения или покинув его, составляющие не испытывают какие-либо изменения, а это говорит об отсутствии у подобного комплекса интегративных, целостных свойств. По сути, свойства комплекса в целом совпадают с суммой свойств составляющих (части), которые взяты изолированно. Значит, у такого комплекса отсутствует системный характер.

Пример подобного неорганизованного комплекса в уголовной практике – когда совпадают преступные действия нескольких лиц, хоть они одновременно и посягают на один и тот же предмет, но действуют по отдельности друг от друга, самостоятельно (к примеру, когда случайные прохожие, не договариваясь, похищают обувь из непломбированного вагона).

А под системой понимают многочисленность взаимосвязанных составляющих, которые выступают в качестве определенной целостности. Во время исследования системы акцент делают на том, чтобы выявить многообразие отношений и связей, которые имеют место как в его взаимоотношениях с внешней средой, так и внутри самого предмета [8, 13].

У элемента в системе соучастия должны иметься некоторые признаки и он должен отвечать конкретным требованиям. Только лица, которые отвечают общим условиям уголовной ответственности, предусмотренным в статье 19 УК РФ, могут быть соучастниками преступления. В согласии с данной статьей уголовной ответственности подлежит лишь вменяемое физическое лицо, которое достигло возраста, установленного Уголовным Ко-

дексом.

Исследуем сам процесс объединения в систему элементов, в результате которого их эффективность в сравнении с эффективностью несвязанного комплекса элементов возрастает. Это объединение означает, в первую очередь, что происходит установление связей между элементами, возникает целостность.

Коренным условием системы, то есть соучастия является соглашение между элементами, то есть соучастниками. По этой причине соучастниками могут быть лишь лица, которые согласились между собой совершить преступление. При этом они согласились на совместное преступление, иначе говоря – общими усилиями.

Думается – правильная точка зрения, соответственно которой во время соучастия возможна лишь двусторонняя связь. По другому соучастие невозможно. В случае признания односторонней связи в соучастии как допустимой получается, что система взаимодействия вообще не существует, а имеется только взаимодействие, которое было воспринято сначала с позиции одного участника, а потом и другого. Особенность взаимодействия заключена конкретно в одновременном свойстве. Иначе взаимодействие отсутствует, следовательно, соучастия также нет [8, 27].

Преступным результатом является необходимое и закономерное следствие поведения системы соучастия. Поведение отдельного участника, взятое изолированно от поведения иных, от поведения системы, не может с закономерностью и необходимостью привести к общественно опасным результатам. По причине всего сказанного установить общий состав преступного деяния в действиях соучастников видится весьма логичным и обоснованным. Разрешение проблемы причинной связи поведения соучастников с преступными последствиями не представляется возможным.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 № 63-ФЗ (ред. от 30.03.2015)//СЗ РФ. 1996. № 25. Ст. 2954; 2015. N 13. Ст. 1811.
2. Арутюнов А.А. Системная теория соучастия //Адвокат. 2009. № 12.
3. Балеев С.А. О понятии соучастия в преступлении в действующем уголовном законе //Российский следователь. 2010. № 13.
4. Блауберг И.В., Юдин Э.Г. Становление и сущность системного подхода. – М.: Юрайт, 2009.
5. Булнина О.З., Балеев С.А. Дискуссионные вопросы форм соучастия в уголовном праве //Российский следователь. 2012. № 4.
6. Бурчак Ф.Г. Соучастие: социальные, криминологические и правовые проблемы. Киев, 2010.
7. Крашенинников М.П. К вопросу об акцессорности// Семейное и жилищное право. 2012. № 2.
8. Кубов Р.Х. Трансформация института соучастия в современном уголовном праве// Российский следователь. 2009. № 16.
9. Кубов Р.Х. Параметры сложных форм соучастия //Российский следователь. 2011. № 13.
10. Пионтковский А.А. Вопросы Общей части уголовного права в практике судебно – прокурорских органов. М., 2009.
11. Шаргородский М.Д. Некоторые вопросы общего учения о соучастии// Правоведение. 2009. № 1.

## ВОПРОСЫ ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ КВАЛИФИКАЦИИ СОУЧАСТИЯ В ПРЕСТУПЛЕНИИ

### QUESTIONS ADDITIONAL QUALIFICATION OF COMPLICITY IN A CRIME

A. Zacepin

#### Annotation

This article discusses selected issues additional qualifications of complicity in the crime. The author noted that an additional qualification of the acts of each of the other partners is dependent on their legislative performance. Thus it is necessary to identify those characteristics that are reflected in paras 3 to 5 of article 33 of the criminal code.

**Keywords:** complicity, crime, criminal liability, wrongful act, additional qualification.

**Зацепин Александр Михайлович**

Нач. отд. организации  
агентурно-оперативной работы УУР ГУ  
МВД России по Свердловской обл.,  
к.юр.н., майор полиции, доцент  
Уральского фил. Российской правовой академии  
Министерства юстиции Российской Федерации,  
член Российской криминологической ассоциации,  
член Ассоциации юристов России,  
г. Екатеринбург

#### Аннотация

В данной статье рассмотрены отдельные вопросы дополнительной квалификации соучастия в преступлении. Автором отмечено, что дополнительная квалификация деяний каждого из иных соучастников зависит от особенностей их законодательных характеристик. При этом необходимо выявить именно те признаки, которые отражены в ч. 3 – 5 ст. 33 УК РФ.

#### Ключевые слова:

Соучастие, преступление, уголовная ответственность, противоправное деяние, дополнительная квалификация.

Участие в совершении преступления – родовый признак соучастия. В русском языке слово "участие" означает совместную с кем-нибудь деятельность, сотрудничество в чем-нибудь [12]. Выходит, что участие определяется через, с одной стороны, деятельность, а с другой – совместность.

Если участие – это деятельность, возникает вопрос о возможности участия в преступлении путем бездействия. Толкование слова "деятельность", это исключает, ибо ею считается "занятие, труд" [12]. Вряд ли и то, и другое можно характеризовать как бездействие.

Поскольку показателем участия является совместность, признак участия в совершении преступления нельзя рассматривать изолированно от признака совместности, без которого в понятии соучастия в преступлении в принципе можно было обойтись. Он имманентно присутствует в признаке участия.

Слово "совместный" толкуется как осуществляемый вместе с кем-чем-нибудь, При этом совместно с кем-чем-нибудь раскрывается в качестве вместе с кем-чем-нибудь, объединяя действия с кем-нибудь [12]. В отношении соучастия, как нам представляется, совместность

означает, что соучастники совершают преступление объединенными усилиями. К аналогичному выводу приходит Н. А. Бабий, который считает, что совместность "применительно к соучастию в преступлении означает объединенность действий нескольких лиц по совершению оговоренного преступления" [2].

Однако в литературе совместность в соучастии трактуется по-разному. На взгляд А. П. Козлова, "совместность участия включает в себя: 1) сами действия соучастников, их специфику и взаимосвязанность; 2) результат действий соучастников; 3) объективную связь между действиями соучастников и результатом" [9].

По В. С. Комиссарову "установление совместности предполагает выявление, как минимум, трех обязательных элементов: "1) взаимообусловленности деяний двух или более лиц...; 2) единого для соучастников преступного результата...; 3) причинной связи между деянием каждого соучастника и наступившим общим преступным результатом" [10]. Это самый распространенный взгляд на совместность [8, 11, 15].

Л. Д. Ермакова полагает, что "совместность участия характеризуется а) совместностью действий соучастни-

ков; б) совместностью преступного результата и в) причинно-обуславливающей связью между первым и вторым явлениями, когда первое явление порождает второе явление" [21]. По мнению А. Н. Павлухина, Р. С. Рыжова и Н. Д. Эриашвили, "в объективной плоскости совместность деяния соучастника означает, что совершенное преступление является результатом общих, взаимосвязанных усилий всех соучастников... Отсутствие причинной связи исключает и соучастие в преступлении"; в субъективной плоскости совместность – "это осознанное преступное взаимодействие..., в процессе которого устанавливается психическая общность преступников по отношению друг к другу и по отношению к преступному результату" [6, 13]. А. А. Арутюнов приходит к выводу, что "первым фактором совместности выступают интегрированные действия всех соучастников"; "вторым фактором совместности следует признать направленность интегрированных действий всех соучастников на достижение общего преступного результата"; "третьим фактором совместности следует признать причинную связь между интегрированными действиями всех соучастников... и общим результатом" [1].

Как нам кажется, приведенные решения (с некоторыми модификациями) в теории уголовного права составляют основную палитру раскрытия признака совместности в понятии соучастия в преступлении. Вместе с тем, в нашем представлении, все они выходят за пределы признака совместности в ст. 32 УК РФ.

Дело в том, что по ст. 32 УК РФ совместность должна характеризовать только участие в совершении преступления.

*Оно для иных соучастников заключается в следующем:*

- ◆ в организации совершения преступления или руководстве его исполнением, а равно созданию организованной группы или преступного сообщества (преступной организации) либо руководстве ими для организатора;
- ◆ в склонении другого лица к совершению преступления путем уговора, подкупа, угрозы или другим способом для подстрекателя;
- ◆ в содействии совершению преступления советами, указаниями, предоставлением информации, средств или орудий совершения преступления либо устранением препятствий, а также заранее данным обещанием скрыть преступника, средства или орудия совершения преступления, следы преступления либо предметы, добытые преступным путем, а равно приобрести или сбыть такие предметы для пособника.

Нетрудно заметить, что в законе во всех случаях речь идет исключительно о направленности деяний иных со-

участников на совершение преступления, прежде всего, исполнителем. Исполнитель же участвует в совершении преступления тем, что непосредственно совершает преступление либо непосредственно участвует в его совершении совместно с другими лицами (соисполнителями), а также совершает преступление посредством использования других лиц, не подлежащих уголовной ответственности в силу возраста, невменяемости или других обстоятельств, предусмотренных Уголовным кодексом. Нельзя не обратить внимания на то, что именно его участие в совершении преступления приводит к объединению усилий соучастников.

Отсюда весьма справедливо заключение Н. А. Бабий о том, что "очевидно стремление большинства авторов не ограничивать значение совместности только фактом сложения усилий нескольких лиц, а наполнить ее большим содержанием, что приводит к включению в совместность ряда иных признаков соучастия". Причем, на его взгляд, "отмеченное стремление авторов вполне понятно, поскольку в термин "совместность" вкладывается, по существу, внутреннее значение соучастия в целом" [2]. В самом деле, без совместности нет и не может быть соучастия, а имеется совершение самостоятельных преступлений несколькими лицами, пусть даже и в отношении одного и того же объекта, и в одном и том же месте, и в одно и то же время.

Конечно, в ст. 32 УК РФ прямо не говорится об объединении усилий нескольких лиц.

*В ней речь идет о согласованности их поведения, отражаемой в том, что:*

- ◆ организатор организует совершение преступления или руководит его исполнением, а исполнитель его совершает;
- ◆ подстрекатель склоняет другое лицо к совершению преступления путем уговора, подкупа, угрозы или другим способом, а исполнитель его совершает;
- ◆ пособник содействует совершению преступления советами, указаниями, предоставлением информации, средств или орудий совершения преступления либо устранением препятствий, заранее дает обещание скрыть преступника, средства или орудия совершения преступления, следы преступления либо предметы, добытые преступным путем, приобрести или сбыть такие предметы, а исполнитель его совершает.

В то же время согласованность поведения соучастников, по нашему мнению, выступает ничем иным, как показателем объединения их усилий. Без нее усилия соучастников остаются самими по себе.

Тем самым, на наш взгляд, не правы Н. А. Бабий и Е.

В. Благов. Первый считает согласованность признаком соучастия наряду с совместностью [2], а второй – компонентом последней наряду с причинной связью [4]. Между тем и то, и другое разрушает совместность при соучастии в преступлении, которой вне согласованности поведения соучастников быть не может.

На основании закона участие должно быть в совершении преступления. Правда, по нашему мнению, понятие преступления в ст. 32 и 33 УК РФ используется в широком смысле. В отличие от ст. 14 УК РФ это не то деяние, которое предусмотрено в соответствующей статье Особенной части, а то, которое совершается всеми соучастниками [2]. Иначе они все в преступлении не могли бы участвовать. Именно это не принимает во внимание А. И. Плотников, когда утверждает, что "пособничество, организационная деятельность и подстрекательство не являются совместными с представленными в Особенной части УК, т. е. исполнительскими действиями, поскольку разорваны во времени (как правило, и в пространстве) с действиями исполнителя" [14].

Формы участия соучастников в совершении преступления отражены в ст. 33 УК РФ. Однако Н. А. Бабий полагает, что ни один из соучастников, кроме исполнителя, который непосредственно участвует в совершении преступления совместно с иными лицами, "не участвует в совершении преступления". При этом "совершение преступления в качестве функции соучастника закреплено только за исполнителем, который непосредственно совершает преступление...

Организатор организует совершение преступления или руководит его совершением, но не участвует в совершении преступления.

Подстрекатель склоняет другое лицо к совершению преступления, но не участвует в совершении преступления.

Пособник содействует совершению, но не участвует в совершении преступления" [2]. Очевидно, что автор исходит из буквального понимания преступления, изложенного в ст. 14 УК РФ. Более того, он, на наш взгляд, не учитывает, что за исполнителем закреплена функция не совершения преступления, а непосредственного совершения преступления, а это не одно и то же. Последнее лишнее раз свидетельствует, что преступление в ст. 32 и 33 УК РФ должно рассматриваться в широком смысле.

Умысленность участия и умысленность преступления в отличие от рассмотренных признаков соучастия, которые считаются объективными, признаются субъективными признаками. Из них становится сразу ясно, что при соучастии ни участие, ни преступление не могут быть

неосторожными [9]. Одновременно встает вопрос о возможности двух умыслов в одном деянии.

В ст. 32 УК РФ законодатель, дважды указав на умысел, вольно или невольно разделит участие и совершение преступления. При этом из объективных признаков соучастия ясно, что участие – есть совершение преступления, но не в целом, а соответствующей части.

Конечно, с умыслом в отношении преступления проблемы нет. В соответствии со ст. 25 УК РФ умысленным признается именно преступление.

Остается умысел в отношении участия. Поскольку оно представляет собой часть совершенного соучастниками умысленного преступления, участие должно быть тоже умысленным. Данная взаимосвязь части и целого отсутствует лишь в преступлении, совершенном с двумя формами вины. "В целом такое преступление признается совершенным умысленно" – гласит ст. 27 УК РФ.

Между тем в участии отсутствуют обстоятельства, описанные в данной статье, согласно которой "если в результате совершения умысленного преступления причиняются тяжкие последствия, которые по закону влекут более строгое наказание и которые не охватывались умыслом лица, уголовная ответственность за такие последствия наступает только в случае, если лицо предвидело возможность их наступления, но без достаточных к тому оснований самонадеянно рассчитывало на их предотвращение, или в случае, если лицо не предвидело, но должно было и могло предвидеть возможность наступления этих последствий".

Отмеченное не учитывают А. П. Козлов и Е. В. Благов. Последний предлагает "исключить указание на умысленность участия из ст. 32 УК РФ" [4], исходя из того, что к самим по себе действиям (бездействию), в которых, несомненно, проявляется участие в совершении преступления, понятие умысла вообще не применимо [18]. Если с существом предложения нельзя не согласиться, то с обоснованием уже нельзя согласиться. Участие представляет собой не сами по себе действия (бездействие) конкретного соучастника, а часть совершенного всеми соучастниками преступления. Так, если при изнасиловании одно лицо применяет к потерпевшей насилие, а другое совершает половое сношение, оба совершают не просто действия, но умысленное преступление.

А. П. Козлов, наоборот, считает, ненужным указание на умысел применительно к преступлению, ибо в первом варианте возникает "возможность неосторожной совместности, в частности в умысленном преступлении" [9]. При рассмотрении участия как части совершенного всеми соучастниками преступления такая возможность от-



сутствует полностью. Причем вряд ли правильно при указании формы вины отрывать умысел от преступления, именно которому он и присущ.

В связи с тем, что указание в законе на умышленность участия ничего специфического в понятие соучастия не привносит, рассмотрению подлежит лишь признак умышленного преступления. И, разумеется, возникает вопрос о виде умысла: прямой, косвенный, тот и другой.

В теории одни авторы выступают за прямой умысел [7,16,21], другие допускают и косвенный умысел [3,4,13,19]. Насколько нам известно, только косвенный умысел не признает никто.

Поскольку законодатель в ст. 32 УК РФ говорит об умисле в целом, не уточняя его вид, казалось бы, следует признать, что соучастие может быть в преступлениях, совершаемых и с прямым, и с косвенным умыслом. Практика, похоже, исходит именно из такого подхода к закону.

Так, по делу Н., отмечено, что виновный в подстрекательстве сознает, что его действия вызовут у подстрекаемого решимость совершить определенное преступление, предвидит тот результат, которого достигает подстрекаемый, желает или сознательно допускает наступление этого последствие [17]. По делу К. и М. определено, что "по смыслу ч. 5 ст. 33 УК РФ пособник осознает, в совершении какого конкретно преступления он оказывает содействие, предвидит возможность наступления в результате совместных с исполнителем действий определенных общественно опасных последствий и желает либо сознательно допускает наступление таких последствий" [5].

Правда, применительно к деяниям организатора, подстрекателя и пособника, на наш взгляд, косвенный умысел абсолютно исключен. Они по закону не причиняют общественно опасные последствия. Отсюда описывающие содеянное ими составы преступлений являются формальными. Умысел же в формальных составах преступлений традиционно считается лишь прямым [16].

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Арутюнов А. А. Соучастие в преступлении. С. 53–59.
2. Бабий Н. А. Множественность лиц в преступлении и проблемы учения о соучастии. С. 87–113
3. Баранов Н. В. Посредственное исполнение преступления: автореф. дис. ... канд. юрид. наук. СПб., 2001. С. 10
4. Благов Е. В. Применение уголовного права (теория и практика). С. 29–201.
5. Бюллетень Верховного Суда Российской Федерации. 2008. № 9. С. 29.
6. Васюков В. В. Виды соучастников в уголовном праве России: автореф. дис. ... канд. юрид. наук. СПб., 2008. С. 11
7. Гаухман Л. Д. Квалификация преступления: закон, теория, практика. С. 195
8. Качалов В. В. Организатор преступления в уголовном праве России. С. 46
9. Козлов А. П. Соучастие: традиции и реальность. С. 20, 25, 68 – 69, 76
10. Курс уголовного права. В 5 т. Т. 1. С. 295 – 296.
11. Мондохонов А. Н. Соучастие в преступной деятельности. М., 2006. С. 36
12. Ожегов С. И., Шведова Н. Ю. Толковый словарь русского языка. С. 876.
13. Павлухин А. Н., Рыжов Р. С., Эриашвили Н. Д. Виды и ответственность соучастников преступления. С. 17, 22
14. Плотников А. И. Объективные и субъективные границы совместного участия нескольких лиц в одном преступлении // Уголовное право: Стратегия развития в веке / отв. ред. А. И. Рарог. М., 2009. С. 231.
15. Пудовочкин Ю. Е. Учение о преступлении. С. 153 – 156
16. Рарог А. И. Квалификация преступлений по субъективным признакам. С.87–222
17. Судебная практика к Уголовному кодексу Российской Федерации. С. 135.
18. Уголовный закон. Опыт теоретического моделирования. С. 99.
19. Усов В. Г. Понятие и признаки исполнителя преступления // Проблемы уголовной ответственности и наказания / отв. ред. А. А. Лакеев. Рязань. 2007. С. 191
20. Шатов С. А. Соучастие в преступлении. С. 15, 17.
21. Энциклопедия уголовного права. Т. 6. С. 48 –120.

## ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ КВАЛИФИКАЦИЯ ОРГАНИЗАТОРСТВА ПРЕСТУПЛЕНИЯ

### ADDITIONAL QUALIFICATION ORGANIZATORSTVA CRIME

*A. Zacepin*

#### Annotation

The article describes the characterization of organisatorisch crimes, which is determined by the specificity of criminal–legal regulation of the concept of the organizer. The author noted that an additional qualification organisatorisch crimes on the basis of the organization of the crime is based on two circumstances: the organization and committing a crime. Therefore, specifically to guide the execution of the offences cited in the literature refer only form of governance performers in the exercise of regulatory functions. Beyond the execution of a crime management execution cannot occur. The author concludes that the allocation of the organizer as the person who created an organized group or criminal community (criminal organization), raises an objection due to the fact that, on the one hand, not related to all forms of complicity, and gives the impression of being outside of the organization committing the crime. On the basis of article 35 of the criminal code, the crime is considered committed "by a group of persons, if in its Commission jointly participated two or more executors without preliminary collusion" (p. 1), and "group of persons by prior conspiracy, if it was attended by persons agree in advance about the joint Commission of a crime" (p. 2). Thus, in both criminal group partners specifically are not combined, but simply are jointly involved in the Commission of a crime. So, to create such groups generally can't. In contrast, in an organized group or criminal community (criminal organization) partners unite on purpose.

**Keywords:** qualification, quality organizational works, organized group, criminal organization, the crime, the criminal organization, partners.

**Зацепин Александр Михайлович**

*Нач. отд. организации  
агентурно–оперативной работы УУР ГУ  
МВД России по Свердловской обл.,  
к.юр.н., майор полиции, доцент  
Уральского фил. Российской правовой академии  
Министерства юстиции Российской Федерации,  
член Российской криминологической ассоциации,  
член Ассоциации юристов России,  
г. Екатеринбург*

#### Аннотация

В статье рассмотрено квалификация организаторства преступления, которая предопределена спецификой уголовно–правового регулирования понятия организатора. Автором отмечено, что дополнительная квалификация организаторства преступления по признаку организации совершения преступления основывается на двух обстоятельствах: организация и совершение преступления. Следовательно, конкретно к руководству исполнением преступления из приводимых в литературе относятся исключительно формы управления исполнителями при осуществлении ими нормативной функции. За пределами исполнения преступления руководство исполнением происходить не может. Автор делает вывод о том, что выделение организатора как лица, создавшего организованную группу или преступное сообщество (преступную организацию), вызывает возражение в связи с тем, что, с одной стороны, отнесено не ко всем формам соучастия, а с другой – создает впечатление нахождения вне организации совершения преступления. На основании ст. 35 УК РФ преступление признается совершенным "группой лиц, если в его совершении совместно участвовали два или более исполнителя без предварительного сговора" (ч. 1), а "группой лиц по предварительному сговору, если в нем участвовали лица, заранее договорившиеся о совместном совершении преступления" (ч. 2). Таким образом, в ту и другую преступную группу соучастники специально не объединяются, а просто совместно участвуют в совершении преступления. Значит, создаваться такие группы вообще не могут. Напротив, в организованную группу и преступное сообщество (преступную организацию) соучастники объединяются специально.

#### Ключевые слова:

Квалификация, организаторство, организованная группа, преступное сообщество, преступление, преступная организация, соучастники.

**Д**ополнительная квалификация организаторства преступления предопределена спецификой уголовно–правового регулирования понятия организатора. В ч. 3 ст. 33 УК РФ предусмотрено, что им "признается лицо, организовавшее совершение преступления, или руководившее его исполнением, а равно лицо,

создавшее организованную группу или преступное сообщество (преступную организацию), либо руководившее ими".

Использование законодателем разделительных союзов "или" и союза "а также", выражающего "присоеди–

нение, усилительное или сопоставительное добавление" [13, с. 471], свидетельствует о приведении нескольких альтернативных видов организаторства. Ими являются: а) организация совершения преступления, б) руководство исполнением преступления, в) создание организованной группы или преступного сообщества (преступной организации), г) руководство организованной группой или преступным сообществом (преступной организацией) [1, с. 197; 11, с. 70; 14, с. 73; 16, с. 45].

Дополнительная квалификация организаторства преступления по признаку организации совершения преступления основывается на двух обстоятельствах: организация и совершение преступления. Причем она затруднительна вследствие допущенной законодателем тавтологии (организатор – лицо, организовавшее). Из русского же языка можно узнать, что организовать означает основать (основывать), учредить (учреждать), подготовить (подготавливать), наладить (налаживать), объединить (объединять) для какой-нибудь цели, упорядочить (упорядочивать) что-нибудь, устроить [13].

Так, А. Н. Павлухин, Р. С. Рыжов и Н. Д. Эриашвили задаются вопросом, "что делать, если лицо руководило только приготовлением к преступлению"? Ответ ими дается следующий – относиться к "организации совершения преступления" [14, с. 72].

*Поскольку в ст. 33 УК РФ:*

◆ руководство исполнением преступления в ч. 3 названо особо, организация совершения преступления может происходить лишь до начала исполнения преступления, т. е. в процессе его подготовки;

◆ создание организованной группы или преступного сообщества (преступной организации) и руководство ими способны происходить до исполнения преступления, но в ч. 3 названы особо, организация совершения преступления не может это включать в себя;

◆ исполнительство в ч. 2 названо особо, а исполнитель способен сам совершить подготовку к преступлению, организация совершения преступления не может это включать в себя;

◆ подстрекательство в ч. 4 названо особо, а совершается до исполнения преступления, организация совершения преступления не может это включать в себя. Так, была признана необоснованной квалификация действий Ч. по ч. 3 ст. 33 и п. "з" ч. 2 ст. 105 УК РФ. При этом судом было установлено только то, что виновный предложил И. совершить убийство У., пообещав за это материальное вознаграждение. Следовательно, Ч. всего лишь склонил У. к совершению преступления, что признается

подстрекательством, которое квалифицируется по ч. 4 ст. 33 и п. "з" ч. 2 ст. 105 УК РФ [6].

Аналогичная ситуация сложилась по делу М. Он был осужден по ч. 3 ст. 33, ч. 1 ст. 30 и п. "а" и "з" ч. 2 ст. 105 УК РФ. Как видно из материалов дела, М. предложил Г. найти исполнителей убийства потерпевших, за что обещал ему и исполнителям преступления 45 тысяч долларов США. Получив от Г. подтверждение указанных лиц, осужденный передал ему 600 тысяч рублей, пообещав оставшуюся сумму выплатить позже, но был задержан. Других действий М. не совершал. Следовательно, он склонил другое лицо к совершению преступления путем подкупа, т. е. являлся подстрекателем, поэтому его действия подлежат квалификации по ч. 4 ст. 33, ч. 1 ст. 30 и п. "а" и "з" ч. 2 ст. 105 УК РФ [7]; – пособничество в ч. 5 названо особо, но способно совершаться до исполнения преступления, организация совершения преступления не может это включать в себя.

Остальные варианты подготовки совершения преступления и руководства ею как раз и относятся к организации совершения преступления.

При определении, что входит в организацию совершения преступления, следует исходить из того, что по закону организатор преступления – создатель или руководитель. Конкретно она заключается в приискании и (или) обучении будущих соучастников, распределении между ними функций, планировании их действий, приискании и (или) приспособлении для них средств или орудий совершения преступления и т. п., а также в управлении ими при подготовке совершения преступления. Полный перечень дать вряд ли возможно.

В. В. Качалов включает в организацию совершения преступления деятельность, "закрывающуюся в планировании совершения преступления, подборе соучастников, их расстановке, распределении ролей, определении необходимости по приисканию и указанию по приисканию орудий или средств совершения преступления и т. д." [11, с. 67]. С. А. Шатов указывает, что организатор "подыскивает соучастников и объект посягательства, разрабатывает план совершения преступления, готовит соучастников, распределяет между ними роли, обучает их специальным навыкам и приемам, обеспечивает орудиями и средствами совершения преступления и т. п." [16, с. 45]. Для С. И. Никулина "фактически организация преступления может состоять в разработке плана совершения конкретного преступления (или сразу нескольких преступлений), подборе и вербовке исполнителя и других соучастников, распределении ролей между ними, обучении исполнителя специальным навыкам или приемам, обеспечении его необходимыми средствами и орудиями

совершения преступления..." [17, с. 165].

Думается, что именно как лицо, организовавшее совершение преступления, была осуждена по ч. 3 ст. 33 и п. "ж", "з" ч. 2 ст. 105 УК РФ Селюнина. Между ней и ее мужем сложились крайне неприязненные отношения, в связи с чем последний высказал намерение расторгнуть брак и произвести раздел имущества. Не желая раздела, Селюнина предложила Кривченко и Шмелеву за вознаграждение убить ее мужа. Она же разработала план убийства, обсудила с Кривченко и Шмелевым детали совершения преступления, отвела их на чердак дома, где планировалось осуществить указанные действия, и передала им орудие убийства – нож. Под надуманным предлогом Селюнина привела мужа к месту предполагаемого убийства, а Кривченко и Шмелев его убили [4, с. 18–19]. Правда, возникает вопрос о дополнительной квалификации действий Селюниной по ч. 4 и 5 ст. 33 УК РФ, наше отношение к которому уже отражено в предыдущем параграфе. Такой же вопрос возникает по делу М. Содеянное им было квалифицировано по ч. 3, 4, 5 ст. 33 и п. "а", "в" ч. 2 ст. 158 УК РФ (в редакции Федерального закона от 8 декабря 2003 г.), вышестоящим судом признано, что "все действия, совершенные М., представляют собой организацию преступления (приискание и склонение участников, предоставление информации и средств), а квалификация действий М. как подстрекательства и пособничество совершению кражи является излишней" [10, с. 17]. Мы здесь, кроме приискания участников, других действий, характеризующих организацию совершения преступления, не видим.

Причем примерно в аналогичных ситуациях одни суды признают организацию совершения преступления, а другие не признают. По делу К. и Б. сказано, что лица обособленно признаны виновными в организации приготовления к убийству. При этом в материалах отражено только то, что Б. обратилась к П. по поводу убийства соседки. П. встретился с Б. и К. При встрече Б. подтвердила их обоюдное желание. Действуя по инструкции работников полиции, П. согласился помочь в организации убийства, сообщив Б., что ей позвонит Ш., с которым можно будет решать все вопросы. Б. при встрече с Ш. просила быстрее решить вопрос с убийством соседки, спрятать труп подальше от дома, сообщила, что деньги у нее есть, но передаст лишь при условии предъявления доказательств убийства. По предъявлении фотографий она передала Ш. конверт с деньгами [9, с. 36–37].

В чем здесь заключается организация совершения преступления не понятно. Напротив, по делу Н. отражено, что "его обращение к К. с предложением об участии в преступлении, с чем тот согласился, само по себе не может расцениваться как исполнение роли организатора преступления (ч. 3 ст. 33 УК РФ)" [10, с. 38].

Е. В. Благов и С. И. Никулин к организации совершения преступления относят еще подготовку сокрытия преступления и даже само сокрытие и руководство ими [3, с. 209]. Подобное происходит и на практике. Так, в комплекс действий Ж. и К., организовавших приготовление к убийству А. наряду с совместной разработкой плана совершения преступления, подысканием исполнителя, снабжением его необходимой информацией и определением суммы вознаграждения включено вырабатывание для себя алиби [8, с. 10]. С таким подходом согласиться нельзя, поскольку именно для совершения преступления ничего из перечисленного приведенными авторами делать не требуется.

Дополнительная квалификация организаторства по признаку руководства исполнением преступления основывается на двух обстоятельствах: руководство и исполнение преступления. Причем последнее требует отграничения от совершения преступления.

Не случайно А. Н. Павлухин, Р. С. Рыжов и Н. Д. Эриашвили заявляют, что законодатель "заставляет нас искать отличия между понятиями "совершение преступления" и "исполнение преступления". На их взгляд, "при ближайшем рассмотрении становится очевидным, что, с одной стороны, в российском уголовном законодательстве при определении приготовления к преступлению, покушения на преступление, исполнителя, подстрекателя и пособника преступления под совершением преступления понимается, по сути, его исполнение. С другой стороны, совершение преступления можно понимать и как более широкое понятие, охватывающее в том числе, и исполнение преступления, когда речь идет о стадиях совершения преступления". Отсюда делается вывод, что "законодатель, таким образом, создал тупиковую ситуацию. Исполнение преступления не может обособляться от совершения преступления... Приготовительные действия характерны для совершения преступления только отчасти в широком его понимании" [14, с. 72].

Выходит, что соотношение совершения и исполнения преступления не столь очевидно, как при ближайшем рассмотрении. Однако главное в том, что не законодатель, а процитированные авторы создали тупиковую ситуацию, не поняв, по нашему мнению, что, как уже отмечалось, к ст. 32 и 33 УК РФ пригодно только широкое толкование совершения преступления, которое, действительно, охватывает его исполнение.

А. П. Козлов посчитал введение в ч. 3 ст. 33 УК РФ указания на исполнение преступления "единственным стоящим изменением закона..., поскольку законодатель точно обозначил стадию совершения преступления (исполнение), на которой осуществляется руководство преступлением" [12, с. 118]. Правда, из руководства ушли такие,

например, действия, как указание одному соучастнику передать оружие другому, предоставить ему соответствующую информацию, исполнителю – перебраться на другое место перед повторением нападения, выждать время и т. п. Почему их законодатель оставил без внимания, не понятно.

С. И. Никулин указал, что организаторские функции включают "действия, состоящие в руководстве совершением преступления", а оно "состоит в координации действий соучастников (исполнителя, пособника) в процессе преступного посягательства", например, "в корректировке действий исполнителя в связи с возникновением непредвиденных обстоятельств, установление последовательности действий соисполнителей, распределении обязанностей между ними и пособниками, информировании соучастников о необходимости приостановления или прекращения преступных действий из-за опасности пресечения преступления" [17, с. 166]. Автор невольно или по традиции воспроизвел положения ч. 3 ст. 17 УК РСФСР 1960 г., а потому вышел за пределы сегодняшних организаторских функций в части координации действий пособников, в функцию которых исполнение преступления не входит. Попутно заметим, что информирование соучастников не обладает руководящим характером, а поэтому, на наш взгляд, не может относиться к функции организатора.

С. А. Шатов считает, что руководство совершением преступления "может включать в себя: распределение обязанностей между членами группы, координацию их действий, дачу обязательных к выполнению указаний исполнителю и другим соучастникам, контроль за ходом совершения преступления, обеспечение прикрытия, осуществление связи между соучастниками и т. п." [16, с. 46]. Контроль за ходом совершения преступления, обеспечение прикрытия – это, конечно, не руководство исполнением преступления, а под другими соучастниками допустимо иметь в виду только соисполнителей.

Следовательно, конкретно к руководству исполнением преступления из приводимых в литературе относятся исключительно формы управления исполнителями при осуществлении ими нормативной функции. За пределами исполнения преступления руководство исполнением происходит не может.

В теории с рассматриваемым видом организаторства преступления дела обстоят не лучше, чем на практике. Так, С. А. Шатов считает, что при создании организованной группы или преступного сообщества (преступной организации) "организатором принимаются активные меры по сплочению членов преступного объединения, обеспечению конспирации, поддержанию дисциплины, собственного авторитета, системы сложившихся отношений

и "криминальных традиций... разрабатывает структуру объединения", устанавливает "коррупционные взаимоотношения с сотрудниками правоохранительных органов и другими должностными лицами", поддерживает "связь с другими преступными группами" [16, с. 47].

Кроме разработки структуры объединения, все остальное явно может происходить только после создания организованной группы или преступного сообщества (преступной организации). Сама же разработка структуры объединения, наверное, уже должна быть в наличии при создании приведенных преступных групп.

С. И. Никулин заявляет, что "в данном случае организаторская деятельность... носит принципиально иной характер: она ориентирована не на создание благоприятных условий для совершения соучастниками отдельного преступления и даже не на подбор лиц, способных участвовать в совершении преступления всякий раз по предварительной договоренности между ними, а на создание особого рода (устойчивой, управляемой) группировки или даже организации, целью которой, по общему правилу, является систематическое совершение преступлений... Фактически деятельность организатора в рассматриваемом случае состоит в подборе участников организованной группы, поддержании их в готовности совершать преступления, придании группировке устойчивого характера (разработка внутренней структуры, установление принципов руководства), планировании отдельных преступлений и определении характера, а также региона деятельности, объединении под единым началом уже существующих организованных групп, обеспечение членов группировки оружием, боеприпасами, транспортными средствами, разного рода подлинными и фальшивыми документами, средствами связи и т. п." [17, с. 168].

Правильная идея, привела лишь к одному выводу, с которым следует согласиться. Речь идет об объединении под единым началом уже существующих организованных групп, ибо тем самым, действительно, создается организованная группа как новая, иная структура. Почти все остальное опять-таки может происходить лишь после создания организованной группы или преступного сообщества (преступной организации). Исключение составляет подбор участников организованной группы, которые, как отмечалось должны уже иметься при создании как ее, так и преступного сообщества (преступной организации).

Не обладает даже минимальной конкретикой мнение В. В. Качалова, что "под созданием организованной группы или преступного сообщества (преступной организации) следует понимать совершение любых действия, результатом которых стало образование какой-либо из указанных групп" [11, с. 70]. По нашему мнению, создание организованной группы или преступного сообщества

(преступной организации) – это объединение соответствующих лиц в структурные единицы (их формирование) и придание последним определенных функций (руководящих, контролирующих, обеспечивающих и т. д.). Чего-либо другого для того, чтобы сделать существующими организованную группу или преступное сообщество (преступную организацию), не требуется.

Выделение организатора как лица, создавшего организованную группу или преступное сообщество (преступную организацию), вызывает возражение в связи с тем, что, с одной стороны, отнесено не ко всем формам соучастия, а с другой – создает впечатление нахождения вне организации совершения преступления, делающее "создание организованной группы или сообщества криминально незначимым явлением" [12, с. 118; 14, с. 73].

На наш взгляд, все это следствие несистемного анализа закона.

На основании ст. 35 УК РФ преступление признается совершенным "группой лиц, если в его совершении совместно участвовали два или более исполнителя без предварительного сговора" (ч. 1), а "группой лиц по предварительному сговору, если в нем участвовали лица, за-

ранее договорившиеся о совместном совершении преступления" (ч. 2).

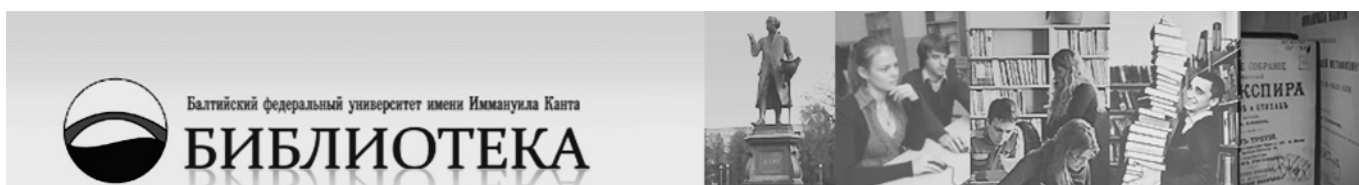
Таким образом, в ту и другую преступную группу соучастники специально не объединяются, а просто совместно участвуют в совершении преступления. Значит, создаваться такие группы вообще не могут.

Напротив, в организованную группу и преступное сообщество (преступную организацию) соучастники объединяются специально. На основании той же статьи преступление признается совершенным "организованной группой, если оно совершено устойчивой группой лиц, заранее объединившихся для совершения одного или нескольких преступлений" (ч. 3), а "преступным сообществом (преступной организацией), если оно совершено структурированной организованной группой или объединением организованных групп, действующих под единым руководством, члены которых объединены в целях совместного совершения одного или нескольких тяжких либо особо тяжких преступлений для получения прямо или косвенно финансовой или иной материальной выгоды" (ч. 4). Данные преступные группы создаются для реализации их целей, и уже поэтому их создание "криминально незначимым явлением" считать неправильно.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Агапов П.В. Организатор преступления: актуальные проблемы современного законодательства и правоприменительной практики // Уголовное право: стратегия развития в XXI веке. Материалы 5-й Международной научно-практической конференции, 24–25 января 2008 г. – М.: Проспект, 2008. – С. 196–200.
2. Арутюнов А. А. Соучастие в преступлении / Арутюнов А.А. – М.: Статут, 2013. – 408 с.
3. Благов Е.В. Применение уголовного права (теория и практика) / Благов Е.В. СПб., 2004. С. 209.
4. Бюллетень Верховного Суда Российской Федерации. 2003. № 11. С. 18 – 19.
5. Бюллетень Верховного Суда Российской Федерации. 2005. № 4. С. 17.
6. Бюллетень Верховного Суда Российской Федерации. 2008. № 10. С. 13 (дело Ч. и И.).
7. Бюллетень Верховного Суда Российской Федерации. 2009. № 11. С. 18 (дело М. и Г.).
8. Бюллетень Верховного Суда Российской Федерации. 2011. № 10. С. 10.
9. Бюллетень Верховного Суда Российской Федерации. 2013. № 8. С. 36 – 37.
10. Бюллетень Верховного Суда Российской Федерации. 2014. № 1. С. 17.
11. Качалов В. В. Организатор преступления в уголовном праве России. Дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.08 / Качалов В.В. – М., 2004. – 190 с.
12. Козлов А. П. Соучастие: традиции и реальность / Козлов А.П. – С.–Пб.: Юрид. центр Пресс, 2001. – 362 с.
13. Ожегов С. И., Шведова Н. Ю. Толковый словарь русского языка. М.: ИТИ ТЕХНОЛОГИИ, 2003.
14. Павлухин А. Н., Рыжов Р. С., Эришвили Н. Д. Виды и ответственность соучастников преступления. С. 73.

© А.М. Зацепин, (tr0507@ya.ru), Журнал «Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики».



## РАЗВИТИЕ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ГАРАНТИЙ ДЛЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ В РОССИИ

### DEVELOPMENT OF LEGAL REGULATION OF EDUCATIONAL GUARANTEES FOR PERSONS WITH DISABILITIES IN RUSSIA

*O. Kozyreva*

#### Annotation

The Russian legislation, in the development of the fundamental international documents in the field of education, provides for the principle of equal rights to education for all citizens, regardless of gender, race, nationality, language, origin, place of residence, attitude to religion, convictions, membership in political organizations (associations), age, state of health. The legislation of the Russian Federation in the field of education in accordance with international standards provides guarantees equal rights to education for persons with disabilities and persons with disabilities.

**Keywords:** inclusion, inclusive education, children with disabilities, legislation, legal regulation.

*Козырева Ольга Анатольевна*

*К.п.н., доцент*

*каф. коррекционной педагогики*

*Красноярский государственный*

*педагогический университет*

*им. В.П.Астафьева*

#### Аннотация

Российское законодательство, в развитие основополагающих международных документов в области образования, предусматривает принцип равных прав на образование для всех категорий граждан, независимо от пола, расы, национальности, языка, происхождения, места жительства, отношения к религии, убеждений, принадлежности к общественным организациям (объединениям), возраста, состояния здоровья. Законодательство РФ в области образования в соответствии с международными нормами предусматривает гарантии равных прав на образование для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов.

#### Ключевые слова:

Инклюзия, инклюзивное образование, дети с ограниченными возможностями здоровья, законодательство, правовое регулирование.

Правовое регулирование отношений в области образования детей с ограниченными возможностями здоровья возникает в России только в начале XX века. Это было обусловлено успешным регулированием различных жизненных ситуаций детей-сирот и детей-инвалидов законами обычного права и непосредственно связано с религиозными нормами общества.

Как и в странах Европы, в России отношение к лицам с ОВЗ, прошло в своем развитии несколько этапов, от этапа полного отсутствия внимания к ним и игнорирования их образовательных потребностей до признания необходимости закрепления в законодательных нормах и нормативных документах их прав.

Исторически сложилось, что, в России не было ярко выраженного негативного отношения к лицам с ОВЗ и инвалидам. Общественно принятым был термин "юродивый", "божий человек", "блаженный". Их жалели, защищали, к их мнению прислушивались. Этому способствовало распространение христианства на Руси, перенос византийской традиции организации монастырских и церков-

ных приютов.

996 г. – указ Князя Владимира, утвердивший Устав о православной церкви. Документ непосредственно касается взрослых с ОВЗ и инвалидов, имеющих нарушения зрения (слепые) и опорно-двигательного аппарата (хромые). Именно эти категории с момента выхода Указа считались защищенными церковью. Этот Указ считается одним из первых документов, посвященным лицам с ОВЗ и инвалидам.

Случай, когда ребенок с ОВЗ или ребенок-инвалид получал защиту церкви, наступал только при отсутствии родственников либо лиц, которые могли бы взять ребенка на попечение.

1551 г. Стоглав как правовой акт, регламентировал и предписывал переписывание и рассылку по монастырям скитающихся нищих, больных и инвалидов. Специально в Стоглаве оговаривался факт невозможности работать этими людьми. Государственное попечение в монастырях получили также и престарелые.

Хромых, слепых, нищих ("здоровых строев", т.е. имеющих возможность работать и зарабатывать своим трудом) нанимали для надзора за получившими государственное попечение в монастырях и богадельнях.

Правление Петра I ознаменовано возникновением светской системы призрения в России на фоне европеизации страны.

**1704 ГОД** – Петр I издает указ, запрещающий умерщвлять детей с врожденными дефектами и требующий сообщать о них священникам ближайших приходов. Этот период характеризуется возникновением контроля за осуществлением призрения в монастырях. Официальное государственное презрение больных осуществлялось целенаправленно. Деньги получали монастыри.

Россия в этот период изучает европейский опыт открытия специальных школ для детей-инвалидов. Минувший этап накопления собственного опыта в обучении лиц с умственными и физическими недостатками, Россия в готовом виде заимствовала западную модель – специальную школу.

Таким образом, "западная модель – эксклюзивная модель специального обучения попала в Россию раньше, чем была воспроизведена в большинстве европейских стран, где отношение к инвалидам менялось по эволюционным законам" [1].

Европейский опыт не получает широкого распространения.

**1775 ГОД** – Екатерина II издает Указ об учреждении Приказа общественного призрения. Он регулировал попечение и надзор за народными школами, сиротскими домами, госпиталями и больницами, богадельнями для убогих, домами неизлечимых больных, увечных и сумасшедших, работными и смиренными домами.

Во второй половине XIX века отмечено массовое открытие различных учреждений для детей с отклонениями. Учреждение земства, в ведении которого находились вопросы местного здравоохранения и образования, привело к открытию школ по инициативе местных властей и общин, развитием благотворительной деятельности. Учитывая большое количество глухих и слепых детей, сначала открываются образовательные учреждения для глухих и слепых, позже и для умственно отсталых. Под внимание попадают и "малоспособные" дети, имеющие устойчивые трудности в обучении.

На фоне развития общественного движения за обучение и воспитание детей указанных категорий, полностью отсутствует правовое обеспечение этого процесса. Однако, можно говорить о зарождении системы специального образования.

Начало XX века ознаменовано появлением вспомогательных школ и специальных классов для малоспособных детей, отчисленных за неуспеваемостью из начальных школ. Эти классы называются "повторительными". Во вспомогательную школу, принимают детей после двух лет обучения в начальной школе и отчисления по причине неуспеваемости. Первые вспомогательные школы открываются в Москве. Позже отмечается распространение этого явления на другие города страны.

До 1917 года в европейской части России существовало незначительное число учебных заведений для детей с нарушениями слуха, зрения, умственно отсталых. Одновременно действовало большое число приютов, небольших частных школ и т.д., в которых содержалось, воспитывалось и обучалось не более двух тысяч умственно отсталых детей [1].

**1917 ГОД** – важнейшие правовые акты для системы социальных учреждений – больниц, школ, учреждений призрения, богаделен. Именно после социалистической революции вопросы обучения и развития детей с отклонениями в развитии становится государственной задачей. В 1918 году церковь отделяется от государства и школы, запрещается благотворительная деятельность, упраздняются все благотворительные общества. Школа отделяется от церкви.

Организуется Народный Комиссариат здравоохранения. С этого времени, психически больные дети направляются на воспитание в учреждения Наркомздрава, умственно отсталые – во вспомогательные школы Наркомпроса, глухонемые, слепые, калеки (телесно дефективные) – в специальные учреждения Наркомпроса. Следует отметить, что термин "дефективные дети" достаточно широко рассматривался вплоть до начала 30-х годов XX века. К ним относили не только детей с ограниченными возможностями здоровья (слепых, глухих и умственно отсталых), но и дети с антисоциальным поведением.

В результате вплоть до конца 20-х годов охрана детства понималась как борьба с беспризорностью и дефективностью, оградить общество от которых и стремилось государство.

**1919 ГОД** – Постановление СНК РСФСР "О согласовании функций Народных Комиссариатов Просвещения и Здравоохранения в деле воспитания и охраны здоровья дефективных детей" от 10.12.1919 // Собрание Узаконений и Распоряжений Рабочего и Крестьянского Правительства. 1919. № 61. Ст. 564.

**1926 ГОД** – Декрет СНК РСФСР "Об учреждениях для глухонемых, слепых и умственно-отсталых детей и подростков" от 23.11.1926 // Собрание Узаконений и Распоряжений Рабоче-Крестьянского Правительства РСФСР. 1926. № 83. № 613



Происходит правовое оформление системы специального образования.

**20-е годы XX века** – совершенствуется правовая регламентация создания и деятельности специальных образовательных учреждений. К моменту введения обязательного образования в стране, эта система начинает функционировать эффективно.

**1926 год** – Декрет СНК РСФСР от 23 ноября определил виды учреждений, организуемых для обучения глухонемых, слепых и умственно-отсталых детей и подростков. Были открыты:

- ◆ детские дома для детей школьного возраста;
- ◆ школы живущих (интергаты) и приходящих для детей школьного возраста;
- ◆ школы живущих и приходящих с профессионально-техническим уклоном для подростков;
- ◆ школы живущих и приходящих смешанного возрастного типа с соответствующими отделениями;
- ◆ вспомогательные группы для умственно-отсталых детей и подростков при школах для нормальных детей.

Документом была законодательно введена обязательная регистрация готовящихся к выпуску из выше перечисленных образовательных учреждений подростков на биржах труда.

Тенденцией становится такой основной тип специального образовательного учреждения как интернат, а в дальнейшем детские дома [2]. Происходит формирование "закрытых" специальных образовательных учреждений интернатного типа, где обучающиеся находятся в состоянии социальной депривации.

**1930 год** – Постановление ЦК ВКП(б) "Закон о всеобуче". Не содержит отдельной статьи о детях с отклонениями в развитии. Т.о., автоматически на них были распространены нормативы обучения, предназначенные для нормально развивающихся детей. Ребенок с отклонениями в развитии должен быть усвоить программу, созданную на основе единого стандарта. Принципиально отмечались более длительные сроки освоения и использование специальных методов обучения.

**Февраль 1946 года** – постановление Совнаркома РСФСР об организации во всех специальных школах учебно-производственных мастерских. Это позволило обеспечить профессиональную и трудовую подготовку учащихся. Исполкомам запрещалось закрывать специальные школы и специальные учреждения Наркомпроса, Наркомздрава и Наркомсобеса или переводить их в другие помещения.

**1973 год** – принимается и с 1 января 1974 года

вводится в действие кодифицированный акт, регулировавший отношения, связанные с обучением. Он называется "Основы законодательства Союза ССР и союзных республик о народном образовании". Так, статья 26 указанного акта регламентирует организацию специальных школ для детей и подростков с недостатками в физическом или умственном развитии.

**1974 год** – принимается Закон РСФСР "О народном образовании".

Статья 44 устанавливает конкретные виды школ для детей и подростков, имеющих недостатки в физическом или умственном развитии. Ими признаны специальные общеобразовательные школы, школы-интернаты и детские дома. Так же выделяется новая категория лиц, требующая специального обучения – дети с тяжелыми нарушениями речи, задержкой психического развития, нарушениями опорно-двигательного аппарата.

Т.о., в 1970–1980-е годы открываются классы для детей с задержкой психического развития, первые экспериментальные классы для глубоко умственно отсталых детей.

К середине 70-х годов вспомогательные школы составляли около 77% от общего количества школ для аномальных детей. К 1990 году общее число специальных школ в России составило 2789, в них обучалось около 575 тысяч учащихся; в детских садах воспитывалось более 300 тысяч детей с отклонениями в развитии.

Даже такая серьезная работа не могла обеспечить 100% охват детей с особенностями в развитии системой специального образования. Отсутствие отдельного государственного стандарта для этих категорий детей привел к выявлению такой категории детей, как необучаемые. Это происходит на стыке 1990–1991 гг. Необучаемыми были признаны дети со сложными дефектами и глубокими нарушениями интеллекта.

Система специального образования характеризовалась закрытостью.

Дифференциация системы, ее структурное совершенствование, переход от 3 к 8 типам спецшкол осуществляется в России в 50–90-е годы.

**1990-е годы** – общепризнанные принципы и нормы международного права признаются частью правовой системы России. Статья 43 Конституции РФ 1993 года закрепляет право каждого на образование. Государством гарантирована общедоступность и бесплатность дошкольного, основного общего и среднего профессионального образования.

Можно с уверенностью говорить о новом этапе пра-

вового регулирования образования детей с ограниченными возможностями здоровья.

**1992 ГОД** – принят Закон РФ "Об образовании", статья 5 которого развивает конституционные положения о равенстве и общедоступности образования. Так, статья 12 Закона утверждает одним из элементов системы образования в специальные (коррекционные) образовательные учреждения для обучающихся, воспитанников с ограниченными возможностями здоровья, направление в которые осуществляется только с согласия родителей и по заключению психолого-медико-педагогической комиссии (п. 10 ст. 50).

**1995 ГОД** – принят федеральный закон "О социальной защите инвалидов в РФ". Гарантии для инвалидов в сфере образования специально закреплены в статьях 18 и 19. Утвержден ряд подзаконных актов об обучении детей с ограниченными возможностями. В их числе порядок воспитания и обучения детей-инвалидов на дому, типовое положение о специальном (коррекционном) образовательном учреждении для обучающихся, воспитанников с отклонениями в развитии.

В период 90-х годов состояние системы специального образования определяется исследователями как кризисное. Внедряется интегрированное обучение. Россия подошла к интеграции позже Западной Европы.

Одобренная правительством РФ концепция модернизации российского образования на период до 2010 года ставила задачи обеспечения качества, доступности и эффективности образования. В концепции отмечается необходимость повсеместно обеспечить равный доступ молодых людей к полноценному качественному образованию независимо от материального достатка семьи, места проживания, состояния здоровья (п. 1.2).

Одной из основных задач реализации "Современной модели образования на период до 2020 года" является создание безбарьерной среды. Это позволит детям с ОВЗ получить качественное образование в общеобразовательном учреждении.

Обеспечение реализации права детей с ограниченными возможностями здоровья на образование рассматривается как одна из важнейших задач государственной

политики не только в области образования, но и в области демографического и социально-экономического развития Российской Федерации.

Термин лицо с ограниченными возможностями здоровья (далее дети с ОВЗ) появился в российском законодательстве сравнительно недавно. В соответствии с Федеральным законом от 30 июня 2007 г. № 120-ФЗ о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросу о гражданах с ограниченными возможностями здоровья употребляемые в нормативных правовых актах слова "с отклонениями в развитии", "аномальные дети", ... заменены термином "с ОВЗ". Так было введено в действие понятие "лицо с ОВЗ". Однако, законодатель при этом не дал четкого нормативного определения этого понятия. Это привело к тому, что этот термин воспринимался как равнозначный или близкий термину "инвалиды".

**С 1.09.2013г.** вступил в силу новый Федеральный закон "Об образовании в РФ №273-ФЗ". Государство предоставляет право выбора образовательного учреждения и обязуется предоставить условия для обучения и здоровья детей. Инклюзивное образование рассматривается как обеспечение равного доступа к образованию для всех обучающихся с учетом разнообразия особых образовательных потребностей и индивидуальных возможностей.

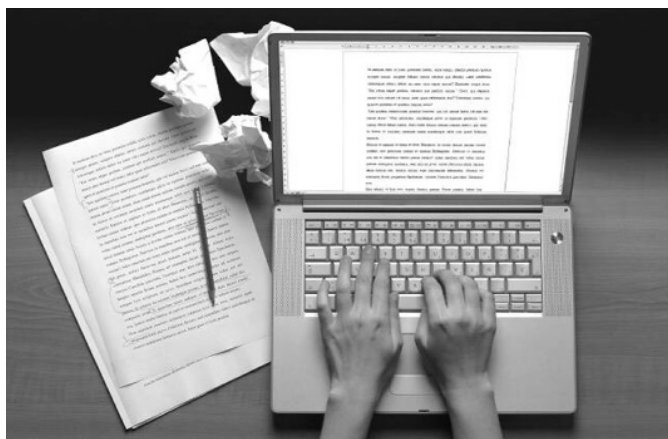
Федеральным законом №273-ФЗ закреплено право выбора образовательного маршрута семьям, воспитывающих детей с ограниченными возможностями здоровья. Так, статья 79 гласит о возможности образования детей с ОВЗ совместно с другими обучающимися, не имеющих ограничений здоровья.

Часть 6 статьи 11 устанавливает федеральные государственные образовательные стандарты, предусматривающие включения в них специальных требований для детей с ОВЗ.

Обучающимся указанной категории, законом №273-ФЗ гарантируется создание условий, способствующих комфортному и успешному пребыванию и получению образования в массовых классах. За создание этих условий несет ответственность образовательная организация, принимающая их на обучение.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Н.Н. Малофеев. Из истории отечественной специальной школы // Дефектология. 2003. №3. С. 3.
2. Специальная педагогика: Учебное пособие / Под ред. Н.М.Назаровой. – М.: Академия, 2001. С. 103.



## НАШИ АВТОРЫ OUR AUTHORS

**Arlashkina O.** – *Candidate of sociological sciences, professor, State University of Khakassia. NF Katanov, Abakan*  
**e-mail** : o\_arlashkina@mail.ru

**Baklanov V.** – *GKOU VPO, Russian Customs Academy, Lyubertsy*  
**e-mail** : vasylb@mail.ru

**Bolshakov S.** – *PhD, Associate Professor of "Corporate Finance" Financial University under the Government of the Russian Federation*  
**e-mail** : akafinbsv@hotmail.com

**Bunko V.** – *Ph.D., Associate Professor, Branch of St. Petersburg State University of Economics in Pskov*  
**e-mail** : bunkovladimir@yandex.ru

**Chernyatin D.** – *Graduate, Siberian State Aerospace University named after Academician MF Reshetnev, Zheleznogorsk*  
**e-mail** : dm.chernyatin@mail.ru

**Eremenko A.** – *Institute of State and Law of Tyumen State University*  
**e-mail** : prok.eremenko@yandex.ru

**Fayluzin E.** – *Art. Lecturer, Department of Economics and Management VPO "Volgograd State Pedagogical University"*  
**e-mail** : julmeln@gmail.com

**Gapon R.** – *Postgraduate student, Moscow State Law University. OE Kutafin, MSLA*  
**e-mail** : Gapon.ra@yandex.ru

**Kondratieva O.** – *PhD student, St. Petersburg State University of Aerospace Instrumentation*  
**e-mail** : kondratievao@mail.ru

**Kozyreva O.** – *Ph.D., associate professor of cafes. Correctional Pedagogy Krasnoyarsk State Pedagogical University. VPAstafiev*  
**e-mail** : kozyrevaoo@mail.ru

**Melnikova Y.** – *Ph.D., Associate Professor of Economics and Management VPO "Volgograd State Pedagogical University"*  
**e-mail** : julmeln@gmail.com

**Podkolzin M.** – *K.S-agricultural sciences., Associate professor, an independent researcher*  
**e-mail** : podckolzin@gmail.com

**Shuklina Z.** – *PhD, Bryansk State University*  
**e-mail** : zn-shuklina@yandex.ru

**Stepanov R.** – *Ph.D., Associate Professor of Economics and Management from the Moscow Finance and Law University MFYUA*  
**e-mail** : stepanov84@list.ru

**Turlai I.** – *The Belarusian State University, Minsk*  
**e-mail** : istur@yandex.ru

**Vinnichenko A.** – *Financial University under the Government Russian Federation, Moscow*  
**e-mail** : nstgre@gmail.com

**Yolshina A.** – *National Research University Higher School of Economics, St. Petersburg*  
**e-mail** : annayolshina92@gmail.com

**Zacepin A.** – *Early. department of agent-operative work CID Research Affairs of Russia in Sverdlovsk region, k.yur.n., Police Major, Associate Professor of the Ural branch of the Russian Legal Academy of the Ministry of Justice of the Russian Federation, member of the Russian Criminological Association, a member of the Association of Lawyers of Russia, Yekaterinburg*  
**e-mail** : tp0507@ya.ru



## Требования к оформлению статей, направляемых для публикации в журнале



Для публикации научных работ в выпусках серий научно–практического журнала "Современная наука: актуальные проблемы теории и практики" принимаются статьи на русском языке. Статья должна соответствовать научным требованиям и общему направлению серии журнала, быть интересной достаточно широкому кругу российской и зарубежной научной общественности.

Материал, предлагаемый для публикации, должен быть оригинальным, не опубликованным ранее в других печатных изданиях, написан в контексте современной научной литературы, и содержать очевидный элемент создания нового знания. Представленные статьи проходят проверку в программе "Антиплагиат".

**За точность воспроизведения дат, имен, цитат, формул, цифр несет ответственность автор.**

Редакционная коллегия оставляет за собой право на редактирование статей без изменения научного содержания авторского варианта.

Научно–практический журнал "Современная наука: актуальные проблемы теории и практики" проводит независимое (внутреннее) рецензирование.

### Правила оформления текста.

- ◆ Текст статьи набирается через 1,5 интервала в текстовом редакторе Word для Windows с расширением ".doc", или ".rtf", шрифт 14 Times New Roman.
- ◆ Перед заглавием статьи указывается шифр согласно универсальной десятичной классификации (УДК).
- ◆ Рисунки и таблицы в статью не вставляются, а даются отдельными файлами.
- ◆ Единицы измерения в статье следует выражать в Международной системе единиц (СИ).
- ◆ Все таблицы в тексте должны иметь названия и сквозную нумерацию. Сокращения слов в таблицах не допускается.
- ◆ Литературные источники, использованные в статье, должны быть представлены общим списком в ее конце. Ссылки на упомянутую литературу в тексте обязательны и даются в квадратных скобках. Нумерация источников идет в последовательности упоминания в тексте.
- ◆ Список литературы составляется в соответствии с ГОСТ 7.1–2003.
- ◆ Ссылки на неопубликованные работы не допускаются.

### Правила написания математических формул.

- ◆ В статье следует приводить лишь самые главные, итоговые формулы.
- ◆ Математические формулы нужно набирать, точно размещая знаки, цифры, буквы.
- ◆ Все использованные в формуле символы следует расшифровывать.

### Правила оформления графики.

- ◆ Растровые форматы: рисунки и фотографии, сканируемые или подготовленные в Photoshop, Paintbrush, Corel Photopaint, должны иметь разрешение не менее 300 dpi, формата TIF, без LZW уплотнения, CMYK.
- ◆ Векторные форматы: рисунки, выполненные в программе CorelDraw 5.0–11.0, должны иметь толщину линий не менее 0,2 мм, текст в них может быть набран шрифтом Times New Roman или Arial. Не рекомендуется конвертировать графику из CorelDraw в растровые форматы. Встроенные – 300 dpi, формата TIF, без LZW уплотнения, CMYK.

По вопросам публикации следует обращаться к шеф–редактору научно–практического журнала "Современная наука: актуальные проблемы теории и практики" ( e–mail: redaktor@nauteh.ru ).