

# ЖУРНАЛ НАУЧНЫХ И ПРИКЛАДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ



# Журнал научных и прикладных исследований

Научно-практический журнал  
№12 / 2018

Периодичность – один раз в месяц

**Учредитель и издатель:**  
Издательство «Инфинити»

**Главный редактор:**  
Хисматуллин Дамир Равильевич

**Редакционный совет:**

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

**Корректурa, технический редактор:**  
А.А. Силиверстова

**Компьютерная верстка:**  
В.Г. Кашапов

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

**Контакты редакции:**

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

© ООО «Инфинити», 2018.

ISSN 2306-9147

Тираж 500 экз. Цена свободная.

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ</b>	
<i>Макарова М. С.</i> Расчет нечеткой внутренней нормы доходности	5
<i>Куканова Я. В.</i> Особенности организационно-экономического механизма аутсорсинга как инструмента стратегического управления	10
<i>Попов А. В.</i> Стратегии достижения конкурентных преимуществ	14
<i>Бажанов А. А.</i> Эволюция развития розничной торговли в России	19
<i>Котляр Е. М.</i> Особенности организации управления жилищно-коммунальным хозяйством муниципального образования на примере г. Владивостока	24
<i>Семенов А. В.</i> Сравнительный анализ обязательств на оплату отпускных в бухгалтерском и налоговом учете	26
<i>Кусов В. К.</i> Актуальные проблемы управления системой документооборота в органах государственной власти РФ (на примере Омской области)	29
<i>Сайфуллин А.А.</i> «Услуга» как экономическая категория	35
<b>ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ</b>	
<i>Филатова Е. С., Анисимова В. В., Хаймурзина Н. З.</i> Неисполнение обязанностей по воспитанию несовершеннолетнего – проблема современного общества и законодательные механизмы борьбы с ней	37
<i>Белый Д. И.</i> Отграничение института экстрадиции и передачи военных преступников Международному уголовному суду	40
<i>Басак О. В.</i> Интервьюирование как профессиональный навык юриста	44
<i>Полещук О. О.</i> Некоторые аспекты правового статуса Президента Российской Федерации	46
<b>ФИЛОСОФСКИЕ НАУКИ</b>	
<i>Клёцкин М. В.</i> Развитие представлений о ценностной детерминированности научного познания в античности	49
<b>СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ</b>	
<i>Войцеховский С. Н.</i> Понятие колебаний в современной социологической теории	52
<b>ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ НАУКИ</b>	
<i>Темирова С. В.</i> Ответственность перед родителями за подготовку подрастающего поколения и за воспитание детей	58
<i>Самарова Ш. Р.</i> Индивидуальные особенности человека как субъекта деятельности	60

## ТЕХНИЧЕСКИЕ НАУКИ

<i>Сидоренко С. А.</i> Оценка напряженно-деформированного состояния массива горных пород при слоевой отработке пологих угольных пластов	63
<i>Белая Т. И., Молчанов О. Е., Казанцев Д. И.</i> Моделирование различных режимов работы ЭВМ на имитационной модели «УЦВМ»	66
<i>Кузнецова Н. А., Зернов М. И.</i> Способ и алгоритм решения задач линейной оптимизации при неточных значениях коэффициентов целевой функции и ограничений	69
<i>Тарасов А. О.</i> Алгоритм и средства управления рисками IT-проекта	74

## РАСЧЕТ НЕЧЕТКОЙ ВНУТРЕННЕЙ НОРМЫ ДОХОДНОСТИ

**Макарова Мария Сергеевна**

магистратура факультета «Прикладная Математика и ИТ»  
 Финансовый университет при Правительстве РФ

В оценке инвестиционных проектов самыми важными критериями эффективности являются чистая приведенная стоимость NPV и внутренняя норма доходности (IRR). Для расчета этих показателей необходимы значения будущих денежных потоков. При оценке капитальных проектов обычно имеют дело с проектами, реализация которых, занимает довольно много времени – как правило, несколько лет. В таких случаях, описание неопределенности в рамках традиционных вероятностных методов, как правило, невозможно в связи с отсутствием объективной информации о вероятностях будущих событий. В связи с этой проблемой в последнее десятилетие растет интерес к методам теории нечетких множеств, особенно ярко интерес выражен в финансовой сфере.

Теория нечетких множеств дает свои специфические методы решения задач в условиях, когда в задаче присутствует неопределенность, которая носит не стохастический характер.

Если на расчет NPV существует много нечетких методов, то с методами нечеткого IRR все не так просто. В данной статье рассмотрен метод «расширенного нуля» для расчета IRR разработанный Людмилой Дымовой [5] в 2011 году, и проведены расчеты на реальном проекте [7].

### Нечеткий случай

Значение IRR это решение нелинейного уравнения относительно ставки дисконтирования  $d$ :

$$\sum_{t=1}^T \frac{P_t}{(1+d)^t} - KV = 0, \quad (1)$$

Где  $P_t$  — чистый денежный поток в период  $t$ ;  $d$  — ставка дисконтирования;  $KV$  — начальные инвестиции;  $t = 1, \dots, T$ .

Задача нечеткого IRR может быть сформулирована с использованием нечеткого расширения двух разных, но алгебраически эквивалентных представлений начального четкого уравнения (1):

$$\sum_{t=1}^T \frac{P_t}{(1+d)^t} - KV = 0, \quad (2)$$

$$\sum_{t=1}^T P_t (1+d)^{T-t} - KV(1+d)^T = 0. \quad (3)$$

Как показано выше решение задачи нечеткого IRR может быть получено в три этапа:

- Нечеткое расширение уравнений (2)-(3) и  $\alpha$ -срезы представляющие нечеткие уравнений с использованием интервального метода «расширенного нуля».
- Численное решение полученных из двух видов интервальных уравнений. В результате, различные нечеткие значения IRR соответствующие нечетким расширениям уравнений (2) и (3) следует получать в этой фазе.
- Расчет полученного нечеткого IRR как пересечение нечетких IRR, полученных в предыдущей фазе с нечеткой расширением уравнений (2) и (3).

Поскольку первая Фаза очевидна, мы переходим к Фазе 2. На этом этапе на каждом  $\alpha$  - срезе в рамках интервального метода «расширенного нуля» мы имеем дело с интервалом уравнения (индекс  $\alpha$  опущен для простоты):

$$\sum_{t=1}^T [P_t, \bar{P}_t][1 + \underline{d}, 1 + \bar{d}]^{T-t} - KV[1 + \underline{d}, 1 + \bar{d}]^T = [-y, y] \quad (4)$$

В результате трансформации (4) с правилами интервального анализа, получаем:

$$\left[ \sum_{t=1}^T P_t(1+d)^{T-t} - KV(1+d)^T, \sum_{t=1}^T \bar{P}_t(1+\bar{d})^{T-t} - KV(1+\bar{d})^T \right] = [-y, y] \quad (5)$$

И

$$\sum_{t=1}^T P_t(1+d)^{T-t} - KV(1+d)^T = -y; \sum_{t=1}^T \bar{P}_t(1+\bar{d})^{T-t} - KV(1+\bar{d})^T = y. \quad (6)$$

Сумма уравнений (6) дает нам выражение, связывающее неизвестные левую  $d$  и правую  $\bar{d}$  границы интервала IRR:

$$\sum_{t=1}^T P_t(1+d)^{T-t} - KV(1+d)^T + \sum_{t=1}^T \bar{P}_t(1+\bar{d})^{T-t} - KV(1+\bar{d})^T = 0 \quad (7)$$

Для получения нечеткого решения уравнения (7) необходимо использовать естественное ограничение  $0 \leq d \leq \bar{d}$ . Это ограничение позволяет получить простое нелинейное уравнение относительно  $\bar{d}$  для каждого фиксированного значения  $d$ . Это уравнение может быть решено с использованием хорошо известных численных методов.

Наконец получается нечеткий интервал, представляющий IRR, с соответствующей функцией принадлежности. Имея дело с нечеткими денежными потоками, уравнение (3) представляется множеством  $\alpha$ -срезов. Для каждого  $\alpha$  – среза получается интервальное уравнение в виде уравнения (7). Так как множество  $\alpha$ -срезов это только приближенное представление нечеткого числа (как мы имеем дело с методом, основанным на дискретизации), точность конечного результата зависит от числа  $\alpha$ -срезов. На практике это число, как правило, выбирают при анализе формы используемых нечетких значений: если мы имеем дело со сложными формами, количество  $\alpha$  сокращений повышается.

Таким образом, нечеткая задача сводится к четким интервалам. Алгоритм ее решения может быть представлен следующим образом:

Разбивая на  $n$   $\alpha$ -срезов, задача нечеткого интервала (формула (3)) преобразуется в набор четких интервальных уравнений.

На каждом  $\alpha$ -срезе вычисляются четкие интервалы  $[P_1, \bar{P}_1]_\alpha, [P_2, \bar{P}_2]_\alpha, \dots, [P_T, \bar{P}_T]_\alpha$ .

Для каждого  $\alpha$ -среза максимальное значение  $d_\alpha$  рассчитывается путем решения нелинейного уравнения (7) с предположением  $\bar{d}_\alpha = \bar{d}$ . Подставляя полученные значения  $d_\alpha = \bar{d}_\alpha$  в одно из выражений (6) на рассматриваемом  $\alpha$ -срезе получаем соответствующий  $Y_{\alpha min}$ .

Подставляя  $d_\alpha = 0$  в (7) получаем соответствующий  $\bar{d}_\alpha$ . Подставляя  $d_\alpha, \bar{d}_\alpha$  в (6), получим значения  $Y_{\alpha max}$ .

Для каждого  $\alpha$ -среза интервал возможных значений  $d_\alpha = [0, \bar{d}_\alpha]$  делится на  $m$  равных частей и рассчитываются

$$d_{\alpha i}, i = 1, \dots, m (d_{\alpha 0} = 0, d_{\alpha m} = \bar{d}_\alpha).$$

Используя  $d_{\alpha i}$  в (7) получим соответствующие значения  $\bar{d}_{\alpha i}$ . Затем, используя  $d_{\alpha i}$  и  $\bar{d}_{\alpha i}$  в (6) получим значения  $Y_{\alpha i}$ .

Наконец, используя выражение

$$\eta_{\alpha i} = 1 - \frac{Y_{\alpha i} - Y_{\alpha min}}{Y_{\alpha max} - Y_{\alpha min}}, \quad (8)$$

значения  $\eta_{\alpha i}$  характеризующие степень принадлежности четких интервалов  $[d_{\alpha i}, \bar{d}_{\alpha i}]$  в конечном нечетком решении уравнения (3) рассчитываются на каждом  $\alpha$ -срезе.

Числовой пример

Проект по созданию новых производств занимает период времени 3 года [7]. Значения  $P_t$  взяты из отчета о движении денежных средств за 2011, 2012, 2013. Начальные инвестиции производятся в 2010 году и являются четким числом.  $P_{t1}, P_{t4}$  получены в результате рассмотрения 2-х сценариев получения продаж позитивного и негативного.  $P_{t2}, P_{t3}$  – взяты из стандартного отчета о движении денежных средств, для

$$t = 1, \pm 100\ 000; t = 2, \pm 200\ 000; t = 3, \pm 300\ 000$$

В Таблице 1 приведены исходные данные.

Таблица 1. Начальные условия по денежным потокам

t	Pt1	Pt2	Pt3	Pt4
0	1 061 000	1 061 000	1 061 000	1 061 000
1	-1 619 158	-1 019 699	-819 699	-485 929
2	1 077 586	2 028 108	2 428 108	2 843 685
3	2 148 265	3 528 852	4 128 852	4 789 892

Шаг 1. Выберем  $a$  с шагом 0,1.

Шаг 2.

Рассчитаем  $[P_1, \bar{P}_1]_\alpha, [P_2, \bar{P}_2]_\alpha, \dots, [P_T, \bar{P}_T]_\alpha$  для каждого  $\alpha$ , выбранного в шаге 1 по формуле:

$$P_{t\alpha} = P_{t2} - (P_{t2} - P_{t1})(1 - \alpha);$$

$$\bar{P}_{1\alpha} = P_{t3} + (P_{t4} - P_{t3})(1 - \alpha). \quad (9)$$

Шаг 3. Предполагаем, что  $d_\alpha = \bar{d}_\alpha = d_{\alpha start}$  подставляем данные в уравнение (7), и ищем значение  $d_{\alpha start}$ .

Шаг 4. Находим  $\bar{d}_\alpha$ , подставляя в (28)  $d_\alpha = 0$ .

Рассчитываем  $Y_{\alpha max}$  подставляя в (6) найденный  $\bar{d}_{\alpha}$  и  $\underline{d}_{\alpha} = 0$ .  
Шаг 5.

Интервал возможных значений  $\underline{d}_{\alpha} = [0, \bar{d}_{\alpha}]$  делится на 6 равных частей и рассчитываются  $\underline{d}_{\alpha i}, i = 1, \dots, 6$  ( $\underline{d}_{\alpha 0} = 0, \underline{d}_{\alpha 6} = \bar{d}_{\alpha}$ ). Значения представлены в Таблице 2.

Таблица 2. Шаг 5. Значения  $\underline{d}_{\alpha i}$

		i	0	1	2	3	4	5	6
$\alpha$	0	d $\alpha$ MAX	d $\alpha$ 0MIN	d $\alpha$ 1MIN	d $\alpha$ 2MIN	d $\alpha$ 3MIN	d $\alpha$ 4MIN	d $\alpha$ 5MIN	d $\alpha$ 6MIN
0	0	1,0485917	0	0,1747653	0,349531	0,524296	0,699061	0,873826	1,048592
0,1	0	1,0487291	0	0,1747882	0,349576	0,524365	0,699153	0,873941	1,048729
0,2	0	1,0488628	0	0,1748105	0,349621	0,524431	0,699242	0,874052	1,048863
0,3	0	1,0489928	0	0,1748321	0,349664	0,524496	0,699329	0,874161	1,048993
0,4	0	1,0491192	0	0,1748532	0,349706	0,52456	0,699413	0,874266	1,049119
0,5	0	1,0492423	0	0,1748737	0,349747	0,524621	0,699495	0,874369	1,049242
0,6	0	1,0493621	0	0,1748937	0,349787	0,524681	0,699575	0,874468	1,049362
0,7	0	1,0494788	0	0,1749131	0,349826	0,524739	0,699653	0,874566	1,049479
0,8	0	1,0495925	0	0,1749321	0,349864	0,524796	0,699728	0,87466	1,049593
0,9	0	1,0497033	0	0,1749506	0,349901	0,524852	0,699802	0,874753	1,049703
1	0	1,0498114	0	0,1749686	0,349937	0,524906	0,699874	0,874843	1,049811

Используя  $\underline{d}_{\alpha i}$  в (7) получим соответствующие значения  $\bar{d}_{\alpha i}$ . В Таблице 3 представлены значения  $\bar{d}_{\alpha i}$ .

Таблица 3. Шаг 5. Значения  $\bar{d}_{\alpha i}$

i	0	1	2	3	4	5	6
$\alpha$	d $\alpha$ 0MAX	d $\alpha$ 1MAX	d $\alpha$ 2MAX	d $\alpha$ 3MAX	d $\alpha$ 4MAX	d $\alpha$ 5MAX	d $\alpha$ 6MAX
0	1,0486	0,9571	0,8206	0,6031	0,1088		
0,1	1,0487	0,9621	0,5901	0,5708	0,2247		
0,2	1,0489	0,9669	0,5487	0,5319	0,3062		
0,3	1,0490	0,5173	0,5050	0,4908	0,3708		
0,4	1,0491	0,4689	0,4587	0,4470	0,4250		
0,5	1,0492	0,4175	0,4094	0,4001	0,4719		
0,6	1,0494	0,3624	0,3563	0,3492	0,5135		
0,7	1,0495	0,3028	0,2986	0,7630	0,5509		
0,8	1,0496	0,2375	0,2349	0,7806	0,5849		
0,9	1,0497	0,1644	0,1633	0,7973	0,6161		
1	1,0498	0,0802	0,0801	0,8132	0,6450		

В нашем примере не удалось получить  $\bar{d}_{\alpha 5}, \bar{d}_{\alpha 6}$ , так как при  $\underline{d}_{\alpha 5}$  и  $\underline{d}_{\alpha 6}$  не существует таких  $\bar{d}_{\alpha 5}, \bar{d}_{\alpha 6}$ , при которых (7) равнялось бы 0. Однако нам хватит значений  $Y_{\alpha i}$  для построения IRR, так как в шаге 6 рассчитывая  $\eta_{\alpha i}$ , для  $\eta_{\alpha 4}$  на некоторых  $\alpha$  —срезе  $\eta_{\alpha 4} > 1$ , а мы интерполируем значения IRR на интервал [0,1]. Следовательно, если бы  $\bar{d}_{\alpha 5}, \bar{d}_{\alpha 6}$  на-

шлись в нашем примере, то они заведомо не понадобились бы, так как  $\eta_{\alpha 5}$  и  $\eta_{\alpha 6}$  заведомо были бы больше единицы. Используя  $\underline{d}_{\alpha i}$  и  $\bar{d}_{\alpha i}$  в (6) получим значения  $Y_{\alpha i}$ .

Шаг 6. Рассчитаем значения  $\eta_{\alpha i}$  по формуле (8) характеризующие степень принадлежности четких интервалов  $[\underline{d}_{\alpha i}, \bar{d}_{\alpha i}]$  на каждом  $\alpha$  —срезе. Результаты расчетов представлены в Таблице 4.

Таблица 4. Шаг 6. Значения  $\eta_{\alpha i}$

$\alpha$	$\eta_1$	$\eta_2$	$\eta_3$	$\eta_4$
0	0,214481	0,51113	0,918152	1,554869
0,1	0,208804	0,568759	0,615729	0,615729
0,2	0,243481	0,668996	1,073165	1,666935
0,3	0,383475	0,730604	1,179848	1,786532
0,4	0,272155	0,529487	0,862617	1,283607
0,5	0,45652	0,912851	1,503747	2,214303
0,6	0,512482	1,061425	1,7724	2,599078
0,7	0,214698	0,46499	0,742674	1,159347
0,8	0,191592	0,439078	0,7591	1,124124
0,9	0,167338	0,411797	0,703654	1,091173
1	0,142904	0,384142	0,685506	1,060193

Рассмотрим графики некоторых уровней  $\alpha$ . На Графике 6 показана функция принадлежности IRR для  $\alpha = 0,5$ .

Для  $\alpha = 0; 0,1 \dots; 0,6$  функции принадлежности IRR имеют вид как представлено на Графике 1. Однако, начиная с уровня  $\alpha = 0,7$  функции принадлежности IRR теряют свою нормальную форму квазивогнутых функций и принимают вид функций представленных на Графике 2.

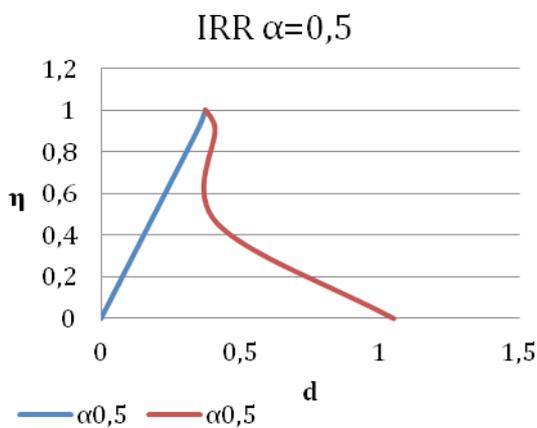


График 1. IRR  $\alpha = 0,5$

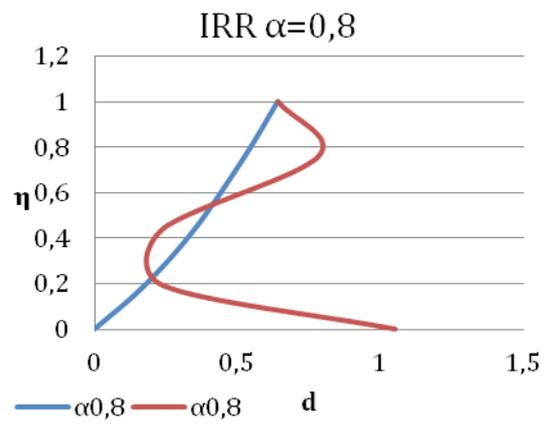


График 2. IRR  $\alpha = 0,8$

Следовательно, мы исключим из рассмотрения  $\alpha$  – уровни начиная с  $\alpha = 0,7$ . Возможно причиной таких функций принадлежности может случить общий вид IRR обусловленный проблемой многократных корней (multiple IRR problem) типа представленного на Графике 3.

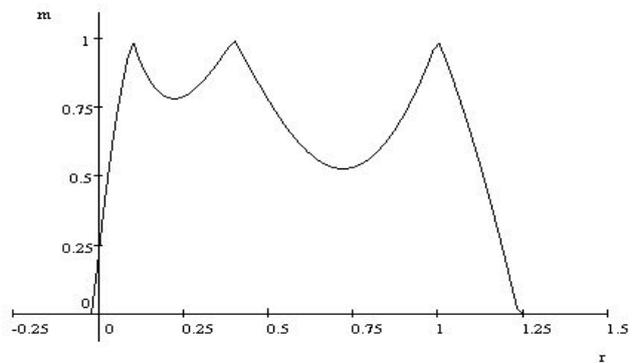


График 3. IRR «нетипичного» проекта

где  $m = \eta, a r = d$  в «нетипичном» случае в статье Волковой и Гисина [3] предлагается использовать внутреннюю норму доходности, ограничившись определенным уровнем доверия. Что автор и сделал в своей работе ограничившись уровнем  $\alpha = 0,6$ .

На Графике 4 проиллюстрируем все  $IRR_{\alpha}$  на допустимых  $\alpha$  –уровнях.

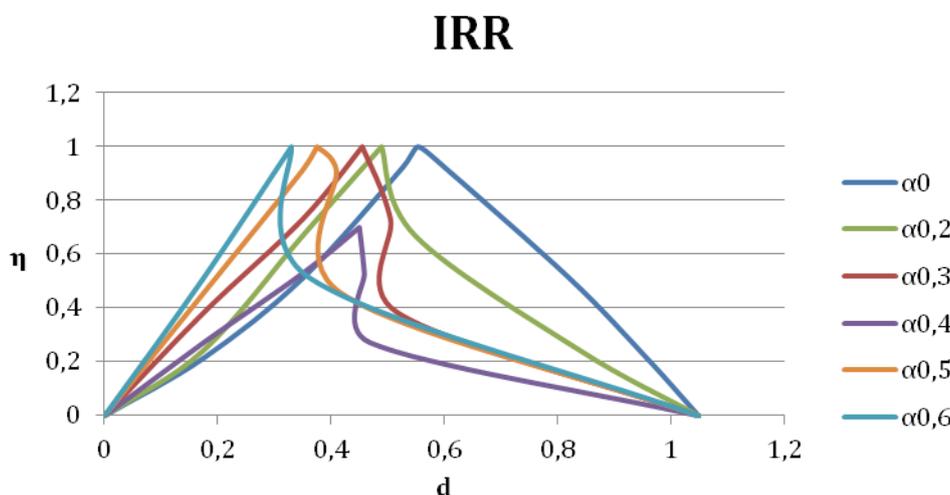


График 4. IRR

Теперь проведем дефаззификацию по  $\alpha$  – уровням.

Как показано на Рисунке 4 для каждого  $\eta_{\alpha i}$  IRR =  $[d_{\alpha i}, \bar{d}_{\alpha i}]$  для каждого  $\alpha$  – уровня. Вполне естественным кажется собрать  $\alpha$  – уровни и рассчитать

IRR =  $[d_i, \bar{d}_i]$ , можно сделать по следующим формулам:  $d_i = \frac{\sum_{\alpha=0}^n d_{\alpha i} \alpha}{\sum_{\alpha=0}^n \alpha}$ ;  $\bar{d}_i = \frac{\sum_{\alpha=0}^n \bar{d}_{\alpha i} \alpha}{\sum_{\alpha=0}^n \alpha}$ .

Четкий относительно  $\alpha$  – уровней IRR представлен на Рисунке 5.

### IRRdef

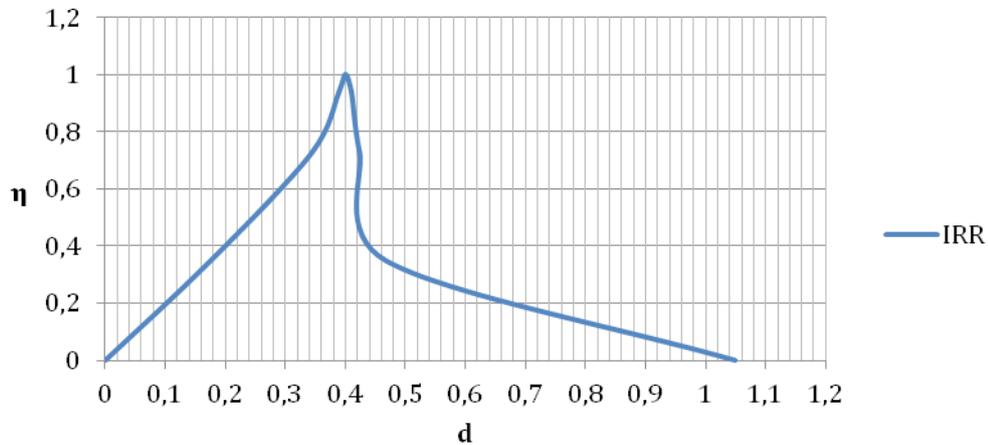


Рисунок 1. IRR defazzified

Рассмотренный метод существенно убирает неопределенность на  $\eta$  – срезах близких к единице, дает адекватный результат даже при проблемах возникающих на некоторых  $\alpha$  – уровнях, дает возможность рассматривать не все  $\alpha$  – уровни ■

#### Список литературы

1. Брейли, Р. Принципы корпоративных финансов/ Р. Брейли, С. Майерс. – М. : Олимп-бизнес, 2014. – 1008 с.
2. Виленский, П. Л. Оценка эффективности инвестиционных проектов/ П. Л. Виленский, В. Н. Лившиц, С. А. Смоляк. – М. : Дело, 2002. – 888 с.
3. Волкова, Е. С. Меры возможности и внутренняя норма доходности инвестиционных проектов с нечетко определенными платежами / Е. С. Волкова, В. Б. Гисин //Вестник Финансового университета научно-практический журнал. – 2014. – № 3.– С. 93-104.
4. Кофман, А. Введение в теорию нечетких множеств. – М.: Радио и связь, 1982. — 432 с.
5. Dymowa, L. Soft computing in economics and finance. – Springer, 2011. – 295 с.
6. Zadeh L. A. Fuzzy sets //Information and control. – 1965. – Т. 8. – №. 3. – С. 338-353.
7. Бизнес план компании 3DTV-VISION/ [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.cfin.ru/business-plan/samples/3d.shtml> (дата обращения: 15.03.2015)

## ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА АУТСОРСИНГА КАК ИНСТРУМЕНТА СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ

**Куканова Яна Валерьевна**

*соискатель на степень кандидата экономических наук  
кафедры корпоративного менеджмента РЭУ им. Г. В. Плеханова,*

**Аннотация.** Глубинный анализ текущего состояния и динамики развития отечественных промышленных предприятий позволяет сделать вывод о необходимости применения новых подходов, методов, инструментов, концепций и технологий управления, в частности развития организационно-экономического механизма аутсорсинга. В статье подробно описано и раскрыто сущность понятия «аутсорсинг».

**Ключевые слова:** аутсорсинг; стратегия; стратегическое управление.

Стратегическое управление фирмами в рыночной экономике – это всегда создание нового. Не склонная к технологическим и организационным новациям фирма не имеет шансов долгосрочного процветания и даже выживания в конкурентной среде[2]. Одной из наиболее современных и успешных стратегий, позволяющих добиться реальных конкурентных преимуществ, является стратегия аутсорсинга.

Аутсорсинг позволяет повысить эффективность выполнения определенных функций предприятий в области информационных технологий, снабжения и поставок, обслуживания, финансов, обеспечения персоналом и даже производства. Практика аутсорсинга помогает компаниям решить проблемы функционирования и развития в рыночной экономике путем сокращения издержек, ускорения адаптации к условиям внешней среды, улучшения качества продукции и услуг, уменьшения рисков. Компания-заказчик может, используя аутсорсинг второстепенных функций, сконцентрироваться на тех, которые свойственны именно ей, на своей специфике. В отличие от субподряда, аутсорсинг – это стратегия управления компанией, а не просто вид партнерского взаимодействия, он предполагает определенную реструктуризацию внутрикорпоративных процессов и внешних отношений компании.

Главным источником экономии затрат с помощью аутсорсинга является повышение эффективности предприятия в целом и появление возможности освободить соответствующие организационные, финансовые и человеческие ресурсы, чтобы развивать новые направления, или сконцентрировать усилия на существующих, требующих повышенного внимания.

Аутсорсинг — это один из способов оптимизации

всех процессов на предприятии, при помощи концентрации усилий на основном виде деятельности и делегировании непрофильных функций сторонним компаниям.

Основными целями аутсорсинга являются:

1. Улучшение качества товаров и услуг при конкретных производственных затратах;
2. Снижение цены на предлагаемые услуги и реализуемую продукцию при сохранении оптимального уровня качества за счет максимального снижения производственных затрат;
3. Увеличение финансовой устойчивости предприятия за счет минимизации затрат, но при этом сохраняя определенный уровень качества продукции и услуг.

Таким образом, суть аутсорсинговой деятельности заключается в экономии времени и денег, а также, в концентрации организации на своей профильной деятельности.

В настоящее время классификация форм и видов аутсорсинга не устоялась, так как отношения между компанией-заказчиком и исполнителем в рамках конкретных соглашений могут иметь значительные различия, этому могут быть различные причины (появление новых форм взаимоотношений, быстрые темпы развития определенного сектора бизнеса, законодательные ограничения и пр.).

Глубинный анализ текущего состояния и динамики развития отечественных промышленных предприятий позволяет сделать вывод о необходимости применения новых подходов, методов, инструментов, концепций и технологий управления, в частности развития организационно-экономического механизма аутсорсинга.

Проблема поиска и внедрения современных инструментов развития организационно-экономического механизма аутсорсинга предприятиями IT-индустрии актуальна, поскольку позволяет оптимизировать затраты производственной деятельности, сбалансировать технико-экономические показатели, улучшить процессы в социально-трудовой сфере, и тем самым, повысить уровень конкурентоспособности и устойчивости. Вместе с тем, целями применения аутсорсинга предприятиями IT-индустрии могут являться: укрепление конкурентных позиций; снижение затрат; концентрация

на ключевом виде деятельности; ускорение протекания бизнес-процессов; повышение производительности труда; доступ к современным технологиям и т.д.

В специальном исследовании Комитета по стандартам и методологиям НП «АСТРА», посвященном разработке подходов к классификации ИТ-услуг, собраны и выделены следующие варианты имеющихся на рынке определений сущности ИТ-аутсорсинга [1]:

1. Практика планирования, управления и реализации ИТ-функций предприятия независимой третьей стороной согласно условиям формализованного соглашения об обслуживании;

2. Существенный вклад внешних поставщиков в физические и (или) кадровые ресурсы, связанные с ИТ-инфраструктурой клиентской организации в целом или ее [инфраструктуры] отдельными компонентами;

3. Разукрупнение внутренних ИТ-служб посредством передачи соответствующего персонала, арендуемых помещений и оборудования, а также лицензий на программное обеспечение внешним поставщикам;

4. Практика передачи ИТ-активов, арендуемых мощностей, персонала и управления предоставляемыми услугами внешним организациям;

5. Решение предприятия о передаче части или всех функций обслуживания корпоративной ИС внешнему поставщику (или поставщикам) услуг;

6. Значительное использование в управлении информационными технологиями внешних по отношению к организационной иерархии ресурсов — технологических и (или) кадровых;

7. Практика ведения дел, при которой компания заключает контракт на выполнение всех или части функций по обслуживанию ИС с одним или несколькими внешними поставщиками;

8. Процесс передачи на контрактной основе или продаже ИТ-активов в совокупности с персоналом и (или) функциями обслуживания внешнему поставщику в обмен на обеспечение работы активов и управление ими или службами за условленное вознаграждение в течение согласованного периода;

9. Явление, при котором организация-пользователь (клиент) передает право собственности или распоряжения информационно-технологической инфраструктурой внешней фирме (поставщику);

10. Практика передачи внешней специализированной компании всех или части ИТ-функций организации.

Однако в настоящее время в научной и методической литературе нет достаточно систематизированных и обоснованных рекомендаций по формированию организационно-экономического механизма аутсорсинга. Само понятие организационно-экономического механизма аутсорсинга как элемента функциональных стратегий, на взгляд автора, разработано недостаточно скрупулезно.

Так, многие аспекты функционирования подобного механизма не освещены, зачастую проблема

сводится лишь к поиску взаимоприемлемых условий взаимодействия между получателем услуги и поставщиком- аутсорсером. Соответственно нуждается в более детальном изучении проблема инструментария аутсорсинга. Во многих случаях проблема рассматривается с точки зрения возможностей рынка соответствующих услуг, правовых взаимоотношений между поставщиком и потребителем аутсорсинговых услуг. Явно недостаточно разработана процедура определения приоритетности той или иной функции или процесса, подлежащего переводу на аутсорсинг.

Кроме того, как показывает анализ, многие руководители предприятий либо их заместители имеют поверхностное и, в ряде случаев, даже несколько упрощенное представление о возможностях перевода на аутсорсинг конкретных функций и процессов.

Анализируя состав элементов рассматриваемого механизма, необходимо сосредоточиться на комплексном анализе внутренней организационно-функциональной структуры предприятия-заказчика с целью выявления элементов, подлежащих передаче на исполнение аутсорсеру.

Под комплексностью анализа автор понимает необходимость оценки и исследования организационной структуры предприятия на предмет характера и содержания производственно-технологических взаимосвязей между его структурами. Особое внимание необходимо сосредоточить на возможность дублирования функций (процессов), осуществляемых различными его структурами.

Так же необходимо уточнить методику экономической оценки аутсорсеров. Методика должна включать наиболее существенные для заказчика услуг показатели: стоимость реализации аутсорсинг проекта, репутация организации, опыт реализации аналогичных проектов, срок реализации аутсорсинг проекта, квалификация персонала.

Формирование организационно-экономического механизма происходит на фоне становления нормативно-правовой базы аутсорсинга, что выражается в отсутствии комплексного подхода к решению задач передачи части функций компаниями-аутсорсерами. Отношения аутсорсинга регулируются рядом подзаконных актов, определяющих механизм аутсорсинга как одну из возможных форм построения деятельности организации. На практике это приводит к заключению договоров возмездного оказания услуг, которыми и закрепляются отношения аутсорсинга между его субъектами.

Обобщая вышесказанное, автор определяет организационно-экономического механизма аутсорсинга как совокупность организационно-экономических и инструментально-методологических мер, обеспечивающих эффективное взаимодействие исполнителя (аутсорсера) и заказчика (предприятие) на условиях минимизации затрат с учетом особенностей и специфики отраслевого функционирования организаций.

Особенностью данного подхода является долгосрочность интересов не только организации-за-

казчика, но и исполнителей-аутсорсеров, которые получают долгосрочную контрактацию на работы и услуги. Такая организация взаимодействия мотивирует исполнителей поддерживать высокое качество оказываемых заказчику услуг. На основе долгосрочного партнерства возникает стратегическое сотрудничество между этими двумя сторонами, которое, в свою очередь, обеспечивается передачей аутсорсеру дополнительных полномочий и расширением прав в сфере принятия решений, жизненно значимых для заказчика. В конечном счете, это приведет к сокращению времени реализации услуги аутсорсером и снижению себестоимости работ.

Сегодня перед Минобороны России остро стоит задача поддержания существующих систем передачи, линейно-кабельных сооружений связи, комплексов и аппаратуры вторичных сетей, полевой компоненты, а также средств ИТ-инфраструктуры в состоянии способности обеспечивать информационный обмен и информационную поддержку в мирное время и в прогнозируемых условиях военных (боевых) действий.

Общая задача централизованного сервисного обслуживания - обеспечение устойчивого функционирования ИТ-инфраструктуры Министерства обороны через:

- обеспечение бесперебойной работы телекоммуникационного оборудования, средств вычислительной техники и программных комплексов в соответствии с документированными производителями возможностями (техническими характеристиками);
- обеспечение технической и консультационной поддержки должностных лиц - пользователей сервисов ИТ-инфраструктуры;
- предупреждение вероятных отказов оборудования и программного обеспечения путем проведения своевременной диагностики и регламентно - профилактического обслуживания;
- своевременное устранение возникающих неисправностей путем проведения ремонтно-восстановительных и пуско-наладочных работ.

Целью централизованного сервисного обслуживания (ЦСО) является повышение надежности функционирования ИТ-инфраструктуры и её элементов, срока службы технических средств и эффективности использования информационных технологий в деятельности Министерства обороны и Вооруженных Сил, а также своевременное устранение возникающих инцидентов, связанных с работоспособностью ИТ-инфраструктуры или ее отдельных компонентов.

Тенденция развития рынка сервисного обслуживания движется в направлении укрупнения рынка. Мелкие компании, которые оказывают услуги по сервисному обслуживанию, «отмирают» или объединяются в крупные холдинги с целью объединения усилий по продвижению услуг сервисного обслуживания.

Кроме того, наблюдается процесс выкупа (слияние) малых компаний оказывающих услуги сервисного обслуживания крупными холдингами, а также

создание при крупных потребителях услуг дочерних сервисных компаний (пример Сбербанк, Лукойл).

Данный процесс приводит к следующим результатам:

1. Повышение рентабельности работы на рынке оказания услуг;
2. Снижение затрат на логистику и расходные материалы;
3. Возможность снижать тарифы по оказанию услуг сервисного обслуживания и соответственно конкурировать на рынке услуг сервисного обслуживания;
4. Возможность оперировать пакетами оказания услуг по сервисному обслуживанию.

Потребности государственных предприятий и коммерческих компаний возрастают за счет возможности экономии своих расходов на поддержку информационных система и систем обеспечения, что приводит в свою очередь ужесточению требований к компаниям, предоставляющим услуги сервисного обслуживания.

С целью защиты от возможных срывов выполнения контрактов оказания услуг сервисного обслуживания необходимо предусмотреть введение в реализацию контрактов крупных поставщиков услуг сервисного обслуживания при этом с разделением между ними объектов обслуживания на одной и той же территории с целью возможной страховки при выходе из исполнения контракта сервисного обслуживания соисполнителей.

Анализ показывает, что сегодня ни одна из коммерческих организаций в Российской Федерации, не охватывает в значимом объеме объекты Минобороны России. Очевидно, что в нынешней ситуации назрела необходимость появления «доверенного» оператора военной связи, ответственного за сервисное обслуживание техники связи и средств ИТ-инфраструктуры Вооруженных Сил Российской Федерации (ВС РФ).

Построение структуры оказания услуг сервисного обслуживания должно строиться на гибкой системе управления способной перестраиваться под различные требования Минобороны России. Гибкость системы должна обеспечиваться за счет легко подстраиваемой системы управления сервисами оказания услуг и унификацией исполнительного персонала.

В системе сервисного обслуживания необходимо продолжить создание и развитие следующих подсистем:

1. подсистемы сервисного обслуживания ИТ-инфраструктуры ВС РФ, под которой понимать всю телекоммуникационную составляющую первичных и вторичных цифровых сетей связи без кабельных линий связи на принципах полного аутсорсинга;
2. подсистемы эксплуатационно-технического обслуживания кабельных линий связи – на принципах полного аутсорсинга;

В целях совершенствования механизма реализации в Вооруженных Силах Российской Федерации централизованного сервисного обслуживания

средств ИТ-инфраструктуры предлагается:

1. изучить состав и классификацию работ по эксплуатации и ЦСО с учётом ресурсоёмкости, трудовых затрат и квалификации персонала;

2. классифицировать аппаратные и программные средства, по уровням сложности с учётом требований производителей оборудования и разработчиков программного обеспечения;

3. провести сбор и анализ существующих в современной практике патентных исследований и методик организации эксплуатации распределённых телекоммуникационных систем и разработать наиболее оптимальную модель эксплуатации и ЦСО аппаратно-программных средств;

4. определить оптимальный вариант взаимодействия эксплуатации и ЦСО по каждому типу работ и выработать для каждой функционально-технологической системы регламент эксплуатации и сервисного технического обслуживания аппаратных и программных средств;

5. определить состав нормативных документов и разработать предложения по изменению и дополнению действующих нормативных правовых актов России;

6. разработать нормативно-техническую документацию на все виды технического обслуживания и ремонта;

7. разработать, в соответствии с требованиями ГОСТ, отчетную документацию регламентирующую процессы эксплуатации и ЦСО аппаратно-про-

граммных средств;

8. провести разработку методики по расчету цены контрактов по ЦСО с применением тарифной системы по обслуживанию оборудования и систем ВС РФ;

9. разработать систему контроля и оценки качества ИТ-аутсорсинга, определить качественные и количественные показатели, позволяющие объективно оценить предоставление услуг по ЦСО.

Необходимо отметить, что к настоящему моменту аутсорсинг в России, несмотря на уверенный рост его применения, не обрел четких организационных и нормативно-правовых форм. Это выражается в том, что отношения аутсорсинга прямо не регулируются ни гражданским, ни трудовым, ни налоговым законодательством. Более того, на практике использование механизмов, когда происходит выведение персонала за штат предприятия (аутстаффинг), а также предоставление аутсорсером находящихся в его штате сотрудников заказчику аутсорсинга на относительно длительный срок, является объектом пристального внимания налоговых и судебных органов и предметом судебных разбирательств. Особую значимость эти вопросы приобретают в оборонной сфере. Таким образом, исследование проблем формирования организационно-экономического механизма аутсорсинга централизованного сервисного обслуживания ИТ-инфраструктуры и техники связи в ВС РФ приобретает большой научный и практический интерес■

#### *Список литературы*

1. Адамов Н., Кириллова, А. «Международный опыт развития и применения аутсорсинга и аутстаффинга», «Финансовая газета», N 15, апрель 2009 г.
2. «Инновационный бизнес-технологии: ИТ-аутсорсинг, Россия 2010», Москва, 2009г.
3. Катяло В.С. Эволюция теории стратегического управления. СПб.: Высшая школа менеджмента СПбГУ, 2008. 548 с.

## СТРАТЕГИИ ДОСТИЖЕНИЯ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ

**Попов Александр Владимирович**

*Национальный исследовательский университет Московский энергетический институт*

**Аннотация.** В этой статье будут рассмотрены основные стратегии достижения успеха на рынке для индивидуальных предприятий и небольших фирм с помощью использования конкурентных преимуществ.

**Ключевые слова.** Конкурентные преимущества, стратегия, малый бизнес, индивидуальный предприниматель.

Последнее десятилетие в России отличается значительным ростом предприятий малого бизнеса. Основные преимущества ИП – это гибкость, мобиль-

ность и возможность быстро адаптироваться к переменам условий экономики на рынке.

Стабильность в постоянном развитии подобного бизнеса создает большую конкуренцию, поэтому для получения дохода по максимуму, предприятиям малого бизнеса необходим выбор правильных конкурентных стратегий. Это даст предприятию, при систематически меняющихся обстоятельствах, возможность занять жесткую позицию на рынке, а также создаст условия для конкурентной способности с ему подобными ИП.



**Пирамида построения конкурентных преимуществ**

Важность малого бизнеса для экономического положения государства невозможно переоценить. Без таких предприятий рыночная экономика просто перестала бы существовать. Создание и развитие малого бизнеса для представителей сильных мира сего является задачей, стоящей на первом плане. Именно представителями малого бизнеса создаются важные секторы рыночной экономики, определяющие валовой доход и темпы развития страны.

Термин “конкурентные маркетинговые стратегии” – обобщенная схема действий, свод необходимых и важных правил, придерживаться которых должен каждый руководитель. Они важны в процессе будущих планирований по поддержанию позиций предприятия в условиях рыночной экономики, по отношению к конкурентам [1, с. 12].

Базовые конкурентные стратегии формируются на фундаменте глубоких и четких характеристик, которые включают в себя количественные и качественные параметры источников ресурсов, рынка сбыта, конкурентной оценки, а также возможные ограничения и экономические предпосылки.

Ключевой задачей менеджмента является выбор

конкурентной стратегии. Очень короткий период деятельности еще не дал возможности представителям малого бизнеса России приобрести необходимый опыт в выборе конкурентной стратегии, но смелые и уверенные движения в этом направлении уже совершаются, как и попытки реализовывать их на практике.

Механизмы разработок и применение конкурентных стратегий малых предприятий на практике, в современной литературе по экономике, к сожалению, изучен и описан пока очень плохо. Но все-таки, выделить основные ступени для верного выбора можно, а именно три [2, с. 28]:

- собственно цель предприятия;
- анализ факторов: внешних и внутренних;
- выбор конкурентной стратегии.

Если с первыми двумя ступенями, как правило, все понятно, то с третьей обычно возникают определенные трудности. По причине большой рыночной конкуренцией, формирование конкурентной стратегии предприятия необходимая задача.

Разработка непосредственно конкурентной стратегии состоит в определении основных подхо-

дов вырабатывающих базовые принципы создания стратегии оптимальной для ИП, функционирующего в регулярно меняющихся условиях рыночной экономики. Исходящая цель формирует следующие задачи [3, с. 31]:

- определение потенциальной альтернативы, возможной для данного объекта малого бизнеса;
- выявление и установка основных ориентиров в деятельности предприятия;
- проведение полного и глубокого анализа внутренних и внешних факторов;
- выбор возможных вариантов конкурентных стратегий для субъекта малого бизнеса.

Важно помнить, что стратегии конкурентной системы создаются, как ряд преимуществ по отношению к противнику длительностью от 3-х до 5-и лет. Следовательно, при выборе необходимо принимать не сиюминутные желания, а позиции, которые смогут дать результат протяженностью на весь период.

С этой целью нужно провести конкурентный анализ: определить основные конкурентные силы отрасли и обозначить основные варианты стратегии поведения в среде конкурентов.

Основные конкурентные стратегии, как и их верный выбор, определяют будущую поведенческую линию предприятия малого бизнеса на рынке и создают преимущество над потенциальными конкурентами. По причине этого, приступая к их выбору,

следует проявить серьезность.

Неверно сформированные стереотипы у представителей рыночных отношений приводят к исключению системного подхода в решении данного вопроса. Осуществляя выбор конкурентной стратегии важно избавиться от всевозможных стереотипов и штампов, которые могут существовать по этой теме.

Безусловно, вопрос конкуренции, как и выбор рынка, который сможет приносить доход, являются базовыми понятиями маркетинговой ориентации ИП. Но на практике, чрезмерное сосредоточение на этих понятиях негативным образом сказывается на главных параметрах конкурентной стратегии, что может привести к негативным последствиям.

При выборе стратегии современные маркетологи уделяют недостаточное внимание временным ограничениям ее действия и личной ориентации. В маркетинге конкурентные стратегии должны не «воевать» с конкурентами-соперниками, а пытаться завоевывать необходимых клиентов, которые пользуются их услугами или товарами.

Стоит детально разобрать виды конкурентных стратегий. Прежде всего, классификация конкурентных стратегий разделяется на конкурентную стратегию Портера, конкурентную стратегию Котлета, современные конкурентные стратегии и частично международные конкурентные стратегии.



Рисунок 1.7 – Модель конкурентных сил М. Портера

Профессор гарвардской школы бизнеса М. Портер является одним из создателей конкурентного анализа. Образцы силовой стратегии, предложенные им, используются чаще всего среди инструментов стратегии бизнеса. Данная модель уже не однажды доказывала на практике свою эффективность. Ее сильная сторона ярко выражается в аспекте «снаружи внутрь».

По Портеру, конкурентные стратегии базируются на жизнедеятельности пяти конкурентных сил, определяющих отраслевую привлекательность, позицию этого предприятия малого бизнеса в названной сфере на рынке и конкурентные возможности, а именно [4, с. 201]:

"Entry of competitors" – вход конкурентов: насколько новичок просто и без препятствий может

попасть в конкретную сферу бизнеса и приступить к конкуренции, какие возможные преграды могут у него возникнуть при этом.

"Bargaining power of suppliers" – рыночная власть поставщиков, какие возможные пути влияния продавца на цены продукции, и в каком объеме имеется поставка на сегодня.

"Rivalry among the existing players" – конкуренция среди существующих игроков: присутствует ли на данный период конкуренция между игроками, есть ли среди них игроки, которые доминируют или все равны между собой?

"Bargaining power of buyers" – рыночная власть покупателей: насколько потребитель может влиять на политику цен, есть ли варианты для увеличения объемов по заказам.

"Threat of substitutes" – угроза товаров-заменителей: как просто и быстро можно заменить уже существующим товаром услуги или работы на их аналоги, а также пути к понижению их цен.

Не смотря на то, что М. Портером признается возможность достижения компаниями ощутимых успехов на пути с конкуренцией применяя различные стратегии, он все-таки выделяет три внутренние стратегии, которые не противоречат друг другу. Конкурентные стратегии основных типов имеют следующий вид [5, с. 208]:

- возможность минимизации издержек;
- концентрации;
- дифференциация.

Рассмотрим конкурентные стратегии по Портеру более детально.

Стратегия минимизации издержек предполагает меньшее количество издержек на необходимое производство продукции и на ее сбыт. В связи с этим, менеджерам нужно уделять большое внимание подобному вопросу и найти путь, чтобы не ухудшить качество сырья и продукции, из которого она производится, но снизить при этом данный показатель. Подобные действия помогут снизить цену на продукцию и завоевать симпатию потребителей – их максимального количества [6, с. 209].

Конечно, предложенная стратегия подходит не всем, предприятию достаточно минимизировать издержки, чтобы сразу начать удерживать самый высокий уровень прибыльности и занимать первые позиции на протяжении долгого времени. Первенство в минимизации издержек не может дать никаких гарантий защиты от поражения, но на действия конкурентов может стать эффективным ответом.

Конкурентная стратегия дифференциации демонстрирует отличие продукта производимого и изготовленного ранее в сторону большей полезности для потребителей. Минимизация затрат на производство, при этом, не является первичной задачей. Предприятия, которыми выбирается эта стратегия, должны стремиться создать самый что ни на есть уникальный продукт в своей рыночной отрасли [7, с. 210].

Чаще всего дифференциация приводит к увели-

чению расходов на производство. По этой причине, для привлечения потребителей производителю нужно использовать более качественное, а значит и более дорогое сырье. По виду продукция должна быть лучше, чем у конкурентов, а инвестиции для разработки новых технологий должны становиться большими. Рискованность такой стратегии состоит в том, что за качество и уникальность не все потребители согласны переплачивать деньги.

Стратегия концентрации состоит в принятии решения по концентрации в определенной рыночной нише или географическом регионе. Предприятие, при этом, может применять ранее созданные модели как раздельно, так и одновременно [8, с. 212].

Основная разница от предыдущих конкурентных стратегий заключена в том, что предприятие будет конкурировать в узкой нише рынка, вместо заманивания покупателей уникальностью и ценой или стремлением стать лидером, подавляя или вытесняя всех конкурентов. Эта стратегия создает для субъектов малого бизнеса сходные проблемы, что и для пользователей моделей описанных выше.

М. Портером рекомендуется выбор одной из вышеописанных моделей. Если пытаться применять одновременно все стратегии, то у фирмы скорее начинают появляться большие проблемы вместо достижения положительных результатов. Помимо этого, подобные действия могут разорвать предприятие изнутри или привести его к банкротству.

Дабы добиться успехов в нынешних возможных условиях рынка, нужно ориентироваться на конкурентов. Необходимо определить как их доминирующие, так и слабые аспекты, чтобы разработать правильную маркетинговую атаку. Можно и не быть самым сильным предприятием в каждой из избранных сфер деятельности, однако сосредоточиться на том, чтобы добиться лидирующих позиций по ее нескольким конкретным видам.

По Котлеру конкурентные стратегии классифицируются относительно их роли на целевом рынке [9, с. 189]:

- стратегия лидера рынка заключается в увеличении качественного уровня выпускаемой продукции, защите занимаемой рыночной ниши и стремлении поднять свою долевую часть на рынке;
- стратегия претендента на лидерство заключается в увеличении своей долевой части рынка, а также притеснении позиции лидера;
- стратегия последователя заключается в возможном дублировании, видоизменении и приспособлении продукции лидера с ее последующим изготовлением и введением на рынок;
- стратегия обитателя ниши – нишера, заключается в выборе предприятием узкой специализации, не представляющей интереса для больших компаний, и занимающей там монопольную позицию по причине отсутствия конкуренции.

Современные конкурентные стратегии совмещают в себе взаимодействие по трем основным факторам [10, с. 18]:

- позиции фирмы по отношению к конкурентам;

- цели предприятия;
- ситуация на рынке.

На сегодняшний день фактор цен достаточно часто играет основную роль, когда дело касается выбора продукции основным потребителем. По этой причине в выборе нынешних конкурентных стратегий крайне необходимо учитывать этот момент. Стоит рассмотреть стратегию конкурентных цен, используемых в маркетинге.

Стратегия конкурентного ценообразования означает, что стоимость товара устанавливается пропорционально ценности, которую он представляет для потребителя.

Существует три варианта стоимости [11, с. 11]:

- цены на товар на порядок выше его реальной потребительской стоимости;
- цены на товар на порядок ниже его реальной потребительской стоимости;
- цены на товар находятся на реальном уровне его потребительской стоимости.

Исходя из этого применяется [12, с. 78]:

- Ценовая стратегия «Снятия сливок или премиального ценообразования»: предприятием устанавливается более высокая цена и с учетом рентабельности продажи в узкой рыночной нише образуется высокая прибыль.
- Ценовая стратегия «Проникновения на рынок» состоит в том, что для привлечения покупателей и с целью завоевания рынка ИП убавляют цены ниже ее потребительской стоимости.
- Ценовая стратегия «Сигнализируемыми ценами» строится на доверии покупателя к экономическому механизму реализатора, созданного конкурентами. В этом случае более дешёвым брендом оказываются товары качеством на порядок выше, чем у конкурентов. Суть данной стратегии в заманивании потребителя и сравнении цен.

Любые виды ценовых стратегий между собой тесно связаны, и их применение всегда зависит от конкретной рыночной ситуации. Цены и ценообразование – категории, которые являются ключевыми экономически и в значительной степени влияют на выбор главной конкурентной стратегии ИП.

Осваивая новые сегменты рынка в связи с расширением предприятия, фирмы вынуждены осваивать и международный рынок. Это дает, в свою очередь, вероятность увеличения объема производства и не только. Можно уменьшить затраты и обрести к тому же выход к источникам средств других стран мира.

Конкурентные стратегии международного уровня оказываются важным моментом в создании и выработке базовой стратегии предприятия.

Мировым рынком предъявляются очень серьезные требования к своим участникам и с высокими стандартами.

Различия в культуре, валютный обмен при проведении операций, сложности в программах по налогообложению, восприятие импортной продукции иностранными потребителями достаточно весомо усложняют выбор нужной концепции. По этой причине основу большинства стратегий составляет введение инноваций, модернизация уже существующей продукции и поиск новых источников инвестирования.

После проведения анализа деятельности самых крупных игроков международного рынка можно определить следующие конкурентные стратегии [13, с. 101]:

- использование общей политики низких затрат при производстве;
- интенсивное обеспечение национальной промышленности, доставка продукции по уже созданным каналам и обязательное освоение новых источников;
- соответствие принципам глобальной дифференциации, состоящей в поставке производимой продукции по разным странам и создание в них товарного имени;
- выбор стратегии соответственно с выбранной страной, где будет проходить освоение рынка;
- возможная передача прав иностранным партнерам на производство;
- создание дочерних или совместных производств в регионах других государств;
- аутсорсинг и оффшорное производство, а также франчайзинг.

Не существует понятия – “универсальная конкурентная стратегия предприятия”. Успеха можно добиться только после согласования условий конкретной сфере с потенциалом науки и имеющимся капиталом. Современным миром предлагается большое количество всевозможных идей в развитии. Их намерение – успех в преодолении неприятностей и возможных проблем, которые могут ожидать ИП в бизнес-сфере, уменьшение издержек по максимуму в связи с усилением конкуренции, а также возможность достижения оперативной гибкости и коммуникабельности■

---

**Список литературы**

1. Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов. — М., 2012. – 295 с.
2. Жариков, В.Д. Конкурентный статус предприятия: качество, эффективность. – Тамбов., 2012. – 300 с.
3. Жариков, В.Д. Конкурентный статус предприятия: качество, эффективность. – Тамбов., 2012. – 300 с.
4. Петухов, Р.М. Оценка эффективности промышленного производства (методы и показатели). Учебное пособие. - М., 2012. - 395 с.
5. Петухов, Р.М. Оценка эффективности промышленного производства (методы и показатели). Учебное пособие. - М., 2012. - 395 с.
6. Петухов, Р.М. Оценка эффективности промышленного производства (методы и показатели). Учебное пособие. - М., 2012. - 395 с.
7. Петухов, Р.М. Оценка эффективности промышленного производства (методы и показатели). Учебное пособие. - М., 2012. - 395 с.
8. Петухов, Р.М. Оценка эффективности промышленного производства (методы и показатели). Учебное пособие. - М., 2012. - 395 с.
9. Кураков, Л.П. Большой толковый словарь экономических и юридических терминов. Учебное пособие. - М., 2012. - 720 с.
10. Чайникова, Л.Н., Чайников, В.Н. Конкурентоспособность предприятия: Учебное пособие. - Тамбов, 2012. - 392 с.
11. Фатхутдинов, Р.А. Стратегический менеджмент – СПб., 2013. – 368 с
12. Круглов, В.В. Конкуренция: учебное пособие. – М.: ТК Проспект, 2013. – 380 с.
13. Портер, М. Международная конкуренция. Учебное пособие.- М., 2012.-896 с.

## ЭВОЛЮЦИЯ РАЗВИТИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ В РОССИИ

**Бажанов Алексей Анатольевич**

соискатель на присвоение ученой степени  
кандидата экономических наук.

Самарская государственная сельскохозяйственная академия

**Аннотация.** В статье предлагается рассмотрение торговли с позиции истории ее развития. Выявляются ее закономерности на каждом этапе истории. В результате исследования торговли, как исторической категории, выявляются дальнейшие пути ее развития, определяются наиболее перспективные внемагазинные форматы имеющие перспективу на будущее.

**Ключевые слова:** торговля, ритейл, розничные рынки, розничные продовольственные сети, торговые центры.

Изучение розничной торговли, как исторической категории, позволяет выявить не только ее исторический путь становления и организации, но и познать ценный практический опыт.

На развитие розничной торговли всегда влияют экономика, политика и правовые основы государства.

С появлением общественного разделения труда и товарно-денежных отношений в период разложения первобытнообщинного строя возникает торговля.

Сосредоточением торговли становятся города, которые образуются на торговых путях в местах высокой концентрации промысла и торгова.

С возникновением и развитием городов, ростом городского ремесленного производства, развитием сухопутных и водных путей, средств сообщения появляются первые стационарные торговые предприятия: торжки, ярмарки, базары.

Купцы, как представители вида хозяйственной деятельности, появились на Руси уже в X-XI вв. Они составляли во всех отношениях самую активную часть российского населения, по понятиям древнерусского общества. С появлением купечества связано развитие в России розничной торговли.

Власти Древней Руси высоко ценили людей, которые развивали торговые отношения, создавали условия для их успешной деятельности. Уже в XII-XIV вв. русское законодательство дорожило жизнью купца, и за его голову полагался штраф вдвое больший, чем за голову простого человека [1, с.14].

В XII-XIV вв. торговля имела большое значение в период феодальной и экономической раздроблен-

ности государства. Основной функцией торговли становится снабжение княжеств редкими и дорогостоящими привозимыми из других стран товарами.

XV-XVI вв. – это период объединения отдельных княжеств в новое государственное образование – Россию. Все большее значение приобретало развитие промышленности и торговли, в том числе между княжествами. Во внутренней торговле участвовали многие социальные группы населения: ремесленники, крестьяне, служивые люди, дворяне, бояре, а также монахи. Основной формой торговли в городах были рынки, ярмарки. На центральных площадях городов строились стационарные гостинные дворы. Существовали различные виды передвижной и переносной торговли.

В XVII в. в России развитие городов сопровождалось ростом и увеличением их торгово-промышленного значения, в них зарождался торговый капитал. В городах складывались новые, более развитые формы торговли, денежного обращения. В XVII в. В России (без Украины и Сибири) насчитывалось 226 городов. В декабре 1708 г. была проведена первая Губернская реформа, по которой страна была разделена на восемь губерний и некоторые крупные города стали центрами губерний.

Особое место в развитии торговли России занимает период преобразований Петра Великого. В это время устраняются монополии, которые существовали десятилетиями (по правилам торговлей занимался младший сын дворянских фамилий). Теперь торговлей могли заниматься все. Купцы стали создавать компании (союзы), поскольку совместными усилиями торговлю вести легче.

В 1714 году специальным сенаторским решением была введена практика публичных сообщений о результатах не только крупных, но и мелких заказов, в которых обязательно указывалось, кто, по каким ценам, на что подрядился и кто за это поручился. Это стало прообразом современных правил проведения публичных конкурсов [2, с.26].

В 1717 году была основана Коммерц-коллегия – центральное учреждение в сфере торговли, а также торговые консульства почти во всех городах Европы.

Важным событием было издание Петром I ре-

гламента Главного магистра, который помимо регулирования вопросов городского самоуправления содержал нормы о купечестве, ярмарках, биржах, маклерах.

В 1721-1724 гг. появляются Морской торговый регламент и Морской Устав, в 1731 г. Морской пошлинный регламент, а в 1755г. Таможенный устав, в котором много внимания уделялось регламентации ярмарочной торговли.

В период правления Анны Иоанновны в XVIII в. в России была учреждена ссудная казна при монетной конторе, откуда желающим выдавали деньги под залог серебра по 8% в год.

При императрице Елизавете Петровне произошло уменьшение мелких торговых пошлин.

К царствованию Екатерины II относится развитие коммерческого образования в России: в 1772 г. было основано первое коммерческое училище.

Крупные успехи в развитии торгового права, способствовавшего успехам торговли, были достигнуты при Александре I. В этот период была создана Практическая Академия коммерческих наук, построены гостиные дворы, представлявшие собой каменные здания в форме замкнутого прямоугольника с открытыми на улицу арками или колоннадами, отменены законы, запрещавшие промышленникам вести розничную торговлю, что способствовало открытию последними собственных магазинов.

Реформы Александра II в 60-е гг. XIX в. дали мощный импульс развитию всей социально-экономической жизни общества. Они способствовали формированию капитализма в России, развитию внутренней и внешней торговли страны. Основным систематизированным документом, способствующим развитию рынка, стал Устав торговли, изданный в 1887 г., в котором детально регулировалась деятельность торговых товариществ и купцов, был указан установленный порядок торговли различными товарами, содержания и эксплуатации торговых помещений. В розничной торговле во второй половине XIX в. возрастает роль стационарных торговых объектов, при этом доля ярмарочной торговли снижается, уступая место более совершенным методам торгового обслуживания в магазинах. В конце XIX в. наблюдалась тенденция увеличения числа купцов. Качественно новая черта российского купечества в 1880-1890 гг. состояла в том, что на основе торгового капитала развивалась промышленность, строились железные дороги.

В результате доходы от торгово-промышленной деятельности к концу 1890-х гг. составляли 45% национального дохода России. В 1900 г. в составе Государственного совета был образован новый Департамент промышленности, наук и торговли, одной из задач которого была подготовка управленцев для торговой отрасли страны.

В результате проводимых реформ, а также некоего роста численности городского населения емкость внутреннего рынка значительно увеличилась. В 1885 г. оборот розничной торговли составлял около 5 млрд руб., в 1900 г. – более 11 млрд руб.

Если в 1885 г. действовало более 700 тыс. торговых объектов, то в 1900 г. – около 1,5 млн. По переписи 1897 г. торговлей занимались 1,6 млн. человек. Протекционистская политика правительства содействовала ускоренному развитию розничной торговли. За период 1900-1913 гг. товарооборот вырос на 60% и достиг 18,5 млрд руб. На долю городского товарооборота в 1912 г. приходилось 72,5%. В целом же в России в 1914 г. насчитывалось 130 млн жителей, из них только 25% составляло городское население.

В городах количество торговых заведений возросло с 854 тыс. в 1900 г. до 1188 тыс. в 1913 г., или на 39,1%. За этот же период численность их владельцев увеличилась с 1030 до 1444, или на 40,2%. В среднем один владелец имел не более двух торговых заведений. Передвижной торговлей занималось 345 тыс. человек. Соотношение между стационарными и передвижными торговыми объектами составляло 77:23. На долю магазинов в общей численности стационарных заведений приходилось всего 13%, остальные 87% составляли палаточно-ларьковые типы торговых объектов. Основная часть магазинов находилась в собственности у незначительного числа купцов и промышленников, которые обладали солидным капиталом и имели возможность создавать торгово-промышленные товарищества.

Запоздалое промышленное развитие России определяло ее особое положение в мире. По отношению к участию в мировой торговле Россия к 1914 г. занимала восьмое место, уступая европейским странам и США. Страна имела положительный торговый баланс, т.е. объем вывоза товаров превышал объем ввоза. Хлебный экспорт гарантировал царской России возможность получения зарубежных займов.

Первая мировая война, Февральская и Октябрьская революции 1917 года разрушили основы Российской империи. Большая часть предпринимателей, купцов, промышленников были вынуждены покинуть пределы России, многие из них были физически уничтожены. Россия подошла к новому историческому периоду – периоду советского централизованного управления предприятиями и отраслями.

Общественное разделение труда и товарно-денежные отношения обусловили необходимость торговли в социалистическом обществе как одной из важных форм экономической связи между различными фазами процесса общественного воспроизводства[3, с.5].

Торговля стала одной из крупнейших отраслей единого народнохозяйственного комплекса и самой большой по численности работников среди отраслей сферы товарного обращения: торговли, материально-технического снабжения и сбыта, заготовок.

Становлению и развитию этой отрасли Коммунистическая партия и Советское правительство уделяли большое внимание. Вследствие установления рабочего контроля за хозяйственной и финансовой деятельностью капиталистических

промышленных, торговых и других предприятий, национализации банков, крупных промышленных предприятий, транспорта, внешней торговли уже к середине 1918 г. была установлена государственная монополия на жизненно важные продукты – хлеб, ткани, соль, керосин, спички, сахар и т.д. Товарные ресурсы использовались для снабжения населения по установленным дифференцированным нормам.

В социалистическом обществе в условиях господства общественной собственности на средства производства, торговля являлась частью социалистических производственных отношений. В ней происходила смена форм стоимости. В сфере торговли товары народного потребления в порядке купли-продажи переходили из общественной в личную собственность, и окончательно завершали процесс распределения предметов потребления в соответствии с денежными доходами населения.

Задачи торговли, как самостоятельной отрасли народного хозяйства, в социалистическом обществе заключались в доведении товаров до населения, полном удовлетворении постоянно растущего покупательского спроса, формировании прогрессивных потребностей и повышении культуры потребления, осуществлении экономических связей между предприятиями и отраслями.

Социалистическая торговля выполняла экономическую и социальную функции. Экономическая функция проявляла себя в смене форм стоимости, которая осуществлялась путем обмена производственных потребительских стоимостей на их денежный эквивалент, т.е. товаров на деньги и денег на товары. Экономическим результатом торговли являлось окончательное, фактическое распределение произведенных товаров в обмен на денежные средства населения. Социальной функцией торговли являлось ее воздействие на рационализацию быта и потребления. Влияя на производство, торговля содействовала увеличению выпуска, расширению ассортимента, улучшению качества товаров, изготовлению изделий с новыми потребительскими свойствами. Торговля организовывала продажу и рекламу товаров, способствовала интенсивному внедрению в быт советских граждан новых предметов потребления и улучшению условий жизни людей.

В СССР продажа товаров народного потребления осуществлялась государственной, кооперативной и колхозной торговлей. Функционирование трех форм торговли было обусловлено наличием государственной и кооперативной форм социалистической собственности, а также личной собственности граждан.

Государственная торговля играла ведущую роль в торговом обороте страны.

Кооперативная торговля являлась основной торгующей системой в сельской местности, небольших городах и поселках.

Колхозная торговля подразделялась на внутридеревенскую и внедеревенскую. Внутридеревенская торговля охватывала сферу отношений между кол-

хозами по продаже молодняка скота, семян и т.п., колхозами и колхозниками, а также между жителями села. К внедеревенской торговле относилась реализация излишков сельскохозяйственных продуктов на городских колхозных рынках.

Колхозные рынки оказывали существенную помощь торгующим на рынках в реализации своих продуктов через специальные бюро торговых услуг, принимающие продукты для продажи [4, с.7].

В 1960-е годы на торговлю обратили особое внимание, в связи с увеличением видимого ее значения в экономике развитых стран, а также с ростом ее вклада в валовой внутренний продукт (ВВП). Так в СССР первый большой универсальный магазин – «Фрунзенский» – был открыт в Ленинграде 3 сентября 1970 года как магазин самообслуживания. К 1980 году в Ленинграде насчитывалось 30 универсамов.

Еще один формат – универмаг (непродовольственные товары). В Москве это были ГУМ, ЦУМ, «Первомайский», «Краснопресненский» и др. В СССР развивались также специализированные магазины: «Детский мир», «Спорттовары». Успешно работал «Посылторг».

Рынки и мелкорозничные предприятия не играли столь заметной роли в жизни городов и областей, однако всегда служили дополнением традиционным магазинным форматам. Мелкорозничная торговля ограничивалась киосками «Союзпечать», торговли молоком, газированной водой и мороженым. Розничные рынки дополняли скудный ассортимент специализированных овощных магазинов товарами южных республик, соседних областей и местных аграриев [5, с.137].

Советская торговля разрушилась вместе с развалом создавшей ее системы.

На протяжении десятилетий существования Советского государства идеологически частный сектор в народном хозяйстве рассматривался как враждебный целям социалистического общества, подлежащий ликвидации, а потому находился под налоговым, административным и уголовным гнетом.

Приход новой жизни для россиян ознаменовался либерализацией потребительских цен, которая была проведена 2 января 1992 года по Указу Президента РФ «О мерах по либерализации цен» от 3 декабря 1991 года № 297. В результате 90% розничных и 80% оптовых цен были освобождены от государственного регулирования, за исключением цен на наиболее социально значимые потребительские товары и услуги (хлеб, молоко, общественный транспорт и др.).

Цены в магазинах неукротимо росли, по оценкам экспертов: за 1991 год – на 160%, за 1992 год – уже на 2500%. Инфляция уничтожила накопления населения, оставила предприятия без оборотных средств. К тому же распад СССР привел к разрыву многих хозяйственных связей. Трудности были и с сырьем, и с реализацией продукции. Нормой стали задержки выплаты заработной платы. Появилась

скрытая безработица, когда предприятия не увольняли работников, а отправляли их в неоплачиваемый отпуск. Люди вынуждены были искать случайные заработки.

Ситуацию усугубляло и то, что еще не приватизированные государственные предприятия просто не умели торговать в условиях свободного рынка, не реагировали на изменения рыночного спроса. Их директора по привычке ждали государственных дотаций. Структура российской экономики, унаследованная от СССР, имела чудовищные перекосы в сторону производства средств производства и военной техники. А малый бизнес, сравнительно недавно легализованный, находился в зачаточном состоянии.

Рыночные реформы были инициированы на федеральном уровне, а контроль над ценами традиционно осуществлялся на местном уровне. Во многих случаях местные власти старались сохранить этот контроль, несмотря на отказ правительства предоставлять субсидии таким регионам. Используя то, что земля, здания и коммунальные услуги по-прежнему оставались в руках государства, они оказывали давление на приватизированные магазины, запрещали вывозить продовольствие в другие области.

В соответствии с Указом Президента РФ «О свободе торговли» от 29 января 1992 года предприятиям и гражданам было предоставлено право заниматься торговлей, посреднической и закупочной деятельностью (в том числе за наличный расчет) без специальных разрешений, за исключением торговли оружием, боеприпасами, лекарствами и т. п. Отменялись таможенные платежи на товары, ввозимые в Россию. Первоначально торговлю разрешили в любых удобных местах, кроме проезжих частей, станций метро и зданий органов власти, но уже через полгода ее ограничили «местами, отведенными органами исполнительной власти».

Страна поделилась на продавцов и покупателей. В сознании народа были легализованы понятия «спекуляция» и «фарцовка», за которые при советской власти можно было угодить в тюрьму. Многие, несмотря на острую неприязнь к «торгашам», пошли в торговлю – от безысходности и высокой безработицы.

Переход к рыночной экономике от административно-командной системы потребовал коренной перестройки торговой деятельности всех организаций и предприятий. В современных условиях торговая деятельность должна была строиться на полном равноправии торговых партнеров, строгой материальной и финансовой ответственности сторон за выполнение принятых обязательств. Принятие в 1993 году Конституции Российской Федерации, введение в действие нового Гражданского кодекса Российской Федерации, а также принятие других законов и нормативных актов, изменило правовую базу, регламентирующую коммерческую деятельность торговых организаций и предприятий, физических лиц, имеющих на это право. Произошла смена монопольной системы государственной тор-

говли на систему свободной торговли и предпринимательства, основанной на самостоятельности и независимости хозяйствующих субъектов [6, с.15].

«Железный занавес» упал, и наши сограждане осознали, как бедно они живут по сравнению с населением западных стран. Они жаждали скорее утолить товарный голод, мучивший людей в условиях тотального дефицита 1980-х. С прилавков сметали все. Появились мелкооптовые, вещевые и продовольственные розничные рынки, где купить можно было практически все. В 1994 году место на открытом вещевом рынке в Москве стоило 10–30 долларов в день, оборот одной торговой точки составлял в среднем 17,5 тыс. долларов в месяц, в регионах – около 7 тыс. Наценка не опускалась ниже 100–200%.

Процветали коммерческие палатки («комки») площадью 3×4 метра с ассортиментом от шариковых ручек до бытовой техники и цветов. Они размещались на любых свободных местах в зонах максимального людского потока. А полки государственных магазинов, привыкших к распределительной системе, оставались преимущественно пустыми или ассортимент в них был весьма бедный.

Цены росли, но деньги у населения были. Рынок требовал товарного наполнения. И только быстрый оборот способен был принести начинавшим капиталистам стартовый капитал. Для многих ныне успешных предпринимателей опыт и связи тех времен определили формат их будущего бизнеса. Промышленность была еще не способна производить современные товары. Положительное влияние оказали две законодательные новации: свобода выезда за рубеж и возможность свободного ввоза товаров на сумму до 5000 долларов. Людям дали возможность самим позаботиться о своем спасении. Формально таможенными пошлинами не облагались только товары, ввозимые для «личного потребления», но за весьма умеренную плату эта льгота открыла канал для беспрошльного коммерческого импорта.

В 1992–1994 годах появились «челноки», которые возили товары из Турции, Польши, Финляндии, Китая. Они не регистрировали свою предпринимательскую деятельность, не платили никаких налогов, кроме сбора за право торговли. Многие «челноки» сами не торговали на рынке, а сдавали товар коллегам, имевшим несколько торговых точек. Норма прибыли не опускалась ниже 100% за одну поездку, что позволяло начинать бизнес даже при закупках всего на 500–600 долларов.

Благодаря высокой рентабельности вокруг «челночного» бизнеса развивалась инфраструктура, включавшая, туристические и транспортные компании в России, оптовые и розничные рынки.

Рынок как экономическая категория, отражающая экономические интересы субъектов рыночных отношений, представляет собой совокупность экономических отношений и связей между покупателями (потребителями) и продавцами (производителями) в процессе движения товаров [7, с.7].

Розничные рынки, унаследовав внешнюю форму советских колхозных рынков и вещевых толку-

чек, приобрели массовый характер. На этих рынках население могло, купить любой товар, причем по ценам намного ниже магазинных. В крупных городах розничные рынки специализировались на продаже определенных групп товаров, например продуктовые, книжные, автомобильные, мебельные, универсальные.

Интересным явлением в развитии розничной торговли стали фермерские рынки, обеспечивающие население разнообразием сельскохозяйственной продукции, а также розничные рынки в сфере продажи строительных и отделочных материалов, используемых в индивидуальном жилищном строительстве, благоустройстве квартир и дач.

В последнее время наблюдается тенденция сокращения внемагазинного формата розничной торговли, а также розничных рынков в результате административных мер, предпринимаемых городскими и муниципальными (районными) органами власти, а также в связи с изменением требований к универсальным розничным рынкам на законодательном уровне.

Одновременно с этими процессами наблюдается стабильный рост доли розничных торговых сетей. Розничные торговые сети обладают множеством конкурентных преимуществ. Их популярность в российских регионах растет, несмотря на то, что в количественном соотношении торговых объектов преобладают независимые магазины. Поскольку

сетевые магазины крупнее по размерам торговых площадей, на их долю приходится больше объемов продаж и занятой рабочей силы. Степень привлекательности, лояльности сетей зависит от формата, товарной специализации магазинов. Наибольшую долю занимают продовольственные торговые сети.

Торговля, считает Е.Р. Храмцова, яркий представитель потоково-процессных видов деятельности. Ее четкая ориентация на коммерческий результат определяет в условиях рынка и конкуренции необходимость постоянного совершенствования [8, с.8].

Современная розничная торговля (ритейл) играет огромную роль в нашем постоянно меняющемся мире. Данная сфера является одним из основных источников занятости населения. Результативность торговой деятельности зависит от настроений потребителей и новых способов ведения торговли [9, с.11].

Учитывая сложившиеся тенденции развития розничной торговли, в ближайшем будущем, будет продолжаться сокращение доли внемагазинного формата торговли, а именно киосков, ларьков и павильонов. Также продолжится уменьшение количества розничных рынков посредством их закрытия или репрофилирования в многофункциональные торговые центры. Будет наблюдаться рост узкоспециализированных торговых центров, укрупнение существующих и появление новых розничных сетей ■

#### *Список литературы*

1. Баженов Ю.К., Розничная торговля в России: Монография. М.: ИНФА-М, 2014. 239 с.
2. Звягина К.В., Тендеры в коммерческих предприятиях. – Ростов н/Д : Феникс, 2009. 286 с.
3. Сребник Б.В., Экономика торговли: Учеб. Для вузов по спец. «Финансы и кредит». – 2-е изд., перераб. и доп. М.: Высш. Шк., 1989. 231 с.
4. Иваницкий В.И., Экономика советской торговли: Учеб. Пособие для вузов. М.: Экономика, 1990. 334 с.
5. Храмцова Е.Р., Внемагазинная торговля как элемент логистической торгово-розничной системы региона // Вестник Российского государственного торгово-экономического университета. – М., 2008. - №1 (22). 136 - 140 с.
6. Дашков Л.П., Памбучиянц В.К., Коммерция и технология торговли – 2-е изд. М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2000. 448 с.
7. Мелентьева В.В., Экономика торгового предприятия: практикум / В.В. Мелентьева. – М.: Дело и Сервис, 2010. 272 с.
8. Храмцова Е.Р., Логистические основы организации розничной торговли // Вестник Самарского муниципального института управления. – Самара, 2011. - №3 (18). 114 - 121 с.
9. Ньюман Э., Каллен П., Розничная торговля: организация и управление / Пер. с англ. под ред. Ю.Куптуревского – СПб.: Питер, 2005. 416 с.

## ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ НА ПРИМЕРЕ Г. ВЛАДИВОСТОКА

*Котляр Екатерина Михайловна*

*Владивостокский Государственный Университет Экономики и Сервиса*

**Аннотация.** Данная статья посвящена особенностям управления жилищно-коммунальным хозяйством в городе Владивостоке и реализации программ проводимых в рамках улучшения состояния жилых фондов города. Также в статье освещены основные направления деятельности управляющих компаний и иных хозяйствующих субъектов жилищно-коммунального хозяйства.

**Ключевые слова:** ЖКХ, жилищно-коммунальное хозяйство, Владивосток, реализация программ, жилой фонд, особенности управления, ремонт жилых фондов, расчетно-кассовые центры.

This article deals with the peculiarities of housing and communal services in the city of Vladivostok and programs conducted within the framework of improving the housing stock of the city. The article also highlights the main activities of management companies and other economic entities of housing and communal services.

На сегодняшний день жилой фонд города Владивостока составляет более пяти тысяч домов, построенных преимущественно в 60-х и 70-х годах. Из этого следует, что главная и основная деятельность по развитию жилищно-коммунального хозяйства в городе связана с программой по осуществлению капитального ремонта. В период с 2008 года и в последующие три года, в городе было отремонтировано более 340 домов с применением современных технологий и использованием новейших материалов. Производились замены инженерных коммуникаций, укрепление и ремонт фасадов, обновление кровли, а также установка лифтов. Гарантия на материалы составляет 10-15 лет.

Начиная с 2012 года, во Владивостоке в области ремонта жилых фондов начинают реализовываться четыре программы как муниципальных, так и федеральных. В ходе проведенных работ в городе были отремонтированы 910 домов. В процентном соотношении это составило 27% от всего жилого фонда города. Были произведены работы по обновлению кровли и ремонту фасадов. С учетом географического расположения города было уделено особое внимание многоэтажным домам, расположенным на сопках. Для них были произведены работы по утеплению стен. Теперь в квартирах сохраняется тепло в зимнее время года. И, следовательно, оплата жильцами за электроэнергию и отопление стала меньше.

Можно сказать, что настолько капитального и масштабного ремонта жилой фонд города еще никогда не переживал. Также впервые была создана и разработана колористическая программа, которая подразумевает окрашивание фасада каждого многоквартирного дома в определенный цвет. Это придает красивый и гармоничный облик городу.

Что касается деятельности управляющих компаний и иных хозяйствующих субъектов жилищно-коммунального хозяйства во Владивостоке, то одним из главных направлений является их организация работы по начислению и сбору денежных средств от жителей соответствующего жилого фонда за оказанные коммунальные услуги.

Осуществление самостоятельного ведения финансовых потоков – поступлений и начислений денежных средств от жителей является довольно затратным ресурсоемким процессом, который требует привлечения достаточно большого числа специалистов по разным специальностям. Данный вид работы помимо соответствующей организации системы начислений коммунальных платежей также требует учета поступлений денежных средств от населения, в том числе прием денежных средств через агентов по сбору платежей, формирование и доставку платежных документов до потребителей, и накопление и систематизацию информации о начисленных платежах произведенных оплатах.

Каждая коммерческая управляющая организация стремится заключить договор по обслуживанию с жилищным фондом большого объема. Это предполагает ведение в многоквартирных домах большого количества лицевого счетов от жильцов и обеспечение надежного начисления платежей за оказанные услуги жилищно-коммунального хозяйства.

На практике данная ситуация подразумевает, что на ведение данных работ, их необходимость, решение определенных возникающих проблем необходимо выделить финансовые средства на приобретение компьютерного оборудования, следовательно и программного обеспечения и информационных баз. Поэтому многие управляющие организации и иные субъекты жилищно-коммунального хозяйства выбирают ведение расчетов с жильцами обслуживаемых домов и поставщиками услуг через расчетно-кассовые центры ■

*Список литературы*

1. Официальный сайт Администрации города Владивостока
2. Официальный сайт МУП "Расчетно-кассовый центр ЖКХ г. Владивостока"

## СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ НА ОПЛАТУ ОТПУСКНЫХ В БУХГАЛТЕРСКОМ И НАЛОГОВОМ УЧЕТЕ

**Семенов Александр Владимирович**

*Московского Университета экономики, статистики и информатики*

*Научный руководитель: к.э.н. Голощапова Людмила Вячеславовна*

### Введение

Расчет отпускных, кажется, не такая и сложная задача. Можно сказать, этой точки зрения придерживаются почти все сотрудники, кроме бухгалтера. Бухгалтер знает, что стандартных ситуаций практически не бывает. Вдобавок, новый порядок расчёта отпускных, заметно усложняет ситуацию.

Сотрудник, согласно новым правилам, имеет право взять отпуск после первых шести месяцев работы. Но если сотрудник срочно нуждается в отпуске, он может получить его «авансом», с согласия руководства, хотя далеко не все руководители готовы его предоставить.

Начиная с бухгалтерской отчетности за 2011 год, организации должны применять ПБУ 8/2010 «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы» (далее — ПБУ 8/2010) [4]. Но далеко не все организации стремятся это требование выполнять. Так, по словам Т. П. Бежковой, директора аудиторской компании «Что делать Аудит», на практике встречается сопротивление, направленное против необходимости применения данного ПБУ. Она считает, что «отражение оценочных обязательств в отчётности... является элементом сближения с международными стандартами...». В этой ситуации, по ее мнению, необходимо приобретать новые знания, а не оказывать сопротивление [5, с. 18]. С точки зрения эксперта нельзя не согласиться, ведь прототипом ПБУ 8/2010 по-прежнему выступает МСФО (IAS) 37 «Резервы, условные обязательства и условные активы» [3]. Проблема учета оценочного обязательства на оплату отпускных (компенсации за неиспользованный отпуск) заслуживает особого внимания, так как с отсутствием именно этого обязательства в отчетности часто встречаются аудиторы.

Обязательство на оплату отпускных (компенсации за неиспользованный отпуск) является оценочным обязательством, так как у организации на каждый конкретный момент времени существует обязательство перед своими работниками в соответствии с трудовым законодательством РФ, однако имеется неопределенность со сроком исполнения и величиной данного обязательства [6, с. 8].

Отметим, что, по мнению Минфина России [7], признание резерва на оплату отпусков в качестве оценочного обязательства правомерно и, согласно п. 1 ПБУ 8/2010, является обязательным для всех организаций, за исключением субъектов малого предпринимательства, не являющихся эмитентами публично размещаемых ценных бумаг (п.3 ПБУ 8/2010).

Поэтому компаниям, которые до сегодняшнего дня отказывались формировать оценочные обязательства на оплату отпускных, следует заняться рассмотрением данного вопроса, в противном случае отказ от применения ПБУ 8/2010 негативно скажется на достоверности и точности бухгалтерской отчетности и на оценку финансовых показателей деятельности компании за период.

Таким образом, цель создания данного резерва — представление пользователям бухгалтерской отчетности достоверной информации по уже существующим обязательствам организации перед работниками на отчетную дату, а также прогнозирование расходов организации и снижение риска невыплаты отпускных в пик сезона отпусков (летние месяцы).

Соответственно, не начисление оценочного обязательства в виде расходов на оплату предстоящих отпусков влечёт искажение бухгалтерской отчетности [2]. В дальнейшем это повлияет на экономические решения заинтересованных пользователей (инвесторов, акционеров, банков и т. д.), принимаемые на основе такой отчетной информации. В итоге возможны судебные разбирательства и штрафы, которые ухудшат деловую репутацию компании. В зависимости от уровня существенности неотраженной в пятом разделе «Краткосрочные обязательства» суммы по строке 1540 «Оценочные обязательства» в части резерва на оплату отпусков работников может быть наложен административный штраф на должностных лиц в размере от двух до трех тысяч рублей в соответствии со ст. 15.11. «Грубое нарушение правил ведения бухгалтерского учета и представления бухгалтерской отчетности» КоАП РФ. Также для организаций предусмотрен штраф от десяти до тридцати тысяч рублей согласно ст. 120 «Грубое нарушение правил учета

доходов и расходов и объектов налогообложения» НК РФ. Негативное влияние на деловую репутацию может оказать и модифицированное аудиторское заключение, выдаваемое после проведения аудиторской проверки.

Но вероятнее всего собственники компаний и бухгалтеры не видят явных преимуществ от создания оценочных обязательств, так как расчет часто оказывается трудоемким и непросто оценить, как это повлияет в итоге в числовом выражении на прибыль. Более того, отражение оценочных обязательств в бухгалтерском балансе ведет к снижению показателей ликвидности, в чем не заинтересованы собственники компании. Однако инвесторы могут быть введены в заблуждение относительно способности предприятия рассчитываться по своим долгам, ориентируясь на данные искаженной отчетности.

В налоговом учёте создание резерва предстоящих расходов на оплату отпусков регулируется ст. 324.1 «Порядок учета расходов на формирование резерва предстоящих расходов на оплату отпусков, резерва на выплату ежегодного вознаграждения за выслугу лет» Налогового кодекса РФ и, в отличие от бухгалтерского учета, является правом, а не обязанностью. Вопрос о формировании резерва в налоговом учете решается исходя из того, выгоден ли резерв компании. При положительном решении следует прописать все необходимые пун-

кты в учетной политике для целей налогообложения. Но стоит оговориться, что компании, которые платят упрощенный налог, не вправе формировать в целях налогообложения резерв по оплате отпусков.

Главное преимущество данного резерва состоит в том, что если в компании большой штат сотрудников и почти все отпуска приходятся на летние месяцы, а значит и затраты на отпускные, то при резервировании вышеназванные расходы можно учитывать в налоговом учете равномерно в течение года. То есть налогооблагаемую прибыль удастся уменьшить на сумму резервных отчислений уже с января отчетного года. И ждать, когда работники пойдут в отпуск, не придется [1, с. 36].

При этом необходимо помнить, что расходы в виде компенсации за неиспользованный отпуск, выплачиваемой работникам при увольнении в соответствии с положениями ст.127 Трудового кодекса, учитываются в составе расходов на оплату труда в соответствии с п.8 ст.255 НК РФ. Это значит, что суммы таких компенсаций за счет резерва не списываются. Аналогичное мнение содержится в Письме Минфина от 03.05.2012 г. № 03-03-06/4/29.

Далее остановимся подробнее на методиках расчета резервов и порядке их отражения в бухгалтерском и налоговом учете.

**Таблица 1**  
*Отличительные особенности расчета и учета обязательств (резервов) на оплату отпускных в бухгалтерском и налоговом учете*

Сравниваемый признак	Формирование в бухгалтерском учете оценочных обязательств на оплату отпусков	Формирование в налоговом учете резерва предстоящих расходов на оплату отпусков
Методика расчета	Методика не установлена в ПБУ 8/2010, но должна быть разработана и закреплена в учетной политике для целей бухгалтерского учета. Обычно рассчитывается исходя из количества неиспользованных дней отпуска и среднедневного заработка по каждому работнику, по подразделениям или в целом по организации. К полученному значению необходимо прибавить сумму страховых взносов, рассчитанных с отпускных. Возможен способ, разработанный на основе МСФО 19 «Вознаграждения работникам».	Методика установлена ст. 324.1., должна быть прописана в учетной политике. Необходимо определить предельную сумму отчислений (лимит) и ежемесячный процент отчислений в указанный резерв. При этом процент отчислений в указанный резерв определяется как отношение предполагаемой годовой суммы расходов на оплату отпусков к предполагаемому годовому размеру расходов на оплату труда. Необходимо учесть страховые взносы с отпускных и возможные расходы на оплату дополнительных отпусков независимо от общей продолжительности отпуска.
Частота определения	Ежемесячно или ежеквартально на отчетную дату.	Величина резерва (лимит) определяется на отчетную дату прошлого периода.
Возможность пересчета	Оценочное обязательство необходимо пересчитывать каждый месяц/квартал.	Значение резерва в течение года изменять нельзя.

Таким образом, отражение оценочного обязательства на оплату отпускных в бухгалтерском учете, с одной стороны, носит обязательный характер, в отличие от налогового учета, но, с другой стороны, организации имеют свободу в выборе методики расчета, которую необходимо обосновать и документально оформить. В налоговом учете метод строго регламентирован, а расчет ежеме-

сячных отчислений в резерв следует оформить отдельным документом-сметой.

Относительно инвентаризации оценочного обязательства/резерва по итогам года также существуют некоторые различия в признании остатков. Важные отличия касаются возможности переноса излишне начисленного обязательства на следующий период (см. табл. 2).

Таблица 2

Учет остатков по итогам инвентаризации в бухгалтерском и налоговом учете

Сравниваемый признак	Формирование в бухгалтерском учете оценочных обязательств на оплату отпусков	Формирование в налоговом учете резерва предстоящих расходов на оплату отпусков
Порядок учета остатков соответствующих резервов на конец отчетного года	Если по итогам инвентаризации величина оценочного обязательства/резерва превышает фактически начисленные отпускные, то полученная разница	
	а) подлежит включению в прочие доходы организации (п. 22 ПБУ 8/2010). Проводка: Д 96 К 91.1 -- сумма излишне начисленного оценочного обязательства списана на прочие доходы либо б) согласно п. 22, она переносится на следующий период и уменьшает сумму начислений обязательства следующего отчетного периода.	подлежит включению в состав налоговой базы текущего налогового периода в составе внереализационных доходов (п. 5 ст. 324.1 НК РФ).
	Если по итогам инвентаризации величина оценочного обязательства/резерва оказывается меньше фактически начисленных отпускных, то	
	затраты по погашению отражаются в общем порядке, согласно п.21 ПБУ 8/2010, а именно подлежат учету в составе расходов по обычным видам деятельности.	сумма превышения подлежит включению в состав расходов на оплату труда.

**Заключение**

Учитывая выявленные различия в учете оценочного обязательства на выплату отпускных и признании соответствующего резерва в налоговом учете, в методиках расчета, инвентаризации остатков, обоснованно возникают временные различия в бухгалтерском учете. Но величина этих различий еще больше увеличивается, когда резерв в налоговом учете не создается.

Таким образом, более рациональным и грамотным видится отражение оценочного обязательства на оплату отпускных, как в бухгалтерском учете, так и резервирование отпускных в налоговом учете. В этом случае достигается наибольшее сближение данных налогового и бухгалтерского учета, что наиболее выгодно тем организациям, которые организуют налоговый учет на основе бухгалтерского ■

**Список литературы**

1. Амплеева С. Н. Эти резервы вам будет несложно создать, чтобы значительно сэкономить на налогах // Главбух. — 2010. — № 23. — с. 35–39.
2. Левенец Н. В. Обязательно ли создание резервов по отпускам в бухгалтерском и налоговом учёте? Чем грозит не создание резервов в бухгалтерском учёте? — [Электронный ресурс] — Режим доступа: [http://4dk-audit.ru/consultation-on-taxes-and-dues/rezerv\\_na\\_otpusk/](http://4dk-audit.ru/consultation-on-taxes-and-dues/rezerv_na_otpusk/)
3. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 37 «Резервы, условные обязательства и условные активы» // Министерство финансов Российской Федерации. Официальный сайт. Бухгалтерский учет и аудит. Международные стандарты финансовой отчетности. Режим доступа: [http://www.minfin.ru/common/img/uploaded/library/no\\_date/2012/IAS\\_37.pdf](http://www.minfin.ru/common/img/uploaded/library/no_date/2012/IAS_37.pdf)
4. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы» (ПБУ 8/2010): приказ Минфина России от 13.12.2010 № 167н.
5. Свистунова Н. А. Аудиторские проверки показали, что бухгалтеры не хотят применять положения ПБУ 8/2010 // Налоговый учет для бухгалтера. — 2012. — № 6. — с. 17–20.
6. Фрезоргер Н. С. Порядок отражения оценочных обязательств, условных обязательств и условных активов: что изменилось за 9 лет // электронный журнал Финансовые и бухгалтерские консультации. — 2011. — № 3 (19) — с. 3–11.
7. Письмо Минфина РФ от 14.06.2011 г., № 07-02-06/107.

## АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ СИСТЕМОЙ ДОКУМЕНТООБОРОТА В ОРГАНАХ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ РФ (НА ПРИМЕРЕ ОМСКОЙ ОБЛАСТИ)

**Кусов Владимир Константинович**

бакалавр Российского Государственного Гуманитарного Университета

**Аннотация.** В данной статье автор выявляет ряд проблем в системе управления документооборотом в органах государственной власти Омской области и предлагает пути их решения.

**Ключевые слова:** документооборот в ОГВ; управление документооборотом; оптимизация процессов взаимодействия в ОГВ.

Выделим следующие проблемы управления документооборотом в ОГВ Омской области:

**1. Большой объем документооборота.** Данная проблема отражает механический характер работы органов государственной власти, когда поручения формируются на основании других поручений вышестоящих органов, часто дублируют друг друга, отсутствует сводная информация о распределении документов между органами государственной власти Омской области, одну и ту же информацию необходимо готовить для разных инстанций разными органами власти. Следствием является большая загруженность работников всех министерств и управлений, снижение качества подготовки документов, отсутствие контроля за дальнейшим движением документа.

**2. Большие сроки согласования документов.** Установление сроков принятия решений по документам различных видов в законодательстве нивелируется возможностью бесконечных доработок и «рабочего порядка». Причем, такая ситуация свойственна процессу подготовки и согласования документов внутри органа государственной власти и с другими органами и заинтересованными лицами.

**3. Не налажены горизонтальные связи при подготовке документов.** Каждое структурное

подразделение, которое не фигурирует в поручении, самоустраняется. Сам смысл государственного функционирования предусматривает вертикальную иерархию в принятии решений и подготовке соответствующих документов.

**4. Отсутствие финансирования специальных разработок в ДО.** В сфере управления документооборотом отсутствуют: 1) система финансирования специальных разработок в сфере управления документооборотом; 2) отсутствующую государственные программы, целенаправленно развивающих систему смешанного документооборота в Омской области (бумажного и электронного).

Для решения каждой из указанных проблем предложим соответствующие меры.

1. В целях сокращения объема документооборота необходимо исключить дублирующие друг друга документы за счет включения в систему электронного документооборота соответствующей функции автоматического мониторинга, а также необходимость выполнения нескольких бумажных копий одного электронного документа, например, для разных органов или структурных подразделений. Бумажный документ должен попадать только главному (ответственному) исполнителю.

Следует объединить все поручения, связанные с подготовкой идентичной информации для разных инстанций, в одно и поручить его исполнение одному органу государственной власти.

2. В целях сокращения сроков подготовки, согласования, рассмотрения и утверждения предлагаем оптимизировать затраты рабочего времени по двум видам документов: нормативные, ненормативные (таблицы 1 и 2).

Таблица 1 (Расчет затрат рабочего времени на подготовку НПА и предложения по их оптимизации)

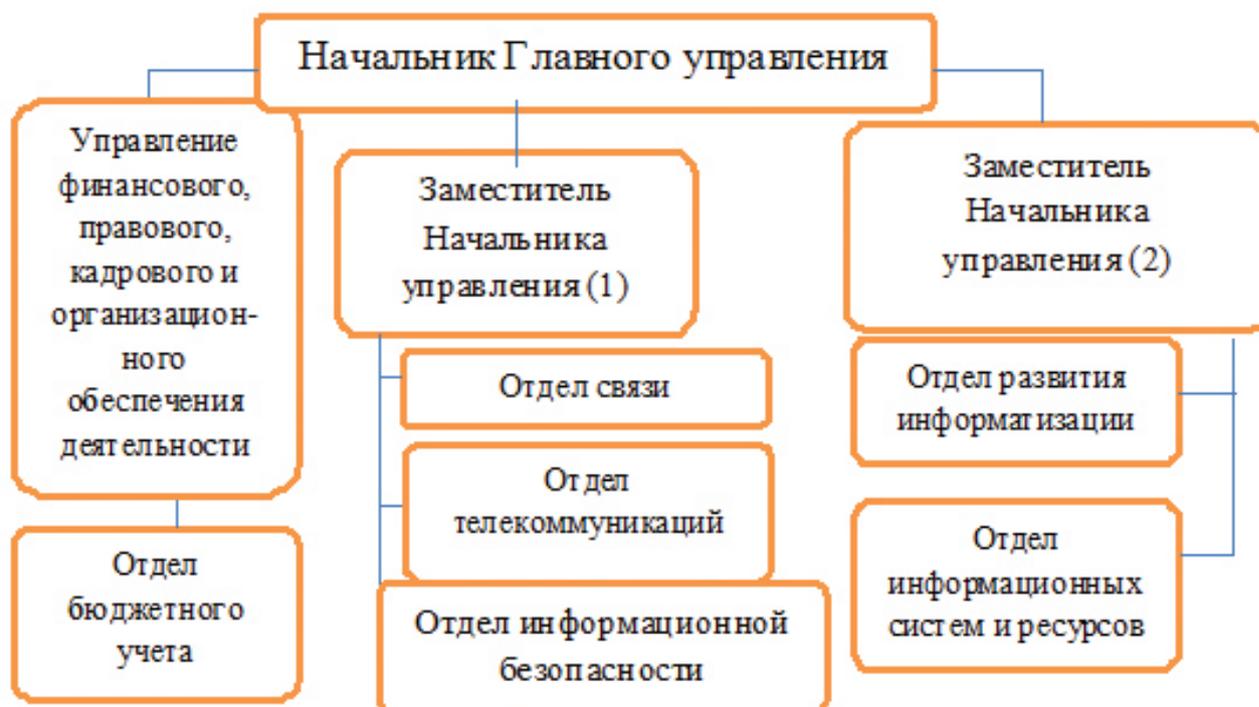
Так должно быть в соответствии с законодательством	Так получается на практике. Предложения по оптимизации
1	2
Максимальный срок согласования при идеальной ситуации (отсутствие замечаний) составляет 42 дня (47 дней для проектов законов), из них:	Анализ практики показывает, что примерный срок согласования проекта правового акта составляет 60 дней. Возможно сокращение срока подготовки и согласования НПА до 30 дней
Не более 20 дней в органе государственной власти, ответственном за подготовку, рассмотрение НПА	Не более 20 дней в органе государственной власти, ответственном за подготовку, рассмотрение НПА, – в среднем в данный срок укладываемся. Внутреннее согласование документа необходимо осуществлять в срок до 15 дней
1 день – направляем на согласование заинтересованным органам и лицам	1 день – направляем на согласование заинтересованным органам и лицам
До 3 дней согласование заинтересованными органами и лицами. До 5 дней – Министерство финансов Омской области и Министерство экономики Омской области	Сам лист согласования получаем уже по истечении 3 дней. С Министерством финансов согласовываем почти все проекты, поэтому 5 дней минимум. В среднем все листы согласования в течение 8 дней. На этом этапе возможно организовать работу так, чтобы все листы согласования были получены в установленный максимальный срок – до 5 дней. Согласование проекта НПА должно осуществляться всеми заинтересованными органами параллельно, не последовательно
1 день – направляем в Главное государственно-правовое управление Омской области	1 день – направляем в Главное государственно-правовое управление Омской области
До 5 дней согласование с Главным государственно-правовым управлением Омской области (проекты законов – до 10 дней)	Соблюдение данных сроков обеспечивается Главным государственно-правовым управлением Омской области посредством подготовки отрицательных заключений (тогда прерываемся на устранение замечаний на неопределенный срок) или рабочим порядком, который позволяет многократно, с каждым даже мелким замечанием, отмечать документ на доработку и возобновлять течение 5-дневного (10-дневного для проектов законов) регламентного срока. В среднем проекты 3 – 4 недели. Сложные намного дольше (бывает 1-2 года). Решение проблемы сокращения сроков на этом этапе должно осуществляться за счет четкого определения срока согласования в этом органе, без возможности доработки документа. Возможно срок будет более 5 дней – 10 дней – но это будет итоговый срок, за пределами которого должен существовать готовый согласованный документ либо мотивированное обоснование невозможности его принятия в целом
До 10 дней – Первые заместители Председателя Правительства Омской области	Обычно в течение 1-3 дней, но часто высказываются замечания, устранение которых требует повторного согласования проекта с различными заинтересованными органами

Таблица 2 (Оптимизация затрат рабочего времени на подготовку отчетов, ответов, аналитических материалов)

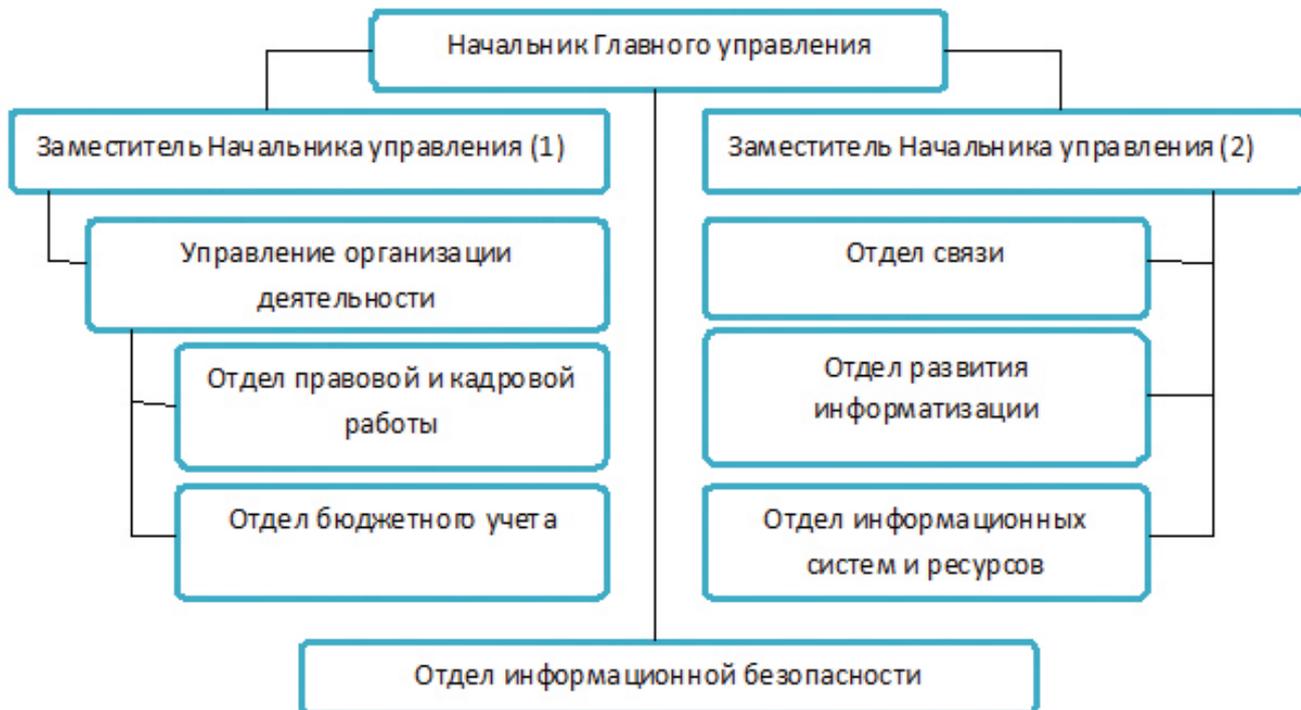
№ п/п	Этап принятия решения	Планируемый срок подготовки
1	Регистрация входящего документа	1 рабочий день, если поступает после 16:30 – 2 рабочих дня
2	Формирование поручения руководителем соответствующего органа власти	В день поступления документа или 1 рабочий день. Оптимизация возможна только на этом этапе. За общее правило необходимо принять установку на формирование поручения в день поступления документа
3	Доведение поручения до всех исполнителей	1 рабочий день
4	Подготовка ответа и согласование со всеми структурными подразделениями внутри органа власти	3 рабочих дня
5	Подписание документа или возврат на доработку	1 рабочий день
	ИТОГО	6 рабочих дней

3. В целях построения горизонтальных связей предлагается внедрить новую организационную структуру. Помимо этого необходимо обеспечить коллективное участие сотрудников в принятии значимых решений.

1. Организационная структура Главного управления информационных технологий и связи Омской области



2. Планируемая в результате мер по совершенствованию Организационная структура Главного управления информационных технологий и связи Омской области



4. Для Омской области эффективной будет разработка государственной программы, направленной на развитие смешанной системы документооборота, поскольку бумажный документооборот еще не заменен полностью электронным. Для этого необходимо разработать мероприятия, имеющие четкое измерение результатов и ресурсное обоснование.

Для удобства восприятия меры по преодолению проблем в сфере управления документооборотом представлены в таблице 3.

Таблица 3 (Меры по совершенствованию сферы управления документооборотом в органах государственной власти Омской области).

Проблема	Наименование меры	Цель	Механизм внедрения
1. Большой объем документо-оборота	Оптимизация документо-оборота	Сокращение объема документооборота	- исключить дублирующие друг друга документы за счет включения в систему электронного документооборота соответствующей функции автоматического мониторинга; - исключить необходимость выполнения нескольких бумажных копий одного электронного документа; - объединить все поручения, связанные с подготовкой идентичной информации для разных инстанций, в одно и поручить его исполнение одному органу государственной власти
2. Большие сроки подготовки, рассмотрения, согласования документов	Оптимизация затрат рабочего времени на подготовку (согласование, рассмотрение) документов нормативного и ненормативного характера, связанных с выполнением государственных функций	Сокращение сроков подготовки, согласования, рассмотрения и утверждения по двум видам документов: нормативные, ненормативные	- исключить все неопределенные сроки в процессе согласования, возможность бесконечных доработок за счет так называемого «рабочего порядка»; - обеспечить параллельное согласование документа всеми заинтересованными органами, не последовательное; - создать полностью автоматизированную систему контроля, исключая снятие поручений письменным документом
3. Отсутствие организационной структуры, обеспечивающей эффективное управление документооборотом	Совершенствование организационной структуры органов государственной власти	- упорядочение структуры управления документооборотом; - сокращение времени подготовки документов, объема документооборота - обеспечение оптимального функционального распределения обязанностей между структурными подразделениями	- создание горизонтальных каналов обмена документами, тесного взаимодействия структурных подразделений при подготовке и согласовании документов; - создание структурных подразделений, ответственных за разработку методологии документооборота
4. Необходимость письменного снятия поручений с контроля	Внедрение автоматизированной системы контроля исполнения поручений	Оперативный контроль исполнения документов, снижение количества «просроченных» поручений	Создание полностью автоматизированной системы контроля, исключающей снятие поручений письменным документом. При этом отчеты должны без дополнительных запросов автоматически появляться каждое утро у руководителей в системе электронного документооборота
5. Отсутствие налаженных горизонтальных связей	Совершенствование организационной структуры и процесса коллективной работы над документом	Повышение эффективности документооборота	Внедрение новой организационной структуры. Обеспечение коллективного участия сотрудников в принятии решений по подготовке документов
6. Отсутствие программы, направленной на повышение эффективности документооборота	Разработка государственной программы	Повышение эффективности в сфере управления документооборотом	В соответствии с законодательством о разработке и утверждении государственных программ

Подведем итог :

- в сфере управления документооборотом в органах государственной власти Омской области существует множество проблем, основными из которых будем считать:

большой объем документооборота;

большая доля традиционного (бумажного) документооборота в общей структуре;

очень большие сроки согласования документов, до такой степени, что к моменту принятия отдельных документов они становятся не актуальными;

отсутствие целенаправленного финансирования мероприятий по совершенствованию системы управления документооборотом;

- для решения указанных проблем требуется:

разработать соответствующую государственную программу;

сократить объем документооборота и сроки движения документов за счет ряда мероприятий, например, внедрение автоматического монито-

ринга дублирующих друг друга документов и просрочек;

указанные меры позволят усовершенствовать систему управления документооборотом в органах государственной власти Омской области.

Настоящая работа может стать основой дальнейших теоретических исследований по следующим направлениям:

- методология проектирования систем управления документооборотом в органах государственной власти субъектов РФ;

- разработка предложений для завершения перехода на электронный документооборот в системе государственного управления.

На практике результаты работы могут быть применены в реализации структурных решений в органах государственной власти Омской области, при разработке ими системы мероприятий в сфере управления документооборотом ■

### Список литературы

1. ГОСТ Р ИСО 15489-1-2007. Национальный стандарт Российской Федерации. Система стандартов по информации, библиотечному и издательскому делу. Управление документами. Общие требования. Утвержден Приказом Федеральным агентством по техническому регулированию и метрологии от 12.03.2007 № 28-ст // М.: Стандартинформ, 2007. – 19 с.
2. Указ Губернатора Омской области от 24.02.2004 N 34 (ред. от 02.12.2013) «О Регламенте Правительства Омской области» (с изм. и доп., вступающими в силу по истечении 70 дней после дня официального опубликования Указа Губернатора Омской области от 14.11.2013 N 152) // Омская правда. – 2004. - № 16. Изменения от 14.11.2013 опубликованы в Омском вестнике. – 2013. – 15 ноября.
3. Борисова А.С. Электронное правительство в регионах: проблемы реализации и оценки // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3: Экономика. Экология. – 2013. - Выпуск № 2 (23). – С. 55-61.

## «УСЛУГА» КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ

**Сайфуллин Азамат Анасович**

*Уфимский государственный авиационный технический университет*

*факультет ИНЭК*

*направление подготовки: экономика и финансы фирмы*

Впервые как экономический термин понятие «услуга» ввел в научный оборот французский экономист Ж.-Б. Сэй в 1803 г. в своей работе «Трактат о политической экономии», однако более интенсивно изучением понятия «услуга» ученые занялись только в XX в. С данного момента времени услуга как вид деятельности начали интенсивно развиваться, занимая значительные позиции в экономике стран, применялись новые формы обслуживания, что требовало более глубокого их изучения.

Впервые в России в начале XX в. С.Г. Струмилин противостоял научным взглядам группы ученых, предложивших материально-вещественную трактовку производительности труда, вследствие чего он считал необходимым выделять услуги и учитывать их отдельно от материального производства.

В настоящее время сфера услуг — это активно развивающаяся часть потребительского рынка. (С. 22 Разумовская А.Л. Маркетинг услуг. Настольная книга российского маркетолога-практика / Анна Разумовская, Валентин Янченко – М.: Вершина, 2006.) Но, несмотря на это, точного определения «услуги» не существует. Рассмотрим некоторые из них:

Услуга — это результат непосредственного взаимодействия поставщика (исполнителя) и потребителя, а также внутренней деятельности поставщика по удовлетворению потребностей потребителя.

К. Маркс писал о понятии и значении услуг: «Это выражение означает вообще не что иное, как ту особую потребительную стоимость, которую доставляет этот товар, подобно всякому другому товару; но особая потребительная стоимость этого труда получила здесь специфическое название "услуги" потому, что труд оказывает услуги не в качестве вещи, а в качестве деятельности...» (С. 166 Нагапетьянца Н.А. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности: Учеб. пособие — М.: Вузовский учебник, 2007.)

Или услуга—это любое мероприятие или выгода, которые одна сторона может предложить другой и которые в основном неосвязаемы и не приводят к завладению чем-либо. Производство услуг может быть, а может, и не быть связано с товаром в его материальном виде. (С. 579 Котлер Ф. Основы маркетинга. Краткий курс: Пер. с англ. — М.: Издательский дом "Вильямс", 2007.)

Из этих определений можно выделить четыре

критерия для определения услуги:

1. Неосвязаемость
2. Неотделимость от источника
3. Непостоянство качества
4. Несохранимость

Неосвязаемость означает, что услуга является нематериальным объектом и ее, в отличие от товара, нельзя потрогать, понюхать, попробовать. Женщина, идущая в парикмахерскую, не знает заранее, как ее постригут или человек, пришедший в кафе, не знает насколько вкусной будет еда. Из-за неосвязаемости услуг потребителю достаточно трудно оценить качество предлагаемой услуги, а производителю – продемонстрировать его. Для укрепления доверия потребителя производитель может повысить освязаемость услуги. Например, парикмахер может показать фотографию с будущей прической.

Важным следствием неосвязаемости является то, что для большей части услуг результат приобретения услуги не подразумевает право собственности на нее, а приобретение товара такое право собственности дает. Например, человек, который покупает стереосистему, становится ее владельцем и может делать с ней все, что захочет: наслаждаться музыкой, подарить ее кому-то, использовать как подставку для телевизора или продать. У покупателей большей части услуг такого выбора нет. Например, если человек покупает билет на концерт известной рок-группы, он получает право быть в числе зрителей в определенный день и время. Если он пришёл в театр, он использует это право, но этот человек не сможет посмотреть этот концерт еще раз, пока не купит другой билет. Другими словами, у него нет права собственности на это концерт или спектакль. Исключением из данного ограничения является тот случай, когда сама услуга вложена в материальный продукт. Например, человек покупает диск с аудиозаписью концерта группы, у него будут те же самые возможности, которые предоставляет товар.

Неотделимость от источника означает, что для услуги процесс производства и потребления неразрывно связан. Для товара эти два процесса обычно независимы. Например, телевизор, его изготовили на заводе, затем транспортировали для продажи, тот кто его купил, может пользоваться им не сразу, он может лежать дома в коробке не распакованный. Услуга же, предоставляемая, допустим,

стоматологом дается и воспринимается одновременно. Также покупатель неотделим от процесса производства некоторых услуги. То есть если при производстве телевизора присутствие покупателя не требуется, то при осмотре стоматолога присутствие покупателя обязательно, так как осмотр без клиента не может быть осуществлен.

Особенность данного свойства услуги является то, что качество и особенности услуги формуруются под определенную группу потребителей. Так изготовитель товара не будет подстраиваться под требования отдельного потребителя, потому что в рамках производства (особенно крупного) это невыгодно и невозможно. Исполнитель же услуги чаще ориентирован на индивидуального заказчика.

Еще одной формой неотделимости услуги от источника является то что некоторые услуги предоставляются для большой группы покупателей. Например, спектакль в театре, дискотека, круиз на теплоходе.

Третья особенность услуг — это непостоянство качества. Это особенность обусловлена тем, что большая часть услуг предоставляется людьми. Поэтому покупателю и производителю необходимо взаимодействовать. Результат будет зависеть от этого взаимодействия и от восприятия потребителя.

Так услуги, предоставляемые салоном красоты, ателье, и дизайнерской студией будут восприниматься клиентами по-разному. Это означает что услуга, предоставляемая одним и тем же человеком нескольким покупателям абсолютно одним и тем же способом, у разных покупателей может вызывать разное восприятие того, что они получили, а, следовательно, они будут испытывать различные чувства по поводу удовлетворения своей потребности. С другой стороны, человек, оказывая одну и ту же услугу, может варьировать свои действия при каждом отдельном ее исполнении. Также одну и ту же услугу разные производители могут выполнять по-разному. Например, известный стилист пострижет гораздо лучше, чем вчерашний выпускник парикмахерских курсов.

Но даже известный стилист может постричь по-разному в зависимости от своего физического и психологического состояния.

Таким образом, неотделимость услуги от источника, а также непостоянство качества являются взаимосвязанными признаками. Достижение сбалансированного равновесия между ними позволяет обеспечить конкурентные преимущества услуги.

Нестабильность качества услуг является слабой их стороной по сравнению с товаром, производимым в условиях промышленного производства, особенно с высоким уровнем автоматизации. Поэтому заказчик не всегда уверен, в качестве оказываемых услуг.

Также услуги невозможно хранить, то есть билетами на авиарейс невозможно воспользоваться, если самолет уже улетел, и услуга становится не реализованной. Несохранимость услуги обусловлена динамическим характером деятельности по оказанию услуги. Как не может сохраняться деятельность, так и не может сохраняться услуга. Данное свойство в условиях постоянного спроса для производителей услуг не проблема, так как можно заранее организовать производство, однако в условиях переменного спроса перед фирмами встают серьезные проблемы. Например, в часы пик компаниям, оказывающим транспортные услуги, требуется гораздо больше транспорта, чем на протяжении остального дня. Для решения этой проблемы предприятия, оказывающие услуги, могут снижать цен на услуги во время спада предложения (цены на ночные и утренние сеансы в кинотеатрах всегда ниже дневных и вечерних), в период максимального спроса можно предлагать дополнительные услуги (устроить коктейль-бар для посетителей, ждущих столик в ресторане), также можно вводить систему предварительных заказов. Итак, дать точное определение услуги достаточно сложно так как: во-первых, это достаточно гибкий объект, границы которого меняются в зависимости от желаний поставщика или потребителя услуги. Материальный товар достаточно легко может стать услугой.

Подводя итоги, можно сказать, что точного определения услуги на сегодняшний день нет. Однако, существует ряд взаимосвязанных признаков (неосвязаемость, неотделимость от источника, непостоянство качества, несохранимость), по которым можно отличить услугу от товара ■

## НЕИСПОЛНЕНИЕ ОБЯЗАННОСТЕЙ ПО ВОСПИТАНИЮ НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНЕГО – ПРОБЛЕМА СОВРЕМЕННОГО ОБЩЕСТВА И ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫЕ МЕХАНИЗМЫ БОРЬБЫ С НЕЙ

*Филатова Екатерина Сергеевна*

*Анисимова Василина Васильевна*

*Хаймурзина Наталья Зямиловна*

*кандидат экономических наук*

*Ульяновский государственный университет*

**Аннотация.** В статье рассматривается проблема неисполнения обязанностей по воспитанию несовершеннолетнего родителями и иными лицами. Поднимаются некоторые вопросы, касающиеся механизмов защиты детей от подобного преступления и причины их совершения.

Семья – важный социальный институт, значение которого трудно оценить в обществе. Являясь его базовой ячейкой, семья принадлежит к важнейшим общественным ценностям. Такой серьезный подход к этому институту обусловлен тем, что в нём формируется основа будущего развитого здорового общества – дети. Именно в семье ребенок получает всё необходимое для становления личности, для успешного существования в социуме. Не случайно материнство и детство, семья находятся под охраной государства.[1] Эта норма напрямую закреплена в Конституции Российской Федерации и принадлежит к основным началам семейного законодательства.

К сожалению, в современном обществе дети не всегда защищены даже от собственных родителей. Неисполнение родителями обязанностей по воспитанию и содержанию своих детей – одна из многочисленных социальных бед современной России. Имея достаточно серьезные последствия, такое деяние признается преступлением. В статье 156 УК РФ говорится, что подобное деяние «может быть совершено родителем или иным лицом, на которое возложены эти обязанности».[2] Под категорией «иное лицо» имеются в виду: педагогические работники и другие работники образовательной организации, медицинской организации, организации, оказывающей социальные услуги, либо иной организации, обязанной осуществлять

надзор за несовершеннолетним. Существенным условием является наличие факта, подтверждающего жестокое обращение с несовершеннолетним. Значимость защиты детей от подобного деяния сразу видна, если разобраться в объекте преступления. Это здоровье, жизнь, свобода и достоинство несовершеннолетнего, страдающего от жестокого обращения с ним.

Явно искоренение такой проблемы – вопрос больше социально-экономический, нежели правовой. Но забывать о том, что обязанности родителей по воспитанию детей относятся также к числу юридических, а не только моральных, нельзя. Поэтому, правовое значение в этом вопросе велико. Кроме Уголовного кодекса РФ, само собой, Семейный кодекс устанавливает правило, согласно которому родители обязаны заботиться о здоровье, физическом, психическом, духовном и нравственном развитии своих детей, обеспечить получение детьми основного общего образования. [3] Но проблема имеет место быть, и справиться с ней не так-то просто. Подавляющее большинство случаев неисполнения родителями обязанностей по воспитанию и содержанию своих детей происходит в неблагополучных семьях, которые можно смело назвать одной из серьезных проблем в стране. По мнению Ивановой Ж.Б. «неблагополучная семья – это семья, в которой имеются дефекты воспитания детей, где обесцениваются или игнорируются основные семейные социальные функции». [6, с.26] На сегодняшний день нельзя говорить о наличии эффективного инструмента борьбы законодателя с такими семьями, а значит, что еще не мало детей страдают от негативного отношения своих родителей. К примеру, в судебной практике

немало однотипных случаев, когда родители не только не заботятся о здоровье своих детей, физическом, психическом, духовном и нравственном развитии, но и умышленно причиняют вред ребенку посредством жестокого обращения с несовершеннолетними. В одном из таких случаев родители, несмотря на болезненное состояние ребенка, не принимали мер для обращения за медицинской помощью, в результате чего у несовершеннолетнего развился катарально-гнойный бронхит, осложнившийся перибронхиальной интерстициальной и очаговой гнойно-геморрагической пневмонией, которая явилась причиной смерти последнего. На лицо явный пример неблагополучной семьи – одной из серьезных социальных проблем нашего общества. Причины появления неблагополучных семей и их существование – это предмет серьезного вопроса, который подробно может быть рассмотрен лишь отдельно. Стоит отметить, что неблагополучные семьи, в подавляющем числе своем, результат злоупотребления родителями спиртных, наркотических и иных психотропных веществ. В настоящее время пьянство является главной причиной отсутствия заботы родителей о детях. Развиваясь в угнетающей и нездоровой для ребенка обстановке, он приобретает психические отклонения и не может нормально существовать в обществе. Как правило, дети из неблагополучных семей агрессивны, асоциальны и жестоки, с нарушенным приоритетом жизненных ценностей. Профессор, доктор юридических наук Леонид Борисович Сердюк констатирует тот факт, что «государство в лице специальных органов начинает обращать внимание на ребенка не в момент, когда агрессия и жестокость в нем зарождаются, а значительно позже, когда эти качества личности уже начинают проявляться в конкретном поведении». [7, с.16] На лицо законодательный пробел, при котором правоохранительные органы не всегда имеют право вмешиваться в воспитание детей в семье. Как итог - воспитанные насилием дети выходят на самостоятельную жизнь. На этом этапе возможны только какие-либо предупредительные меры в отношении их, поскольку исправлять дефекты воспитания бывает уже поздно, какие бы старания не прикладывались в наших воспитательных колониях. Точку зрения Леонида Борисовича полностью следует разделять, поскольку правильно воздействовать на ребенка нужно с раннего детства и в благоприятной для него среде. На сегодняшний день это сделать не всегда возможно и даже затруднительно.

Безусловно, законодатель не оставляет без внимания семьи с подобными проблемами. Родителей лишают прав на воспитание детей при достаточных на то основаниях в судебном порядке. И даже при существовании такого инструмента защиты имеются проблемы, как, например, установление

существенных оснований для этого. Например, при злоупотреблении родителями спиртными или наркотическими средствами нельзя просто так лишить их прав на воспитание детей. И.В. Афанасьева в своей статье обращает внимание читателей на то, что «факт наличия алкоголизма или наркомании требует установления путем медицинского освидетельствования ответчика, которое в соответствии с Основами законодательства Российской Федерации об охране здоровья граждан по общему правилу предусматривает согласие обследуемого, а в принудительном порядке производится в исключительных случаях». [5, с.3] Это усложняет процедуру лишения родительских прав, поскольку сам родитель может не дать согласие на медицинское освидетельствование, а ситуация может не попадать под категорию исключительного случая. Подобное еще раз доказывает то, что на пути защиты детей от негативного воздействия существует немало проблем.

Кроме того, ребенок с ранних лет существует в социуме, и ответственность за его воспитание несут не только родители. В медицинском учреждении, в детском саду, а также в других образовательных организациях есть лица, на которых возложена эта важная функция – воспитание ребенка. Не случайно УК РФ в качестве виновных называет не только родителей. Например, в соответствии с Законом РФ "Об образовании в Российской Федерации" воспитательную функцию должны выполнять и педагоги, воспитатели и иные работники общего и среднего специального образования. [4] Такая же обязанность существует для работников воспитательных и лечебных учреждений. Следовательно, в каждом случае применения ст. 156 УК РФ необходимо установить, что на виновного обязанность по воспитанию и надзору за несовершеннолетним была возложена соответствующим нормативным актом, без чего ответственность исключается.

Неисполнение обязанностей означает полное бездействие, ненадлежащее исполнение - смешанное бездействие, при котором обязанности по воспитанию и контролю выполняются.

Возможно, изъяны есть не только в Уголовном законодательстве. Практически во всех сферах жизни можно наблюдать нарушения прав ребенка. Сегодня в российском обществе действующие законы не в полной мере обеспечивают реальную защиту прав и интересов детей и особенно страдают некоторые категории детей, которые по тем или иным причинам слабо защищены, как, например, дети из неблагополучных семей. И в такой ситуации органам опеки и попечительства, правоохранительным органам необходимо все возможные силы и ресурсы направлять на защиту таких детей ■

---

**Список литературы**

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ, от 05.02.2014 N 2-ФКЗ, от 21.07.2014 N 11-ФКЗ) // Официальный интернет-портал правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>. - 2014. - 01 августа.
2. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 N 63-ФЗ (в ред. от 30.03.2015 N 67-ФЗ) // Собрание законодательства РФ. - 1996. - N 25; Собрание законодательства РФ. - 2015. - 30 марта.
3. Семейный кодекс Российской Федерации от 29.12.1995 N 223-ФЗ (в ред. от 20.04.2015 N 101-ФЗ) // Собрание законодательства РФ. - 1996. - N 1; Официальный интернет-портал правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>. - 2015. - 21 апреля.
4. Федеральный закон от 29.12.2012 N 273-ФЗ (ред. от 31.12.2014 N 519-ФЗ) "Об образовании в Российской Федерации" // Официальный интернет-портал правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>. - 2012. - 30 декабря; Официальный интернет-портал правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>. - 2014. - 31 декабря.
5. Афанасьева И.В. Семейно-правовая защита интересов несовершеннолетних при неисполнении родительских обязанностей по их воспитанию и содержанию // Семейное и жилищное право. 2014. N 5. С. 3 - 6.
6. Иванова Ж.Б., Ращектаева Н.Н. Проблемы совершенствования правовых норм, регламентирующих правовое положение несовершеннолетних детей в неблагополучных семьях // Вопросы ювенальной юстиции. 2014. N 4. С. 24 - 27.
7. Сердюк Л.В. О защите детей от семейного насилия и проблеме их правового воспитания // Вопросы ювенальной юстиции. 2014. N 3. С. 16 - 19.

## ОТГРАНИЧЕНИЕ ИНСТИТУТА ЭКСТРАДИЦИИ И ПЕРЕДАЧИ ВОЕННЫХ ПРЕСТУПНИКОВ МЕЖДУНАРОДНОМУ УГОЛОВНОМУ СУДУ

*Белый Дмитрий Игоревич*

*помощник военного прокурора гарнизона, старший лейтенант юстиции*

Настоящая статья посвящена исследованию одному из специфических вопросов международного сотрудничества в сфере уголовного судопроизводства, а именно – проблеме отграничения экстрадиции военных преступников от процедуры передачи лиц, обвиняемых в совершении военных преступлений, международным трибуналам *ad hoc* и Международному Уголовному Суду.

Как известно, военные преступления и другие серьезные нарушения Женевских Конвенций и Протокола I не имеют срока давности и наказуемы везде [1]. Оказание взаимной правовой помощи во всех процедурах, связанных с такими преступлениями, базируется на принципе, изложенном в п.1 ст. 85 Протокола I. Однако положения рассматриваемой статьи не уточняют, ни каким образом эта помощь будет оказываться, ни ее масштабы, подчеркивается только, что это должно быть «максимальное действие».

Протокол I (п.2 ст.88) также устанавливает необходимость международного сотрудничества в вопросах выдачи преступников, впрочем, с одним важным ограничением, выраженным во фразе «когда обстоятельство это позволяет». Это объясняется тем обстоятельством, что в 1977 году государства не хотели брать на себя более жесткие формальные обязательства в отношении этой уже довольно широкой области нарушений Конвенций и Протокола I [2].

Действующее внутреннее законодательство иностранных государств институт выдачи лиц, совершивших военные преступления, регулирует по-разному.

В европейских странах, Латинской Америке и некоторых бывших европейских колониях, за исключением британских, институт выдачи основывается на принципах, соответствующих общим принципам уголовного права:

- «двойной криминальности» (в соответствии с которым деяние, являющееся основанием для выдачи, должно считаться преступлением по национальному законодательству как выдающего, так и запрашивающего о выдаче государства) и;

- специализации (согласно которому выдаваемое лицо может быть осуждено только за то преступление, за которое оно было выдано, причем – с учетом размера и вида санкций, установленных за их совер-

шение);

- невыдачи собственных граждан.

Для законодательства стран «общего права» и бывших британских колоний указанные принципы не являются обязательными. Уголовное судопроизводство этих стран (например, закон Великобритании о выдаче 1989 года, закон Канады о выдаче 1985 года, 18 раздел Свода законов США (параграфы 3181-3196 – 1988 года и Приложение – 1992 года) и др.) характеризуется стремлением «обеспечить неотвратимость наказания даже путем снижения роли вышеуказанных общих принципов». Кроме того, для стран «общего права» характерно считать наличие международного договора необходимым условием выдачи (Великобритания, Канада, США и др.).

В некоторых странах приняты специальные законы о выдаче (например, ЮАР 1962 г., Швеции 1967 г., Австрии 1979 г.), но в большинстве соответствующие нормы содержатся в конституционном, уголовном и уголовно-процессуальном праве [3].

Таким образом, необходимость тщательной правовой регламентации международного сотрудничества государств борьбе с военными преступлениями обуславливается не только их международным характером, т.е. представляющих опасность, как для отдельных государств, так и для мирового сообщества в целом, но и различным подходом законодателей к трактовке в национальном праве вопросов экстрадиции и международного сотрудничества в сфере уголовного судопроизводства.

Как указывается в Женевских Конвенциях, взаимная помощь государств может выражаться также и в том, что «каждая Высокая Договаривающаяся Сторона обязуется разыскивать лиц, обвиняемых в том, что они совершили или приказали совершить то или иное из упомянутых в Конвенциях серьезных нарушений, и, каково бы ни было их гражданство, предавать их своему суду. Она сможет также, если этого пожелает, передать их в соответствии с положениями своего законодательства для суда другой заинтересованной Высокой Договаривающейся Стороне в том случае, если эта Высокая Договаривающаяся Сторона имеет доказательства, дающие основания для обвинения этих лиц». Именно вторая фраза, содержащаяся в отмеченных статьях Женевских Конвенций, пред-

ставляет, по мнению ученых [4], наибольший интерес и вызывает вопрос: идет ли речь о какой-либо процедуре, отличной от экстрадиции, либо, говоря о «передаче», подразумевается именно экстрадиция? Как отмечает профессор Низами Сафаров, исследуя английский и французский тексты Конвенций, речь идет именно о выдаче, так как «использование для обозначения процесса, с помощью которого виновный сможет предстать перед судом государства-участника Конвенции, термина «передача» не меняет существа проблемы, поскольку фактически здесь говорится именно о выдаче», а не о передаче. Термин «передача», содержащийся в Женевских Конвенциях, в Дополнительном протоколе I 1977 г. уже был заменен термином «экстрадиция» [5].

В отдельных случаях имеет место совместное употребление терминов «экстрадиция» и «передача» [6], причем, на наш взгляд, такое употребление не является оговоркой или ошибкой перевода, так как, оба понятия имеют место также и при определении процесса доставки лиц запрашивающему государству в национальном законодательстве многих стран. Тем не менее, следует сделать вывод о том, что термин «экстрадиция» чаще всего используется для обозначения процедуры доставки обвиняемого лица под юрисдикцию запрашивающего государства.

На наш взгляд, процедура доставки лиц, обвиняемых в совершении военных преступлений, в практике международного сотрудничества государств характеризуется иной правовой природой (юридическим механизмом), нежели практика сотрудничества государств с международными уголовными трибуналами *ad hoc*, уставы которых для обозначения процесса доставки лиц, совершивших преступления, используют термины «transfer» (перевод) и «surrender» (передача) [7]. Аналогичный термин «surrender» использован и в Статуте Международного уголовного суда (ст. 102 Устава МУС), а также в Главе 11 Правил процедуры и доказывания МУС [8]. Подобный технико-юридический прием является важным инструментом для обеспечения четкости и определенности терминологии, выступающей необходимой предпосылкой для точного уяснения сущности и содержания процедуры передачи лица международным трибуналам и его отграничения от иных, смежных юридических механизмов, и в частности от экстрадиции [9]. Актуальность данного подхода также не вызывает сомнений, поскольку в ряде случаев в юридической литературе допускается неточность в терминологии, приводящая к смешению различных процессуальных механизмов [10].

В решении Верховного Суда США по делу *Terlinden v. Ames* сформулировано считающееся большинством зарубежных ученых общепринятое определение экстрадиции, под которой понимают «передачу одной нацией другой лица, обвиняемого или осужденного за преступление, совершенное за пределами собственной территории первой и в рамках территориальной юрисдикции требующей

передачи стороны, которая компетентна судить и наказывать его» [11].

Признавая наиболее удачным с точки зрения используемой терминологии определение профессора Волженкиной В.М., понимающей под экстрадицией «процедуру, согласно которой государство, под чьей юрисдикцией преследуется лицо, запрашивает и получает это лицо из страны, где оно скрывалось, с целью последующего привлечения к уголовной ответственности или обеспечения исполнения приговора» [12], профессор Сафаров Н.А. предлагает, на наш взгляд, наиболее полную и аргументированную дефиницию экстрадиции, рассматривая ее как «полисистемный межгосударственный правовой институт, содержанием которого является *доставка* под компетентную уголовную юрисдикцию в соответствии с международными договорами либо национальными законодательными актами или на основе принципа взаимности лица, совершившего преступление, как правило, не являющегося гражданином страны, на территории которого он находится, для привлечения к уголовной ответственности или исполнения наказания» [13].

Необходимость более четкого разграничения рассматриваемых понятий обуславливается также нижеследующим:

- во-первых, в случаях международного сотрудничества государств с международными уголовными трибуналами *ad hoc* и Международным уголовным судом происходит именно *передача* лиц, совершивших военные преступления, под юрисдикцию этих международных органов уголовной юстиции [14];

- во-вторых, термином *передача* принято обозначать процесс, вследствие которого лицо, осужденное за совершение преступления одним государством, направляется для отбывания наказания в виде лишения свободы в другое государство, гражданином которого оно является;

- в-третьих, *передача* лиц используется «в качестве самостоятельной процедуры в рамках применения Европейского ордера на арест» [15].

Полисистемный, комплексный характер института экстрадиции, включающей в себя как нормы международного, так и национального права, характеризуется также и тем обстоятельством, что наиболее важными в этом аспекте выступают нормы внутригосударственного уголовно-процессуального права, которые непосредственно регулируют правоотношения, возникающие при осуществлении государством экстрадиции преступников.

Правовыми основаниями для экстрадиции являются:

1. Международные договоры об экстрадиции или оказании правовой помощи по уголовным делам, содержащие экстрадиционные нормы, среди которых:

1.1. двусторонние международные договоры и  
1.2. многосторонние международные договоры о выдаче.

2. Международные конвенции о борьбе с отдельными видами преступлений;

3. Национальные законы государств об экстрадиции [16].

Принимая во внимание, что отсутствие международного договора зачастую служит правовым препятствием для постановки перед государством вопроса (требования) об экстрадиции, следует отметить, что лицо, совершившее военное преступление, может быть выдано другому государству и при отсутствии международного договора, на основе принципа взаимности. Хотя в международном обычном праве и не существует обязательства выдавать преступника в отсутствие международного договора.

Оценивая достигнутые результаты (объем и содержание ныне действующих и заключенных, но не ратифицированных двусторонних и многосторонних договоров России), следует отметить, что сформированная к настоящему времени Российской Федерацией международно-правовая база в сфере экстрадиции соответствует уровню ее развития в остальных странах мира.

Уголовно-процессуальное законодательство России (п. 1 ст. 462 УПК РФ) устанавливает, что Российская Федерация в вопросах экстрадиции также исходит из международных обязательств и принципа взаимности: Российская Федерация в соответствии с международным договором или на основе принципа взаимности может выдать иностранному государству иностранного гражданина или лицо без гражданства, находящихся на территории Российской Федерации, для уголовного преследования или исполнения приговора за деяния, которые являются уголовно наказуемыми по уголовному закону Российской Федерации и законам иностранного государства, направившего запрос о выдаче. В таком случае, выдача лица на основе принципа взаимности означает, как предусмотрено п.2 ст. 462 УПК РФ, что в соответствии с заверениями иностранного государства, направившего запрос о выдаче, можно ожидать, что в аналогичной ситуации по запросу Российской Федерации также будет произведена выдача. Решение о выдаче иностранного гражданина или лица без гражданства, находящихся на территории Российской Федерации, обвиняемых в совершении военных преступлений или осужденных судом иностранного государства

за совершение военных преступлений, принимается Генеральным прокурором Российской Федерации или его заместителем (п.4 ст. 462 УПК РФ).

Таким образом, экстрадиции могут быть подвергнуты не только обвиняемые в совершении военных преступлений, но и лица, которые осуждены судом иностранного государства за вышеуказанные общественно опасные деяния. В этой связи процедуру выдачи таких осужденных следует отличать от имеющей другую правовую природу процедуры передачи осужденного в страну гражданства для отбывания наказания, правовым основанием которой являются двусторонние и многосторонние международные договоры [17].

Рассматриваемые процедуры различает и уголовно-процессуальное законодательство РФ, регулируя передачу лица, осужденного судом Российской Федерации к лишению свободы, для отбывания наказания в государстве, гражданином которого оно является, в другой Главе УПК РФ, хотя и использует в статье 467 уголовно-процессуального закона термин «передача» для обозначения процесса предоставления в распоряжение запрашивающего государства выдаваемого лица. Учитывая вышеизложенное, в случае передачи осужденного лица следует иметь в виду, что такое лицо уже осуждено судом иностранного государства. При экстрадиции же выдаче подлежит лицо, осужденное запрашивающим государством. Кроме того, переданы для отбывания наказания в виде лишения свободы, назначенного судом запрашиваемого государства, могут быть только граждане иностранного государства, а экстрадированы – как иностранные граждане, так и лица без гражданства, и, в определенных случаях, собственные граждане запрашиваемого государства.

Таким образом, межгосударственный характер института экстрадиции военных преступников, отражающий концепцию «горизонтального» и «вертикального» сотрудничества [18], следует, по нашему мнению, рассматривать в качестве основного критерия отграничения института выдачи от передачи обвиняемых - другой формы сотрудничества государств с международными уголовными трибуналами ad hoc и Международным уголовным судом ■

## Список литературы

1. См., например: Конвенцию о неприменении срока давности к военным преступлениям и преступлениям против человечества (Резолюция 2391 Генеральной Ассамблеи ООН от 26 ноября 1968 г.). Статья 49 (I), 50 (II), 129 (III), 146 (IV) Женевских Конвенций 1949 г. и статья 85 Протокола I от 1977 г.
2. Ив Сандо. Выполнение международного гуманитарного права [Текст] / Ив Сандо // Имплементация международного гуманитарного права. Статьи, документы. – М.: МККК, 1998. С.240.
3. См., например: Лукашук И.И., Наумов А.В. Выдача обвиняемых и осужденных в международном уголовном праве. [Текст] - М., 1998. С.31; Они же. Международное уголовное право: Учеб. [Текст] – М.: Спарк, 1999. С.213-217 и др.
4. Сафаров Н.А. Экстрадиция в международном уголовном праве: проблемы теории и практики. [Текст] – М.: Волтер Клувер, 2005. С.10.
5. Другие международные документы – Конвенция о предупреждении преступления геноцида и наказании за него, Конвенция о неприменимости срока давности к военным преступлениям и преступлениям против человечества, Конвенции о борьбе с захватом заложников, Конвенция о борьбе с финансированием терроризма, Конвенция о безопасности персонала Организации Объединенных Наций и связанного с ней персонала, Проект Кодекса преступлений против мира и безопасности человечества 1996 г. и др. – применяют термин «экстрадиция».
6. Например, Конвенция ООН против транснациональной организованной преступности 2000 г. в п. 11 ст. 16 предусматривает, что во всех случаях, «когда государству-участнику, согласно его внутреннему законодательству, разрешается выдавать или иным образом передавать одного из своих граждан только при условии, что это лицо будет возвращено в это государство для отбытия наказания, назначенного в результате судебного разбирательства или производства, в связи с которым запрашивалась выдача или передача этого лица ...» и др.
7. См.: положения п.2 ст. 29 Устава МТЮ и п.2 ст. 28 Устава МТР, регламентирующие вопросы сотрудничества и судебной помощи между государствами и Международными трибуналами.
8. См.: правило 183 «Возможное временное предоставление в распоряжение», правило 192 «Передача лица, содержащегося под стражей», правило 193 «Временная передача лица из государства исполнения приговора» и др.
9. Сафаров Н.А. Экстрадиция в международном уголовном праве: проблемы теории и практики. [Текст] – М.: Волтер Клувер, 2005. С.13.
10. Так, например: «...лицо, совершившее преступление, может быть выдано также международному трибуналу» - Уголовный процесс / Под ред. В.П. Божьева. 3-е изд. [Текст] - М., 2002. С.665; «... осуществление правосудия однозначно требует того, чтобы все государства мира осуществляли сотрудничество с Международным уголовным судом по вопросам ареста и выдачи вне зависимости от гражданской принадлежности лица» - Костенко Н.И. Международная уголовная юстиция. Проблемы развития. [Текст] - М., 2002. С.354; «отсутствие в национальном законодательстве... международных преступлений не может рассматриваться в качестве препятствия для исполнения просьб или приказов международных судов (трибуналов) о выдаче (передаче) обвиняемых в их совершении лиц...» - Бойцов А.И. Выдача преступников. [Текст] - СПб., 2004. С.452.
11. Terlinden v. Ames. 184 U.S. 270, 289 (1902).
12. Волженкина В.М. Выдача в российском уголовном процессе. [Текст] - М., 2002. С.183.
13. Сафаров Н.А. Экстрадиция в международном уголовном праве: проблемы теории и практики. [Текст] – М.: Волтер Клувер, 2005. С.16.
14. Статут Международного Уголовного Суда (ст. 102) определяет экстрадицию как доставку лица одним государством в другое государство в соответствии с положениями международного договора, конвенции или национального законодательства.
15. Европейский ордер на арест (arrest warrant) – специфический юридический инструментарий Европейского Союза, отменяющий формальную процедуру экстрадиции между участниками Союза, возникший на основе Рамочного решения Европейского Совета от 13 июня 2002 г. «О Европейском ордере на арест и процедурах передачи лиц между государствами-членами».
16. Например, первый – Закон Бельгии о выдаче 1833 г., Законы о выдаче Японии (1953 г.), Израиля (1954 г.), ЮАР (1962 г.), Швеции (1967 г.), Австрии (1979 г.), Австралии (1988 г.), Великобритании (1989 г.), кроме того, в некоторых европейских странах собственное право является достаточным основанием для выдачи и при отсутствии международных договоров (Италия, Франция, ФРГ и др.).
17. См., например: Европейскую конвенцию о передаче осужденных от 21.03.1983 г., Договоры Российской Федерации с Финляндией (1990 г.), Латвией (1993 г.), Азербайджаном (1994 г.) и др.
18. Указанная концепция введена в правовой оборот решением МТЮ по делу Prosecutor v. Tihomir Blaskic и получила дальнейшее развитие в работах бывшего Председателя МТЮ (1993-1997 гг.) Антонио Кассезе и других зарубежных ученых.

## ИНТЕРВЬЮИРОВАНИЕ КАК ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ НАВЫК ЮРИСТА

**Басак Оксана Владимировна**

*Аспирант кафедры теории и истории государства и права  
Юридического института РУДН*

Интервьюирование – проведение беседы с целью получения определенных сведений.<sup>1</sup> Данный метод исследований применяется не только в сферах журналистики и социологии, но и в других областях, в частности, в юриспруденции. Юристы под интервьюированием понимают «собеседование с клиентом с целью получения у него информации, имеющей правовое значение».<sup>2</sup> Интервьюирование является основополагающим этапом взаимодействия юриста и клиента, направленным на обеспечение предоставления клиенту необходимой помощи. Безусловно, интервьюирование уместно рассматривать как навык, занимающий определенное место в структуре профессиональной деятельности юриста.

Можно сказать, что навык интервьюирования формируется из целого ряда умений. Так, учебное пособие «Навыки юриста» предлагает подробный перечень таких умений: умение наладить контакт с клиентом; умение опрашивать; умение слушать; умение проводить экспресс-анализ получаемой информации (устанавливать в ходе опроса относящиеся к делу факты, к которым следует применять соответствующие законы, факты главные и производные, связанные и не связанные с сутью проблемы, подтверждающие позицию клиента и направленные против нее и т.д.); умение «расшифровать» невербальную информацию; умение распознать умалчивание, лукавство, тайную игру; умение управлять совместной с клиентом деятельностью по делу; умение распределять временной ресурс; умение быть понятным; умение к себе расположить, убедить в компетентности, в том, что вам можно доверить «серьезное дело», с которым пришел клиент; умение демонстрировать отзывчивость к запросам клиента.<sup>3</sup>

Т.Л. Живулина выделяет умение проявить внимание к клиенту; умение направить интервью в нужное русло; умение показать, что юрист следит за мыслями клиента и понимает его переживания; умение четко формулировать свои мысли, выражая свое мнение и чувства; умение толковать ситуацию клиента.<sup>4</sup>

Если проанализировать вышперечисленные умения, составляющие навык интервьюирования клиента юристом, можно выделить в них психологический и правовой аспекты – другими словами,

разделить умения психологического и правового характера.

Психологический аспект интервьюирования выражается в использовании юристом на разных этапах в первую очередь коммуникативных умений. Во время беседы юристу необходимо произвести благоприятное впечатление на клиента, продемонстрировать свои положительные качества и стремление искренне разобраться в его проблеме. Поэтому не следует недооценивать значимость психологических особенностей проведения интервьюирования.

Для установления контакта с клиентом желательно должным образом подготовиться самому и правильно организовать место проведения интервью. Так, юристу лучше встретить клиента у двери, заранее подготовить ручку и бумагу, освободить рабочий стол от загромождающих предметов, исключить источники шума, по возможности выключить звук мобильного телефона.

Очень важно правильно организовать рабочее место. Как пишет М.М. Лукина, «приглашение занять место напротив рабочего стола означает деловое взаимодействие, сесть на диван или мягкое кресло – доверительный разговор».<sup>5</sup> Скорее всего, предложенная чашка чая или кофе расположит клиента к непринужденной беседе, а обращение по имени и отчеству заслужит уважения.

Ошибкой было бы сразу после знакомства приступить к интервью – это является распространенным поведением в студенческих юридических консультациях. П.А. Зеленский отмечает, что «студенты приступают к выяснению проблемы клиента, не разъяснив правила работы и безвозмездный характер оказываемой юридической помощи. В результате таких просчетов, допущенных в начале беседы с человеком, в конце встречи можно услышать от него вопрос: «Сколько я вам должен?» То есть, на протяжении всего времени приема, человек, возможно, находился в состоянии нервного напряжения по поводу возможной стоимости предоставленной консультации».<sup>6</sup> Поэтому важно донести до клиента сведения о правилах и специфике работы юридической организации, чтобы избежать в дальнейшем возможных недоразумений. Стоит разъяснить клиенту и о порядке проведения предстоящей беседы, согласовать время, которым

располагают клиент и юрист. На этом этапе следует сообщить, что в случае сложности дела, юрист не сразу предоставит консультацию, а потребуется время для анализа ситуации.

Перед тем, как клиент начнет излагать суть своего дела, важно дать ему понять, что все сказанное им составляет тайну, которую юрист обязуется хранить. В условиях еще только формирующихся доверительных отношений это будет иметь важное значение для клиента.

В ходе изложения клиентом своей проблемы, юристу следует проявить умение слушать. Однако, как пишет Ш. Ахмед, юрист должен выступать активным слушателем: это означает, что время от времени уместно, например, медленно кивать головой в знак того, что юрист внимательно слушает своего клиента.<sup>7</sup>

Безусловно, важная составляющая часть интервьюирования – использование невербальных средств общения. Большое значение имеет мимика, жесты, направление взгляда, тембр голоса, его интонации и другие моменты. Аллан Пиз в книге «Язык телодвижений» приводит данные, согласно которым передача информации происходит за счет вербальных средств (только слов) на 7%, звуковых средств (включая тон голоса, интонации звука) – на 38%, а за счет невербальных средств – на 55%.<sup>8</sup> Таким образом, от того, насколько юрист владеет приемами невербального общения, будет зависеть его дальнейшая коммуникация с клиентом

И все же главный аспект интервьюирования – правовой. Как справедливо отмечает П.А. Зеленский, «даже глубокие познания в области психологии и отточенные с годами коммуникативные навыки не помогут юристу при отсутствии необходимых правовых знаний».<sup>9</sup> Следовательно, важно уметь проводить анализ конкретной правовой ситуации, определять суть проблемы и идентифицировать подлежащие защите интересы клиента.

Для начала необходимо проанализировать фактические обстоятельства. На данном этапе юристу нужно понять, что произошло на самом деле, какая ситуация сложилась в действительности, исключая субъективную оценку клиента. От того, на-

сколько верно будут определены факты, зависит правовая квалификация дела и выработка дальнейших рекомендаций.

Стоит заметить, что не всегда ситуация клиента носит правовой характер. Описанные отношения могут носить как правовой характер и регулироваться нормами различных отраслей права, так и не иметь такого характера, оставаясь в сфере нравственных требований.

После того, как определены факты, важным умением выступает грамотный поиск правовых норм, подлежащих применению. Требуется не только их нахождение, но и уяснение сути, смысла и значения положений, закрепленных в норме права, определение существенных моментов в ее гипотезе, диспозиции, санкции. На основании подлежащих к применению правовых норм юристу следует определить правовой статус участников возникшей ситуации: их права и обязанности, сопоставив их с реальными действиями, совершенными данными лицами.

На этапе интервьюирования для дальнейшей работы юрист должен уметь провести анализ требований клиента и оценить правовую возможность достижения желаемых клиентом результатов. Т.Л. Живулина пишет: «При выявлении того, что составляет проблему клиента, адвокат должен быть готовым к альтернативным взглядам на проблему. Адвокат должен начать разрабатывать какие-то предположительные гипотезы относительно проблемы клиента и различных подходов к ее решению».<sup>10</sup> Несмотря на то, что юрист может предвидеть различные пути решения правовой проблемы, лучше донести до клиента эту информацию уже на этапе консультирования, если только не существует потребности в срочных действиях – альтернативные варианты потребуют от юриста дополнительного изучения правовой базы.

Таким образом, навык интервьюирования клиента юристом представляет собой совокупность целого ряда умений психологического и правового характера. От того, как сформирован данный навык, зависит не только установление контакта и действенных взаимоотношений с клиентом, но и успешное разрешение правовой проблемы ■

<sup>1</sup> Захаренко Е. Н., Комарова Л. Н., Нечаева И. В. Новый словарь иностранных слов: 25 000 слов и словосочетаний. – М.: «Азбуковник», 2003. С. 87

<sup>2</sup> Под ред. Л.А. Воскобитовой, Л.П. Михайловой, Е.С. Шугриной. Профессиональные навыки юриста. – М.: Дело, 2001. С. 57

<sup>3</sup> Под ред. Е.Н. Доброхотовой. Навыки юриста. – СПб.: Издательский Дом С.-Петербург. гос. ун-та. Издательство юридического факультета С.-Петербург. гос. ун-та, 2006. С. 65

<sup>4</sup> Т.Л. Живулина. Материалы семинара "Интервьюирование". Методический семинар для преподавателей "Клиническое юридическое образование". Санкт-Петербург. 14-18 декабря 2000г.

<sup>5</sup> М.М. Лукина. Технологии интервью. – М.: Аспект Пресс, 2003. С. 24

<sup>6</sup> Под ред. Немытиной М.В. Профессиональные навыки юриста. М.: Юрайт. 2014. С. 62

<sup>7</sup> Ш. Ахмед. Интервьюирование клиента: необходимые учебные пособия и материалы // Клиническое юридическое образование: материалы семинара для преподавателей юридических клиник. СПб, 2002.

<sup>8</sup> А. Пиз. Язык телодвижений. – М.: Эксмо, 2007. С. 9

<sup>9</sup> Под ред. Немытиной М.В. Профессиональные навыки юриста. М.: Юрайт. 2014. С.60

<sup>10</sup> Т.Л. Живулина. Материалы семинара "Интервьюирование". Методический семинар для преподавателей "Клиническое юридическое образование". Санкт-Петербург. 14-18 декабря 2000г.

## НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ПРАВОВОГО СТАТУСА ПРЕЗИДЕНТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

*Полещук Ольга Олеговна*

*магистрант*

*Белорусский Государственный Экономический Университет*

Первым в мире государством, в котором зародилась современная система института президентства, были США. Далее их примеру последовали страны Латинской Америки, а в 1848 г. – Франция и Швейцария. После окончания Первой мировой войны в Европе Президенты стали высшими должностными лицами в Австрии, Веймарской республике, Латвии, Литве, Польше, Турции, Чехословакии, Эстонии. Несколько позже (в 30-х – 40-х гг. XX в.) институт президентства был введён на Филиппинах, в Сирии и Ливане, а в период конца 50-х – начала 60-х гг. XX в. – в странах Африки. После окончания Второй мировой войны институт президентства был учреждён в Италии, Греции, Португалии, Исландии, Мальте, Южной Корее, Южном Вьетнаме, Тайване, Индии, Пакистане, Бангладеш, Иране, Ираке, Афганистане, а также практически во всех африканских государствах. Данный процесс в послевоенное время затронул также и бывшие социалистические страны (СФРЮ, ЧССР, СРР, КНДР).

В конце 1980-х гг. в ходе фундаментальных преобразований на мировой арене, в соответствии с изменениями в Конституцию СССР, внесёнными Съездом народных депутатов СССР 14 марта 1990 г., был учреждён пост Президента СССР.

Однако после распада СССР начался процесс самоопределения народов бывших союзных республик. Президент в РСФСР был необходим для укрепления её самостоятельности в процессе государственного строительства. Таким образом, в РСФСР пост Президента был учреждён всероссийским референдумом 17 марта 1991 г. За его введение высказалось около 70% избирателей, принявших участие в голосовании.

Термин «президент» (от лат. – «praesidens») буквально означает «сидящий впереди». Само понятие «президент» определяется как выборный Глава государства. Поэтому понятие «глава государства» является родовым по отношению к понятию «президент» и общим для глав государств как с республиканской, так и с монархической формой правления. Различные модели президентской власти предопределяют использование в Конституции таких терминов, как «глава государства» (Беларусь, Россия), «глава исполнительной власти» (США), «арбитр» (Франция), «высшее должностное лицо»

(Беларусь, Россия). Иногда конституционный статус Президента не определен (ФРГ).

Российскими авторами допускается определенная неточность, которая выражается в том, что при характеристике президентства за рубежом используется термин «институт президентства», а когда речь идет о России – «институт президента».

Необходимо согласиться в данном вопросе с позицией белорусского исследователя С.Г. Паречиной: «использование второго термина не совсем правомерно, поскольку, во-первых, является отступлением от общепринятой научной терминологии, а во-вторых, не в полной мере отражает сущность данного института. Президентство включает не только Президента как высшее должностное лицо в государстве, но и конституционные нормы, регулирующие функционирование президентской власти; прецеденты, возникшие в результате конституционной практики; реальный объем полномочий, сложившийся в результате соотношения политических сил в государстве; структурные подразделения (администрацию)» [6, с. 14].

С.Г. Паречина указывает, что российскими юристами институт президентства определяется как «совокупность государственно-правовых (конституционных) норм, регулирующих формирование и функционирование президентской власти или как интеграционный правовой институт, цель которого состоит в согласовании деятельности институтов государственной власти» [7, с. 9].

Как отмечает другой известный российский учёный Г.В. Дёгтев, «институт президентства – это властный инструмент, то есть совокупность властных полномочий Президента в сфере государственного управления, которые в равной степени зависят как от конституционных норм, регулирующих функционирование президентской власти, так и от политической деятельности Президента» [3, с. 26].

Российский исследователь Н.Ю. Васильева в своей диссертационной работе определяет институт президентства в Российской Федерации как «сложносоставной конституционно-правовой институт, отражающий нормативное закрепление конституционно-правового статуса Президента Российской Федерации, а также фактическую реализацию президентской власти в системе публичной власти

Российской Федерации» [2, с. 6-7].

Таким образом, институт президентства – это совокупность норм, имеющих конституционно-правовую природу, направленных на регулирование общественных отношений, касающихся правового статуса Президента, порядка его деятельности, процесса выборов Президента и всех остальных аспектов исполнения им властных полномочий.

Сегодня Конституция Российской Федерации определяет статус Президента Российской Федерации как Главы государства. Президент Российской Федерации входит в систему федеральных органов государственной власти, наряду с Федеральным Собранием (Советом Федерации и Государственной Думой), Правительством Российской Федерации, Конституционным, Верховным и другими судами.

Президент Российской Федерации не входит ни в одну из ветвей власти – законодательную, исполнительную, судебную. Он не стоит над этими ветвями власти. В их взаимоотношениях отсутствует принцип подчиненности.

Пункт 1 статьи 11 Конституции Российской Федерации определяет, что «государственную власть в Российской Федерации осуществляют Президент Российской Федерации, Федеральное Собрание (Совет Федерации и Государственная Дума), Правительство Российской Федерации, суды Российской Федерации» [1]. Как видно, Президент назван первым среди органов, осуществляющих государственную власть в Российской Федерации. Таким образом, поскольку Президентом осуществляется государственная власть наряду с законодательной (Федеральное Собрание), исполнительной (Правительством), и судебной (суды Российской Федерации) властями, возникает вопрос, не становится ли президентская власть отдельной, четвертой ветвью власти? Российский исследователь И.Д. Хутинаев в своей работе «Институт Президентства и проблемы формы государства» отвечает на данный вопрос отрицательно и относит президентскую власть к исполнительной [9, с. 28]. Другой российский исследователь Л.А. Окуньков также критикует выделение четвертой президентской власти. Он отмечает, что «сам по себе факт невключения Президента ни в одну из трёх ветвей власти не означает неопределённости в вопросе о правовом статусе Президента. В мировой практике нет модели разделения власти в «чистом» виде. Представляется, что было бы гораздо худшим вариантом, если бы Конституция наряду с тремя ветвями власти содержала бы четвертую – президентскую. Это может формально показаться логичным, но в правовом отношении институт Президента встал бы над ветвями власти и получил возможность оказывать на них серьёзное давление, не всегда сочетающееся с принципом их самостоятельности» [5, с. 5]. Другой российский исследователь В.Н. Суворов в своей диссертационной работе высказывает следующее мнение: «Президентская власть вполне может трактоваться как относительно самостоятельное

звено, институт исполнительной власти, занимающий в ней высшее место, играющий определяющую роль... Рассмотрение российского института президентства как особого института исполнительной власти и в этом смысле выделение «президентской власти» правомерно. Оно адекватно отражало бы его большой управленческий потенциал и своеобразия положения в системе власти, его роль гаранта и арбитра и было бы удобно в теоретическом отношении» [8, с. 18-19]. Н.Ю. Васильева отмечает, что «конституционные полномочия Президента Российской Федерации, их судебная интерпретация, конституционные основы и рамки взаимоотношений Президента Российской Федерации и других органов публичной власти, позволяют сделать вывод о сформировавшейся в Российской Федерации новой ветви власти – президентской – вторичной персонализированной публичной власти, обеспечивающей охрану государственного суверенитета и согласованное функционирование всего механизма государства» [2, с. 9]. Российский исследователь Н.Е. Колобаева отмечает, что «президентскую ветвь власти нельзя ставить в один ряд с тремя другими ветвями власти... Эта ветвь выделена по иному основанию, чем три традиционные» [4, с. 17-18].

Таким образом, в российской правовой науке существует несколько подходов к решению данного спорного вопроса. Представляется, их можно разделить на следующие три группы:

- 1) Президентская власть – четвертая самостоятельная ветвь власти (Н.Ю. Васильева);
- 2) Президентская власть относится к исполнительной (И.Д. Хутинаев, В.Н. Суворов);
- 3) Президентская власть не может быть выделена как четвертая самостоятельная ветвь (Л.А. Окуньков).

Таким образом, позволим себе согласиться с позицией Н.Ю. Васильевой и всё же выделить президентскую власть как новую самостоятельную ветвь. О четком формировании четвертой ветви власти свидетельствует положение Конституции Российской Федерации, т.е. пункт 1 статьи 11, которое позволяет утверждать, что Президент занимает самостоятельное место в системе высших государственных органов. Выделившаяся президентская власть не встанет над ветвями власти, а Президент не получит возможность оказывать на другие три уже сформировавшиеся власти какое-либо серьёзное давление, так как его власть будет находиться на одном уровне с классической триадой. Она займёт своё самостоятельное место и будет иметь свои особенности. Такой подход не будет противоречить теории разделения властей, а также, разрешит споры учёных по поводу президентской власти и места Президента Российской Федерации в системе разделения властей. Следовательно, необходимо официально на конституционном уровне закрепить наличие ещё одной реально существующей в российской конституционной практике ветви власти – президентской.

Конституционно-правовой статус Президента Российской Федерации определяется в главе 4

Конституции Российской Федерации (статьями 80-93) и в ряде федеральных конституционных и федеральных законов.

В настоящее время достаточно часто, в том числе и в научной литературе, высказывается предложение о необходимости принять федеральный закон «О Президенте Российской Федерации» (Козлова Е.И., А.М. Гайдарбекова, Н.Е. Колобаева и др.).

Конституция Российской Федерации не предусматривает специального акта, которым должен регулироваться статус Президента. Регулирование статуса Президента в форме федерального конституционного закона невозможно без указания на это в Конституции, которое на данный момент отсутствует. Таким образом, принятие федерального конституционного закона будет возможно только после внесения соответствующих изменений в Конституцию Российской Федерации. Как отмечает Н.Е. Колобаева, на данном этапе логичным было бы принятие федерального закона «О статусе Президента Российской Федерации» и лишь в дальнейшем – внесение необходимых изменений в Конституцию [4, с. 16].

Представляется, что рассредоточение правовых норм, касающихся Президента Российской Федерации, по многочисленным правовым источникам (федеральным конституционным законам, федеральным законам, указам Президента), а также тот факт, что конституционное регулирование носит обобщающий характер и не должно в полной мере регулировать общественные отношения (в данном случае те отношения, которые касаются статуса Президента), вызывают необходимость

принятия федерального конституционного закона «О Президенте Российской Федерации». В это связи после принятия данного закона необходимо внести дополнения в Конституцию Российской Федерации о том, что «правовой статус и порядок деятельности Президента определяются федеральным конституционным законом».

Таким образом, из всего вышеизложенного можно сделать следующие выводы:

1. институт президентства – это совокупность норм, имеющих конституционно-правовую природу, направленных на регулирование общественных отношений, касающихся правового статуса Президента, порядка его деятельности, процесса выборов Президента и всех остальных аспектов исполнения им властных полномочий;

2. на сегодняшний день можно смело говорить о четком формировании в российской конституционной практике четвертой самостоятельной ветви власти – президентской – наряду с тремя другими ветвями. Таким образом, необходимо официально на конституционном уровне закрепить наличие ещё одной реально существующей ветви власти – президентской;

3. в настоящее время в Российской Федерации назрела необходимость принятия Федерального конституционного закона «О Президенте Российской Федерации». В это связи после принятия данного законодательного акта необходимо внести дополнения в Конституцию о том, что «правовой статус и порядок деятельности Президента определяются Федеральным конституционным законом»■

### Список литературы

1. Конституция Российской Федерации 1993 г. // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://constitution.ru/>. – Дата доступа: 28.03.2015.
2. Васильева, Н.Ю. Институт президентства в системе публичной власти Российской Федерации: автореф. дис. ... канд. юр. наук: 12.00.02 / Н.Ю. Васильева; Моск. гуман. ун-т. – М., 2012. – 25 с.
3. Дегтев, Г. В. Становление и развитие института президентства в России / Г. В. Дегтев. – М.: Юристъ, 2005. – 237 с.
4. Колобаева, Н.Е. Конституционно-правовой статус Президента Российской Федерации (вопросы теории и практики): автореф. дис. ... канд. юр. наук: 12.00.02 / Н.Е. Колобаева; Урал. гос. юр. академия. – Екатеринбург, 2007. – 30 с.
5. Окуньков, Л.А. Президент Российской Федерации. Конституция и политическая практика / Л.А. Окуньков. – М.: Издательская группа ИНФРА М-НОРМА, 1996. – 240 с.
6. Паречина, С.Г. Институт президентства: история и современность / под. ред. Е.В. Матусевича. – Минск: Институт социально-политических исследований при Администрации Президента Республики Беларусь, 2003. – 163 с.
7. Паречина, С.Г. Президентство в политической системе общества: сравнительный анализ: автореф. дис. ... канд. полит. наук: 23.00.01 / С.Г. Паречина; Бел. гос. ун-т. – Минск, 2001. – 20 с.
8. Суворов, В.Н. Конституционный статус Президента Российской Федерации: автореф. дис. ... д-ра юр. наук: 12.00.02 / В.Н. Суворов; Моск. гос. юр. академия. – М., 2000. – 53 с.
9. Хутинаев, И.Д. Институт Президентства и проблемы формы государства / И.Д. Хутинаев. – М.: Изд-во «Луч», 1994. – 41 с.

## РАЗВИТИЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЙ О ЦЕННОСТНОЙ ДЕТЕРМИНИРОВАННОСТИ НАУЧНОГО ПОЗНАНИЯ В АНТИЧНОСТИ

**Клёцкин Михаил Васильевич**

кандидат философских наук, доцент кафедры истории и философии науки  
Самарский государственный университет

**Аннотация.** В статье анализируется процесс осознания связи между категориями «ценность» и «истина» в эпоху античности. Показано влияние бессознательного уровня нашей психики на формирование ценностных установок сознания.

**Ключевые слова:** истина, ценность, начало, благо, бессознательное, субъект.

Обычно в специальной литературе наука понимается как этически нейтральная категория, а суждение о ценности - как иррациональный этический факт. Однако в настоящее время связка рациональности и ценностной свободы является образцом научной деятельности.

В истории философии существовал длительный спор о ценностных суждениях в науке, который можно выразить следующим образом: можно или нет сформировать суждения о фактах, которые исключали бы тем или иным образом ценностные суждения? Этот спор о ценностных суждениях отнюдь не завершён в наше время. И обычная точка зрения резко разделяет суждения о фактах и суждения о ценностях, сущее как предмет естествознания и должное как предмет этики.

Определение ценности является столь же старым, как и классическое определение истины. И первое, и второе были сформулированы ещё в античности. Постепенно крайности сводились вместе, и ценность из полярной противоположности истины превращалась в её разновидность или просто отождествлялась с нею.

Первым актом жизни мира ценностей выступает запрет, табу: ценное, прежде всего, защищает себя. И так устроена вся культура с самого её начала: запрет конституирует мир свободы, мир собственно человеческий. Ценность, иными словами, предназначена для обживания мира свободы, она есть инструмент установления морального порядка в этом мире и одновременно в «равнодушном» мире природного бытия.

Как понимали ценности науки досократики? В первом достоверно известном высказывании

европейского философа утверждается связь материального мира с этическими и юридическими понятиями. По общему мнению, высказывание Анаксимандра описывает возникновение и преобразование наличных вещей: «А из каких [начал] вещам рождение, в те же самые и гибель совершается по роковой задолженности, ибо они выплачивают друг другу законное возмещение неправды [ущерба] в назначенный срок времени» [5, с.127]. Очевидно, что здесь значимость нормативной силы права, указанная Анаксимандром и представленная в поэзии Гесиода и Солона, применяется во всей полноте. Беззаконие как превышение власти в правовой сфере рождает выравнивающую справедливость и ведёт через уничтожение к восстановлению равновесия в мире. Модель для космоса - полис, знание о космосе проектируется на масштаб политической этики.

Такое проецирование совершенно неизбежно, так как мир для человека рождается из двух «начал»: материи и сознания. И то и другое играют активную роль в процессе познания и «становления» наличного бытия человека. В той или иной форме, познающий субъект привносит в процесс познания момент субъективности, являющейся, с другой стороны, субъективным проявлением объективных обстоятельств в которых данный конкретный человек находится. Незаметно формируя бессознательный пласт нашей психики и, тем самым, наши интенции, материальный мир создаёт субъекта, которому приходится выживать в заданных обстоятельствах, познавая и меняя мир вокруг себя. То есть материя «управляет» человеком через бессознательное, наказывая и поощряя через чувства удовольствия и страдания. Этот диктат бессознательного рождает в людях экзистенциальный страх и описывался философами по-разному.

Рефлексию отношения ценностей и материального бытия можно обнаружить в следующем фрагменте, в котором говорится о неизбежности наказания за нарушение закона: «Всех и вся, нагрянув внезапно, будет огонь судить и схватит» [5, с.239].

Право гарантирует не только правильность поведения граждан государства и движение звёзд, но также высказываний. Итак, здесь имеется некоторая ценностная инстанция, персонально понимаемая как Дикэ, которая следит за правильностью высказываний и изгоняет кажущееся знание и живые конструкции. "Целомудрие [~ самоограничение] - величайшая добродетель, и мудрость состоит в том, чтобы говорить истину и действовать согласно природе, осознавая" [5, с.198]. Что в более поздней этике становится, в качестве "рассудительности", важной добродетелью, носит у Гераклита ещё этимологически заданный характер "здорового мышления", которое обладает всеобщей обязательностью. Принципом всеобщей связи мышления и действия является "logos" как рациональное отношение, которое проявляется в мире также как и в языке. Пробудить понимание логоса и привести людей к осознанию и к активному действию - на это с самого начала направлены мышление и слова Гераклита. "Хотя логос - общ, большинство [людей] живёт так, как если бы у них был собственный рассудок" [5, с.198]. Логос, как этическое отношение в мире, ведёт посредством его всеобщности к правильному поведению. В прислушивании к логосу формируется единство, которое при помощи логоса получает собственную ценность. Тем самым Мудрое (sophon) получает (как самое значительное выражение раннегреческого пересечения ценностей и знания) его всеохватывающий образ.

В натуралистических теориях античной философии представлен другой аспект формирования ценностного мира - ценности представлены как выражение естественных потребностей человека или законов природы. Древнегреческий философ-материалист Демокрит считал, что удовольствие есть состояние, соответствующее природе живого организма, а страдание - состояние, чуждое этой природе. Удовольствие и страдание служат критериями для решений человека относительно того, к чему следует стремиться и чего следует избегать. Граница между полезным (ценным) и вредным есть удовольствие и неудовольствие. Эти рассуждения приводили гедонистов к выводу о том, что смысл жизни состоит лишь в погоне за удовольствиями. Но житейская практика убеждала Демокрита в обратном. Стремление к приятному делает людей рабами своих вожделений и добро превращается в свою противоположность, т.е. во зло. Поэтому он и последующие философы в своих трудах по данной проблеме использовали категории "мера", "гармония", "пропорция", "золотая середина" и т.д. Только нарушение гармонии и меры приводит, по их мнению, к противоречиям между человеком и внешним законом природы и общества.

У Парменида сама мысль стала предметом мышления. Тем самым было по-новому обдуманно также отношение знания и ценности. Как у Анаксимандра и Гераклита истина действительности гарантируется Дикэ (по нашему мнению, в данном случае

можно провести аналогию между Дикэ и бессознательным), божественной силой права, законности и правильного поведения. "Ключи", как выразился Парменид, к истине бытия лежат в руках у Дикэ [5, с.295]. Путь к истине становится известным мышлению с помощью силы света. Раскрытая с помощью Дикэ истина бытия познаётся в мышлении, которое мыслит само себя как правильное познание, то есть как свободное от обмана. Свободное от обмана познание не знает изменений в пространстве и времени. Истинно познанная действительность становится постоянно сущим. Так понятая истина противопоставляется, в качестве бытия, кажимости. Тем самым, фактически, по-новому обдумывается отношение между ценностями и знанием. Органом этого знания истины становится nous, то есть дух или ум; в противоположность этому, восприятие чувств, как обманчивое, обесценивается.

Итак, первые философские понятия, имеющие аксиологический смысл, возникают вместе с исходными онтологическими категориями в самом начале античной философии. А вот с Сократа можно уже начинать историю аксиологии, ибо он впервые формулирует собственно аксиологический, т.е. философский вопрос в подлинном смысле слова: не "что такое?", или "как устроено?", на который отвечает любая наука, а "зачем?", "какое значение и смысл имеет изучаемое явление для человека и его души?".

Досократовская философия имела дело с вещами, поступками, фактами и их словесными обозначениями. Сократ впервые ставит вопрос о нахождении общих понятий. Его философия имела дело ни с бытием самим по себе, ни с подменой его чувственной видимостью, как у софистов, а со знанием о бытии, а именно бытии человека. Главный вопрос его размышлений - нравственный: "Как жить человеку в этом мире?". И ответить на него можно только с помощью знания об основных жизненных ценностях человека, заключающих в себе смысл его существования. Это следующие понятия: благо, истина, добродетель, мужество, красота сами по себе в отличие от поступков вещей, которые эти слова обозначают.

Именно у Сократа впервые появляется новое фундаментальное понятие («начало» в терминологии Аристотеля) – «цель», и формируется новый раздел философии – «антропология», в котором человек представлен как связующее звено между чистой материей и чистым сознанием.

У всех прекрасных явлений есть то общее, что делает их таковыми, и это, по словам Сократа, есть целесообразность. Будучи их общим принципом ("архэ"), смыслом ("логос") и общностью ("католой"), цель ("телос") связывает воедино внутреннее и внешнее, содержание и форму предмета, становясь основой его соответствия своему назначению. Добродетель, учил он, не внушение богов, а обоснованное знание того, что действительно хорошо, что делает человека способным жить, не тес-

ня других, а относясь к ним справедливо, способным служить обществу, а не себе одному. Без этого общество немислимо.

Если Сократ пытался отождествить благо с регулятивами знания, прежде всего с истиной, и отстаивал единый подход к этическим и когнитивным феноменам, то сократические школы обосновывали дуализм в интерпретации блага. "Идея самопознания - центральная идея для анализа Сократом когнитивных и этических феноменов, для выявления регулятивов и истинного знания, и праведно-благого поведения превратилась у представителей сократических школ в дуальность регулятивов: один из которых связан с регуляцией чувственной жизни, полной наслаждений и материальных благ, а другой - с регуляцией абстрактной, самодовлеющей и аскетичной жизни мудреца, реализующего идеал автаркии" [3]. Этот дуализм пронизывает и этическое, и гносеологическое учения киренаиков и киников и обусловлено оно, прежде всего, абстрактно-формальной трактовкой разума и его регулятивов. Разум, по их мнению, чужд многоликости жизни, чувственным наслаждениям и многообразию сингулярных благ. Тождество блага и истины, отстаивавшееся Сократом, превратилось в сократических школах в дуальность блага и истины, в их принципиальную различенность и несоединимость.

Гипостазирование ценностных представлений и категорий служило основой системы объективного идеализма Платона. Платон рассматривал Благо как высшую универсальную ценность: "Благо не есть сущность, но по достоинству и силе - стоит выше пределов сущности" и поэтому "без идеи блага все человеческие знания даже наиболее полные были бы совершенно бесполезны" [4, с.317]. Благо имеет столь высокий статус, прежде всего потому, что у Платона оно еще неотделимо от Единого как всеобщего первоначала. В таком качестве Благо представляет собой гипостазированную универсальную философскую категорию, отразившую и вобравшую в себя содержание еще слабо дифференцируемых форм общественного сознания. Платон считает, что в самой природе существуют, например, идеи добра и справедливости.

Он искал основы ценностных понятий вне материального мира - в Идее, заложенной в устройстве мировой жизни, но не выражающейся в ней вполне определенно.

Поскольку в концепции Платона, всякая единичная вещь каждый раз получает в своей «идее» своё наличное бытие и свою устойчивость, то есть собственно бытие (умопостигаемое), постольку idea как дарительница "бытия" есть, в свою очередь, собственно сущее, *ontos on*. Отдельные сущие вещи Платон называл "me on", дословно - "не-до-сущее". Автор согласен с Хайдеггером, который утверждал, что истолкование умопостигаемого бытия как ценности началось уже в самом начале философии. Действительно, Платон понимает бытие как idea, но высшая из всех идей есть *agaton* (благо). «Мысля по-гречески, *agaton* (благо) – то, что делает пригодным, что наделяет сущее годностью и способностью быть сущим» [6, с.158]. Бытие имеет черту предоставления возможности, оно условие возможности. Бытие есть, таким образом, ценность. Платоновская «идея блага» делает возможным истинное познание, познающее и сущее как сущее.

Аристотелевская теория материи и формы (*эйдос*), по мнению А.А. Ивина [2, с.237], является попыткой преодолеть противоположность истинного и ценностного подходов и совместить истину с ценностью. Существует "некая цель, желанная сама по себе", то есть собственное благо, или наивысшее благо [1, с.54-55]. Исходя из этого высказывание, можно сказать, что ценности - это конечные основания целеполагания в науке. Именно на их основе строится и развивается наука.

Аристотель в отличие от Платона больше занят анализом и уточнением понятий, систематизацией категориального аппарата с помощью им созданной формальной логики как инструмента философского познания. Для того чтобы остановиться на пути бесконечного абстрагирования, нужно перевести проблему в принципиально иную плоскость, поставить сократовский вопрос: "Ради чего?". Ответ, дан античными философами в категории "блага как такового"■

### Список литературы

1. Аристотель. Никомахова этика // Собр. Соч. в 4-х томах. – М.: Мысль, 1984., С.54-55
2. Ивин А.А. Ценности в научном познании // Логика научного познания. – М.: МГУ, 1987., С.237
3. Огурцов А.П. Благо и истина: линии расхождения и схождения // Доступно на [www.philosophy.ru](http://www.philosophy.ru)
4. Платон. Государство // Сочинения в трёх томах. – М.: Мысль, 1971. – Т.3 (Ч.1), С.317
5. Фрагменты ранних греческих философов (часть 1): От эмпирических теокосмогоний до возникновения атомистики. М.: Наука, 1989 г., С.127
6. Хайдеггер М. Время и бытие: Статьи и выступления. – М.: Республика, 1993 г., С.158

## ПОНЯТИЕ КОЛЕБАНИЙ В СОВРЕМЕННОЙ СОЦИОЛОГИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

*Войцеховский Сергей Николаевич**Кандидат философских наук, доцент**Санкт-Петербургский государственный морской технический университет*

Под колебанием понимают периодически повторяющееся изменение состояния системы около положения равновесия. В английском языке для обозначения понятия колебания используется термин флуктуация. Колебания характеризуются с помощью следующих понятий: амплитуды колебаний, частоты колебаний, фазы колебаний, периода колебаний, ритм колебаний, волны, цикла и других понятий. Под амплитудой колебаний понимают максимальное отклонение системы от положения равновесия. Под частотой колебаний понимают количество колебаний в единицу времени. Под фазой колебания понимают положение системы в данный момент времени. Под периодом периодических колебаний понимают время, в течение которого система совершает одно колебание из исходного положения и возвращается в исходное положение. Под ритмом понимают регулярно повторяющиеся колебания. Под темпом понимают скорость изменений. Темпо-ритм характеризует различные скорости ритмических движений. Под волной понимают распространение колебаний в пространстве и времени. Под гармоническими колебаниями понимают колебания, в которых происходят равные отклонения в противоположные стороны от положения равновесия, благополучные колебания, а другие колебания рассматриваются как негармонические колебания. Под дисгармоническими колебаниями понимают неблагоприятные колебания. Под циклическими колебаниями понимают регулярно повторяющиеся колебания. Различают макроколебания и микроколебания.

Для описания колебаний в современной социологической теории Т.Парсонс использовал термин флуктуация, а для описания циклических колебаний используется термин осциллирующие циклы [см. 13-14]. Его разработка положений социологической теории опирается на системный подход. Опираясь на системный подход он выделяет следующие системы действия: система пове-

дения организма, личностная система, социальная система и культурная система. Различаются физические системы и системы смысловых ориентаций действия. Возможны следующие ориентации действия, например, ориентация на аффективность и ориентация на аффективную нейтральность, ориентация на диффузность и ориентация на специфичность, ориентация на себя и ориентация на коллектив, ориентация на универсализм и ориентация на партикуляризм, ориентация на качество или результативность. Физические системы относятся к внешней среде систем действия.

Системы действия как открытые системы взаимодействуют с внешней средой. Относительная обособленность систем действия позволяет установить их границы. В социальной системе различаются такие подсистемы как экономическая подсистема, политическая подсистема, подсистема воспроизводства образца и социентальная подсистема. Социологическая теория Т.Парсонса претендует на статус общесоциологической теории. Р.Мертон полагает, что социологическая теория последнего дает определенные общие ориентации в социологическом исследовании, но не может претендовать на статус общесоциологической теории [см. 9]. Он полагает, что наука является организованным скептицизмом, который позволяет подвергать критическому сомнению взгляды различных ученых. Вместе с тем, системный подход вышеуказанной теории позволяет упорядочивать совокупность накопленных социологических знаний. Л.Козер, который являлся учеником Р.Мертон, полагал, что недостаток социологической теории Т.Парсонса состоит в том, что в ней недостаточно внимания уделяется вопросам социальных конфликтов.

Системный подход в разработке положений современной социологической теории был поддержан Н.Луманом [см. 7]. При изучении социальных систем он предлагает учитывать их сопряжение.

По его мнению, теоретикам социологии в своих исследованиях целесообразно опираться на положения общей теории систем Л.Берталанфи. В определенной мере в его исследованиях учитывается влияние синергетического направления в современном развитии теории систем. Например, при описании социальной эволюции используются понятия бифуркации, аттрактора, самоорганизации и т. д. Понятие синергетики для обозначения нового направления в развитии теории систем использовал Г.Хакен [см. 17]. Основы синергетики были разработаны в трудах Г.Хакена и И.Р.Пригожина, хотя сам И.Р.Пригожин писал, что занимается теорией самоорганизации. И.Р.Пригожин и И.Стенгерс утверждают, что в настоящее время необходимо переосмыслить положения натурфилософии И.Ньютона, ориентированной на статическое описание явлений, равновесных процессов. Они обращают внимание на то, что помимо инерции материальные тела обладают внутренней активностью, т.е. являются действующими телами [см. 15]. В условиях хаоса и неравновесного состояния системы могут возникать диссипативные структуры в результате проявления спонтанной активности материальных тел.

В качестве примера диссипативных структур можно назвать реакцию Белоусова-Жаботинского и ячейки Бенара. В ходе реакции Белоусова-Жаботинского наблюдается периодическое изменение цвета раствора, котором происходит реакция. Поэтому реакцию Белоусова-Жаботинского также называют химическими часами. Ячейки Бенара возникают в жидкости при достижении определенной разности температур с противоположных сторон емкости, в которой находится жидкость. За изучение диссипативных структур И.Р.Пригожину была присуждена Нобелевская премия. По мнению И.Р.Пригожина и И.Стенгерс, переосмысление положения натурфилософии И.Ньютона имеет значение не только для описания и объяснения природных явлений, но и социальных явлений.

Г.Хакен в качестве концептуальной основы синергетики рассматривает следующие положения:

1. Исследуемые системы состоят из нескольких или многих частей, которые находятся во взаимодействии друг с другом.
2. Эти системы являются нелинейными.
3. Речь идет об открытых системах, далеких от состояния равновесия.
4. Эти системы подвержены внутренним и внешним колебаниям.
5. Системы могут стать нестабильными.
6. Происходят качественные изменения.
7. В этих системах обнаруживаются эмерджентные новые качества.
8. Возникают пространственные, временные и пространственно-временные структуры.
9. Структуры могут быть упорядоченными или хаотичными.
10. Во многих случаях возможна математизация

Особое внимание Т.Парсонс уделяет изучению флуктуаций, циклических колебаний в экономической подсистеме общества [см. 28]. При исследовании экономических циклических колебаний он опирается на сочинения Й.Шумпетера, Дж.Кейнса и других ученых, которые находились под впечатлением Великой депрессии конца 20-х и начала 30-х годов XX века. Для осмысления этой Великой депрессии Й.Шумпетер использовал сочинения Н.Д.Кондратьева о длинных циклических колебаниях. Последний обнаруживает волнообразные социально-экономические изменения в процессе исторического развития западных стран [см. 5]. По его мнению, необходимо учитывать закономерное чередование таких двух типов социально-экономической волны в общественном развитии как повышательная волна и понижательная волна. Для описания исторического развития общества он опирался на социологические исследования по кинетике социальных процессов Ф.Оппенгеймера.

По мнению Н.Д.Кондратьева, можно использовать представление о человеке как атоме в обществе для описания социальных и социально-экономических процессов. Под социальным атомом понимался индивид, который способен создавать социальные цепи. Для описания движения социальных атомов в обществе предлагается использовать положения кинетики. Под обществом понимается совокупность индивидов, между которыми установлены материальные и психические связи. Между свойствами индивидов и свойствами общества существует генетическая связь. Таким образом, обеспечивается взаимосвязь между макроэкономическим и микроэкономическим рассмотрением социальных явлений. Н.Д.Кондратьев пишет, что понижательная волна приводит к возникновению социально-экономического кризиса. При смене одного типа социально-экономической волны на другой тип волны возникают социально-политические конфликты. Опасность возникновения социально-экономических кризисов и социально-политических конфликтов, возникающих в результате социально-экономических циклических колебаний признают Й.Шумпетер и Дж.Кейнс. Последний предлагал использовать механизм государственного регулирования для противодействия возникновению кризисных явлений в экономике.

Й.Шумпетер различал длинные, средние и короткие циклические колебания в социально-экономическом развитии общества. Мысль о необходимости учитывать колебания различной величины была развита в волной теории рынка. Основателем волновой теории рынка является Р.Эллиот [см. 27]. Последний описывает колебания рынка посредством закона волн (ритма колебаний), который, по его мнению, лежит в основе любой деятельности человека. В волне различается восходящий тренд и нисходящий тренд. Источником силы, вызывающей циклические колебания в обществе, считается природа человека. Человек рассматривается как

природной существо, который является участником ритмического процесса природных, экономических, политических, культурных крупных и мелких циклических колебаний, а также в организме человека существуют циклические колебания вещества и чувств людей. В соответствии с законом волн в духовной сфере общества отмечается наличие коллективного эмоционального ритма. В соответствии с законом чередования циклические колебания описываются как чередование действие и противодействие. Общественное развитие рассматривается с точки зрения проявления различных гармонических колебаний и последовательности чисел Фибоначчи. У каждого народа и человека, видов человеческой деятельности существуют собственные циклические колебания. Различаются круговые и спиралевидные циклические колебания. В процессе циклических колебаний возникают прорывы. Под прорывом понимается выход действия за пределы естественных границ. Прорывом объясняется возникновение Великой депрессии конца 20-х и начала 30-х годов XX века.

Положения теории волн Эллиота используются в техническом анализе фондового рынка [см. 25]. При этом отмечаются проявления хаоса на рынке. Б.Вильямс и Дж.Вильямс критически оценивают технический анализ и предлагают усовершенствовать теорию волн Эллиота для описания проявления хаоса на рынке [см. 1-2]. В своих исследованиях они опираются на сочинение Э.Петерса «Хаос и порядок на рынке капиталов» [см. 16]. По их мнению, также как по мнению Э.Петерса, описывать рынки в условиях хаоса можно с точки зрения теории самоорганизации И.Р.Пригожина, который был одним из основателей синергетики. Последний писал о возникновении диссипативных структур в условиях хаоса. Эта мысль используется для описания самоорганизации в условиях экономического хаоса. Рассматривается влияние функционирования следующих структур на состояние рынка: военных структур, медицинских структур, религиозных структур и страховых структур. Изменение базовых структур способно существенно повлиять на состояние рынка. Действующие силы описываются посредством следующих аттракторов: точечного аттрактора, циклического аттрактора, аттрактора торес и странного аттрактора. В качестве индикаторов измерения рынка используется аллигатор, поведенческий фрактал, удивительный осциллятор, процессы ускорения или замедления.

Как было отмечено выше, определенная фаза длинных циклических колебаний может быть связана с социально-политическими конфликтами (революциями, войнами). Под войной понимают продолжение политики другими средствами. Н.Д.Кондратьев отмечает, что во время повышательной волны больше крупных социальных потрясений, чем во время понижательной волны [см. 10]. А.В.Логинов соотносит представления Н.Д.Кондратьева о циклических колебаниях в экономике с циклическими колебаниями в политике

[см. 6]. Он различает в цикле политических колебаний фазу дифференциации и фазу консолидации. Фазу дифференциации, по его мнению, можно соотнести с повышательной волной Н.Д.Кондратьева, а фазу консолидации можно соотнести с понижательной волной. Соотношение экономических колебаний и политических колебаний рассматривается в сочинениях В.Парето [см. 11-12]. Последний в своих сочинениях учитывал результаты исследования К.Жюгляром экономических циклических колебаний, который различает следующие фазы экономического цикла: оживление, подъем, рецессия и депрессия. Отмечается важная роль внешней и внутренней политики в функционировании государства. При этом экономические циклические колебания рассматриваются как разновидность социальных колебаний наряду с другими разновидностями социальных колебаний с точки зрения логико-экспериментальной теории социальных колебаний.

Логико-экспериментальная теория социальных колебаний опирается на действие закона волн (ритма). В соответствии с этим законом различные социальные процессы протекают в волнообразной форме. Усредненные социальные изменения, протекающие в волнообразной форме, могут описываться посредством линии, относительно которой происходят колебания. Различаются краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные колебания. Колебание означает чередование восходящей волны и нисходящей волны. Краткосрочные колебания могут показаться случайными. В случае возникновения долгосрочной волны восходящая тенденция или нисходящая тенденция может показаться неизменной, хотя наступает момент, когда происходит изменение тенденции развития социального процесса. Особое внимание уделяется изучению взаимодействия между высшим классом и низшим классом, элитой и массами в обществе. В.Парето пишет, что в обществе постоянно происходит циркуляция элит, скорость которой может быть большой или малой. Циркуляция элиты может приводить в правящий класс людей, которые создают богатство и людей, которые разрушают богатство. Застой может охватить не только экономическую циркуляцию, но и циркуляцию правящей элиты. Скорость циркуляции влияет на проявление чувств и инстинктов людей. Различается мало меняющиеся чувств (остатки) и сильно меняющиеся чувства (деривации) людей, которые проявляются в виде вербальных манифестаций. На чувства людей влияют условия жизни и взаимодействие между высшим классом и низшим классом. На чувства людей влияют их внутренние силы и внешние экономические и политические силы. Социальные колебания приводят к усилению одних чувств и ослаблению других чувств. В случае замедления циркуляции правящей элиты или накопления в ней худших элементов может возникнуть нарушение социального равновесия или социальная революция.

Существенное влияние на современную политику оказывает технология управляемого хаоса, разработанная С.Манном, который предложил руководству США изменить стратегическое мышления в области управления [см. 8]. По его мнению, необходимо критически подойти к борьбе за власть, опираясь на сильный центр. Он считает, что для обладания властью важно иметь решающее влияние на события, которые происходят в мире. Предлагается пересмотреть парадигмальные основы стратегического управления и сочетать парадигму поддержания порядка, основанную на ньютоновской методологии и мировоззрении, с парадигмой поддержания хаоса. Теоретическим фундаментом технологии управляемого хаоса являются исследования И.Р.Пригожина, в частности его книга, написанная в соавторстве с И.Стенгерс «Порядок из хаоса. Новый диалог человека с природой». В этой книге написано, что управлять системой можно посредством изменения внешних граничных или начальных условий состояния системы. Таким образом, будет обеспечено необходимая гибкость для лавирования политиков между островками порядка в глобальном политическом хаосе. Помимо значения мирового порядка необходимо учитывать значений мирового беспорядка. Для обоснования данной стратегии указывается на закономерность волнообразного чередования порядка и хаоса, которая была выявлена в трудах различных ученых, например, Н.Д.Кондратьева.

В синергетике формирование хаоса объясняется спонтанными флуктуациями элементов системы. Для преобразования хаотической системы осцилляторов используется механизм раскачки системы. Понятие хаоса позволяет изменить представления о взаимодействии людей. В соответствии с парадигмой поддержания хаоса всякое развитие системы доходит до уровня самоорганизованной критичности. Движущей силой изменений в состоянии системы считается конфликтная энергия людей, которая заложена в основы их свойств. Процесс изменений можно ускорить или замедлить в соответствии с интересами основных политических игроков. Особое внимание уделяется использованию управляемого хаоса как технологии социальных преобразований. Для достижения поставленных политических целей С.Манн рекомендует использовать метод подмены политической программы, аналогично тому, как происходит подмена программы в компьютерной технике посредством ее заражения вирусами. В зависимости от практической целесообразности в определенной ситуации политик должен принимать решение какую из парадигм опираться в своей деятельности - на парадигму поддержания порядка или на парадигму поддержания хаоса. Таким образом, обеспечивается возможность руководству США манипулировать процессами, которые происходят в других странах. Это касается, прежде всего, слабых стран с повышенным уровнем хаоса. Уровень хаоса может быть повышен еще более до

критического значения для обеспечения целевых преобразований в стране.

Т.Парсонс учитывал в своих сочинениях результаты исследований В.Парето и З.Фрейда. Последний изучал психические процессы, протекающие в личностной системе. Для описания психические процессы в личностной системы он использовал понятие амбивалентности. Т.Н.Зелинская характеризует личностную амбивалентность как состояние колебаний и выбора между своим и чужим Я, материальным и идеальным, близкими и удаленными ценностями, между телесным и социальным, внутренним и внешним мирами, как соотношение противоположностей [см. 4]. Р.Фрейдджер и Дж.Фейдимен анализируют описание психических колебаний личности в сочинениях различных ученых [см. 26]. А.Фрейд указывает на колебания личности между слепым поклонением лидеру и открытым вызовом ему. Она пишет о том, как колебания мешают реализации определенных действий человека. К.Хорни говорит, что многие люди колеблются между ощущением своего высокомерия и осознанием своего ничтожества. Возникновению психических колебаний личности способствуют различные конфликты. К.Левин рассматривает внутриличностный конфликт как противоборство приблизительно равных движущих сил. Люди стараются преодолевать свои психические колебания и разрешать возникающие конфликты. В сочинениях Э.Эриксона отмечаются колебания личности между относительным доверием и относительным недоверием по отношению к другим людям. По мнению У.Джеймса, сознание личности подвержено постоянным колебаниям.

Диалектический анализ колебаний в социальной и психологической сфере содержится в сочинениях Г.Тарда [см. 21-23]. Колебания рассматриваются с точки зрения законов подражания и законов изобретения. Под подражанием понимается волнообразное и лучеобразное распространение колебаний. Общество рассматривается как определенным образом организованное подражание. Подражания распространяются в пространстве и времени. Они могут происходить в локальном или глобальном масштабе, протекать краткосрочно или длиться долгосрочно. Человек обладает инстинктивной подражательностью. Каждому акту подражания предшествует колебание, т.к. принятию решению о подражании препятствует привычка или идея. В уме человека возникает борьба. До тех пор, пока продолжается борьба и колебания, человек воздерживается от подражания. Подражание может состоять в повторении идеи или изобретения (открытия). В качестве примера подражательной деятельности рассматривается процесс воспроизводства и потребления в экономике, а решение о приобретении товара принимается после некоторых колебаний. Волнообразное распространение подражаний зависят от состояния среды. Склонности к одному подражанию противостоит склонность к другому подражанию. Наложение

волнообразного распространения различных подражаний друг на друга рассматривается как интерференция подобно физической интерференции, которая описывается посредством принципа суперпозиции. Различается интерференция-соединения и интерференция-соствязания.

Под изобретениями понимаются открытия. Различаются внешние и внутренние условия изобретения. В качестве внешних условий изобретения выступают различные подражания, которые в уме изобретателя определенным образом соотносятся и осмысливаются. Вместе с тем, изобретатель должен некоторым образом обособляться от существующих подражаний посредством критического осмысления положения вещей. Изобретению способствует развитие воображения изобретателя, а также распространение наук в массах. Нередко изобретение остается секретом изобретателя. Изобретения распространяются в обществе посредством подражания. Различные изобретения могут помогать друг другу или мешать друг другу. Изобретения обладают определенной ценностью и в этом качестве относятся к предмету политической экономии. Промышленные, политические и художественные изобретения рассматриваются как капитал социального разума и социальной деятельности. Многовековая деятельность людей побуждает их формировать гармоническую систему изобретений для нужд развития цивилизованного общества. Утрата изобретений (открытий) может привести цивилизованное общество к вырождению.

Т.Парсонса критиковали многие социологи, в том числе П.А.Сорокин, за недостаточное внимание к вопросам социальной динамики и концентрации внимания преимущественно на вопросах социальной статистики. Последний при описании динамики социокультурной системы обращает внимание на многообразие форм изменений: линейных, циклических, спиральных, регулярных и нерегулярных флуктуаций [см. 18-20]. П.А.Сорокин полагал, что в вопросах социальной динамики его позиция в значительной мере совпадает с позицией А.Тойнби [см. 3]. Различия в их взглядах, по его мнению, являются второстепенными моментами по сравнению с существенными тезисами. В исследованиях генезиса цивилизаций А.Тойнби опирается на исторический подход [см. 24]. Историческое развитие цивилизаций он описывается с точки зрения действия двух законов: закона Вызова-и-Ответа и закона ком-

пенсации. Закон Вызова-и-Ответа гласит, что чем сильнее вызов, тем сильнее ответ. В случае чрезмерного вызова действует закон компенсации. В соответствии с этим законом в случае чрезмерного вызова в одной среде ответ может возникнуть в другой среде. Действие закона Вызова-и-Ответа осмысливается с точки зрения диалектики Инь и Ян. Диалектика Инь и Ян описывает циклическую смену противоположностей как своеобразный ритм общественного развития. Важнейшими сферами развития общества считаются экономика, политика и культура.

Достоинство концепции А.Тойнби состоит в том, что он пытается осмыслить взаимосвязь микросоциальных явлений и макросоциальных явлений в обществе. Для этой цели он использует понятия микрокосма и макрокосма. Рассматривается сходство и различие микрокосма и макрокосма. Микрокосм отличается от макрокосма, но душа человека способна достичь тождества с макрокосмом, обеспечив единство макрокосма и микрокосма. Взаимодействие микрокосма и макрокосма описывается посредством диалектики Инь и Ян. Человек в качестве микрокосма может столкнуться с вызовом в макрокосме и замкнуться в пределах микрокосма для выработки творческого ответа на возникший вызов. После выработки творческого решения творческая личность пытается реализовать свой творческий ответ на вызов внешней среды. Если творческий ответ окажется удачным, то другие люди посредством подражания найденному ответу творческой личности начнут действовать аналогичным образом. Если творческий ответ окажется удачным, то личность снова может и замкнуться в пределах микрокосма для выработки творческого ответа на возникший вызов. Успешные творческие преобразования в обществе осуществляется прежде всего усилиями творческого меньшинства, а остальные люди подражают им. А.Тойнби рассматривает социальные колебания аналогично тому, как это делает Г.Тард. Он описывает творческую деятельность личности как процесс ритмических колебаний и сомнений, в ходе которых осуществляется поиск приемлемых решений возникающих социальных проблем. Отмечается важная роль изобретений в волнообразном развитии цивилизаций. С этой точки зрения рассматривается циклическое развитие цивилизаций, которые переживают стадии роста и распада.

## Список литературы

1. Вильямс Дж.Г., Вильямс Б.М. Новые измерения в биржевой торговле. Как извлечь прибыль из хаоса: рынки акций, облигаций и фьючерсов. – М.: Аналитика, 2000.
2. Вильямс Дж.Г., Вильямс Б.М. Торговый хаос. Максимизируйте прибыль, используйте данные технические приемы. - М.: Аналитика, 2005.
3. Диалог из 1960-х: А.Тойнби – П.А.Сорокин / Социологические исследования. 2004. № 10. С. 14-26.
4. Зелинская Т.Н. Амбивалентность личности. Теория, диагностика и психокоррекция: Учебное пособие. - Режим доступа: <http://www.uchebnikirus.com>
5. Кондратьев Н.Д. Основные проблемы экономической статики и динамики: Предварительный эскиз. – М.: Наука, 1991.
6. Логинов А.В. Исходные гипотезы теории политического цикла // Социально-политические науки. 2012. № 2. С. 136-139.
7. Луман Н. Социальные системы. Очерк общей теории. – СПб.: Наука, 2007.
8. Манн С. Теория хаоса и стратегическое мышление. - Режим доступа: <http://www.konservatizm.org/konservatizm/theory/080310032055.xhtml>
9. Мертон Р. Социальная теория и социальная структура. – М.: АСТ, 2006.
10. Н.Д.Кондратьев: кризисы и прогнозы в свете теории длинных волн. Взгляд из современности / Под ред. Л.Е.Григина, А.В.Коротаева, В.М.Бондаренко. – М.: Учитель, 2017.
11. Парето В. Компедиум по общей социологии. – М.: ГУ ВШЭ, 2008.
12. Парето В. Трансформация демократии. – М.: Территория будущего, 2011.
13. Парсонс Т. О структуре социального действия. – М.: Академический Проект, 2002.
14. Парсонс Т. О социальных системах. – М.: Академический Проект, 2002.
15. Пригожин И., Стенгерс И. Порядок из хаоса. Новый диалог человека с природой. – М.: УРСС, 2003.
16. Петерс Э. Хаос и порядок на рынках капитала. Новый аналитический взгляд на циклы, цены и изменчивость рынка. – М.: Мир, 2000.
17. Синергетика: 30-летний ребенок и его отец. Интервью с Г.Хакеном, проведенное Е.Н.Князевой в сентябре 1998 года // Князева Е.Н., Курдюмов С.П. Основания синергетики. Человек, конструирующий себя и свое будущее. – М.: КомКнига, 2007.
18. Сорокин П.А. Социология революции. – М.: РОССПЭН, 2005.
19. Сорокин П.А. Человек. Цивилизация. Общество. – М.: Политиздат, 1992.
20. Сорокин П.А. Социальная и культурная динамика. – М.: Астрель, 2006.
21. Тард Г. Законы подражания. – М.: Академический проект, 2011.
22. Тард Г. Социальная логика. – СПб.: СПЦ, 1996.
23. Тард Г. Социальные этюды. – СПб, 1902.
24. Тойнби А. Дж. Постижение истории: Сборник. – М.: Айрис-пресс, 2004.
25. Тьюлз Р., Брэдли Э., Тьюлз Т. Фондовый рынок. – М.: Инфра-М, 2000.
26. Фрейджер Р., Фейдимен Дж. Теории личности и личностный рост. – М.: Мир, 2004.
27. Эллиот Р.Н. Закон природы – секрет Вселенной/ - Режим доступа: <http://www.forex-ofsite.ru>
28. Parsons T., Smelser N. Economy and Society. A Study in the Integration of Economic and Social Theory. – London: Routledge & Kegan Paul, 1956.

## ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ПЕРЕД РОДИТЕЛЯМИ ЗА ПОДГОТОВКУ ПОДРАСТАЮЩЕГО ПОКОЛЕНИЯ И ЗА ВОСПИТАНИЕ ДЕТЕЙ

*Темирова Светлана Владимировна*

*ассистент*

*Ташкентский институт инженеров железно-дорожного транспорта.*

*(г.Ташкент, Узбекистан)*

Известно, что школа, учителя, классные руководители могут успешно выполнять свои функции по воспитанию подрастающего поколения только в тесном сотрудничестве с семьей, с родителями школьников. Лишь общими целенаправленными усилиями педагогов и родителей удаётся плодотворно влиять на развитие личности ребенка, решать воспитательные задачи. Однако для этого важно, чтобы отец и мать сознавали свою высокую ответственность за воспитание детей и повседневно подтверждали её на практике. Педагогам как профессионалам, работающим с детьми, видны успехи и недостатки семейного воспитания. Поэтому школа, учителя в определенной мере выражают требования общества к результатам воспитания детей в семье, к повышению ответственности родителей.

Ещё далеко не все отцы и матери в полной мере сознают свою родительскую ответственность и тем более проявляют её на деле. В беседах с родителями учащихся нередко приходится слышать такое: «Для нас главное – накормить и одеть ребенка да проследить за выполнением школьных заданий». Несомненно, что, наряду с другими причинами, подобное отношение родителей к детям играет определенную роль в росте среди школьников негативных явлений таких, как потребительство, равнодушие, нигилизм, жестокость и др.

Об актуальности дальнейшего повышения ответственности родителей за подготовку юной смены говорят допускаемые ими ошибки в семейном воспитании. Причем об этих ошибках рассказывают сами отцы и матери, сознавая их и тем не менее мирясь с ними. Вот некоторые их высказывания: «Даем детям очень много но мало спрашиваем с них»; «Плохо приучаем к труду»; «Мало самостоя-

тельности предоставляем детям»; «Недостаточно общаемся с детьми не удаляем внимания проведению досуга»; «Проявляем несдержанность и грубость в отношениях с детьми». Преодолению ошибок нередко препятствует именно недостаточное осознание родителями своей ответственности за подготовку подрастающего поколения. Повышение ответственности за воспитание детей непосредственно связано, в первую очередь с повышением педагогической культуры населения. Знание родителями цели, задач, содержания воспитания, владения методами воспитательной работы, учет возрастных, половых и индивидуальных особенностей детей, достаточно полное предоставление о деятельности школы, где учится сын или дочь, знакомства с положительным опытом воспитания в других семьях – все это помогает им как в осознании своего гражданского долга воспитателей, так и в формировании личности собственного ребенка.

Роль учителя, классного руководителя в этой важной деятельности незаменима. Имея представление о реальном ребенке – своем воспитаннике, его достоинствах и недостатках, зная отца и мать, их уровень педагогической культуры, учитель получает возможность обоснованно и конкретно строить свою работу по вооружению родителей необходимыми педагогическими знаниями и умениями. Опыт свидетельствует, что повышению ответственности родителей за воспитание детей способствует их систематическое приобщение к жизни и деятельности школы, где обучается сын или дочь. Общение родителей с учителями, знакомства со школьными требованиями, режимом наблюдения за своими детьми и их товарищами в условиях школы, личный вклад в их воспитание

расширяют педагогический кругозор родителей дают им возможность проникнуться насущными заботами школы сознанием общей ответственности за подготовку юной смены. Привлечение родителей к участию в школьных делах в учебно-воспитательной работе помогает педагогам решать многие задачи существенно облегчает их труд. В зависимости от индивидуальных склонностей, способностей, профессии одни родители могут принять участие в оформлении классной комнаты, оборудовании учебных кабинетов изготовлении наглядных пособий другие охотно проведут беседу расскажут о себе своей специальности третьи организуют кружок или секцию, экскурсию, поход, соревнование.

Новые благоприятные возможности в этом отношении возникают в связи с созданием школьных советов и включением в их состав родителей учащихся. Активно участвуя в решении различных вопросов жизни и деятельности школы родители члены школьного совета проникаются сознанием своей ответственности за подрастающую смену, стремятся подтянуть других родителей, воздействовать на нерадивых школьников.

Педагогам классным руководителям важно всеми мерами содействовать этому процессу, поддерживать родителей-активистов строить отношения с ними на основе партнерства и тесного сотрудничества. Как показывает практика, большое значение имеет постоянная деловая связь школы с трудовыми коллективами по месту работы родителей школьников, регулярное информирование их о достижениях и упущениях в семейном воспитании детей. В создании и сплочении родительского коллектива, а значит и коллектива учащихся, в школе большую роль играет родительский комитет. Основная цель родительского комитета - содействовать школе в осуществлении современного и достойного воспитания обучения детей. Каждый член родительского комитета должен пользоваться авторитетом среди родите-

лей школы, обладать данными организатора, руководителя, иметь способности воспитателя, а так же быть хорошим семьянином и производителем. Члены родительского комитета должны осознать ответственность, которая возлагается на них в деле воспитания детей и взрослых, не должны разглашать сведения, полученные в процессе работы с разными семьями, делать их предметом обсуждения и пересуды.

В состав родительского комитета школы входит председатель и несколько членов, ответственных за отдельные участки работы. Каждый из ответственных подбирает себе актив из числа родительского комитета помогает в процессе воспитания и обучения детей. Родительский комитет в школе избирается на одном из первых родительских собраний, после начала учебного процесса.

Каждый из членов родительского комитета со своим активом оказывает помощь в школе, помогая учителю в работе с учащимися и родителями. Заседания комитета проводятся, как правило, один раз по четвергам, если возникает необходимость, то собирается внеочередное совещание. На одном из первых заседаний члены комитета знакомятся с планом работы школы, своими правами и обязанностями, на следующем заседании с работой родительского комитета - это улучшает воспитание и обучение детей.

Таким образом, работа родительского комитета оказывает положительное влияние на родителей и учителей, способствует установлению откровенных, доверительных отношений. Родительский комитет в школе помогая друг другу и во всем поддерживая друг-друга, смогут выполнить ту задачу, которую поставлена перед родителями и педагогическим коллективом - это воспитать всесторонне развитого человека, духовно-богатого творца создателя нашего будущего. Это повышение ответственности родителей за воспитание детей.

#### *Список литературы*

1. Формирование гармонично развитого поколения в современных условиях: Сборник научно-методических статей. - Ташкент.2011г.
2. Гордина Л. Ю. Спутник классного руководителя. - Москва. Просвещение. 1990г.
3. Худайкулова Ф.Х Родительский комитет в школе. - Ташкент. УЗ.НИИПН. 2011г.

## ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ЧЕЛОВЕКА КАК СУБЪЕКТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

**Самарова Шохиста Рабиджановна**

кандидат педагогических наук., и.о.доцент

Чирчикский государственный педагогический институт. (г. Чирчик. Узбекистан)

Личность характеризуют не знания, навыки и умения, а отношения. В отечественной психологии проблематика изучения личности сводится к тому, что человек хочет (потребности, интересы, ценности, идеалы, мотивы, установки); что человек может (задатки, способности, таланты); что он есть (характер). Иногда для объяснения феномена «личность» используют следующую пятифакторную модель:

- Негативная эмоциональность, нейротизм проявляется в чувствительности индивида к стрессогенным ситуациям. На одном полюсе – «реактивные» личности, отличающиеся легкостью возникновения отрицательных эмоций; на другом – люди, имеющие тенденцию относиться к жизни более рационально и спокойно, чем большинство людей.
  - Экстраверсия – фактор, проявляющийся в направленности на внешний или внутренний мир.
  - Открытость опыту – проявляется в открытости, восприимчивости к любому виду знаний.
  - Склонность к согласию – мера социальности (альтруизма) как противоположности эгоцентризма - личные потребности подчиняются группе или наоборот.
  - Добросовестность – фактор, выражающий степень сознательного контроля со стороны субъекта за своим поведением и деятельностью. На одном полюсе – такие качества, как высокое самообладание, упорство, организованность, дисциплинированность, тщательность, точность в работе, ориентация на задачу; на другом – неорганизованность, спонтанность, любовь к экспериментированию, низкий уровень целенаправленного поведения. Кроме этого в современной психологии выделяются следующие свойства зрелой, творческой личности:
1. Объективное отношение к действительности,

сти, умение различать знание от незнания, факты от мнений,

2. Реалистическое отношение к миру, к людям, к себе.
3. Объективное решение внешних задач независимо от субъективного к ним отношения и сопутных одновременных: ситуаций.
4. Потребность в одиночестве и его плодотворное использование.
5. Творческие способности и их активная реализация.
6. Естественное поведение, рациональное отношение к условностям.
7. Дружелюбие к людям в целом, избирательное к некоторым, привязанность к некоторым.
8. Нравственная определенность относительно добра и зла.
9. Относительная независимость, устойчивость к физической и социальной среде.

### Понятие о темпераменте и его типы:

Темперамент – врожденные, стойкие биологические особенности функции центральных нервных аппаратов, определяющие общий тип высшей нервной деятельности (ВНД). Это генотип. Темперамент проявляется во всех сторонах личности, это – индивидуально-своеобразные способы поведения человека, заметные уже в детстве. Темперамент ясно выступает даже в типичных ситуациях, а в стрессовых (и незнакомых) ситуациях его особенности проявляется более ярко.

Выделение четырех «классических» типов темперамента известно еще со времен Гиппократов. Принято различать четыре основных типа темперамента: **холерический, сангвинический, меланхолический и флегматический**. Эти основные типы темперамента прежде всего различаются между собой по динамике возникновения и интенсивности эмоциональных состояний.

**Холерик** – сильный неуравновешенный, подвижный (легко возбудимый). Для холерика характерны резкий переход от спокойного поведения к

резким быстрым движениям и громкой речи (его общение бурное, конфликтное), энергичность, выраженная тенденция к лидерству, злопамятность, в трудную минуту – тяга к действию.

**Сангвиник** – сильный, уравновешенный, подвижный тип ВД. Характерны хорошее настроение, в гневе – сохранение контроля с облегчением после вспышки раздражения. Сангвиники любят телесный комфорт, тщеславны, но сравнительно легко реагируют на психотравмирующие воздействия. Ориентированы на сохранение семьи с полигамными отношениями. Для достижения отдаленных целей проявляют слабую активность.

**Меланхолик** – слабый тип с быстрой истощаемостью и слабостью возбудительного процесса при недостаточности внутреннего торможения (но выделение слабого типа признается не всеми). У меланхоликов можно выделить 2 варианта: с преобладанием повышенной утомляемости и преобладанием пониженного настроения. Меланхолики неуклюжи, они – «совы», у них слабая воля, они подвержены социофобиям, любят уединение, замкнуты, сверхчувствительны к боли. Типичны значительная недооценка себя, переоценка трудностей.

**Флегматик** – сильный, уравновешенный, инертный (малоподвижный) тип ВД. Флегматики довольны окружающим, пассивны, медлительны, скупы на жесты, слабо проявляют свои чувства, необщительны, у них невысокая работоспособность. Флегматик-человек медлительный, уравновешенный и спокойный, которого нелегко эмоционально задеть и невозможно вывести из себя, чувства его внешне почти никак не проявляются. Их самооценка чаще объективна, они неплохие руководители коллективов.

В последующие века исследователи, наблюдая значительное разнообразие поведения, совпадающее с различиями в телосложении и физиологических функциях, пытались упорядочить и каким-то образом сгруппировать эти различия. Такие типологии получили название конституционных типологий. Идея заключается в том, что люди с определенным типом телосложения имеют определенные психические особенности. Э. Кречмер провел множество измерений частей тела людей, что позволило ему выделить четыре конституциональных типа: лептосоматик; пикник; атлетик; диспластик.

С названными типами строения тела соотносятся три выделенных типа темперамента: 1) Шизотимик; 2) Иксотимик; 3) Циклотимик.

Теория связи некоторых общих свойств нервных процессов с типами темперамента была предложена И. П. Павловым и получила дальнейшее развитие и экспериментальное подтверждение в работах его последователей.

К числу наиболее значимых свойств темперамента были отнесены следующие: 1. Эмоциональная возбудимость. 2. Возбудимость внимания – это свойство темперамента обуславливает приспособительные функции психики индивида.

3. Сила эмоций. 4. Тревожность. 5. Реактивность произвольных движений. 6. Активность волевой целенаправленной деятельности. 7. Пластичность – ригидность. 8. Резистентность. 9. Субъективация.

С точки зрения данной концепции темперамент – это психобиологическая категория в том смысле слова, что его свойства не являются полностью ни врожденными, ни зависимыми от среды.

Возбудимость, тормозимость и переключаемость характеризуют быстроту возникновения и прекращения того или иного познавательного процесса или его переключения с одного объекта на другой. Например, некоторые люди медленно включаются в интеллектуальную деятельность или переключаются с одной темы на другую. Другие быстро запоминают или вспоминают информацию. Здесь также следует иметь в виду, что указанные особенности не определяют способности людей.

**Темперамент как врожденный тип психической саморегуляции:**

Теоретически разделяя темпераменты на четыре вида, следует различать индивидуальный тип темперамента и соответствующий ему комплекс особенностей высшей нервной деятельности. Так, в пределах слабого типа высшей нервной деятельности различаются несколько разновидностей по уравновешенности и подвижности нервных процессов.

Психические состояния, вызываемые различными жизненными обстоятельствами, в значительной мере зависят от типа темперамента человека. Однако его культура поведения зависит не от темперамента, а от воспитания. Воспитанный и достаточно волевой холерик способен проявлять сдержанность, переключать внимание на другие объекты, хотя это ему дается с большим трудом, чем флегматику. Люди достигают одинаковых успехов разными способами, замещая свои «слабые» стороны системой психических компенсаций.

Зарубежные психологи делят темпераментные особенности преимущественно на две группы – экстраверсию и интроверсию. Эти понятия означают преимущественную направленность индивидов на внешний (экстраверт) или внутренний (интроверт) мир (от лат. extra – вне, intro – внутрь и vertere – поворот).

Экстраверты отличаются преимущественной обращенностью к внешнему миру, повышенной социальной адаптированностью, они более конформны и суггестивны (подвержены внушению).

Интроверты же наибольшее значение придают явлениям внутреннего мира; они малообщительны, склонны к повышенному самоанализу, испытывают затруднения при вхождении в новую социальную среду, неконформны и асуггестивны. Проблема экстраверсий и интроверсий занимают центральное место в факторных теориях личности.

Итак, **темперамент человека обуславливает**

**динамику его поведения, своеобразие протекания его психических процессов. Темперамент определяет способ видения, переживания человеком событий и их речевой ретрансляции.**

Долгое время темперамент человека трактовался как прямое следствие его типа высшей нервной деятельности. Теперь темперамент рассматривают как системное обобщение инвариантных биологических компонент, вовлеченных в функциональные системы поведения данного индивида.

Итак, темпераментные особенности человека выступают как психофизиологические возможности его поведения.

Однако темперамент не является ценностным критерием личности – он не определяет потребности, интересов, взглядов личности. В одном и том же виде деятельности люди с различными темпераментами могут достичь выдающихся успехов за счет своих компенсаторных возможностей.

Не темперамент, а направленность личности, преобладание у нее высших мотивов над низшими, самоконтроль и самообладание, подавление побуждений низшего уровня для достижения социально значимых целей определяют качество человеческого поведения.

#### *Список литературы*

1. Гиппенрейтер Ю.Б. Введение в общую психологию. Курс лекций. – М.: ЧеРо, 2003. – 336 с.
2. Дубровина И.В. Психология: Учебник. – М.: Академия, 2004. – 464 с.
3. Маклаков А.Г. Общая психология: Учебник для вузов. – СПб.: Питер-М, 2005. – 592 с.
4. Соколова Е.Е. Введение в психологию: Учебник для студ. высш. учеб. заведений. – М.: Издательский центр «Академия», 2005. – 352с.

## ОЦЕНКА НАПРЯЖЕННО-ДЕФОРМИРОВАННОГО СОСТОЯНИЯ МАССИВА ГОРНЫХ ПОРОД ПРИ СЛОЕВОЙ ОТРАБОТКЕ ПОЛОГИХ УГОЛЬНЫХ ПЛАСТОВ

**Сидоренко Сергей Александрович**

кандидат технических наук,

доцент кафедры организации и управления.

Национальный минерально-сырьевой университет «Горный»

**Аннотация.** В статье рассмотрены и проанализированы актуальные вопросы отработки мощных пологих угольных пластов слоевыми системами. Произведен расчет напряженно-деформированного состояния надрабатываемого слоя, выявлены факторы, оказывающие наибольшее влияние на параметры слоевой отработки. Сделан вывод о необходимости учета при определении предельной мощности межслоевой угольной пачки влияния «надработки» 2-го слоя.

**Ключевые слова:** уголь, мощные пологие пласты, слоевая отработка, напряженно-деформированное состояние, горно-геомеханическая модель.

Перспективы Российской угольной отрасли в ближайшие годы связаны с пологими мощными пластами, отработка которых позволяет повысить технико-экономические показатели шахт до уровней, обеспечивающих их конкурентоспособность. К числу нерешенных важных практических вопросов, возникающих при отработке пластов мощностью более 10 метров, относятся вопросы, связанные с обеспечением эффективной и безопасной отработки ранее надработанных слоев.

При отработке мощных пологих угольных пластов слоевыми системами разработки величина издержек производства в значительной степени зависит от параметров применяемых технологических схем. Так, например, при различном рас-

положении подготовительных выработок второго слоя затраты на их поддержание могут отличаться в несколько раз.

Определение рациональных параметров технологических схем требует знания механических свойств горных пород, которые определяются их напряженно-деформированным состоянием (НДС). С целью исследования напряженно-деформированного состояния массива горных пород «возмущенного» отработкой первого слоя были разработаны горно-геомеханические модели. При проведении исследований массив рассматривался как неоднородный изотропный упруго-пластичский. Были разработаны расчетные схемы, отвечающие условиям отработки первого слоя пласта III Томь-Усинского района Кузбасса [2].

Физико-механические свойства горных пород, необходимые для проведения исследования принимались в соответствии со «Справочником (кадастром) физических свойств горных пород» [1].

С целью изучения влияния различных горно-технических и горно-геологических факторов на НДС надрабатываемого слоя для разработанных горно-геомеханических моделей, расчетных схем и их вариантов были рассчитаны все компоненты тензора напряжений  $\sigma_{ij}$ , деформаций  $\varepsilon_{ij}$  и вектора перемещений  $\delta_{ij}$ .

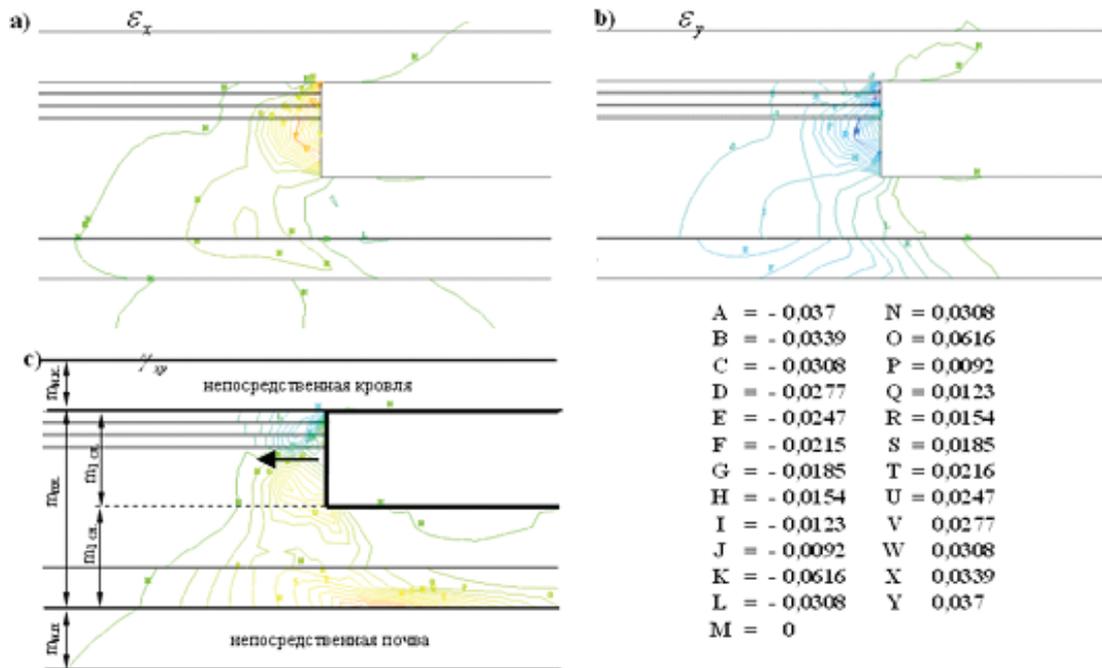


Рисунок 1. Изолинии полных деформаций

Для проведения необходимого теоретического обобщения была проведена компьютерная обработка числовых полей модернизированными пакетами программ и получена графическая интерпретация всех параметров.

В качестве примера, иллюстрирующего характер полученных при расчетах результатов, на рисунке 1 приведены поля полных осевых деформаций в массиве горных пород "возмущенном" отработкой первого слоя, при этом мощность отрабатываемого слоя составляла 4 м, мощность пласта 9 м, глубина ведения горных работ 600 м.

Как следует из рисунка, в угольном пласте в направлении подвигания лавы образуется зона растягивающих деформаций  $\epsilon_x$  (рисунок 1,а), наличие и величина которых приводит к снижению деформационных характеристик нижнего слоя. Указанная зона располагается впереди забоя лавы и имеет размеры в горизонтальном направлении – 1-1,5 мощности пласта, в вертикальном направлении – охватывает весь нижний слой. Кроме того, как видно из рисунка 1,с выделяются две зоны предельных сдвиговых деформаций. Первая зона располагается на границе с непосредственной почвой пласта со смещением в сторону выработанного пространства и имеет размеры: по простиранию – 1,5 мощности пласта, по высоте 0,1-0,3 мощности пласта. Вторая зона - в нижней части забоя - распространяется на глубину до 0,5 м.

Наличие указанных зон, а в особенности зоны предельных сдвиговых деформаций приведет к снижению деформационных характеристик пласта за счет прорастания микротрещин.

Выполненные аналитические исследования показали, что на напряженно-деформированное состояние надрабатываемого слоя наиболее существенное влияние оказывают:

- величина отношения мощности вынимаемого слоя к мощности пласта;
- глубина ведения горных работ;
- физико-механические свойства угольных пакчк слагающих пласт и породных прослоек [3].

В результате выполненных исследований установлено, что «надработка» 2-го слоя приводит к формированию в верхней части первого слоя зоны разупрочненного угля. По предварительной оценке глубина зоны разупрочнения угля составляет от 0,2 до 0,7 м.

Учет зоны разупрочненного угля при расчете мощности защитной пачки существенно приблизит расчетные значения, получаемые по используемым методикам, к установленным в реальных горно-геологических условиях и позволит, в большинстве случаев, обосновано и без снижения уровня безопасности работ сократить потери полезного ископаемого.

Результаты исследований могут быть использованы при определении параметров слоевых систем разработки■

*Список литературы*

1. Справочник (кадастр) физических свойств горных пород. Под редакцией Н.В. Мельникова, В.В. Ржевского, М.М. Протодьконова. М.: Недра, 1975, 279 с.
2. Управление горным давлением при разработке мощных пологих пластов угля. М.: Недра, 1985, 239 с.
3. Сидоренко С.А. Автореферат диссертации. Обоснование способов повышения устойчивости участковых подготовительных выработок надрабатываемых слоев при отработке пологих угольных пластов кузнецкого бассейна. Санкт-Петербургский государственный горный институт имени Г.В. Плеханова (технический университет), 2009, 20 с.

## МОДЕЛИРОВАНИЕ РАЗЛИЧНЫХ РЕЖИМОВ РАБОТЫ ЭВМ НА ИМИТАЦИОННОЙ МОДЕЛИ «УЦВМ»

**Белая Татьяна Иоанновна**

кандидат технических наук,

**Молчанов Олег Евграфович**

кандидат технических наук

**Казанцев Денис Иванович**

Военно-космическая академия им. А.Ф. Можайского

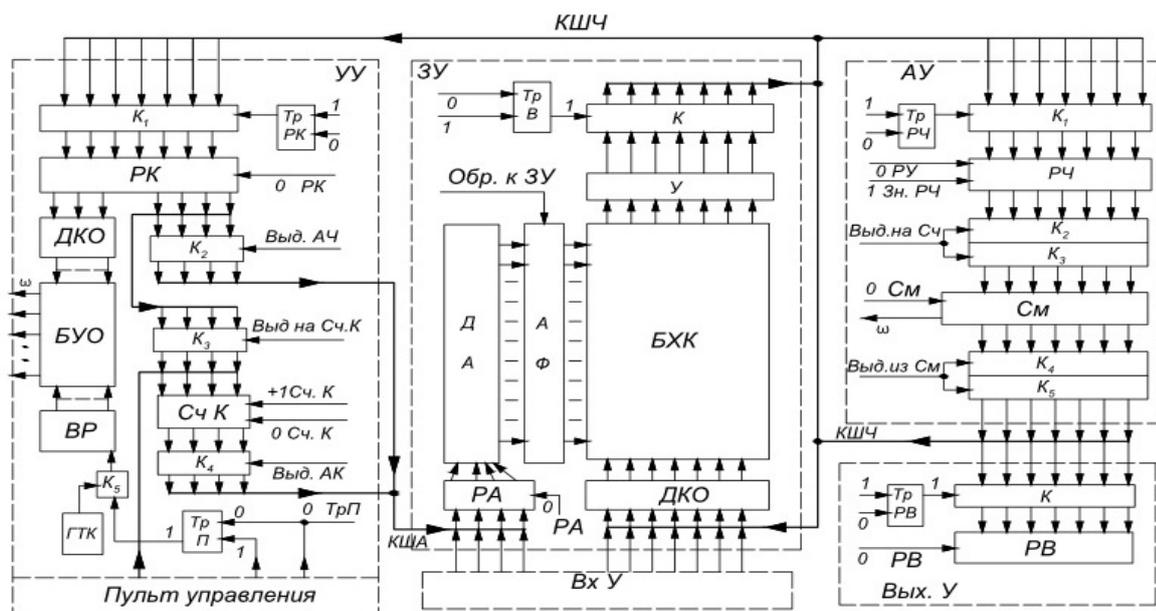
Современные темпы развития ИТ-индустрии предъявляют высокие требования к специалистам отрасли. В соответствии с этими требованиями меняются и государственные требования к подготовке ИТ-специалистов [1]. В процессе подготовки специалистов ВУЗ должен иметь [1]: лаборатории, оснащенные современной измерительной аппаратурой, средствами вычислительной техники, промышленными образцами тренажеров, систем и устройств; учебные аудитории с типовым оборудованием, обеспечивающим применение современных инфокоммуникационных технологий и наглядными пособиями; компьютерные классы с демонстрационно-обучающими и обучающе-контролирующими возможностями.

Для решения этих задач была разработана имитационная модель универсальной УЦВМ (учебная

цифровая вычислительная машина) [2], которая позволяет изучить принципы построения цифровых вычислительных машин, тем самым обеспечивая фундаментальную базу для дальнейшего развития ИТ-специалиста.

Имитационная модель УЦВМ [2] позволяет смоделировать следующие режимы: стандартный цикл работы ЦВМ; циклы в программе; программы с подпрограммой.

Перед началом решения задачи на машине коды команд программы и коды чисел, являющихся исходными данными, вводятся в запоминающее устройство. В процессе решения задачи команды программы в порядке естественной выборки поступают из ЗУ в устройство управления. В УУ вырабатываются управляющие сигналы, обеспечивающие исполнение каждой команды (рис.1) [2, 3].



Структурная схема УЦВМ

Рисунок 1 – Структурная схема модели УЦВМ

**Моделирование стандартного цикла работы**

Цикл работы УЦВМ состоит из двух частей. В первой части цикла очередная команда считывается из ЗУ и принимается на регистр команд (РК) в УУ. Во второй части цикла происходит выполнение команды, принятой на регистр команд. Адрес команды, извлекаемой из ЗУ в каждом очередном цикле, формируется на счетчике команд (СК) в УУ

в предыдущем цикле [2, 3].

Описание порядка работы машины в течение цикла удобно, представить на примере реализации одной команды линейного алгоритма частной задачи. В этой таблице (рис. 2), указывается состояние всех элементов и узлов машины (кроме ячеек памяти ЗУ) в исходном положении и после прохождения каждого тактового импульса (1 - 8).

Пример реализации стандартного машинного цикла Учебной ЦВМ

Такт №	Тр РК	Регистр команд	Счетчик команд	Регистр адреса	Тр. В.	Тр. РЧ	Регистр числа	Сумматор	Тр. РВ	Регистр выхода
ИП	0	0101100	0010	0000	0	0	1,001001	11,110110	0	0,000000
1	0	0000000	0010	0000	1	0	0,000000	11,110110	0	0,000000
2	1	0000000	0010	0010	1	0	0,000000	11,110110	0	0,000000
3	1	0111101	0011	0010	1	0	0,000000	11,110110	0	0,000000
4	0	0111101	0011	0000	1	1	0,000000	11,110110	0	0,000000
5	0	0111101	0011	1101	1	1	1,000000	11,110110	0	0,000000
6	0	0111101	0011	1101	1	1	0,101110	11,110110	0	0,000000
7	0	0111101	0011	1101	1	1	0,101110	11,100101	0	0,000000
8	0	0111101	0011	0000	0	0	0,101110	00,100101	0	0,000000
(0)										

Рисунок 2 – Пример реализации стандартного цикла

**Моделирование циклов в программе**

При описании выполнения циклов в программе удобно составлять таблицы кодов команд (в восьмеричной системе) и таблицу относительных адресов команд (в восьмеричной и двоичной системах), которые будут формироваться в счетчике команд в процессе выполнения заданной программы (рис. 3).

Программа в действительных адресах

Адрес	Код	
01	113	команды программы
02	316	
03	607	
04	113	
05	214	
06	511	
07	113	
10	315	исходные данные
11	700	
12	000	
13	X	
14	A	
15	B	
16	C	

Программа в условных адресах

Адрес команды	команды		Пояснения
	КО	Адр. ч.	
к+1	1	а+1	$x \rightarrow AY$
к+2	3	а+4	$x - c \begin{cases} > 0; \omega = 1 \\ \leq 0; \omega = 0 \end{cases}$
к+3	6	к+7	УП на к+7 при $\omega=1$
к+4	1	а+1	$x \rightarrow AY$
к+5	2	а+2	$x+A=Y$
к+6	5	к+11	БП на к+11
к+7	1	а+1	$x \rightarrow AY$
к+10	3	а+3	$x-B=Y$
к+11	7	00	$Y \rightarrow \text{Вых. } Y$
к+12	0	00	Останов

Рисунок 3 – Таблицы кодов и адресов команд

Аналогичным образом моделируется и режим подпрограммы в программе.

Следовательно, процесс моделирования различных режимов ЦВМ заключается в правильной организации данных массивов, подстройке вывода данных на экран под такты, программированием различных счетчиков и обмене данных между массивами и резервными переменными. В результате получается истинный результат, который не противоречит введенным в эмуляторе данным и командам.

Таким образом, моделирование работы ЦВМ позволяет решить следующие учебные задачи:

- закрепить знание основных принципов работы цифровой вычислительной машины с программным управлением и получить практические навыки работы с ней;
- уяснить порядок работы УЦВМ при выполнении арифметических и посылочных команд, а также команд передачи управления;
- уяснить порядок работы УЦВМ при выполнении простейших программ, иллюстрирующих основные приёмы техники программирования в системе команд УЦВМ;
- получить практические навыки по подготовке некоторых данных для ввода в память УЦВМ и программированию линейных, разветвляющихся и циклических алгоритмов решения задач.

Рассмотренные модели режимов работы ЦВМ широко используются в учебном процессе вуза и обеспечивают повышение эффективности и наглядности обучения принципам построения и функционирования реальных ЦВМ■

---

*Список литературы*

1. Приказ Минобрнауки России от 12 марта 2015 года № 219 «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 09.03.02 информационные системы и технологии (уровень бакалавриата)» [Текст]: Минобрнауки РФ от 12.03.15 №219. - 2015. - 23 с.
2. Аверьянов А.В., Белая Т.И., Молчанов О.Е. Имитационное моделирование процесса функционирования универсальной цифровой вычислительной машины с программным управлением //Научный обозреватель (научно-аналитический журнал) – 2015. - № 3 (51) – 35 – 39 с.
3. Учебная ЦВМ. Руководство к практическим занятиям.-СПб.: ВИКА имени А.Ф. Можайского, 1980. – 78 с.
4. Основы теории вычислительных машин, часть 3. В.В.Гребнев, Молчанов О.Е. – Л.: ВИКИ имени А.Ф. Можайского, 1979. – 125 с.

# СПОСОБ И АЛГОРИТМ РЕШЕНИЯ ЗАДАЧ ЛИНЕЙНОЙ ОПТИМИЗАЦИИ ПРИ НЕТОЧНЫХ ЗНАЧЕНИЯХ КОЭФФИЦИЕНТОВ ЦЕЛЕВОЙ ФУНКЦИИ И ОГРАНИЧЕНИЙ

*Кузнецова Наталья Андреевна*

*Зернов Михаил Иванович*

*д.в.н., профессор*

*Филиал федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего профессионального образования*

*«Национальный исследовательский университет «МЭИ» в г. Смоленске*

**Аннотация.** В статье рассматриваются подходы к решению задач линейной оптимизации в условиях интервальной неопределенности. Предлагается новый способ решения таких задач и алгоритм для его реализации.

Задачи оптимизации занимают важное место в различных областях управленческой деятельности, в том числе и в системах поддержки принятия решений (СППР). Среди оптимизационных задач наиболее известны задачи линейного программирования, в которых максимизируемая функция является линейной, а ограничения задаются линейными неравенствами.

Для решения задач линейной оптимизации разработано большое количество различных методов, как универсальных, с помощью которых могут решаться практически любые задачи линейного программирования, так и специальных, которые учитывают особенности модели задачи, ее целевой функции и системы ограничений [3, с. 11]. Но, несмотря на все многообразие существующих методов, они обладают одним существенным недостатком – применимостью только к тем задачам оптимизации, в которых оптимизируемая функция детерминирована, поэтому поиск способов решения задач оптимизации в условиях неточных данных является актуальной задачей [5, с. 844].

Решение задачи оптимизации позволяет лицу, принимающему решение (ЛПР) принять лучшее по определенному критерию решение. Однако в процессе принятия решений возникают трудности, связанные с неопределенностью информации, используемой для решения оптимизационных задач.

В работе [2, с. 286] отмечено, что ошибки в решении оптимизационных задач, определяющиеся неточностью исходных данных, составляют 82-84%; ошибки, определяющиеся неточностью математической модели, составляют 14-15%; ошибки, определяющиеся неточностью метода решения – 2-3%.

Ввиду такой большой доли погрешности исходных данных неизбежно возникает и погрешность в расчете целевой функции, что в реальной ситуации приводит к значительной доле неопределенности в процессе принятия решений. Отсюда появляется необходимость разработки методов, учитывающих неопределенность исходных данных при решении задач оптимизации.

В зависимости от источника неточности и неопределенности данных в настоящее время используются различные модели описания неопределенных данных: стохастическая (вероятностная), нечеткая и интервальная.

Наиболее простой и часто используемой является интервальная модель описания, когда недетерминированность оптимизируемой системы выражается в том, что ее параметры заданы лишь с точностью до интервалов возможных значений. Интервальные оценки параметров систем обычно находятся экспертным путем либо с помощью приближенных вычислений или измерений [1, с. 1/11].

Существуют различные подходы для нахождения оптимального значения функций с неточно заданными параметрами. Каждый из этих подходов имеет свои достоинства и недостатки.

Первый подход состоит в решении задачи оптимизации для определенных значений параметров оптимизируемой функции, взятых внутри заданной области неопределенности. В данном случае можно взять абсолютно любое сочетание значений параметров – наихудшее сочетание (пессимистический подход) или наилучшее сочетание (оптимистический подход). Достоинством такого подхода является простота интерпретации полученного решения, недостатком – ориентировка на какое-то одно определенное сочетание значений параметров, которое на практике реализуется очень редко, что может обернуться неоправданной сложностью решения.

Второй подход состоит в решении задачи опти-

мизации для усредненных (ожидаемых) значений параметров оптимизируемой функции, что предполагает задание вероятностных распределений параметров внутри заданных областей их неопределенности. Достоинством подхода является ориентировка получаемого решения хотя и на одно, но зато наиболее часто встречающееся сочетание значений параметров функции, недостатком – необходимость знания вероятностных распределений параметров функции, что далеко не всегда возможно.

Третий подход идейно близок ко второму, но вместо вероятностных распределений параметров функции, являющихся объективными характеристиками значений этих параметров, используются нечеткие распределения параметров, получаемые экспертным путем, то есть субъективно.

Эти подходы имеют общий недостаток – игнорирование того факта, что недетерминированные параметры задаются множествами их возможных значений, так что решение задачи только для определенных значений параметров, взятых из указанных множеств, означает потерю большей части заданной информации. Поэтому представляет ин-

терес принципиально другой подход, в котором получаемое решение учитывало все множество возможных значений параметров задачи внутри заданных областей неопределенности.

Четвертый подход отличается от предыдущих возможностью сведения недетерминированной задачи оптимизации к решению двух соответствующих детерминированных задач, в которых параметры целевых функций и ограничений определяются нижними и верхними границами интервалов.

В общем случае решения нижней и верхней граничных задач находятся в виде

$$\left\{ M_n(x), F_{1, \max} \right\}, \left\{ M_6(x), F_{2, \max} \right\} \quad (1), (2)$$

где  $M_n(x)$  и  $M_6(x)$  – множества точек решений  $x = (x_1, \dots, x_n)$  нижней и верхней граничной задачи,

$F_{1, \max}$  и  $F_{2, \max}$  – полученные максимальные значения целевых функций этих задач.

Решение интервальной задачи составляется из решений ее нижней и верхней граничных задач в виде

$$\left\{ x^* \in M_n(x) \cap M_6(x), \tilde{F}_{\max} = \left[ F_{1, \max}, F_{2, \max} \right] \right\} \quad (3)$$

Таким образом, в качестве точки решения  $x^*$  в (3) берется любая точка решения нижней и верхней граничных задач, а в качестве максимального значения целевой функции  $\tilde{F}_{\max}$  – интервал от максимального значения целевой функции нижней граничной задачи  $F_{1, \max}$  до максимального значения целевой функции верхней граничной задачи  $F_{2, \max}$ .

Преимущество этого подхода заключается в возможности использования традиционных, хорошо известных и эффективно работающих методов нахождения оптимума двух полностью определенных (детерминированных) функций [4 с. 590, 594].

Однако и этот подход имеет недостаток. Часто оказывается, что  $M_n(x) \cap M_6(x) = \emptyset$ . В этом случае непонятно, какое решение является оптимальным. Тогда ищут так называемое компромиссное решение. Для этого необходимо преобразовать бесконечное множество целевых функций в единственную компромиссную функцию по следующему алгоритму:

Формируем и решаем нижнюю и верхнюю граничные задачи  $Z_{\min}^*$ ,  $Z_{\max}^*$ .

Если  $X_{\min}^* \neq X_{\max}^*$ , то выбираем векторы решений, которые отличаются наиболее сильно.

Вычисляем  $\bar{z}_{\min} = z_{\min}(X_{\max}^*)$  и  $\bar{z}_{\max} = z_{\max}(X_{\min}^*)$ .

Допускаем, что компромиссное решение должно обеспечить  $\bar{z}_{\min}(X) \geq \bar{z}_{\min}$  и  $\bar{z}_{\max}(X) \geq \bar{z}_{\max}$ .

Формируем функции  $f_{\min}(X) = \frac{z_{\min}(X) - \bar{z}_{\min}}{z_{\min}^* - \bar{z}_{\min}}$  и

$f_{\max}(X) = \frac{z_{\max}(X) - \bar{z}_{\max}}{z_{\max}^* - \bar{z}_{\max}}$ .

Вводим функцию  $\lambda(X) = \{f_{\min}(X), f_{\max}(X)\}$ , которую будем трактовать, как степень удовлетворения значениями целевой функции.

Получаем вспомогательную задачу линейного программирования и решаем ее:

$$\left\{ \begin{array}{l} \lambda(X) \rightarrow \max \\ (z_{\min}^* - \bar{z}_{\min})\lambda(X) - z_{\min}(X) \leq -\bar{z}_{\min} \\ (z_{\max}^* - \bar{z}_{\max})\lambda(X) - z_{\max}(X) \leq -\bar{z}_{\max} \\ \sum_{j=1}^n a_{ij}^L x_j \leq b_i^L, \quad i = \overline{1, m}, \\ \sum_{j=1}^n a_{ij}^R x_j \leq b_i^R, \quad i = \overline{1, m}, \\ \lambda(X) \geq 0 \\ x_j \geq 0, \quad j = \overline{1, n} \end{array} \right.$$

Решение вспомогательной задачи будет компромиссным решением исходной интервальной задачи.

В целом, такой подход дает неплохие результаты, которые можно использовать на практике. Тем не менее, некоторые изменения в алгоритме позволят повысить точность получаемых результатов. Один из вариантов – увеличить число детерминированных функций, к которым сводится функция с интервальными параметрами.

Предлагаемый способ заключается в следующем: детерминированные задачи формируются путем полного перебора граничных значений интервальных коэффициентов исходной целевой функции. Кроме этого, берется средняя точка интервалов. Интервальные неравенства записываются в виде системы детерминированных неравенств согласно теореме 1 [5 с. 846].

Для функции двух переменных

$$c_1 x_1 + c_2 x_2 \rightarrow \max \quad (4)$$

при заданных интервальных коэффициентах  $c_1 = [c_1^L, c_1^R]$ ,  $c_2 = [c_2^L, c_2^R]$  формирование детерминированных задач будет выглядеть следующим образом:

$$F_1(X) = c_1^L x_1 + c_2^L x_2 \rightarrow \max$$

$$F_2(X) = c_1^R x_1 + c_2^R x_2 \rightarrow \max$$

$$F_3(X) = c_1^L x_1 + c_2^R x_2 \rightarrow \max$$

$$F_4(X) = c_1^R x_1 + c_2^L x_2 \rightarrow \max$$

$$F_5(X) = \frac{(c_1^L + c_1^R)}{2} x_1 + \frac{(c_2^L + c_2^R)}{2} x_2 \rightarrow \max$$

(5)

В этом случае получаем следующий алгоритм:  
1. Формируем и решаем  $(k = 2^{N+1})$  детерминированных задач  $z_i^*$ ,

где  $N$  – количество переменных,  $i = \overline{1, k}$ .

2. Если  $\bigcap_{i=1}^k M_i(X) \neq \emptyset$ , то оптимальное решение найдено. Иначе переходим к п.3.

3. Формируем и решаем вспомогательную компромиссную задачу

$$\left\{ \begin{array}{l} \sum_{i=1}^k |z_i^*(X_i) - \bar{z}_i(X)| \rightarrow \min, \\ \sum_{j=1}^n a_{ij}^L x_j \leq b_i^L, \quad i = \overline{1, m}, \\ \sum_{j=1}^n a_{ij}^R x_j \leq b_i^R, \quad i = \overline{1, m}, \\ x_j \geq 0, \quad j = \overline{1, n} \end{array} \right. \quad (6)$$

где  $z_i^*(X_i)$  – оптимальное значение целевой функции для точки  $i$ ,

$\bar{z}_i(X)$  – значение целевой функции  $i$  при решении  $X$ .

4. Решение полученной задачи будет являться решением исходной интервальной задачи.

Предлагаемый способ является более эффективным, так как позволяет получить компромиссное решение задачи линейной оптимизации при неточных значениях коэффициентов целевой функции и ограничений, сократив количество переборов вариантов ■

### Список литературы

1. Воцинин А.П., Сотиров Г.Р. Оптимизация в условиях неопределенности – Изд-во МЭИ (СССР); «Техника» (НРБ), 1989. – 224 с
2. Касьяненко Т.Г., Маховикова Г.А., Есипов В.Е., Мирзажанов С.К. Оценка недвижимости: Учебное пособие – 2-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2011. – 752 с.
3. Киселева Э.В., Соловьева С.И. Математическое программирование (линейное программирование). – Новосибирск: НГАСУ, 2002. – 74 с.
4. Левин В.И. Моделирование задач оптимизации в условиях интервальной неопределенности // Известия ПГПУ им. В.Г. Белинского – 2011. – №26. – С.589-595.
5. Левин В.И. Оптимизация в условиях интервальной неопределенности. Метод детерминизации // Вестник ТГУ, т.19, вып. 3, 2014. – С.844-851.

## АЛГОРИТМ И СРЕДСТВА УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ ИТ-ПРОЕКТА

**Тарасов Александр Олегович**

филиал ФГБОУ ВПО «НИУ «МЭИ» в г. Смоленске»

**Аннотация.** Управление рисками ИТ-проекта даёт возможность снизить затраты на ликвидацию последствий возникновения неблагоприятных ситуаций. Данный алгоритм помогает наращивать опыт при разработке проектов, а также улучшать бизнес-процессы компании, которые участвуют в разработке ИТ-проекта.

**Ключевые слова:** риск, бизнес-процесс, мониторинг, планирование, реагирование, риск-менеджмент.

В статье описывается алгоритм управления рисками в пределах организации. В рамках этого будут описаны процедуры и порядок действий для мониторинга, предотвращения рисков и реагирования на них [1, с.46].

Общий алгоритм управления рисками выглядит следующим образом (см. рис. 1):

1. Идентификация рисков. На данном этапе строится как можно более полный список рисков, имеющих место в конкретном проекте.

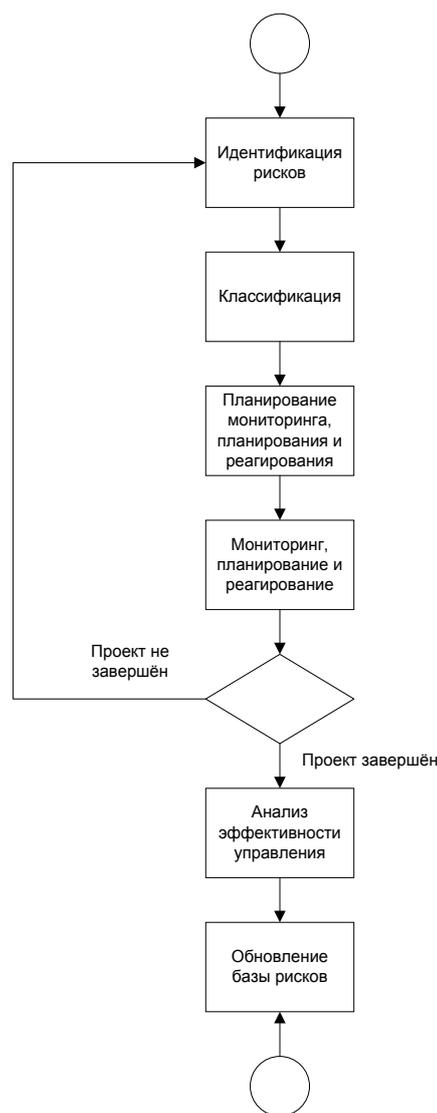
2. Категоризация рисков, в процессе которой каждому риску приписывается одна из трёх категорий, влияющая на метод мониторинга и предотвращения рисков, а также реагирования на риск.

3. Планирование мониторинга, предотвращения и реагирования на риски, результатом которого будут планы мониторинга, предотвращения и реагирования на риски различных категорий.

4. Этап мониторинга, предотвращения и реагирования на риски, который является итеративным и выполняется в соответствии с плановым регламентом. В рамках данного процесса на периодической основе происходит возврат к предыдущим процессам, поскольку для гибкого управления рисками возникает необходимость постоянной перепланировки в связи с изменяющимися условиями.

5. Анализ эффективности управления рисками. После окончания проекта (его закрытия) необходимо провести процедуру анализа, результатом которой становится аналитическая записка с выводами относительно успешности управления рисками.

6. Обновление базы известных рисков. Данный этап подразумевает внесение в базу новой информации и новых знаний, полученных в процессе работы над проектом.



**Рисунок 1.**

Общий алгоритм управления рисками ИТ-проекта

В рамках данного алгоритма встречается ряд трудностей, связанных с формализацией рисков, их оценкой и принятием решения по управлению рисками. Для решения данных проблем предлагается использовать следующие инструменты и научно-методическое обеспечение: SWOT-анализ; алгоритм нечёткого вывода типа «Mamdani»; алгоритм оценки на основе медианы Кемини; паспортизация рисков.

Первоначально необходимо формализовать риски. Формализация реализуется при помощи «па-

спортизации рисков». Каждый риск имеет свой паспорт, который обновляется на протяжении разработки всего проекта. На каждом этапе управления рисками заполняется определённая информация о риске и его влиянии на текущий проект. По завершению проекта проводится обновление имеющейся базы рисков [5].

После получения исчерпывающего перечня рисков руководитель проекта или риск-менеджер должен провести SWOT-анализ для понимания того, как использовать сильные стороны и нивелировать слабые стороны проекта в вопросах предотвращения и реагирования на риски, которые в рамках SWOT-анализа рассматриваются в качестве «угроз». Результаты SWOT-анализа ложатся в основу планирования управления рисками [3, с.105].

Алгоритм нечёткого вывода типа «Mamdani» не-

обходим для определения степени принадлежности риска к каждой из групп рисков. Риски делятся на 3 группы («А», «В», «С»). Для рисков группы «А» и «В» строится план мониторинга, планирования и реагирования на риски. Для рисков категории «С» такой план строится на усмотрение лица, ответственного за риск [2, с.67].

На основе использования медианы Кемини в условиях неопределённости определяется наиболее целесообразный «вектор» решений реагирования на риск [4, с.52].

Таким образом, данный алгоритм и вспомогательные средства в полной мере помогают управлять рисками IT-проектов. При этом наращивается база рисков и с каждым проектом степень воздействия рисков на разработку проектов будет падать ■

#### *Список литературы*

1. Руководство к своду знаний по управлению проектами (Руководство PMBOK®). Американский национальный стандарт ANSI/PMI 99-001-2013 / Пятое издание. – Project Management Institute, Inc. 2013. – 584 с.
2. Штовба С.Д. Проектирование нечетких систем средствами MATLAB. – М: Горячая линия–Телеком, 2007. – 288 с.
3. Энис Б.М., Кокс К.Т., Москва М.П. Клас-сикамаркетинга / Пер. с англ. – СПб: Питер, 2006. – 752 с.
4. Орлов А.И. Организационно-экономическое моделирование: учебник в 3ч. Ч. 2: Экспертные оценки. – М.: Изд-во МГТУ им. Баумана – 2010.
5. Методика управления рисками [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.hr-portal.ru/article/metodika-upravleniya-riskami> (дата обращения: 05.05.2015)

---

## **ИЗДАНИЕ МОНОГРАФИИ (учебного пособия, брошюры, книги)**

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

Услуги по публикации научно-методической литературы:

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

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

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

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

---

---

Уважаемые читатели!

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

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

Наши полные контакты Вы можете найти на сайте журнала в сети Интернет по адресу [www.gnpi.ru](http://www.gnpi.ru) Или же обращайтесь к нам по электронной почте [mail@gnpi.ru](mailto:mail@gnpi.ru)

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

**Издательство «Инфинити».**

Свидетельство о государственной регистрации ПИ №ФС 77-38591.

Отпечатано в типографии «Принтекс». Тираж 500 экз.

Цена свободная.