

ISSN 2073-8315



ВЕСНІК

Магілёўскага дзяржаўнага
ўніверсітэта
імя А.А. Куляшова

НАВУКОВА-МЕТАДЫЧНЫ ЧАСОПІС

Выдаецца са снежня 1998 года

Серыя D. ЭКАНОМІКА, САЦЫЯЛОГІЯ, ПРАВА

Выходзіць два разы ў год

1 (41)
2013

Галоўная рэдакцыйная калегія:

д-р філас. навук прафесар М.І. Вішнеўскі (галоўны рэдактар);
д-р гіст. навук прафесар Я.Р. Рыер (нам. галоўнага рэдактара);
канд. фіз.-мат. навук дацэнт Б.Д. Чабатарэўскі (нам. галоўнага рэдактара);
канд. экан. навук дацэнт Т.Ф. Балашова (старшыня рэдакцыйнага савета серыі D);
Л.І. Будкова (адказны сакратар)

Эканоміка:

д-р экан. навук прафесар Л.У. Пакуш (Горкі)
д-р экан. навук прафесар С.А. Канстанцінаў (Горкі)
д-р экан. навук дацэнт Н.У. Макоўская (Магілёў)

Сацыялогія:

д-р сацыял. навук прафесар Ю.М. Бубнаў (Магілёў)
д-р сацыял. навук прафесар Н.М. Бемяковіч (Мінск)
д-р сацыял. навук прафесар М.Я. Ліхачоў (Магілёў)
канд. сацыял. навук дацэнт С.М. Ліхачова (Магілёў)

Права:

д-р юрыд. навук прафесар В.М. Бібіла (Мінск)
д-р юрыд. навук прафесар А.Г. Цікавенка (Мінск)
канд. юрыд. навук дацэнт Л.Ф. Лазуціна (Магілёў)
канд. юрыд. навук дацэнт А.І. Пліско (Магілёў)

Пераклад тэкстаў рэфератаў артыкулаў
на англійскую мову
Я.В. Рубанава

Тэхнічны рэдактар *А.Л. Пазнякоў*
Камп'ютарны набор і вёрстка *А.Л. Пазнякоў*
Карэктары: *І.Г. Каржова, Г.В. Карпянкова*

Падпісана да друку 26.02. 2013 г.
Фармат 70x108^{1/16}. Папера афсетная. Гарнітура Petersburg.
Ум.-друк. арк. 8,4. Ул.-выд. арк. 7,2. Тыраж 100 экз. Заказ 76.

Установа адукацыі "Магілёўскі дзяржаўны ўніверсітэт
імя А.А. Куляшова", 212022, Магілёў, Касманаўтаў, 1.
ЛІ № 02330/278 ад 30.04.2004 г.

Надрукавана ў аддзеле аператыўнай паліграфіі
УА "МДУ імя А.А. Куляшова". 212022, Магілёў, Касманаўтаў, 1.

ЗМЕСТ

ПАКУШ Л.В., КАЛИЕВА А.Р. Структурные реформы как основа экономического роста и занятости в мировой экономике	4
КАРАНЕВИЧ С.М. Эффективные инструменты управления дебиторской задолженностью предприятия	8
ЕФИМЕНКО А.В. Экономическая эффективность производства молока и пути ее повышения	13
ВОЛКОВА Е.В. Поиск резервов улучшения финансового состояния организаций АПК	18
МАТИЕВИЧ В.А. Проблемы выбора стратегии управления организацией	23
ЕРМАКОВА Э.Э. Формирование инновационного потенциала региона	30
ДЕДИНЕЦ В.В. Система менеджмента качества как элемент стратегического управления предприятием	37
БАЗЫЛЕНКО А.В. Культура свободного времени как залог развития гражданской активности	42
ЛИХАЧЕВА О.Н. Особенности адаптационных ресурсов молодых специалистов в Республике Беларусь	48
ТЕРЕЩЕНКО Т.Г. Умышленное причинение тяжкого телесного повреждения, совершенное повторно либо в отношении двух или более лиц: вопросы квалификации	53
ВЕРЕМЕЕНКО В.М. Получение взятки: некоторые вопросы квалификации	61
РЫЛКО Е.И. Абсолютная природа ограниченных вещных прав	69
ВЕРЕМЕЕНКО М.Д. Мошенничество: некоторые дискуссионные вопросы способов его совершения	74
КРАВЦОВА М.А. Связь между преступным деянием и моральным вредом как объект криминалистического исследования	80
ТРЕТЬЯКОВА Ж.В. Теоретико-правовой анализ семейного законодательства Республики Беларусь о расторжении брака	85
ЗВЕСТКІ ПРА АЎТАРАЎ	93
SUMMARIES	94

ЭКОНОМІКА, САЦЫЯЛОГІЯ, ПРАВА

УДК 339.9

Л.В. ПАКУШ, А.Р. КАЛИЕВА

СТРУКТУРНЫЕ РЕФОРМЫ КАК ОСНОВА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА И ЗАНЯТОСТИ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Введение

Цель данной статьи – рассмотреть структурные реформы, которые обеспечат выход мировой экономики из текущего кризиса, а также разработать ее новую инновационную модель.

Основная часть

В начале 2008 г. мировая экономика столкнулась с глобальным финансовым кризисом, когда потрясения в банковской системе США начали быстро распространяться на другие страны. И хотя мировая экономика быстро оправилась благодаря масштабным антикризисным программам, которые одновременно реализовывались во всех странах, пострадавших от кризиса, это не защитило ее от новой волны кризиса.

На этот раз дестабилизация мировой экономики возникла в Греции, чьи долговые проблемы начали быстро распространяться на другие страны Еврозоны.

Если в начале 2011 г. угроза дефолта нависла над периферийными странами Еврозоны, такими, как Греция, Португалия, Ирландия, то к концу года с проблемой государственного долга столкнулись даже сильные страны ЕС, такие, как Италия, Германия и Франция. К кризису в Еврозоне добавились еще и старые долговые проблемы США и Японии. В результате, в фазу рецессии вошли все развитые страны, рост которых в 2010 и 2011 гг. снизился до 3,2, и 1,6% соответственно.

В отличие от развитых стран развивающиеся страны продолжили свое динамичное развитие. И хотя развивающиеся страны все-таки ощутили на себе кризис в развитых странах через снижение мирового спроса, их рост был значительно выше показателей развитых стран. В частности, в 2010 и 2011 гг. темпы роста развивающихся стран составили 7,5 и 6,2% соответственно [1].

Почему развитые страны столкнулись с рецессией? В чем причины расхождения в темпах экономического роста между развитыми и развивающимися странами в последние годы?

Для того чтобы ответить на эти вопросы необходимо выявить ключевые различия между развитыми и развивающимися странами.

На происходящие процессы в этих группах стран оказали влияние следующие причины:

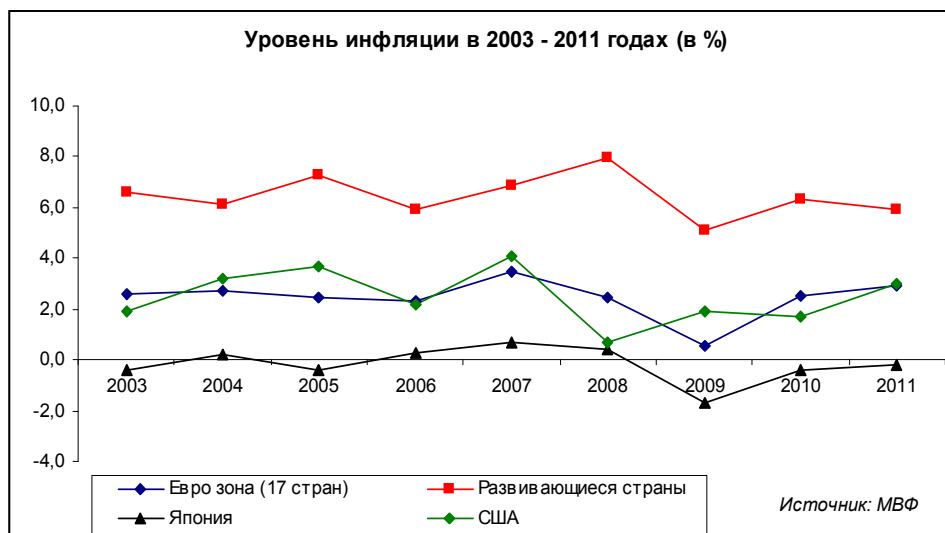
1) Это размеры государственного долга. Согласно данным Международного валютного фонда за апрель 2012 г. по уровню государственного долга развитые

страны стоят в первых рядах. В частности, из 169 стран на первом месте по доле государственного долга в ВВП стоит Япония (229,8%), на втором – Греция (160,8%), седьмом – Италия (120,1%), девятое – Португалия (106,8%) и десятое – Ирландия (104,9%). При этом среди 26 стран, которые являются лидерами по уровню государственного долга (80% ВВП и выше) нет ни одной быстроразвивающейся страны [2].

2) Степень независимости центральных банков.

За последние десятилетия развитые страны добились значительного успеха в развитии независимых монетарных органов, главной задачей которых являлось сдерживание роста инфляции.

Тот факт, что центральные банки развитых стран на самом деле независимы от исполнительной власти, подтверждается уровнем инфляции в этих странах за последнее десятилетие. В частности, уровень инфляции в Еврозоне, США и Японии не превысил 5%. Между тем усредненный уровень инфляции в 10 быстроразвивающихся странах колебался в пределах 5–10%, что говорит о менее “качественной” или менее “консервативной” денежно-кредитной политике этих стран (диаграмма).



Причиной менее “консервативной” денежно-кредитной политики быстроразвивающихся стран являлись вмешательства их правительств в денежно-кредитную политику в целях стимулирования роста посредством манипулирования обменным курсом. Побочным эффектом таких вмешательств стал рост инфляции в этих странах.

Итак, из-за ограниченной возможности использовать денежно-кредитную и социально-трудовую политику для стимулирования роста, развитые страны были вынуждены активно использовать инструмент государственного долга. Следуя кейнсианской теории о необходимости стимулирования экономики даже за счет заимствований, развитые страны накопили излишне высокие объемы государственного долга, которые начали оказывать замедляющее воздействие на темпы их роста [3].

В отличие от развитых стран, развивающиеся страны одновременно пользовались всеми инструментами по стимулированию экономического роста, что и

объясняет относительно небольшие объемы государственного долга, которые пока еще не замедляют темпы роста, а наоборот продолжают стимулировать их экономический рост.

Усугублению ситуации в развитых странах также способствовала существующая глобальная система резервов, в которой доминируют национальные валюты и государственные облигации небольшого количества развитых стран (в основном ЕС, США и Японии). В частности, готовность развивающихся стран накапливать национальные валюты и государственные облигации развитых стран в качестве международных резервов, с одной стороны, и готовность развитых стран выпускать государственные облигации, с другой стороны, привела в действие **непрерывный механизм накопления государственного долга** развитыми странами.

В этой связи, принимая во внимание выявленные дисбалансы, лидеры развитых и развивающихся стран должны принять новые структурные реформы, которые выведут мировую экономику из текущего кризиса и зададут новую инновационную модель развития мировой экономики, не допускающую повторения прошлых кризисов.

В связи с формированием новой инновационной модели мировой экономики необходимо принять новые структурные реформы.

Во-первых, используя опыт Международного валютного фонда (далее – МВФ) необходимо создать международную фискальную организацию. Ее целью было бы обеспечение проведения сбалансированной фискальной политики всеми странами. Функции бы включали надзор за внедрением и исполнением фискальных правил, сбор и публикация фискальной статистики, регулирование деятельности стран-кредиторов, стран-дебиторов и частных кредиторов, а также содействие международному сотрудничеству в фискальной политике.

Необходимость в создании данной организации обусловлена тем, что к настоящему времени многие страны приняли фискальные правила, которые также включают количественные ограничения на уровень государственного долга. Однако принятие данных правил не привело к их фактическому применению.

Между тем прошлый опыт показывает, что принятие и *добросовестное исполнение* фискальных правил являются самым эффективным способом по выходу из кризиса. Например, после Второй мировой войны такие страны, как Италия, Германия и Япония включили фискальные правила в свои стабилизационные программы, что способствовало быстрому восстановлению экономики этих стран.

Кроме того, функции по фискальному надзору частично выполняются МВФ (в основном сбор и публикация фискальной статистики). Однако МВФ по сути является органом денежно-кредитного регулирования, что предполагает возникновение конфликта интересов между регулированием и надзором за денежно-кредитной политикой, с одной стороны, и фискальной – с другой.

Во-вторых, необходимо усилить координацию между фискальными органами и органами денежно-кредитного регулирования для сглаживания дисбаланса между монетарным и фискальным механизмами по стимулированию экономического роста.

Долгое время считалось, что главной “добродетелью” является низкая инфляция, которая могла бы быть достигнута только при независимом центральном банке. Однако текущая рецессия в развитых странах показала, что невозможность использовать денежно-кредитную политику для стимулирования роста

может привести к еще более серьезным последствиям в экономике, чем высокая инфляция.

Сохранение баланса между монетарным и фискальным механизмами возможно только при эффективном взаимодействии и координации действий между фискальными органами и органами денежно-кредитного регулирования.

При этом не нужно лишать центральный банк его независимости. Вместо этого необходимо добиться объективности и беспристрастности фискального органа, а затем усилить сотрудничество между органом денежно-кредитного регулирования и фискальным органом.

В-третьих, развитым странам необходимо провести реформы в секторе труда и социальной защиты.

Так как стимулирование роста, основанное на внутреннем потреблении, не приемлемо в условиях текущей политики “жесткой экономии”, усилия развитых стран должны быть направлены на повышение конкурентоспособности своей экспортной продукции через снижение затрат.

Для этого развитым странам необходимо повысить гибкость рынка труда, которая в последнее время стала дорогой ввиду щедрых пособий по безработице и высоких заработных плат.

В-четвертых, развитым странам нужно увеличить взаимную торговлю с развивающимися странами, которые быстро восстановились после кризиса 2009 г. и показывают очень хорошие темпы экономического роста. Кроме того, развивающиеся страны, такие, как страны БРИК, и новые индустриальные страны обладают огромным потребительским рынком [4].

В этих условиях Всемирная торговая организация (далее – ВТО), как площадка для проведения торговых переговоров, должна сыграть ключевую роль в повышении взаимной торговли между развитыми и развивающимися странами.

В системе ВТО существует четыре принципа: а) свобода передвижения товаров, б) свобода передвижения услуг, в) свобода передвижения капитала и г) свобода передвижения человеческих услуг. При этом развитые страны долгое время сопротивлялись практическому применению четвертого принципа.

Между тем согласие развитых стран на свободное передвижение человеческих ресурсов в обмен на снижение торговых барьеров развивающимися странами стало бы эффективным способом повышения взаимной торговли между развитыми и развивающимися странами.

Кроме того, данный обмен также способствовал бы повышению вышеупомянутой гибкости рынка труда в развитых странах.

В итоге, развитые страны получили бы двойную выгоду, которая положительно бы сказалась на темпах роста и способствовала быстрому восстановлению после рецессии. Первое – это значительное повышение объемов экспорта благодаря снижению торговых барьеров в развивающихся странах (это в свою очередь также положительно сказалось на занятости в развитых странах). Второе – это повышение продуктивности и конкурентоспособности благодаря повышению предложения и конкуренции на рынке труда.

Заключение

В целом развитым странам при поддержке развивающихся стран необходимо одновременно снизить уровень государственного долга и стимулировать экономический рост. Конечно, теоретически данная задача является своего рода

дилеммой, когда выполнение одной задачи исключает выполнение другой, и наоборот.

Однако это еще не значит, что это невозможно. Наоборот, текущий кризис в развитых странах является прекрасной возможностью распахнуть дверь новому мышлению и открыть новые нетрадиционные модели экономического развития.

Между тем необходимо помнить, что открытие новых идей само по себе недостаточно для успешного восстановления мировой экономики после кризиса. Только их практическое применение даст значимые результаты.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Режим доступа : <http://imf.org/> Международный валютный фонд // Дата доступа : 20.02.2012.
2. Режим доступа : <http://frontierstrategygroup.com> // Дата доступа : 18.02.2012.
3. **Кейнс, Дж.М.** Общая теория занятости, процента и денег. Избранное / Дж.М. Кейнс ; выступ. статья Н.А. Макашевой. – М. : Эксмо, 2007. – 960 с.
4. Мировая экономика и международные экономические отношения : учебник – Изд. с обновлениями / под ред. проф. А.С. Булатова, проф. Н.Н. Ливенцева. – М. : Магистр, 2010. – 654 с.

Поступила в редакцию 21.11.2012 г.

УДК 911.3.33(476.4)

С.М. КАРАНЕВИЧ

ЭФФЕКТИВНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

В данной статье раскрываются негативные последствия увеличения дебиторской задолженности для предприятия, предложен метод оценки суммы расходов по финансированию дебиторской задолженности, поэтапно рассмотрена работа по ликвидации дебиторской задолженности, предлагаются различные способы обеспечения исполнения обязательств.

Введение

Одним из направлений увеличения чистой прибыли может стать минимизация дебиторской задолженности и вложение полученных денежных средств на депозитный счет в банке.

Дебиторская задолженность относится к высоколиквидным активам предприятия, обладающим повышенным риском. Большой объем просроченной и безнадежной дебиторской задолженности существенно увеличивает внереализационные расходы предприятия, и как следствие снижает размер чистой прибыли.

Основная часть

Одним из эффективных инструментов управления дебиторской задолженностью является оценка расходов по финансированию существующей задолженности.

Подобные расходы можно оценивать следующими способами:

– исходя из рыночной ставки процентов (рекомендуется использовать ту ставку процента, по которой организация, предоставляющая коммерческий заем,

может привлечь кредитные ресурсы). Другими словами, тот процент, под который ей могут одолжить деньги;

– исходя из рентабельности совокупного капитала (отношение чистой прибыли к средней стоимости совокупного капитала (валюты баланса)).

Оценка суммы расходов по финансированию дебиторской задолженности производится по следующей формуле

$$РФ = ДЗ_{ср} \times СП \times ДАП / 360, \quad (1)$$

где РФ – расходы по финансированию дебиторской задолженности, р.;

ДЗ_{ср} – средневзвешенная величина дебиторской задолженности за период, р.;

СП – используемая ставка процента, %;

ДАП – длительность анализируемого периода, дн. [1].

Если бы деньги “замороженные” в дебиторской задолженности были положены на депозитный счет в банке, то предприятие за год получило бы дополнительный доход, что увеличило бы размер чистой прибыли.

Поэтому руководителям предприятий необходимо применять меры по ликвидации дебиторской задолженности.

Дебиторская задолженность на предприятиях проявляется по причине отсутствия полной информации о клиенте, системы работы с клиентами и, как следствие, обратной связи с рынками. Работа с клиентом должна строиться на долгосрочную перспективу.

Смысл такой работы состоит в построении процессов в отделе сбыта таким образом, чтобы совместно с клиентами планировать отгрузку и поступление денег на основе составления графика платежей. Это один из способов избавления или сглаживания неопределенности на рынках. Иными словами, речь идет о создании эффективной системы управления денежными ресурсами и потоками.

Акцент функций, выполняемых в службе сбыта, следует перенести на процессы взаимодействия с контрагентами, эффективная реализация которых приведет к желаемым результатам. Объектом изменений являются не выполняемые функции, а выполняемая работа, процессы и формы расчетов с контрагентами. В связи с этим нужно выделить основные процессы, направленные на достижение результата (финансового: определенная величина доходов и денежных средств). Например, процесс “Продажи” – от выявления потенциального клиента до получения заказа; процесс “Выполнение заказа” – от оформления заказа до осуществления платежа (приход денег). Для реализации этих процессов и необходима система управления денежными ресурсами и потоками.

Управление финансами означает организацию получения от клиентов денежных средств, необходимых для жизнедеятельности предприятия, и их рациональное использование, а также оптимизацию оборота собственных средств предприятия.

Система управления денежными средствами включает управленческий инструментарий (аналитику), который используется на практике для налаживания взаимодействия с клиентами, регулирования горизонтальных взаимосвязей между основными службами в процессе реализации вышеназванных функций и принятия жизненно важных для предприятия решений. Дифференцированная работа с рынками и клиентами поможет уловить и учесть изменения во внешней среде и реагировать на них изнутри.

Основа такого механизма – правильная и систематическая работа с рынками сбыта, конкретными клиентами. Начинать ее нужно с отдела торговли, сбора

информации о рынках. Полученные данные следует преобразовать в управленческую информацию, сгруппировать, правильно расставить акценты и понять, что произошло на рынках сбыта, в поведении контрагентов в динамике. Планировать и контролировать движение денежных средств нужно, чтобы осуществлять намеченные планы, получать прибыль сегодня и в долгосрочной перспективе.

Работа с клиентами должна строиться на основании договоров, заключенных на год, в рамках которых ежемесячно или ежеквартально формируются заявки на конкретные виды продукции. Работа с договорами представляет собой одно из направлений в налаживании механизма управления денежными средствами и предполагает участие многих специалистов предприятия.

Начать такую работу необходимо с составления реестра действующих контрактов на продажу продукции и представления более полной информации о клиентах (таблица 1).

Таблица 1

Реестр действующих контрактов на продажу продукции

№ п/п	№ контракта, срок действия	Сумма контракта	Покупатель	Количество отгруженной продукции	Форма оплаты, сроки оплаты	Текущее сальдо взаиморасчетов
-------	----------------------------	-----------------	------------	----------------------------------	----------------------------	-------------------------------

Механизм управления денежными средствами нужно выстраивать последовательно, организуя работу с оперативной информацией при участии всех менеджеров по продаже.

Вначале необходимо подготовить информацию для принятия решений по управлению денежными средствами и потоками. Для организации этой аналитической работы нужно наладить процесс обучения специалистов службы сбыта навыкам работы с контрагентами и управленческой информацией, ее подготовки, представления руководству и интерпретации в виде кратких комментариев или аналитических записок. Такая информация нужна для отработки адаптивного поведения, чтобы понимать, на какие внешние изменения необходимо реагировать изнутри.

Затем следует разработать регламент взаимодействия службы сбыта с другими службами предприятия по обмену управленческой информацией и документообороту для управления денежными средствами, поскольку данные процессы в службе сбыта пересекают границы между службами и требуют налаживания эффективного взаимодействия между ними. Прописывание такого регламента и работа в соответствии с изложенными в нем внутренними правилами позволят со временем сформировать и организовать правильный порядок служб и отработать его до автоматизма. Управленческая информация должна ежедневно поступать руководителю отдела сбыта.

Инструментом управления денежными средствами, ликвидностью служат потоки платежей (выплаты и поступления, приход и расход). Поэтому важно планировать поступления денежных средств по каждому клиенту, группировать их по каналам сбыта и по рынкам.

Информацию о плане-прогнозе прихода денежных средств получают на основании оперативных данных о работе сотрудников службы торговли с конкретным клиентом, прогнозируя количество денег, которое от него может и должно прийти. Такой план может выглядеть, как представлено в таблице 2.

Таблица 2

План поступления денежных средств за продукцию

Контракт	Итого за декабрь, р.	I неделя	II неделя	III неделя	IV неделя	V неделя
----------	----------------------	----------	-----------	------------	-----------	----------

Заполняют таблицу сотрудники службы сбыта. Чтобы спрогнозировать поступление денежных средств, важно понимать, как приходили деньги от клиентов в предыдущий период. Поэтому необходим анализ ситуации за предыдущие три или шесть месяцев, который позволяет увидеть сложившееся положение дел и наметить тенденции. Такая информация поможет понять, что нужно изменить в работе с клиентами и в каком направлении. Управление денежными средствами и потоками включает и работу с дебиторской задолженностью. Такую информацию можно представить в виде справки о состоянии дебиторской задолженности по каждому клиенту и по срокам (таблица 3).

Таблица 3

Справка о состоянии дебиторской задолженности

Клиент	Общая дебиторская задолженность	1 месяц	2 месяц	3 месяц	Условия оплаты (по контракту)
--------	---------------------------------	---------	---------	---------	-------------------------------

На основании информации предыдущих таблиц составляется сводная таблица о поступлении денежных средств с учетом кредиторской и дебиторской задолженности по клиентам по форме, приведенной в таблице 4. Такая справка должна составляться на каждый день, и директор предприятия должен видеть ее ежедневно на экране своего компьютера. Это итог работы с оперативной финансовой информацией по продукции.

Таблица 4

Справка о поступлении денежных средств за реализацию продукции

Контракт	Информация о выполнении задания			Информация об оплатах периода			Кредиторская задолженность, р.	Дебиторская задолженность, р.
	план на месяц, р.	факт, р.	выполнение плана, %	р.	вексель, р.	денежный зачет, р.		

Для выявления причин отклонений фактического прихода денежных средств от запланированного и принятия решений по управлению денежными потоками необходимы дополнительная информация о ежедневной отгрузке продукции в ассортименте (в натуральном и стоимостном выражении) и данные об остатках продукции на складе. Подготовить такую информацию можно по форме, представленной в таблице 5.

Работа по данной форме позволит определить оптимальную величину остатков и поддерживать ее на необходимом уровне.

Таблица 5

Оперативная информация по отгрузке и остатках продукции

Наименование продукции	Отгружено за сутки		Отгружено с начала месяца		Остатки продукции на складе	
	количество	сумма	количество	сумма	количество	сумма

Особое внимание при управлении дебиторской задолженностью надо уделять изменению таких параметров, как общий объем задолженности, задолженность отдельных дебиторов, оборачиваемость. Постоянное наблюдение за этими

параметрами позволит в случае их неблагоприятных изменений своевременно принять меры.

Повышенный кредитный риск, связанный с тем, что предприятие не всегда имеет возможность собрать полную информацию о своем контрагенте, можно минимизировать на этапе оформления договорных отношений.

Существует много способов обеспечения исполнения обязательств: поручительство; гарантия; залог товара, проданного в кредит; страхование рисков; задаток; неустойка и др. [2, 3].

Немаловажным аспектом, который влияет на выбор того или иного инструмента обеспечения исполнения обязательств, является политика предприятия в области продаж. Если предприятие реализует излишки товаров, то можно использовать менее сложные в оформлении инструменты, такие, как задаток, платежное требование с предварительным акцептом. Когда же в получении товара сильно заинтересован контрагент, можно применять и более сложные в оформлении и влекущие дополнительные расходы инструменты. В этом случае все затраты на оформление можно возложить на клиента.

Выбор инструмента также зависит от уровня риска, от оценки перспективности клиента и выбора плана взаимоотношений с ним, а также от стоимости дополнительных расходов, связанных с оформлением. Например, использование таких инструментов, как страхование предпринимательских рисков или банковской гарантии, позволяет значительно снизить риск неоплаты за отгруженный товар. Поскольку в соответствии с белорусским законодательством расходы на страхование предпринимательских рисков должны производиться из прибыли, этот инструмент предприятия используют редко. Исключение сделано только для компаний, осуществляющих экспорт белорусских товаров (работ, услуг) либо инвестиционную деятельность на территории иностранных государств.

На практике в отношениях между резидентами Республики Беларусь банковская гарантия используется также крайне редко (из-за высокой платы, взимаемой банками республики за выдачу банковской гарантии). Как правило, она применяется в расчетах по договорам с нерезидентами в силу повышенного кредитного риска.

Наиболее компромиссным вариантом, который можно использовать в качестве инструмента обеспечения исполнения обязательств по оплате за отгруженные товары (выполненные работы, оказанные услуги), является аккредитивная форма расчетов. Аккредитивную форму расчетов целесообразно применять в случае, когда покупатель и продавец сомневаются в надежности друг друга: продавец требует предварительной оплаты, а покупатель не решается ее сделать из-за своих сомнений. Как показывает практика, данная форма оплаты, так же как и банковская гарантия или страхование рисков, используется в основном в расчетах по договорам с нерезидентами, хотя ничто не мешает ее применять в отношениях между резидентами [4].

Такие формы расчетов, как оплата платежного требования с предварительным акцептом и постоянно действующее платежное поручение, также могут использоваться белорусскими предприятиями. Например, постоянно действующее платежное поручение целесообразно применять при поставках товара партиями. Чтобы застраховаться от недобросовестного поведения контрагента, в договоре необходимо предусмотреть ответственность клиента за невыполнение условий по предоставлению в банк заявления об использовании вышеуказанных форм расчетов.

Некоторые инструменты обеспечения исполнения обязательств белорусские предприятия не хотят применять из-за сложности их оформления. Например, передача в залог недвижимости влечет за собой регистрацию залога в органах, осуществляющих государственную регистрацию недвижимого имущества, прав на него и сделок с ним, а передача в залог имущественных прав законодательно не урегулирована, поэтому практически возникают проблемы, связанные с оформлением такого залога. На практике широко используется “залог товаров в обороте”. Применяется он предприятиями, у которых есть возможность постоянно восполнять реализованный товар (например, торговыми и производственными).

Заклучение

Применение предложенных инструментов управления дебиторской задолженностью дает возможность предприятиям увеличить размер чистой прибыли.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. **Сыч, Д.** Эффективный метод управления дебиторской задолженностью / Д. Сыч // Финансовый директор. – 2007. – № 4. – С. 24–28.
2. **Карасева, И.М.** Финансовый менеджмент / И.М. Карасева, М.А. Ревякина. – М.: Омега-Л, 2008. – 335 с.
3. **Савчук, В.П.** Финансовая диагностика предприятия и поддержка управленческих решений / В.П. Савчук // Экономика. Финансы. Управление. – 2009. – № 1. – С. 73–80.
4. Финансы предприятий / Н.Е. Заяц [и др.]; под общ. ред. Н.Е. Заяц. – Минск: Выш. шк., 2008. – 528 с.

Поступила в редакцию 17.09.2012 г.

УДК 339 : 637.12

А.В. ЕФИМЕНКО

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА МОЛОКА И ПУТИ ЕЕ ПОВЫШЕНИЯ

В статье анализируется экономическая эффективность отрасли молочного скотоводства. Выявлены факторы, влияющие на рост экономической эффективности производства молока с помощью метода статистических группировок. Предложены пути повышения производства молока в сельскохозяйственных организациях АПК на современном этапе.

Введение

Молочное скотоводство занимает ведущее место среди отраслей общественного животноводства республики. От уровня его развития во многом зависит эффективность сельскохозяйственного производства в целом, так как данная отрасль имеется почти в каждом хозяйстве, а во многих она является ведущей [1].

В соответствии с концепцией развития молочного скотоводства на 2015 – 2020 гг. планируется довести годовой объем производства молока в сельскохозяйственных и иных организациях (их филиалах) до 12,5 млн тонн. Удой моло-

ка от коровы в среднем по республике составит 7 тыс. кг, что больше на 850 кг к планируемому уровню 2015 г. Численность коров дойного стада к концу 2020 г. будет стабилизирована на уровне 1,6-1,7 млн голов.

Экономическая эффективность отрасли молочного скотоводства характеризуется следующей системой показателей: уровень кормления скота, валовое производство молока, среднегодовой удой на одну корову, затраты труда на 1 ц молока, затраты труда на одну голову, уровень производства на 100 га сельхозугодий, плотность поголовья, цена реализации 1 ц молока, себестоимость 1 ц молока, оплата 1 человеко-часа, уровень рентабельности.

Основная часть

Для выявления основных факторов роста экономической эффективности производства молока необходимо выявить взаимосвязи между основными показателями с помощью статистических группировок. Исходные данные для проведения исследований взяты из годовых отчетов хозяйств Могилевской области в среднем за 2008 – 2010 гг.

Одним из главных факторов повышения эффективности молочного скотоводства является среднегодовой удой. Влияние данного показателя на показатели эффективности производства молока выявим с помощью статистической группировки, данные которой приведены в таблице 1.

Таблица 1

Влияние среднегодового удоя коров на показатели эффективности производства молока

Показатели	Группы хозяйств по среднегодовому удою, кг			В среднем по совокупности	3 группа в % к 1 группе
	до 3505	3506-4500	Свыше 4500		
Количество хозяйств в группе	8	15	13	36	
Среднегодовой удой на 1 корову, кг	2973	3940,7	5782,7	4390,8	194,5
Уровень производства молока на 100 га, ц	366,1	649,8	990,9	708,8	270,6
Расход кормов на 1 кг молока, к.ед.	0,15	0,13	0,11	0,13	73,3
Трудоемкость, чел-ч/ц	6,9	4,8	3,5	4,8	50,7
Уровень рентабельности (убыточности), %	-7,9	1,2	14,6	4	22,5п.п.
Прибыль (убыток) на 1 голову, тыс. руб.	-74,8	-9,2	213,4	56,6	138,6 тыс.руб.
Денежная выручка на 1 голову, тыс. руб.	817	1286,3	2116,2	1481,7	259,1
Себестоимость 1 кг молока, руб.	439,8	410,9	388,2	409,1	88,2

На основании анализа данных табл. 1 можно сделать вывод, что с увеличением среднегодового удоя на 1 голову в третьей группе хозяйств по отношению к первой группе на 94,5% уровень производства молока на 100 га сельхозугодий увеличился на 170,6%, денежная выручка в расчете на 1 голову увеличилась на 159,1%. За счет увеличения среднегодового удоя на 1 голову трудоемкость производства молока снизилась на 49,3%, себестоимость 1 кг молока уменьшилась

на 1,8%. Необходимо также отметить, что с увеличением среднегодового удоя на 1 голову сократилась величина убытков на 67,21 тыс. руб. в расчете на 1 голову, уровень убыточности на 14,57 п.п.

Данные статистической группировки по влиянию цены реализации на показатели эффективности молочного скотоводства приведены в таблице 2.

Таблица 2

**Влияние цены реализации 1 т молока
на показатели эффективности производства молока**

Показатели	Группы хозяйств по цене реализации 1 т молока, тыс. руб.			В среднем по совокупности	3 группа в % к 1 группе
	до 400	400,1-432,5	свыше 432,61		
Количество хозяйств в группе	10	15	11	36	
Цена реализации 1т молока, тыс. руб.	383,4	423,4	457,7	422,8	119,4
Уровень производства молока на 100 га, ц	438,4	642,1	1045,5	708,8	238,5
Расход кормов на 1 кг молока, к.ед.	0,15	0,13	0,11	0,13	73,3
Трудоемкость, чел-ч/ц	5,2	5,6	3,4	4,8	65,4
Уровень рентабельности (убыточности), %	-3,1	0,4	15,4	4	18,5п.п.
Прибыль (убыток) на 1 голову, тыс. руб.	-44,9	2,5	222,7	56,6	267,6 тыс.руб.
Денежная выручка на 1 голову, тыс. руб.	1071,2	1304,8	2096,2	1481,7	195,7
Себестоимость 1 кг молока, руб.	397,7	424,9	397,9	409,1	100,1

Анализ данных таблицы 2 свидетельствует о том, что с увеличением цены реализации 1 т молока в третьей группе хозяйств по отношению к первой группе на 19,4% уровень производства молока на 100 га сельхозгодий возрос на 138,5%, себестоимость 1 кг молока увеличилась на 0,1%, трудоемкость производства молока снизилась на 34,6%, расход кормов на 1 кг молока снизился на 26,7%, денежная выручка в расчете на 1 голову увеличилась на 95,7%. Необходимо также отметить, что с увеличением цены реализации 1 т молока сократилась величина убытков на 267,6 тыс. руб. в расчете на 1 голову, уровень убыточности – на 18,5 п.п.

В практике управления производством постоянно возникает необходимость выяснить эффективность использования ресурсов. Данную работу осуществляют при построении группировок, которые дают ответ на вопрос о наличии или отсутствии устойчивых тенденций. Однако они не объясняют, насколько количественно изменяется тот или другой результативный показатель при изменении фактора на единицу. Эта проблема решается с помощью построения корреляционных моделей.

Среди показателей, характеризующих эффективное ведение отрасли животноводства, важную роль играет прибыль. Для построения корреляционно-регрессионного анализа проведем отбор следующих показателей:

У – прибыль в расчете на 1 голову, тыс. руб.;

X_1 – среднегодовой удой на 1 корову, кг;

- X_2 – уровень товарности, %;
 X_3 – цена реализации 1 т молока, тыс. руб.;
 X_4 – плотность поголовья скота, голов;
 X_5 – расход кормов в расчете на 1 кг молока, к.ед.;
 X_6 – трудоемкость 1 ц молока, человеко-час.

В результате расчетов в программе Excel была получена корреляционная модель, описывающая формирование прибыли в расчете на 1 голову.

$$Y = -70,383 + 0,009X_1 + 6,131X_2 + 1,865X_3 + 4,503X_4 - 77,691X_5 - 31,981X_6,$$

$$R=0,866, d=0,751.$$

Коэффициент множественной корреляции $R=0,866$ свидетельствует о наличии существенной связи между прибылью и вышеназванными показателями. Коэффициент детерминации $d=0,751$ показывает, что учтенные факторы на 75,1% объясняют изменение результативного показателя.

Согласно полученной корреляционной модели увеличение среднегодового удоя на 1 кг увеличивает прибыль в расчете на 1 голову на 0,009 тыс. руб., увеличение на 1 тыс. руб. цены реализации 1 т молока позволит увеличить прибыль в расчете на 1 голову на 1,865 тыс. руб., повышение плотности поголовья скота в расчете на 100 га сельхозугодий приведет к увеличению прибыли в расчете на 1 голову на 4,503 тыс. руб., рост уровня товарности на 1% увеличит прибыль в расчете на 1 голову на 6,131 тыс. руб. Взаимосвязь между расходом кормов и затратами труда на 1 т молока обратно пропорциональна. Их повышение на единицу вызовет рост себестоимости продукции и, следовательно, снижение прибыли на голову, соответственно, на 77,691 тыс. руб. и 31,981 тыс. руб.

Результаты проведенных исследований показали, что влияние на величину прибыли на голову оказывает среднегодовой удой коров. В связи с этим рассмотрим факторы, влияющие на изменение среднегодового удоя коров, которые приведены в таблице 3.

Таблица 3

**Взаимосвязь среднегодового удоя
с факторами, его определяющими**

Показатели	Группы хозяйств по среднегодовому удою, кг			В среднем по сово- купности	3 группа в % к 1 группе
	до 3587	3588- 4825	Свыше 4825		
Количество хозяйств в группе	10	15	11	36	
Среднегодовой удой на 1 корову, кг	3095,3	4073,1	6001,8	4390,8	193,9
Уровень кормления, ц.к.ед./гол	47,2	53,9	63,4	54,9	134,3
Удельный вес концен- тратов, %	19,1	22,8	28,8	23,6	9,7 п.п.
Удельный вес денеж- ной выручки от реали- зации молока, %	35,5	46,8	28,9	38,2	-6,6 п.п.
Выход телят на 100 коров	99,9	115,5	105,2	106,8	105,3
Поголовье коров, голов	485	646	542	570	111,7

Выполненный кластерный анализ показал, что рост среднегодового удоя в третьей группе по сравнению с первой группой по сельскохозяйственным организациям Могилевской области сопровождается соответственно и ростом фак-

торов, его определяющих. Так, уровень кормления по хозяйствам третьей группы на 34,3% выше, чем по сельскохозяйственным предприятиям, вошедшим в первую группу, удельный вес концентратов в рационе кормления – на 9,7 п.п., выход телят на 100 голов молочного стада – на 5,3%. Для хозяйств с более высоким среднегодовым удоем на 1 корову характерным является более высокий показатель концентрации производства. В частности, как свидетельствуют данные вышеизложенной группировочной таблицы, поголовье коров в третьей группе более чем в 1,9 раза превышает этот показатель в первой группе.

Для изучения количественного влияния факторов, влияющих на среднегодовой удой по 36 сельскохозяйственным организациям Могилевской области, было проведено статистическое моделирование. В качестве результативного показателя в корреляционной модели был взят среднегодовой удой на одну корову. Факторами, влияющими на изменение результативного показателя послужили:

X_1 – уровень расхода кормов, ц.к.ед. на 1 голову;

X_2 – удельный вес концентратов, %;

X_3 – выход телят на 100 голов коров;

X_4 – удельный вес денежной выручки от реализации молока в общей ее сумме, %;

X_5 – поголовье коров, голов.

Полученная корреляционная модель формирования среднегодового удоя имеет следующий вид:

$$Y = -1426,76 + 56,568X_1 + 79,284X_2 + 8,808X_3 + 14,567X_4 + 0,566X_5,$$

$$R = 0,835, d = 0,698.$$

Вышеприведенная корреляционная модели с высокой степенью достоверности характеризуют формирование среднегодового удоя на одну корову в зависимости от производственных факторов. Коэффициенты множественной корреляции $R = 0,835$ свидетельствуют о наличии сильной связи между выбранными факторами и результативным показателем, а F-критерий, равный 16,61, показывает ее существенность. Коэффициент детерминации, равный 0,698, свидетельствует о том, что формирование среднегодового удоя на 69,8% было обусловлено влиянием включенных в модель факторов, и 30,2% составляет влияние неучтенных факторов.

Согласно полученной корреляционной модели увеличение уровня расхода кормов на 1 голову увеличит среднегодовой удой на 1 голову на 56,568 кг, увеличение удельного веса концентратов на 1% позволит увеличить среднегодовой удой на 1 голову на 79,384 кг, увеличение выхода телят на 100 коров на 1 голову позволит увеличить среднегодовой удой на 1 голову на 8,808 кг, повышение удельного веса денежной выручки от реализации молока в общей ее сумме на 1% позволит увеличить среднегодовой удой на 1 голову на 14,567 кг, рост поголовья коров на 1 голову увеличит среднегодовой удой на 1 голову на 0,566 кг.

При анализе основных факторов повышения эффективности производства молока было выявлено, что при росте молочной продуктивности себестоимость единицы продукции снижается, в свою очередь, уровень рентабельности увеличивается, т.е. сельскохозяйственные организации Могилевской области, повысив продуктивность коров и валовой надой, могут добиться уменьшения себестоимости 1 ц молока.

Рентабельные сельскохозяйственные организации Могилевской области при более высоком удое на 1 корову, отличаются большим удельным весом концентратов в структуре рациона кормления, более высоким показателем выхода телят

на 100 голов маточного поголовья и более высоким удельным весом денежной выручки от реализации молока в общей денежной выручке.

Заключение

Проведенные нами исследования позволяют заключить, что рост производства молока можно обеспечить комплексно на основе рационального использования производственного потенциала, эффективность которого обусловлена воздействием следующих основных факторов:

1. Ускоренный научно-технический прогресс, развитие производственной инфраструктуры. В решении продовольственной проблемы первостепенное внимание должно уделяться сферам заготовки, хранения и реализации продукции.

2. Развитие специализации и концентрации сельскохозяйственной кооперации и агропромышленной интеграции.

3. Совершенствование экономических взаимоотношений между сельскохозяйственными, промышленными и заготовительными предприятиями всех отраслей, входящих в состав АПК, повышение их взаимной ответственности за увеличение выхода конечной продукции.

4. Основным направлением повышения экономической эффективности производства является рост продуктивности животных при экономном расходовании затрат на выращивании животных. Основу развития животноводства составляют хорошо сбалансированный рацион кормления и надлежащий уход за животными.

5. Повышение экономической эффективности животноводства зависит от роста уровня комплексной механизации всех технологических процессов. При комплексной механизации трудоемких процессов затрат труда на единицу животноводческой продукции могут быть сокращены на 35-40%.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Рынок продовольствия и сырья: 8. Молоко / З.М. Ильина [и др.] ; под ред. чл.-кор. НАН Беларуси, д-ра экон. наук, проф. З.М. Ильиной. – 2-е изд., перераб. и доп. – Минск : Ин-т системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2009. – 250 с.

Поступила в редакцию 17.09.2012 г.

УДК 338.434

Е.В. ВОЛКОВА

ПОИСК РЕЗЕРВОВ УЛУЧШЕНИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ АПК

В статье предложена методика расчета резервов улучшения финансового состояния зерноперерабатывающих организаций АПК.

Введение

Мировая менеджментская наука и практика накопили значительный опыт анализа финансового состояния организаций. Изучение финансового состояния позволяет не только правильно оценить эффективность использования экономического потенциала, но и выработать стратегию и тактику развития. Резуль-

таты анализа финансового состояния организации помогают заинтересованным юридическим и физическим лицам принимать обоснованные управленческие решения, учитывать потенциальные возможности и резервы оптимизации активов, роста собственного капитала, повышения эффективности использования экономического потенциала на предстоящие годы [1; 2].

Устойчивое финансовое состояние организации характеризуется, прежде всего, постоянным наличием в оптимальных размерах денежных средств на счетах в банках, отсутствием просроченной задолженности, рациональным объемом и структурой оборотных средств, их оборачиваемостью, ритмичным развитием выручки от реализации, ростом прибыли и т.п.

Необходимо отметить, что в настоящее время отсутствует единство мнений среди экономистов по вопросам разработки системы показателей анализа финансового состояния организаций, научно обоснованной методики его оценки.

Основная часть

На современном этапе анализ финансового состояния рассматривают как составную часть финансового анализа или анализа хозяйственной деятельности. По мнению А.Д. Шеремета, содержанием финансового анализа является своевременное и качественное обоснование трех основных направлений финансовых решений: по вложению капиталов (ресурсов), операций, проводимых с помощью этих ресурсов, и определение финансовой структуры бизнеса [3].

Для выявления резервов улучшения финансового состояния ОАО «Могилевхлебпродукт» необходимо дать общую оценку финансового состояния организации. Общая оценка финансового состояния организации основывается на целой системе показателей, характеризующих структуру источников формирования капитала и его размещения, равновесие между активами организации и источниками их формирования, платежеспособность и ликвидность организации, ее деловую активность, финансовую устойчивость и т.д. С этой целью изучается динамика каждого показателя, проводятся сопоставления со средними и нормативными значениями по отрасли.

Учитывая многообразие показателей оценки финансового состояния, различие в уровне их критических оценок и возникающие в связи с этим сложности в оценке кредитоспособности организации и риска ее банкротства, многие отечественные и зарубежные экономисты рекомендуют производить оценку финансовой устойчивости, используя интегральные показатели, для расчета которых можно использовать: скоринговые модели, многомерный рейтинговый анализ, мультипликативный дискриминантный анализ и др.

В зарубежных странах для оценки риска банкротства и кредитоспособности предприятий широко используются факторные модели известных западных экономистов Альтмана, Лиса, Таффлера, Тишоу и др., разработанные с помощью многомерного дискриминантного анализа [2].

Наиболее широкую известность получила модель Альтмана

$$Z=0,717x_1 + 0,847x_2 + 3,107x_3 + 0,42x_4 + 0,995x_5, \quad (1)$$

где x_1 – собственный оборотный капитал/сумма активов;

x_2 – нераспределенная прибыль/сумма активов;

x_3 – прибыль до уплаты процентов/сумма активов;

x_4 – балансовая стоимость собственного капитала/заемный капитал;

x_5 – объем продаж (выручка)/сумма активов.

Константа сравнения – 1,23.

Если значение $Z < 1,23$, то это признак высокой вероятности банкротства, тогда как значение $Z > 1,23$ и более свидетельствует о малой его вероятности.

На анализируемом предприятии величина Z -счета по модели Альтмана составляет:

– 2010 год

$$Z_H = 0,717 \times \frac{-34806}{204379} + 0,847 \times \frac{3324}{204379} + 3,107 \times \frac{5683}{204379} + 0,42 \times \frac{46431}{157948} + 0,995 \times \frac{103412}{204379} = -0,122 + 0,014 + 0,086 + 0,123 + 0,503 = 0,604.$$

– 2011 год

$$Z_K = 0,717 \times \frac{-48508}{325990} + 0,847 \times \frac{2956}{325990} + 3,107 \times \frac{5364}{325990} + 0,42 \times \frac{111301}{214689} + 0,995 \times \frac{218169}{325990} = -0,107 + 0,008 + 0,051 + 0,218 + 0,666 = 0,836.$$

Следовательно, можно сделать заключение, что вероятность банкротства высокая, т.к. значение Z меньше 1,23, хотя по сравнению с предыдущим годом выросло почти в два раза.

Дискриминантная модель, разработанная Лис для Великобритании, получила следующее выражение:

$$Z = 0,063 \times X_1 + 0,092 \times X_2 + 0,057 \times X_3 + 0,001 \times X_4, \quad (2)$$

где x_1 – оборотные активы/объем активов;

x_2 – прибыль от реализации/объем продаж; $Z_H = 0,063 \times \frac{123142}{204379} + 0,092 \times \frac{6442}{204379} + 0,057 \times \frac{3324}{204379} + 0,001 \times \frac{46431}{157948} = 0,038 + 0,003 + 0,0009 + 0,0003 = 0,0422.$

x_3 – нераспределенная прибыль/объем активов;

x_4 – балансовая стоимость собственного капитала/объем заемных средств.

Здесь предельное значение равняется 0,037.

По модели Лиса величина Z -счета для организации равна:

– 2010 год

– 2011 год

$$Z_K = 0,063 \times \frac{166181}{325990} + 0,092 \times \frac{6386}{325990} + 0,057 \times \frac{2956}{325990} + 0,001 \times \frac{111301}{214686} = 0,032 + 0,0018 + 0,0005 + 0,0005 = 0,0348.$$

Таким образом, в соответствии с критериями модели Лиса, ОАО “Могилевхлебпродукт” в 2010 г. имело высокую вероятность банкротства, а в 2011 г. расчетное значение приблизилось к критическому уровню.

Широко используется также модель Таффлера

$$Z = 0,53 \times X_1 + 0,13 \times X_2 + 0,18 \times X_3 + 0,16 \times X_4, \quad (3)$$

где x_1 – прибыль от реализации/краткосрочные обязательства;
 x_2 – оборотные активы/сумма обязательств;
 x_3 – краткосрочные обязательства/объем активов;
 x_4 – выручка/объем активов.

Если значение Z больше 0,3, то у организации хорошие долгосрочные перспективы. Значение Z меньше 0,02 свидетельствует о высокой вероятности банкротства.

По модели Таффлера величина Z -счета для организации равна:
 – 2010 год

– 2011 год

$$Z_k = 0,53 \times \frac{6386}{153950} + 0,13 \times \frac{166181}{214689} + 0,18 \times \frac{153950}{325990} + 0,16 \times \frac{218169}{325990} = 0,022 + 0,101 + 0,085 + 0,107 = 0,315.$$

В ОАО “Могилевхлебопродукт” показатель Z -счета по критериям Таффлера выше установленной границы, но близок к нормативному критерию. Следовательно, в отчетном году у организации хорошие долгосрочные перспективы, вероятность банкротства – невысокая.

Для неплатежеспособных организаций целесообразно оценить вероятность восстановления платежеспособности в предстоящем периоде. Сделать это можно с помощью коэффициента восстановления платежеспособности, характеризующегося наличием реальной возможности организации восстановить свою платежеспособность в течение определенного периода. Поскольку признаком неплатежеспособности организации является ее неспособность погашать свои обязательства в течение 6 месяцев с даты исполнения этих обязательств в соответствии с условиями договора, в представленной ниже формуле именно 6 месяцев выбраны в качестве периода возможного восстановления платежеспособности. Приведем расчет данного коэффициента

$$K_{\text{уп}} = \frac{K_{\text{кг}} + 6/12 \times (K_{\text{кг}} - K_{\text{нг}})}{1,7}, \quad (4)$$

где $K_{\text{уп}}$ – коэффициент утраты платежеспособности;

$K_{\text{кг}}$, $K_{\text{нг}}$ – коэффициенты текущей ликвидности на конец и начало периода соответственно;

$У$ – период утраты платежеспособности, принимаемый равным 3 месяцам;

T – продолжительность отчетного периода в месяцах;

1,7 – нормативное значение коэффициента текущей ликвидности, установленного для отрасли

$$K_{\text{уп}} = \frac{1,01 + 6/12 \times (1,01 - 1,1)}{1,7} = 0,57. \quad (5)$$

Коэффициент восстановления платежеспособности, принимающий значение больше 1 (в организации это значение составляет 0,57), рассчитанный на период, равный 6 месяцам, свидетельствует об отсутствии реальной возможности

у организации восстановить свою платежеспособность. В исследуемой организации период утраты платежеспособности – это ближайшие 3,42 месяца ($0,57 \times 6 \text{ месяца} = 3,42$).

По мнению О.П. Ефимовой, практический интерес представляет расчет коэффициента банкротства, рекомендуемое значение которого составляет 0,5 и ниже [1]. Он определяется отношением всех обязательств организации к общей стоимости имущества по формуле

$$K_{\text{банкр}} = \frac{\text{ОБ} + \text{ДЗ}}{\text{ВБ}}, \quad (6)$$

где ОБ – обязательства организации;

ДЗ – дебиторская задолженность;

ВБ – валюта баланса.

Если этот показатель превышает 0,5, то у организации имеется высокий риск банкротства, если же его значение ближе к 1, организация находится на грани банкротства. В 2010 г. значение данного коэффициента для ОАО “Могилевхлебопродукт” составило 0,76 ($(214689 + 33700) / 325990$). Таким образом, показатель банкротства значительно превышает рекомендуемое значение, и организация имеет высокий риск банкротства.

Результаты проведенных исследований показали, что ухудшение платежеспособности, снижение эффективности использования денежных средств обусловлено, главным образом, за счет падения рентабельности производства. Это привело к “проеданию” собственных оборотных средств и, как следствие, дополнительному привлечению заемных средств. В этой связи организации необходимо пересмотреть производственную и маркетинговую стратегии.

С целью улучшения финансового состояния организации и для оперативного управления дебиторской и кредиторской задолженностью целесообразно составлять платежный календарь (план платежей точной даты, в котором, с одной стороны, отражается график поступления денежных средств от всех видов деятельности в течение прогнозного периода времени (8, 10, 15 и 30 дней), а с другой – график предстоящих платежей (налогов, заработной платы, формирования запасов, погашения кредитов и процентов по ним и т.д.). Платежный календарь дает возможность финансовым службам организации осуществлять оперативный контроль за поступлением и расходованием денежных средств, своевременно фиксировать изменение финансовой ситуации и вовремя принимать корректирующие меры по синхронизации положительного и отрицательного денежных потоков и обеспечению стабильности платежеспособности организации.

Заключение

При анализе финансового состояния организаций АПК важное значение имеет выбор концепции ее оценки, влияющей на систему показателей. Данная методика позволяет комплексно оценить финансовое состояние организаций зерноперерабатывающей отрасли АПК и прогнозировать вероятность их банкротства. Устойчивое финансовое состояние организаций зерноперерабатывающей отрасли АПК характеризуется, прежде всего, постоянным наличием в оптимальных размерах денежных средств на счетах в банках, отсутствием просроченной задолженности, рациональным объемом и структурой оборотных средств, их оборачиваемостью, ритмичным развитием выручки от реализации, ростом прибыли и т.п. Фи-

нансовое состояние и устойчивость организаций зерноперерабатывающей отрасли АПК зависят от оптимальности структуры источников капитала (соотношения собственных и заемных средств) и от оптимальности структуры активов.

В зарубежной практике при проведении финансового анализа используются многочисленные финансовые коэффициенты: рентабельности, ликвидности, платежеспособности и рыночные индикаторы, каждый из которых выполняет свои определенные функции. Результаты исследования показали, что анализ финансового состояния организаций зерноперерабатывающей отрасли АПК предполагает расчет и использование большого числа показателей, многие из которых находятся в функциональной зависимости между собой; в основе расчета показателя собственных оборотных средств положены только собственные источники и внеоборотные активы. Таким образом, нарушается принцип покрытия определенного вида активов соответствующими источниками и долгосрочные кредиты выступают источником оборотных активов; невозможно провести сравнительный анализ организаций АПК в связи с отсутствием доступных средних нормативных показателей по отраслям (в зарубежной практике их публикуют рейтинговые организации).

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Анализ финансовой отчетности : учеб. пособие / под ред. О.В. Ефимовой, М.В. Мельник. – М. : Омега-Л, 2006. – 408 с.
2. **Савицкая, Г.В.** Анализ хозяйственной деятельности : учеб. пособие / Г.В. Савицкая. – М. : Инфра-М, 2007. – 288 с.
3. **Шермет, А.Д.** Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций / А.Д. Шермет, Е.В. Негашев. – М. : ИНФРА-М, 2003. – 237 с.

Поступила в редакцию 17.09.2012 г.

УДК 338.3

В.А. МАТИЕВИЧ

ПРОБЛЕМЫ ВЫБОРА СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

Статья посвящена актуальным проблемам стратегического управления компанией. В частности, дана классификация стратегий, обобщены подходы к измерению результатов деятельности, проанализированы проблемы управления стратегическими изменениями. Обоснованный выбор стратегии развития компании позволяет избежать многих конфликтов несогласованных действий различных уровней управления.

В экономической литературе понятие стратегического управления тесно связано с проблемами конкурентной борьбы. Так, К. Омайе [1] определяет стратегию как направление действий по изменению сильных сторон организации, имеющих отношение к ее конкурентам, отличает эти действия от действий, направленных на достижение оперативных улучшений. По определению Ф. Дэвида [2], стратегия должна эффективно капитализировать сильные стороны и обеспечивать преодоление слабых сторон компании.

В экономической литературе наиболее популярным является деление стратегий на два вида: портфельные и конкурентные. И. Ансофф [3] отмечает, что

любая портфельная стратегия связана с разработкой комбинации видов бизнеса организации и должна иметь следующие характеристики:

- вектор роста, определяющий направление будущей сферы деятельности;
- конкурентные преимущества, на создание которых будет нацелена деятельность организации;
- синергетический эффект различных видов деятельности;
- стратегическую гибкость видов деятельности.

Расширение масштабов бизнеса либо другой стратегии развития не всегда однозначно приводит к росту прибыли и финансовой устойчивости. Необходимо формирование долгосрочной стратегии с учетом следующих принципов:

- стратегический успех на рынке вовсе не является результатом крупных инвестиций в развитие, разработку новых продуктов, выхода на новые сегменты рынка;
- стратегия должна быть переведена на операционный уровень, доведена до каждого отдела и исполнителя;
- необходимы соответствующие организационные преобразования, более четкая координация подразделений в условиях новой стратегии;
- индивидуальные цели работников должны быть приведены в соответствие со стратегией компании;
- необходимо организовать процесс изучения и адаптации стратегии;
- активизация изменений руководителями высшего уровня управления.

Определив конкретную стратегическую позицию в бизнес-пространстве, принимается решение о выборе стратегии развития бизнеса. Выбор зависит не только от реальной стратегической позиции, но и от преимуществ стратегического развития. Возможны три способа интеграции организации в бизнес-пространство (интеграция инсорингового типа, интеграция аутсорингового типа, интеграция виртуального типа).

Способы интеграции в рамках представленных выше типов многообразны, каждый из них имеет и преимущества и недостатки, которые следует рассмотреть с позиций реального состояния организации. *Прямая интеграция* предполагает приобретение в собственность или получение существенного влияния на работу посредников по сбыту продукции.

Обратная интеграция, отражающая стремление получить в собственность или под свой контроль поставщиков сырья и материалов.

Горизонтальная интеграция связана со стремлением получить в собственность или под контроль имущество своих конкурентов.

Развитие рынка предусматривает распространение своей продукции на новые рынки в новых географических сегментах. Это направление возможно и целесообразно в следующих случаях:

- компания имеет достаточный капитал, мобильный имущественный комплекс для производства продукции;
- существуют рынки, где предложение соответствующей продукции, выпускаемой предприятием недостаточно;
- компания успешна в своем бизнесе, и издержки, связанные с выходом на новые рынки, не приведут к потере финансовой устойчивости.

Захват рынка рассматривается, как стремление увеличить долю своей продукции на традиционном рынке и целесообразен в следующих ситуациях:

- рынок не насыщен продукцией;

- норма потребления может в скором времени возрасти;
- доли рынка основных конкурентов по различным причинам снижаются.

Развитие продукта как стремление увеличить объемы продаж через улучшение потребительских свойств продукции целесообразно в следующих случаях:

- конкуренты предлагают на рынке продукцию более высокого качества по приемлемой цене;
- имеется достаточный потенциал для улучшений;
- вложения в улучшение потребительских свойств экономически целесообразны.

Концентрическая диверсификация предполагает создание производств, связанных с основным профилем организации, и целесообразна в следующих случаях:

- добавление новых продуктов повышает доходность бизнеса за счет традиционных продуктов;
- новые направления сами по себе высоко rentabelны;
- новые направления позволяют повысить качество и снизить сроки производства продукции.

Конгломератная диверсификация, ориентированная на выпуск новой продукции, не совпадающей с основной деятельностью, может приниматься в качестве новой стратегии в случаях, если:

- основное направление предприятия вынуждено сокращаться;
- приобретение нового бизнеса является выгодным инвестиционным проектом;
- имеются свободные производственные мощности;
- имеется капитал и опытные управленческие кадры для конкурирования в новой отрасли.

Сокращение бизнеса является вынужденной стратегией как результатом слабых конкурентных позиций в отрасли. Реструктуризация активов позволит сохранить бизнес, хотя и в меньших масштабах.

Конкурентные стратегии определяют подходы, с помощью которых следует действовать в каждой из сфер бизнеса организации. Обобщение точек зрения на типологию конкурентных стратегий и их сущность таких зарубежных и отечественных экономистов, как И. Ансофф, Г. Азоев, М. Кныш, М. Портер, А. Томпсон, А. Стрикленд, [4–7], отражено в таблице.

Конкурентные стратегии

Типы стратегий	Характеристика
Виолентная (силовая)	Максимизация доли рынка, лидерство в издержках
Патентная (нишевая)	Фокусирование на конкретном сегменте рынка
Коммутантная (приспособительная)	Товарная дифференциация, быстрое реагирование на спрос
Эксплерентная (пионерская)	Диверсификация, внедрение инноваций

Выбор стратегии компании требует наличия критериев измерения ее результативности. В условиях, когда компания проводит организационные преобразования и отказывается от функционального управления в пользу межфункциональных рабочих команд, традиционные показатели эффективности перестают быть действенными. Экономические аспекты стратегии роста могут эффек-

тивно контролироваться в рамках сбалансированной системы показателей, основоположниками которой являются Р. Каплан и Д. Нортон [8].

Сбалансированная система показателей представляет собой сочетание объективных, поддающихся количественному учету результатов субъективных характеристик будущего роста. Она является не только тактической или операционной оценочной системой: она служит также средством стратегического управления на долгосрочной основе (рисунок).



Сбалансированная система показателей

В качестве эффективного инструмента управления изменениями У. Эккерсоном [9] была предложена панель индикаторов, обеспечивающая три главных функциональных комплекса, позволяющих:

- отслеживать критически важные бизнес-процессы и виды деятельности, используя показатели эффективности бизнеса, обеспечивающие подачу предупреждающих сигналов;
- выявлять первопричины проблем путем анализа релевантной и актуальной информации;
- управлять людьми и процессами с максимальной эффективностью.

Панель индикаторов – многослойное информационное приложение на базе инфраструктуры бизнес-анализа и интеграции данных, которое позволяет организации осуществлять измерение, мониторинг и управление бизнесом более эффективно. По сути, это законченная корпоративная информационная система, разработанная для того, чтобы помочь добиться максимальной эффективности и достичь поставленных стратегических задач.

На необходимость выявления ключевых компетенций, критических факторов успеха и базисных возможностей для успешной реализации стратегий обращают внимание П. Дженстер и Д. Хасси [10]. Под критическими факторами успеха понимаются не только базовые внутренние и внешние условия реализации стратегии компании, но и способности, ресурсы, которыми она должна обладать. В качестве элементов, влияющих на успех компании, авторы выделили следующие:

- макросреда; отраслевые характеристики;
- позиции поставщиков, конкурентов, потребителей;
- требования стандартов;
- характеристики, специфические для данной компании, являющиеся следствием ее конкурентных позиций;
- индивидуальные ценности главных действующих лиц в виде ведущих руководителей, крупных акционеров;
- наличие ресурсов.

Компетенция представляет собой совокупность умений и технологий, которые выгодно может использовать соответствующая компания; она включает умения, сформировавшиеся в рамках всей компании и позволяющие производить продукт, необходимый потребителю и встраивающийся в конкурентную позицию.

Ключевой является компетенция, которая обеспечивает реальный или потенциальный доступ к рынкам, обеспечивает выгоду потребителям, является устойчивой к копированию конкурентами.

М. Мейер обращал внимание на то, что сбалансированная система показателей Р. Каплана и Д. Нортонa трудно реализуема, так как требует комбинирования совершенно разнородных финансовых и нефинансовых показателей [11]. Автором была рассмотрена возможность применения нового процессно ориентированного анализа рентабельности (activity-based performance analysis). Процессы функционирования и экономические результаты пересекаются во взаимоотношениях компании с потребителями: бизнес-процессы вызывают расходы, а покупатели приносят доходы. Отсюда следует, что связи между бизнес-процессами, затратами и доходами легче понять на уровне потребителя, а не на уровне компании или отдельной бизнес-единицы. Покупатель является центром прибыли и должен стать основной единицей анализа.

В компании стратегия ориентирована на наличие двух категорий потребителей. Первая категория – крупные компании, заинтересованные в устойчивых отношениях; вторая – клиенты, руководящие только уровнем цен.

Рассмотренные вышеизложенные подходы, концепции систем позволяют сделать вывод, что идеальной системы, которая не требует адаптации к конкретному виду деятельности, пока не существует. Факторами, которые должны быть учтены при формировании систем для конкретной компании, следует считать масштаб бизнеса, тип организационно-управленческой структуры, характер концепции.

Эффективность изменений в организации должна измеряться как поэтапно, так и по завершении, если организация рассматривает их как проект с определенными временными параметрами. Одним из подходов к формированию систем показателей является выделение следующих групп:

- обобщающие показатели эффективности;
- показатели эффективности живого труда;
- показатели эффективности использования основных и оборотных средств и капитальных вложений;
- показатели эффективности использования материальных ресурсов;
- показатели эффективности инноваций.

Управление в условиях стратегических изменений, которые по своей сути закладывают основу будущих успехов, но требуют от персонала иных подходов и профессиональных компетенций, связано с повышенной конфликтностью, сопротивлением со стороны персонала.

В деловой практике сложились различные подходы к управлению изменениями. В любом случае решается вопрос, являются ли организационные изменения рациональным способом сохранения и повышения эффективности деятельности организации. Изменения не являются самоцелью, они должны содействовать реализации стратегии.

Взвешенный подход к управлению изменениями требует учета многих факторов как внешнего, так и внутреннего воздействия, состояния отрасли, организации, рынка и специфики выпускаемого продукта.

Важнейшими аспектами управления проведением изменений являются следующие [12]:

- изменения должны опираться на четко сформулированную цель самих изменений, иначе все сведется к непоследовательным, случайным, неосознанным действиям;
- необходимо определить главное направление и обеспечить его ресурсами;
- должна быть определена ответственность конкретных лиц за выполнение и результаты мероприятий;
- следует разработать систему оценки и контроля, поддерживающую новую стратегию;
- обеспечить причастность к разработке мероприятий по изменениям всех категорий работников;
- недостаточно эффективными изменения делает сопротивление персонала организации.

Условия, способствующие и препятствующие изменениям, исследовал Д. О'Шоннеси [13], который отмечал, что незначительные изменения в процедурах и операциях происходят в организациях постоянно как адаптационные меры реагирования на изменения внешней среды. Все дело в масштабах изменений и в том, требуют ли они существенного перераспределения ролей в организации.

Стремление сохранить социальные отношения в организации является основной причиной сопротивления, а не технические изменения.

Наряду с условиями, вызывающими сопротивление, существуют условия, способствующие изменениям, такие как кадровые изменения (особенно на высоком уровне управления) уже сами по себе порождают изменения в организации; инновации в новую технику и технологии также требуют преобразований в организации.

В контексте нашего исследования значительное внимание отводится стратегическим изменениям, выявлению их сущностных характеристик. Точки зрения на стратегические изменения, приведенные в экономической литературе, раскрывают суть управления процессами изменений. В частности, А.Т. Зуб и М.В. Локтионов [14] рассматривают стратегические изменения как постоянный или ступенчатый процесс перевода организации на новый уровень с использованием существующих идей и концепций.

Значительно шире смотрит на эту категорию А.И. Панов [15], определяя стратегические изменения как процесс, охватывающий диапазон от полного отсутствия вариаций в существующей стратегии до полного изменения стратегической цели организации.

О.С. Виханский [16] называет стратегическими изменения, которые проводятся в процессе изменения стратегии.

С.А. Попов [17] определяет стратегические изменения как главные носители нового качества в ходе развития организации и ключевой объект управления в процессе реализации стратегии.

Не зная, “где находится предприятие”, сложно планировать и управлять процессом его стратегического развития, то есть “непонятно, куда же необходимо прийти предприятию” в результате реализации определенной стратегии.

Концепция развития организаций рассматривается в трудах многих зарубежных ученых. Исходная предпосылка концепции состоит в том, что внешняя среда все более усложняется, скорость изменений возрастает, требуются адаптивные управленческие структуры.

И. Кац и Р. Канн [13] считают, что должны измениться роли работников, и тогда произойдут необходимые изменения. Они предлагают семь подходов к осуществлению организационных изменений, обращая особое внимание на прямую манипуляцию организационных факторов:

- информация как реальный фактор осуществления организационных изменений;
- индивидуальное консультирование работников;
- использование влияния лидирующей группы;
- групповая терапия;
- обследование как средство обратной связи;
- системность изменений.

И. Ансофф [3] выделяет четыре сферы, которые охватывают понятие стратегии как набора правил для принятия управленческих решений:

- критерии, используемые фирмой для оценки результатов деятельности в настоящем и будущем; качественную сторону они характеризуют как ориентиры, а количественную – как задания;
- правила поведения во внешней среде (продуктово-рыночная или иная стратегия);
- правила, регулирующие процедуры и поведение внутри организации;
- правила ведения оперативной деятельности.

Таким образом, сущность стратегического управления трансформируется по мере развития рыночных отношений, обострения конкуренции, специфических особенностей отраслевого бизнеса.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. *Ohmae, K.* The Mind of the Strategist / K. Ohmae. – New York : McGraw-Hill, 1982. – 304 p.

2. **David, F.R.** Fundamentals of Strategic Management / F.R. David. – London : Merrill Publishing Company, 1986. – 62 p.
3. **Ансофф, И.** Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. – СПб. : Питер, 1999. – 416 с.
4. **Азоев, Г.Л.** Конкурентные преимущества фирмы / Г.Л. Азоев, А.П. Челенков – М. : ОАО Типография “Новости”, 2000. – 256 с.
5. **Кныш, М.И.** Конкурентные стратегии / М.И. Кныш – СПб. : Питер, 2000. – 284 с.
6. **Портер, М.** Конкуренция / М. Портер. – М. : Вильямс, 2000. – 495 с.
7. **Томпсон, А.А.** Стратегический менеджмент / А.А. Томпсон, А.Д. Стрикленд. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 412 с.
8. **Каплан, Р.** Организация, ориентированная на стратегию / Р. Каплан, Д. Нортон. – М. : Олимп-Бизнес, 2005. – 416 с.
9. **Эккерсон, У.У.** Панели индикаторов как инструмент управления: ключевые показатели эффективности, мониторинг деятельности, оценка результатов / У.У. Эккерсон. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. – 396 с.
10. **Дженстер, П.** Анализ сильных и слабых сторон компании / П. Дженстер, Д. Хасси. – М. : Вильямс, 2003. – 368 с.
11. **Мейер, М.** Оценка эффективности бизнеса / М. Мейер – М. : Вершина, 2004. – 272 с.
12. **Боумэн, К.** Основы стратегического менеджмента / К. Боумэн. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. – 175 с.
13. **О’Шоннеси, Д.** Принципы организации управления фирмой / Д. О’Шоннеси. – М. : МТ Пресс, 1999. – 294 с.
14. **Зуб, В.Т.** Системный стратегический менеджмент: методология и практика / В.Т. Зуб, М.В. Локтионов. – М. : Генезис, 2001. – 180 с.
15. **Панов, А.И.** Стратегический менеджмент / А.И. Панов. – Нижний Новгород : НКИ, 2000. – 189 с.
16. **Виханский, О.С.** Стратегическое управление / О.С. Виханский. – М. : Гардарики, 2002. – 296 с.
17. **Попов, С.А.** Стратегическое управление: 17-модульная программа для менеджеров “Управление развитием организации”. Модуль 4 / С.А. Попов. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 344 с.

Поступила в редакцию 14.01.2013 г.

УДК 330.341.13

Э.Э. ЕРМАКОВА

ФОРМИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА

В статье рассмотрены терминологические основы инновационного потенциала и его составляющих. Проведен анализ инновационного развития Могилевской области, на базе которого предложена методика комплексной оценки инновационного потенциала региона. Методика позволяет рассмотреть во взаимосвязи все показатели, характеризующие уровень инновационной активности региона. Оценка, полученная при сравнении исследуемого объекта с базовым, дает возможность определения совокупности мероприятий и направлений в управлении инновационным развитием региона.

Введение

Формирование и использование инновационного потенциала имеет особое значение для хозяйственной системы любого уровня (предприятия, региона, республики). Эффективное управление потенциалом определяет конкуренто-

способность страны в мировом сообществе, экономическое благосостояние предприятий и качество жизни населения. На современном этапе результативность инновационного развития является одним из основных факторов роста экономики и повышения ее конкурентоспособности.

Исследование инновационного потенциала региона необходимо для определения эффективности использования имеющихся ресурсов в инновационной деятельности, для установления возможности реализации поставленных целей в инновационной сфере, для определения восприимчивости к инновациям данной социально-экономической системы и готовности региона к созданию и освоению инновационной продукции.

Проведение исследования предусматривает анализ состояния научно-технического потенциала региона на базе статистической информации Могилевской области, определение местных особенностей инновационного развития и проблем, установление приоритетов научно-технического потенциала Могилевской области и развитие основных направлений инновационной деятельности предприятий региона.

Анализ инновационного развития Могилевской области

Инновационный потенциал можно охарактеризовать как динамичную систему, которая представляет собой ресурсную составляющую, накопленную за предыдущий период осуществления инновационной деятельности, инфраструктурную составляющую, создающую условия для развития инноваций, и результаты текущих периодов, которые, взаимодействуя между собой и дополняя друг друга, можно использовать для непрерывного приращения нового знания, для появления новых изобретений и открытий. Инновационный потенциал региона характеризуется системой показателей, которые в совокупности дают представление о развитии инновационных процессов, о конкурентоспособности региона.

Набор показателей, характеризующих инновационный потенциал региона, может быть достаточно разнообразен, но, вместе с тем он должен соответствовать следующим принципам: принцип научной обоснованности, принцип системности, принцип синергичности, принцип комплексности, принцип репрезентативности, принцип достоверности, принцип динамичности, принцип совместимости.

Совокупность этих принципов образует сложную систему логически связанных и взаимодополняющих элементов, ориентированную на создание информационной основы для анализа.

Ресурсная составляющая инновационного потенциала является основой функционирования и развития потенциала, определяется как совокупность ресурсов, которые система может использовать для осуществления инновационной деятельности. Она включает в себя следующие основные компоненты, имеющие различное функциональное назначение: материально-технические, информационные, финансовые, интеллектуальные, человеческие и другие виды ресурсов.

Очевидно, что использование на практике изобретений и других практически значимых результатов научных исследований, предложенных наукой, зависит прежде всего от уровня развития уже существующих производственных технологий и обеспеченности производственной сферы современными технологиями.

Объем инвестиций в основной капитал является одним из показателей, характеризующих расходы на создание, расширение, реконструкцию и техническое перевооружение основного капитала. Технологическое обновление промыш-

ленности региона характеризуют показатели затрат на технологические инновации (рисунок 1).

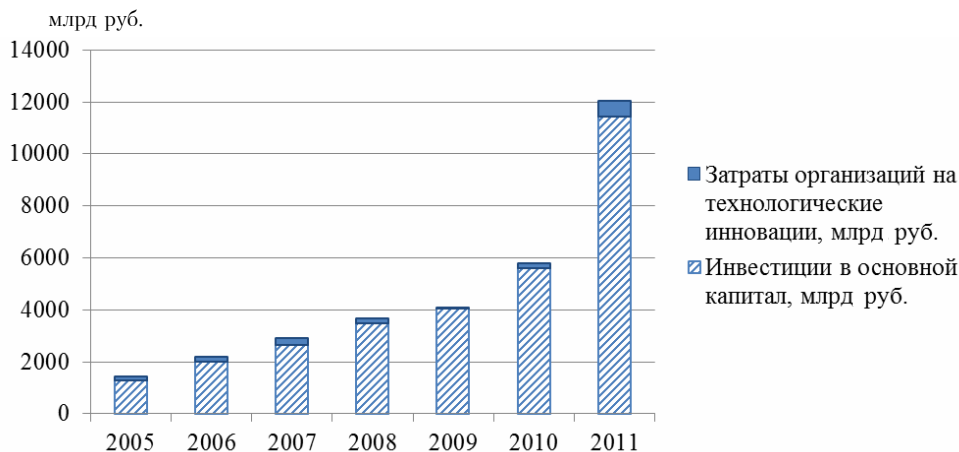


Рис. 1. Объем инвестиций в основной капитал и затраты на технологические инновации Могилевской области

Затраты на технологические инновации в Могилевской области составили в 2011 г. 5% от объема инвестиций в основной капитал, чего явно недостаточно для технологического обновления и расширения производства принципиально новой продукции. Сопоставляя региональные показатели с общереспубликанскими, можно отметить, что технологическое обновление в целом по республике имеет тенденцию к снижению (таблица 1).

Таблица 1

Индекс технологического обновления основного капитала

Объекты исследования	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Республика Беларусь	0,16	0,13	0,11	0,07	0,06	0,05	0,09
Могилевская область	0,12	0,09	0,09	0,05	0,01	0,03	0,05

Основным показателем, характеризующим инновационную активность страны, является соотношение расходов на науку и величины валового внутреннего продукта (ВВП). Сравнение уровней наукоемкости ВВП и валового регионального продукта (ВРП) Могилевской области представлено в таблице 2.

Таблица 2

Внутренние затраты на исследования и разработки в процентах к ВВП (ВРП)

Объекты исследования	2008	2009	2010	2011
Республика Беларусь	0,74	0,64	0,70	0,76
Могилевская область	0,28	0,15	0,15	0,14

Отношение расходов на исследования и разработки к ВВП за анализируемый период не изменилось, при этом наукоемкость ВРП Могилевской области, имея крайне низкие показатели, за четыре года снизилась в два раза.

В Могилевской области научные исследования и разработки в 2011 г. выполняло 20 организаций, на 1 организацию меньше, чем в 2010 г. Оценивая интеллектуальные ресурсы Могилевской области, необходимо отметить, что чис-

ленность исследователей, занятых в инновационной сфере, является одним из основных показателей, характеризующих уровень развития научного сектора в регионе, состояния и развития научной деятельности. Общая численность исследователей по областям наук за последние годы сократилась, число исследователей с ученой степенью также снизилось (таблица 3). Наибольший удельный вес исследователей приходится на технические науки (78%).

Таблица 3

Число организаций и исследователей в сфере научных исследований и разработок в Могилевской области

Показатели	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Число организаций, выполняющих научные исследования и разработки, ед.	14	14	14	15	19	21	20
Численность исследователей, всего чел.	292	281	367	363	310	315	303
Доктора наук, чел.	6	6	6	4	5	6	4
Кандидаты наук, чел.	40	35	32	34	33	35	35

Удельный вес докторов наук в числе исследователей составляет 1,3%, кандидатов наук – 11,6%. Сравнивая данные показатели с республиканскими, можно констатировать, что уровень исследователей с ученой степенью доктора наук в Могилевской области в три раза ниже общереспубликанского, который составляет 3,8%. Доля кандидатов наук в числе исследователей в целом по республике составляет 16%.

Численность персонала, занятого научными исследованиями и разработками, включая технический, вспомогательный и прочий персонал составляла в 2011 г. 581 человек, показатель численности занятых исследованиями и разработками на 1 тыс. человек, занятых в экономике, составляет 1,2 человека. Этот показатель в целом по республике составляет 6,7 чел., т.е. превышает региональный в 5,6 раза.

Численность аспирантов в Могилевской области имеет тенденцию роста (рисунок 2), относительный показатель численности аспирантов на 10 тыс. человек населения в 2011 г. составляет 2,8 чел., что в два раза меньше аналогичного показателя республиканского уровня.

число аспирантов
на 10 тыс. чел. населения

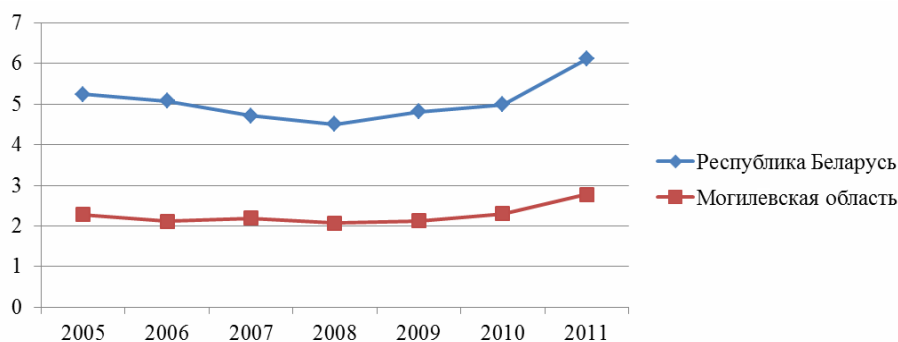


Рис. 2. Число аспирантов на 10 тыс. чел. населения в Республике Беларусь и в Могилевской области

Оценка ресурсов инновационной инфраструктуры

Зарубежный опыт показывает, что инфраструктура поддержки инновационного бизнеса является реальным инструментом позитивного влияния власти на региональное экономическое развитие [2].

Региональная инфраструктура создается для обеспечения и поддержания благоприятного инновационного климата и сбалансированного развития экономики региона.

В Могилевской области формируется инновационная инфраструктура, ведущая роль в становлении и развитии которой принадлежит научно-технологическому парку и пяти вузам.

Целью технопарка является обеспечение интеграции науки, образования и промышленности, управление процессом превращения новых научных знаний и изобретений в технологии, а технологии – в коммерческий продукт, передаваемый в промышленность [3].

В Могилеве функционирует научно-аналитический центр информации, инноваций и трансфера технологий, который призван содействовать коммерциализации результатов научно-исследовательской, опытно-конструкторской, научно-методической деятельности и повышению эффективности сотрудничества разработчиков, производителей и потребителей наукоемкой продукции. Научно-аналитическим центром был создан информационно-инновационный портал Могилевской области, где предоставлена информация различного характера в области инновационной деятельности.

Продолжается совершенствование и развитие инновационной инфраструктуры региона. Программой инновационного развития Республики Беларусь на 2011 – 2015 гг. планируется развитие и создание новых технопарков во всех областных центрах.

Развитие инновационной инфраструктуры должно обеспечить создание механизмов партнерства государства и бизнеса, разработку системы стимулов и мотиваций для участников инновационного процесса.

Оценка результативной составляющей инновационного потенциала

Удельный вес инновационно-активных предприятий в общем числе предприятий, а также доля инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции представляют собой основные показатели, характеризующие интенсивность инновационной деятельности исследуемого объекта.

Анализ инновационной деятельности Могилевской области показывает, что число инновационно-активных предприятий промышленности в абсолютных величинах с 2005 по 2011 гг. изменилось с 25 до 33 предприятий, достигнув максимального значения – 45 предприятий в 2007 г.

Результатом инновационной деятельности является выпуск товаров и услуг инновационного характера. Уровень инновационной активности предприятий Могилевской области с 2009 г. имеет тенденцию роста, доля отгруженной инновационной продукции в общем объеме продукции инновационно-активных предприятий соответствует общереспубликанским показателям (таблица 4).

Таблица 4

**Удельный вес инновационно-активных предприятий
и отгруженной инновационной продукции**

Годы	Удельный вес инновационно-активных предприятий в общем числе предприятий, %		Удельный вес инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции, %	
	Республика Беларусь	Могилевская область	Республика Беларусь	Могилевская область
2009	12,1	9,9	10,9	12,3
2010	15,4	12,4	14,5	12,5
2011	22,7	15,3	17,4	17,0

В число инновационно-активных предприятий включены предприятия, которые осуществляют затраты на технологические, организационные и маркетинговые инновации. В Могилевской области доля предприятий, осуществляющих затраты на технологические инновации в общем числе инновационно-активных предприятий составляет 100%.

В масштабах экономики Республики Беларусь доля инновационной продукции, созданной в Могилевской области в общем объеме отгруженной инновационной продукции, составляет 11,5%.

Комплексная оценка инновационного потенциала методом радарных диаграмм

Обобщающий результат проведенного анализа инновационного развития Могилевской области дает возможность оценить показатели фактического инновационного потенциала региона в виде интегральной оценки методом радарных диаграмм с помощью сопоставления совокупности единичных региональных показателей с базовыми. Интегральный показатель определяется как площадь многоугольника, число вершин которого соответствует числу принимаемых в расчет частных характеристик.

Радарная диаграмма, отображающая сопоставление фактических показателей инновационного потенциала региона с базовыми показателями по результатам 2011 г. представлена на рисунке 3, где x_i – частные характеристики инновационной активности; $i = 1, \dots, n$; a_i – пронормированные значения частных характеристик.

Интегральная оценка инновационного развития представляет собой совокупность следующих показателей:

- x_1 – индекс технологического обновления основного капитала;
- x_2 – наукоемкость ВВП (ВРП);
- x_3 – количество персонала, занятого научными исследованиями на 1 тыс. человек занятых;
- x_4 – число аспирантов на 10 тыс. человек населения;
- x_5 – доля инновационно-активных предприятий;
- x_6 – удельный вес инновационной продукции.

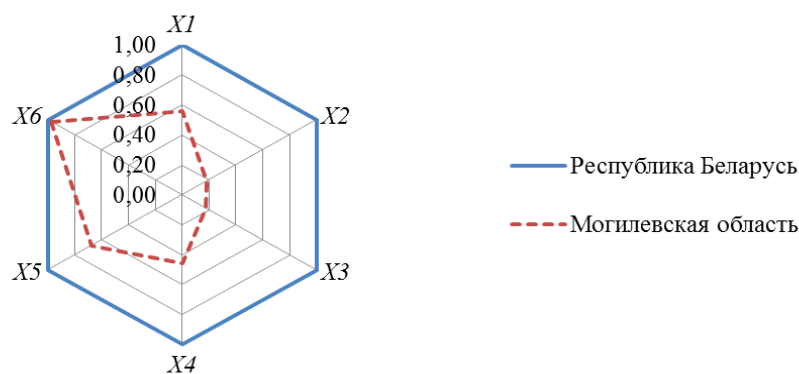


Рис. 3. Оценка инновационной активности Могилевской области

В качестве базовых принимаем республиканские показатели и используем их как эталон, принимая значения за единицу. Для расчета единичных показателей региона используем отношение показателя оцениваемого объекта к базовому показателю, выраженное в единицах

$$y_i = \frac{x_\phi}{x_B}, \quad (1)$$

где y_i – соответствующий относительный показатель фактического инновационного потенциала региона;

x_ϕ – соответствующий показатель фактического инновационного потенциала региона;

x_B – базовое значение соответствующего показателя инновационного потенциала.

Определение площади многоугольников позволяет рассмотреть во взаимосвязи все показатели, характеризующие инновационное развитие региона и республики в целом. Расчет интегрального показателя производим по формуле

$$S = \frac{1}{2} \sin \frac{360^\circ}{n} (y_1 y_{i+1} + y_{i-1} y_i + \dots + y_n y_1), \quad (2)$$

где n – число показателей.

В соответствии с используемой методикой инновационная активность Могилевской области оценивается в 3,5 раза ниже республиканской активности в инновационной сфере.

Диаграмма наглядно демонстрирует состояние инновационной среды в Могилевской области. Практически по всем показателям ее уровень ниже уровня, характерного для республики в целом. Но главным является неравномерное развитие различных условий, одни элементы более развиты, другие находятся на очень низком уровне развития.

График показывает, что в 2011 г. удельный вес отгруженной инновационной продукции в Могилевской области соответствовал аналогичному общереспубликанскому показателю. Элементы, характеризующие технологическое обновление, находятся ниже республиканского уровня. На очень низком уровне находятся показатели наукоемкости валового регионального продукта. В зоне неудовлетворительного состояния находятся показатели, характеризующие кадровый потенциал региона и подготовку научно-технических кадров.

Современные исследования показывают, что большинство предприятий в инновационной деятельности сталкиваются с экономическими, производственными и прочими трудностями. К наиболее весомым экономическим факторам относят: недостаток финансовых ресурсов, высокий экономический риск и стоимость нововведений, а также длительные сроки окупаемости нововведений. Среди факторов производственного характера, препятствующих инновационной деятельности, основным назван собственный низкий инновационный потенциал организации. Значимыми также считают недостаточный уровень квалификации кадров, недостаток информации о новых технологиях и рынках сбыта. К другим факторам относят низкий спрос со стороны потребителей на инновационную продукцию, неразвитость инновационной инфраструктуры и рынка технологий.

Заклучение

Таким образом, на основании проведенного анализа, очевидно, что Могилевская область сегодня не обладает достаточным инновационным потенциалом для завоевания новых ниш на перспективных рынках. Среднестатистические показатели инновационного развития Могилевской области практически по всем показателям отстают от уровня инновационного развития страны. Однако следует отметить, что при крайне низком финансировании инновационной деятельности и невысоком уровне инновационной активности предприятий промышленности, Могилевский регион показывает достаточно высокие результаты по показателям отгруженной инновационной продукции.

Зная свои возможности, экономическая система может выработать полноценную стратегию развития в перспективе. Проведенный анализ может стать основой для разработки и реализации инновационной политики региона, для определения совокупности мер и действий региональных органов управления инновационным развитием региона, для оценки влияния факторов, воздействующих на формирование инновационного потенциала, а также для использования полученных результатов при прогнозировании инновационного развития исследуемой системы и исследовании его влияния на социально-экономическое развитие страны.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. **Жиц, Г.Г.** Ресурсы и способности: продолжение рассуждений о методологии оценки инновационного потенциала социально-экономических систем различного уровня сложности / Г.Г. Жиц // Инновации. – № 07(117). – 2008. – С. 69–73.
2. Коммерциализация научно-технических разработок : учебно-практическое пособие / Мухин А.П. [и др.]. – М. : АМиР, 2001. – 192 с.
3. **Владимиров, А.И.** О научной деятельности вуза / А.И. Владимиров – М. : ООО “Издательский дом Недра”, 2011. – 69 с.

Поступила в редакцию 05.11.2012 г.

УДК 338.24

В.В. ДЕДИНЕЦ

СИСТЕМА МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА КАК ЭЛЕМЕНТ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

В статье рассматривается мировой опыт построения систем управления предприятиями. Проведен анализ основных принципов системы менеджмента качества. Уточнена роль и значение системы менеджмента качества, как элемента инновационного механизма управления, выделены преимущества внедрения данной системы для предприятий.

Введение

Системная интеграция экономик государств, международная концентрация капитала, интеграция мировых рынков и глобализация хозяйственной деятельности компаний предъявляют новые требования к участникам рынка и требуют от них повышения конкурентоспособности, роста эффективности деятельности и внедрения инноваций.

Субъекты рынка сегодня рассматривают механизмы управления как ценный ресурс, поэтому повышение эффективности управленческой деятельности становится одним из направлений совершенствования деятельности предприятия в целом. Внедрение инновационных механизмов управления помогает динамично реагировать на постоянно меняющуюся рыночную ситуацию, контролировать все стороны деятельности предприятия, оперативно выявлять проблемы и концентрировать усилия там, где это наиболее необходимо в данный момент.

Основная часть

Мировой опыт предлагает совершенствование менеджмента организаций на основе:

- международных стандартов на системы менеджмента;
- критериев премий в области качества (международных – Модель совершенства EFQM, региональных – Премия СНГ, национальных – Премия Правительства Республики Беларусь за достижения в области качества);
- зарубежных практик менеджмента (не стандартизированных на международном уровне техник и методик) и др. [1].

Изучение международного опыта показывает, что систему управления предприятием целесообразно выстраивать и совершенствовать на принципах TQM – Total Quality Management (Всеобщего Менеджмента Качества), LTM – Lean Thinking and Manufacturing (Бережливое Производство и Мышления) и комплексной безопасности, так как они являются наиболее полными в методологическом плане. Остальные подходы, по сути, являются частными случаями данных концепций.

Системы управления, построенные на принципах TQM и LTM, пока не имеют своего выражения в стандартах и не могут быть сертифицированы. Сегодня мировой опыт систем управления качеством, экологией, персоналом, охраной труда и промышленной безопасностью, информационным обеспечением представлен в международных стандартах ISO 9001, ISO 14001, BS 8800, BS 7799, AA 1000, ХАССП, OHSAS 18001, рекомендациях EMAS, GEFMA, которые используются в качестве достаточно эффективного средства реализации указанных подходов в реальных системах управления предприятием.

В Республике Беларусь идеи системного менеджмента и менеджмента качества получили достаточно большое развитие. По состоянию на 01.01.2012 г. в стране сертифицировано 2514 систем менеджмента качества организаций в соответствии с СТБ ISO 9001, 684 системы управления охраной труда в соответствии с СТБ 18001, 280 систем управления окружающей средой в соответствии с СТБ ИСО 14001 [1].

Под инновационным механизмом управления следует понимать комплекс взаимосвязанных рычагов, обеспечивающих постоянное развитие всех элементов системы для достижения целей организации. Систему менеджмента качества можно рассматривать как один из рычагов инновационного механизма управления.

Экономический рычаг – инструмент управления экономикой, который используется в качестве средства изменения экономического состояния объекта [2].

Система менеджмента качества (СМК) – это часть общей системы управления, которая функционирует с целью обеспечения стабильного качества производимой продукции, оказываемых услуг и строится на стандартах ISO.

Стандарты ISO базируются на 8 принципах всеобщего управления качеством TQM – это всестороннее и фундаментальное правило менеджмента для

продвижения и действия предприятия, нацеленное на долгосрочное, непрерывное повышение эффективности, ориентируемой на потребителей при учете потребностей всех других заинтересованных сторон.

Восемь принципов менеджмента качества:

1. Ориентация на потребителя. Предприятия зависят от своих потребителей и поэтому должны понимать их текущие и будущие потребности, выполнять их требования и стремиться превзойти их ожидания.

2. Лидерство руководства. Руководители создают единство целей предприятия и его управления. Они должны создать и поддерживать внутреннюю среду, в которой работники могли бы быть полностью вовлечены в достижение целей предприятия.

3. Вовлечение работников. Работники всех уровней составляют суть предприятия, полное вовлечение дает возможность использовать их способности на благо предприятия.

4. Процессный подход. Желаемый результат достигается эффективнее, если осуществляется менеджмент деятельности и ресурсов как цепочки взаимосвязанных процессов.

5. Системный подход к менеджменту. Эффективность и результативность предприятия улучшаются при определении, понимании и управлении системой взаимосвязанных процессов в соответствии с установленной целью.

6. Постоянное улучшение. Непрерывное улучшение должно быть постоянной целью предприятия.

7. Принятие решений, основанных на фактах. Эффективные решения основываются на анализе данных и информации.

8. Взаимовыгодные отношения с поставщиками. Предприятие и его поставщики взаимозависимы, и взаимовыгодные отношения увеличивают способность обеих сторон создавать ценности.

В стандартах ISO принцип процессного подхода является одним из фундаментальных. Выделяют:

1. Процессы системы менеджмента качества.

2. Процессы реализации ответственности высшего руководства в рамках системы менеджмента качества (например, определение стратегии и целей предприятия, планирование деятельности предприятия и ресурсов).

3. Менеджмент ресурсов (человеческие ресурсы, инфраструктура и производственная среда).

4. Процессы создания продукции (услуги).

5. Процессы измерения, анализа и улучшения.

В эффективной системе менеджмента качества процессы необходимо скоординировать, определить их взаимосвязи, обеспечить их совместимость.

Процесс считается установленным, если:

– назначено лицо, ответственное за него;

– документированы относящиеся к нему процедуры и методики мониторинга и измерений;

– определены необходимые ресурсы.

Таким образом, процессный подход позволяет выделить процессы, в наибольшей степени влияющие на достижение целей. При этом идентифицируются и измеряются входы и выходы процессов, внутренние и внешние заказчики, поставщики и другие заинтересованные стороны. Взаимосвязи процессов предприятия часто являются сложными и в результате превращаются в сеть процес-

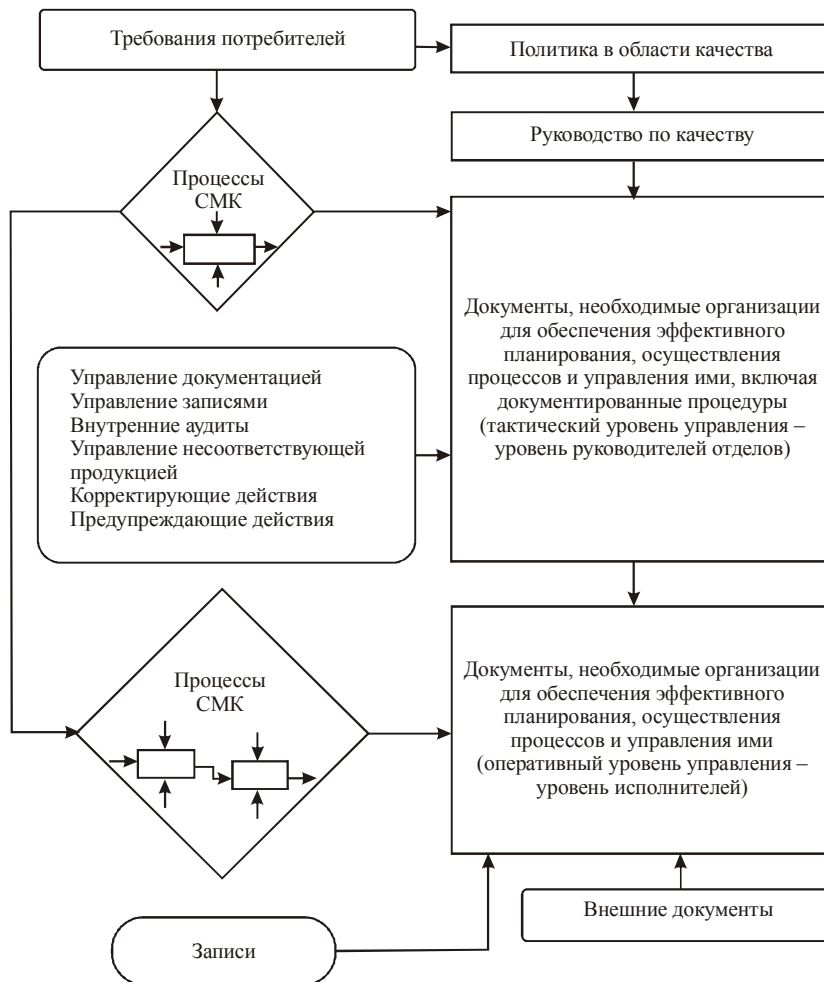
сов. Очень важно установить взаимосвязь процессов и определить степень влияния процесса на способность выполнять требования заказчика предприятием.

Системный подход к менеджменту реализуется в управлении компанией через систему взаимосвязанных процессов, направленных на достижение заданных целей и удовлетворение всех заинтересованных сторон.

Таким образом, система менеджмента качества – это элемент инновационного механизма управления, который приводит к постоянному развитию всей системы путем выделения и функционирования ключевых процессов и сети процессов для достижения устойчивого успеха организации.

Эффективное функционирование системы менеджмента качества (СМК) предполагает формирование структуры документации (рисунок):

- политика и цели в области качества;
- руководство по качеству;
- обязательные документированные процедуры;
- регламенты процессов и процедур, рабочие инструкции;
- записи по качеству.



Структура документации системы менеджмента качества

Документом, подтверждающим соответствие системы менеджмента качества требованиям стандарта ISO 9001, является сертификат соответствия, выдаваемый специально уполномоченными на право проведения этой деятельности органами по сертификации систем качества.

Выделим преимущества, которые дает сертификация системы менеджмента качества предприятию:

- повышение эффективности системы управления предприятием;
- улучшение качества процессов, продукции и работ;
- улучшение понимания персоналом целей и задач предприятия;
- повышение уровня мотивации и исполнительской дисциплины работников;
- большая ответственность за собственные результаты и за счет этого повышение производительности труда;
- повышение престижа предприятия на внутреннем и внешнем рынках;
- завоевание доверия потребителей;
- подтверждение правильности выбранной стратегии по управлению предприятием.

Создание и эффективное функционирование системы менеджмента качества отражается на всей деятельности предприятия, однако в большей мере она влияет на:

- 1) Развитие предприятия, которое обусловлено:
 - а) повышением компетентности персонала, его вовлечением в процесс создания системы;
 - б) повышением эффективности производства за счет устранения лишних функций и снижения доли некачественной продукции;
 - в) улучшением отношений с потребителями и поставщиками.
- 2) Прозрачность. Повышает прозрачность предприятия в части его организационной структуры, бизнес-процессов и функций. При разработке процедур, представляющих собой алгоритм деятельности, определяются или уточняются и организационная структура, и бизнес-процессы, и функции.
- 3) Управляемость. При разработке системы менеджмента качества строго распределяется ответственность за выполнение процедур, пересматриваются положения о подразделениях, должностные и рабочие инструкции, что повышает управляемость предприятия.
- 4) Конкурентоспособность. Наличие сертифицированной системы менеджмента качества влечет улучшение качества продукции, снижение себестоимости, а, следовательно, значительно поднимает авторитет предприятия на рынке.

Заключение

Системы управления, построенные на принципах TQM и LTM, пока не имеют своего выражения в стандартах и не могут быть сертифицированы. На сегодняшний день мировой опыт систем управления представлен в международных стандартах ISO 9001, ISO 14001, BS 8800, BS 7799, AA 1000, ХАССП, OHSAS 18001, рекомендациях EMAS, GEFMA, которые используются в качестве достаточно эффективного средства реализации указанных подходов в реальных системах управления предприятием.

Система менеджмента качества – это часть общей системы управления компанией, которая функционирует с целью обеспечения стабильного качества выпускаемой продукции путем выделения и функционирования ключевых процес-

сов и сети процессов для достижения целей организации. Поэтому повышение эффективности системы управления, улучшение качества процессов и повышение престижа являются основными преимуществами, которые приобретают предприятия, имея сертифицированную систему менеджмента качества.

Создание и эффективное функционирование системы менеджмента качества отражается на управляемости, прозрачности, развитии и конкурентоспособности предприятия.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. **Осмола, И.И.** Системный подход к повышению эффективности менеджмента организаций: итоги и направления / И.И. Осмола // Стандартизация. – 2012. – № 2. – С. 56–61.
2. **Райзберг, Б.А.** Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – М. : ИНФРА-М, 2006. – 495 с.

Поступила в редакцию 14.01.2013 г.

УДК 316.3

А.В. БАЗЫЛЕНКО

КУЛЬТУРА СВОБОДНОГО ВРЕМЕНИ КАК ЗАЛОГ РАЗВИТИЯ ГРАЖДАНСКОЙ АКТИВНОСТИ

В статье рассматриваются понятия “свободного времени”, “досуга”. Анализируется институт гражданского общества с позиции влияния его имманентных характеристик на повышение культуры свободного времени граждан. Рассматриваются проблемы стимулирования гражданской активности личности. На основе эмпирического материала анализируются проблемы культуры организации и проведения свободного времени граждан. Предлагаются пути решения обозначенных проблем, через совершенствование организации свободного времени граждан.

Введение

Свободное время, имеющееся в наличии у граждан, предполагает достаточно высокий уровень развития общества. И чем более высок уровень, тем больше запас свободного времени у граждан. Предполагается, что государству в рамках обеспечения собственной безопасности, необходимо иметь представление о характере реализации гражданами такого ресурса, как свободное время. Оптимальным является вовлечение граждан в активную деятельность по их интересам, однако, осуществляющуюся на благо социума. Так, например, проявляемая гражданская активность личности в современном обществе, может получить свою реализацию в рамках института гражданского общества, операционализация которого представляется достаточно актуальной.

Социально-философская концепция и развитие гражданского общества как социального института и одной из форм социальной организации, обеспечения прав и свобод личности и социальных групп существует длительное время. Вместе с тем только в постиндустриальную эпоху человечества институты гражданского общества становятся социально востребованными. Это связано не с тем, что современное государство перестает справляться со своими функциями соци-

альной организации, и возникает необходимость его замены другим социальным институтом. Не с тем также, что в противовес государству для коррекции его деятельности или смягчения государственно-властного и управляющего влияния на социум необходимо наличие контрольной, оппонирующей или конкурирующей структуры в форме институтов гражданского общества.

Существование гражданского общества обусловлено тем, что в современных условиях многообразия и усложнения общественной жизни, ускорения динамики социального времени возникает объективная социальная потребность в более эффективной организации общества и в активной инновационной деятельности всех граждан не только в сфере производства материальных и духовных благ, но и в свободное время, которого по мере социального прогресса становится все больше. Институты гражданского общества, через которые в различных сферах общественной жизни реализуется творческая гражданская инициатива и самодеятельная активность, позволяют в большей степени реализовывать и защищать права и свободы человека, максимально задействовать и использовать человеческий и социальный капитал на благо развития личности и общества, и, тем самым, выступают в качестве важного фактора устойчивого и инновационного развития социума.

В настоящее время общественная гражданская активность населения традиционно на практике все еще рассматривается как подконтрольный, зависимый и вспомогательный ресурс государства, а не как самостоятельный важный структурный компонент демократического социума, аккумулирующий и реализующий творческий человеческий капитал в интересах эффективной социальной организации, развития личности и всего белорусского общества. На наш взгляд, активность граждан, особенно молодежи, и как проявление ее молодежные общественные формирования и другие институты гражданского общества в современном белорусском обществе получают возможность интенсивного развития. Они переживают период качественного социально-статусного, нормативно-правового, культурно-ценностного и функционального совершенствования и развития в контексте современных общемировых тенденций и с учетом экономических, политических и культурных особенностей белорусского общества.

Проявление гражданской активности, например, участие в работе общественных организаций способствует формированию, и в первую очередь у молодежи гражданской культуры, становлению молодых людей как социально активных членов общества и, тем самым, совершенствованию общественных отношений в современной Беларуси.

Основная часть

Необходимость и важность становления гражданского общества в Беларуси отмечены Главой государства. Построение гражданского общества в Республике объявлено актуальной задачей, связанной с национальной безопасностью: “Формирование гражданского общества относится к числу жизненно важных интересов Республики Беларусь в политической сфере – наряду с построением демократического социального правового государства, обеспечением эффективного функционирования политической системы государства, гражданского мира, национального согласия и социальной стабильности” [1].

“Гражданское общество” несомненно, является одним из наиболее ярких концептов, предоставляющих максимальные возможности для самореализации граждан в государстве, являя собой уникальную возможность проявления де-

мократии. По мнению известного белорусского социолога Д.Г. Ротмана, политическое поле подвластно закону “отсутствия незаполненного пространства”, который утверждает возможность занять незаполненное политическое пространство, в том числе и мировоззренческое, политической группировке или концепции, которые в итоге оказываются нежелательными для общества, тормозящими его прогресс. Именно концепция “гражданского общества”, как образ мышления, может способствовать формированию необходимых гражданских качеств у населения, способствующих продвижению Республики Беларусь на пути развития институтов демократии [2, с. 7].

Большое внимание понятию “гражданское общество” и концепции в целом уделяется в современной белорусской социологии. Проблематику гражданского общества в Республике Беларусь исследуют И.В. Котляров, Е.М. Бабосов, А.Н. Данилов, В.В. Бущик, Ю.М. Бубнов, Д.Г. Ротман, В.А. Мельник, А.В. Рубанов, Н.А. Барановский и другие ведущие исследователи.

В “Социологической энциклопедии” под редакцией известного социолога А.Н. Данилова гражданское общество определяется как “совокупность граждан, добровольных объединений и организаций, которые строят свою деятельность на основе признания приоритета общества и необходимости служения ему государства и его органов” [3, с. 126].

Следует отметить, что позиции вышеуказанных исследователей необычайно актуальны для понимания концепции гражданского общества в целом.

Авторское определение, не претендующее на истинность и бесспорность, представляется целесообразным обозначить следующим образом: гражданское общество – это существующая относительно независимо составная часть социума, которая включает социально активных граждан, все политические партии, профсоюзные, религиозные, молодежные и другие общественные организации и движения, функционирующие на принципах гражданской инициативы, самоорганизации, самостоятельной активности и социального партнерства с государством и другими социальными институтами в целях реализации и защиты, прав и интересов граждан и социальных групп, консолидации общества и обеспечения эффективного социального управления и развития.

Привлекают к себе внимание различные подходы к определению структуры и факторов гражданского общества. По нашему мнению, для существования и полноценного развития гражданского общества необходимо, наличие в обществе определенных социальных факторов, среди них экономические, социальные, культурные, политические.

Роль культурных факторов в формировании полноценной личности весьма велика. Но, к сожалению, на современном этапе развития общества, характеризующегося мультикультурной парадигмой, доминирующей оказывается массовая культура, формирующая “общество потребления”, которое в свою очередь способствует появлению соответствующей модели поведения личности. Изменение ценностных ориентаций, выработка новых подходов к регулированию потребительского поведения, преодоление стереотипов “общества потребления”, формирование соответствующей гражданской позиции личности должны являться целью и результатом социологических исследований [4, с. 108].

Предполагается целесообразным обратиться к достаточно актуальной проблеме, в рамках исследования такого понятия, как “свободное время”. На наш взгляд, для развития современного социума понятие “свободного времени” является достаточно актуальным. Современный мир является динамичным и измен-

чивым, соответственно, личность должна обладать такими качествами, которые будут способствовать ее социализации и обеспечивать ей соответствующий уровень “социального самочувствия”. Подобные качества находятся в прямой зависимости от культуры личности, которая, в нашем понимании, представляет собой, с одной стороны, совокупность глобальных, единых для граждан социума ценностей, с другой – это набор определенных качественных характеристик личности, находящихся свое проявление в соответствующей, достаточной и актуальной реакции на требования общества, а также в умении соответствовать вышеуказанным приоритетам, и тем не менее, оставаться активным актором социума.

“Культура досуга – это, прежде всего, внутренняя культура человека, предполагающая наличие у него определенных личностных свойств, которые позволяют содержательно и с пользой проводить свободное время” [5]. Вместе с тем естественным в данной ситуации является стремление самой личности превратить свое свободное время в механизм формирования новых умений и навыков или закрепление актуальных старых. В этом ключе действительно «культурным» может быть только тот досуг, который способствует расширению мировоззрения и миропонимания личности, что в свою очередь предполагает наличие умений, позволяющих создать подобные условия для внутреннего роста самой же личности для себя, в рамках господствующих ценностей в данном обществе. Если рассматривать “досуг, как деятельность в свободное время вне сферы общественного и бытового труда, благодаря которой индивид восстанавливает свою способность к труду и развивает в себе в основном те умения и способности, которые невозможно усовершенствовать в сфере трудовой деятельности” [5], то понятно, что это сфера приложения интересов личности, и, следовательно, сфера реализации потребностей. И в каком направлении будут реализованы, а также качественный состав указанных потребностей, определяет культура личности, и культура всего общества. Если обратить внимание на качественный срез культурных характеристик, то можно отметить, что для различных слоев общества будут различными потребности и, соответственно, различными пути их реализации, как в трудовой, так и в досуговой сфере. Особое же внимание привлекает к себе досуг молодежи.

На наш взгляд, в Республике Беларусь проводится серьезная работа по организации свободного времени граждан. Тем не менее, требования современности диктуют необходимость постоянного совершенствования. Так, например, результаты социологического опроса, в котором автор принял непосредственное участие в качестве анкетера, под научным руководством доктора социологических наук, заведующего кафедрой гуманитарных дисциплин Могилевского государственного университета продовольствия Ю.М. Бубнова по теме “Социокультурные факторы становления гражданского общества (на примере Могилевской области)” (опрошено 1000 респондентов по репрезентативной областной выборке), демонстрируют, что при ответе на вопрос: “Как Вы проводите свое свободное время?”, большинство молодых людей (51,6%) и респондентов зрелого возраста (57,6%) предпочитают проводить свободное время за просмотром развлекательных программ по телевизору, второе место по рейтингу ответов занимает позиция “читаю книги, журналы, газеты” (соответственно – 49,6% и 56,5%). Молодежь поставила на третье место (молодежь – 48%, зрелое население – 7%) ответ “слушаю музыку, посещаю дискотеки”. На четвертом месте вариант ответа “увлекаюсь компьютерными технологиями, провожу свободное время в Интернете”, молодежь уделила указанному ответу в четыре раза больше внимания (25,4%), чем взрослые (7,5%). Пятое место занимает ответ, подтверждающий

почти в три раза больший интерес к занятиям спортом со стороны молодежи (24,6%), нежели со стороны взрослых (9,6%). Однако в два раза больше взрослых респондентов (5,7%) уделяют свободное время работе дома и работе на даче (молодежь – 2,8%). Вместе с тем, судя по ответам респондентов, молодежь немного больше уделяет внимания общественно полезной деятельности, хотя процент таких респондентов, как среди молодых (8%), так и среди зрелых респондентов (7,5%) не велик, что подтверждает тезис об отсутствии глубокого понимания роли гражданской активности молодежи в формировании и развитии демократического, гражданского общества.

Представленные данные свидетельствуют о том, что активное, социально полезное проведение досуга является актуальным не для большинства граждан, и, к сожалению, не для большого процента молодежи. Результаты опроса показывают, что при распределении молодых людей по половому признаку отмечается отнюдь не приоритетный по позиции в предложенной нами шкале ответов и одинаковый по набранным процентам интерес к занятию общественной деятельностью. При изучении ответов респондентов, разделенных по региональному признаку, отмечается, что каждый десятый из молодежи, проживающий в городе, в свободное время занимается общественно полезной деятельностью, и только 3,2% респондентов, проживающих на территории области, выбрали указанный ответ. Данный факт, на наш взгляд, объясним все же большей вовлеченностью молодых людей, проживающих в городе, в работу молодежных общественных организаций. При распределении респондентов по образованию видно, что в наибольшей степени уделяют внимание в свободное время общественно-полезной деятельности респонденты с высшим образованием, за ними следуют молодые люди со средним общим образованием, и значительно меньше, чем остальные опрошенные, занимаются общественно-полезной деятельностью респонденты со средним специальным образованием. Можно отметить, что в данном случае респонденты с высшим образованием подтверждают предположение о прямой взаимосвязи высокого уровня образованности и проявления его в активной гражданской позиции.

Следует обратить внимание соответствующих организаций на весьма важный факт, заключающийся в том, что главной особенностью досуга молодых людей является его специфический характер, как правило, творческий, и зачастую активная исследовательская направленность. Кроме того, досуг молодежи одновременно с творческими проявлениями несет в себе еще одну особенность, и это определенная зависимость его от целеполагания референтной группой. Не секрет, что для молодых юношей и девушек весьма важным является мнение “значимых других”, и это, в свою очередь, приводит к определенному естественному для молодежи группированию вокруг тех, кто является в глазах сверстников источником актуальной, важной информации, и именно от них зачастую зависит направленность, качество и культура молодежного досуга. Поэтому весьма важным является формирование и поддержание высокого уровня доверия в молодежной среде к традиционным социальным институтам. В противном случае, мировоззренческую нишу могут занять иные ценности, не всегда одобряемые обществом.

Более того, нами предполагается, что досуг молодых людей должен быть не просто позитивным, это должен быть досуг “новаторский”. То есть заинтересованными структурами, занимающимися воспитанием молодежи должны предлагаться такие формы его проведения, чтобы молодые люди чувствовали себя в “авангарде” современной культуры. А, в свою очередь, для этого специалисты по воспитанию молодежи должны использовать такие методы воспитания, которые

помогут сформировать у молодежных лидеров однозначное позитивное отношение к современному белорусскому обществу.

Не менее важным, на наш взгляд, представляется преодоление встречающегося в молодежной среде пассивного отношения к организации собственного досуга. Юноши и девушки, проявляющие пассивность в гражданской деятельности, также пассивно относятся к проведению своего свободного времени. И мы считаем, что два данных процесса тесно взаимосвязаны. Отсутствие необходимого уровня общей культуры отражается на качестве общей гражданской активности, что, в свою очередь, отражается на активности повседневной. При этом у некоторой части молодежи доминирует инфантильная позиция, характеризующаяся “уверенностью” в том, что, как социальные блага, так и проведение свободного времени – это дело не самих молодых людей, а исключительно каких-либо уполномоченных организаций.

Кроме уже отмеченного, хотелось бы обозначить еще одну проблему, над которой, на наш взгляд, следует работать в масштабах корректировки государственных воспитательных программ. Интересы молодежи существенно отличаются от интересов других групп населения, и отмеченный факт приводится нами не для констатации общеизвестного, а для возвращения к обсуждению основ организации, как политики по воспитанию гражданской ответственности и патриотизма молодежи, так и повышения уровня общей культуры белорусского социума. Досуг – это понятие, которое по-разному применимо к различным категориям населения. Пенсионеры, молодежь, военнослужащие и студенты – все они понимают и организуют свой досуг по-разному. Следовательно, заинтересованным структурам, с помощью социологических исследовательских организаций необходимо попытаться определить и выделить как наиболее широкие категории населения, так и набор наиболее активных, но небольших категорий населения, для которых выделить такие формы досуга, которые стали бы рекомендуемыми. С помощью средств массовой информации необходимо широко пропагандировать данные формы, в особенности, используя позитивные примеры для молодежи (киноартистов, популярных певцов, политических деятелей, спортсменов и т.д.).

По нашему мнению, соответствующим государственным структурам необходимо продумать вопрос об увеличении бюджета свободного времени граждан Республики Беларусь. На наш взгляд, следует проводить целенаправленную политику по повышению качества досуга граждан, при этом увеличение качества досуга должно являться выражением внутренней потребности в его увеличении, стремления граждан к творческому проведению своего свободного времени. Поскольку именно телевидение является определяющим фактором для обеспечения свободного времени как для молодежи, так и для зрелого населения, то качество транслируемого данным институтом продукта должно быть направлено на защиту национальных интересов государства. Реклама проведения свободного времени в русле социально одобряемого поведения должна максимально пропагандироваться средствами массовой информации.

Заключение

Таким образом, можно отметить следующее:

гражданское общество как социальный институт представляет огромный интерес с точки зрения активизации в рамках его развития деятельности граждан; векторы гражданской активности, проявляемые личностью в свободное время, должны вызывать интерес со стороны государства в связи с необходимостью вовлечения граждан в деятельность на благо социума;

– качество проведения свободного времени зависит напрямую от личной культуры каждого и культуры общества в целом. Однако его качество может и должно регулироваться со стороны заинтересованных органов. В белорусском обществе проводится серьезная работа по организации свободного времени и досуга граждан, однако сегодняшние требования диктуют необходимость постоянной модернизации указанной работы с целью поиска оптимального соответствия требованиям современного динамичного социума;

– для обеспечения качественного проведения свободного времени заинтересованным структурам, занимающимся воспитанием молодежи, следует помнить, что досуг молодых людей должен быть не просто позитивным, должны предлагаться такие формы его проведения, чтобы молодые люди чувствовали себя в “авангарде” современной культуры;

– заинтересованным структурам, следует осуществлять работу по постоянному повышению общей культуры социума, а также с помощью социологических исследовательских организаций, попытаться определить и выделить такие формы досуга, которые стали бы рекомендуемыми для различных категорий населения. С помощью средств массовой информации необходимо пропагандировать данные формы, в особенности для молодежи, широко используя позитивные примеры (киноартистов, популярных певцов, политических деятелей, спортсменов и т.д.).

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. **Лукашенко, А.Г.** Беларусь в современном мире : выступление на встрече со студентами БГУ 12.02.2008 [Электронный ресурс] / Официальный интернет-портал Президента Республики Беларусь. – Минск, 2008. – Режим доступа : <http://www.president.gov.by/press49929.html#doc>. – Дата доступа : 15.02.2008.
2. **Ротман, Д.Г.** Методы социологического изучения особенностей функционирования политического поля / Д.Г. Ротман. – Минск : БГУ, 2007. – 137 с.
3. Социологическая энциклопедия / под общ. ред. А.Н. Данилова. – Минск : БелЭн, 2003. – 384 с.
4. **Шавель, С.А.** Феномен Homo patiens – человек терпеливый: социологический анализ / С.А. Шавель // Социология. – 2012. – № 2. – С. 108–123.
5. Культура свободного времени [Электронный ресурс] / – Режим доступа : <http://mou-bereg.ru/kultura-organizatsii/kultura-organizatsii-dosuga-2.html> – Дата доступа : 30.04.2012.

Поступила в редакцию 08.01.2013 г.

УДК 316.6

О.Н. ЛИХАЧЕВА

ОСОБЕННОСТИ АДАПТАЦИОННЫХ РЕСУРСОВ МОЛОДЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В представленной статье анализируется проблема управления процессом социально-профессиональной адаптации молодых специалистов посредством применения адаптационных ресурсов. На основе эмпирических данных проведен социологический анализ возможностей использования адаптационных ресурсов молодыми специалистами в Республике Беларусь.

Введение

В настоящее время в белорусском обществе наличие среднего специального или высшего образования является одним из условий социализации молодежи. Включение молодежи во взрослую жизнь в постоянно изменяющихся социальных условиях сопровождается ростом востребованности образования. В связи с растущей конкуренцией в сфере образовательных услуг и трудоустройства возникает необходимость максимального быстрого освоения и приспособления к новой профессиональной среде. Удачный старт на рынке труда – ключевое условие, которое определяет успешность самоопределения и самореализации, участие молодежи в жизни общества и ее влияние на общественное развитие. В данном случае особую значимость приобретает проблема адаптации к профессиональной деятельности.

Основная часть

Изучением вопросов адаптации социология стала заниматься лишь в конце XIX – начале XXв. (в отличие от биологии и медицины, имеющих давние традиции исследования этого феномена). Основы теории социальной адаптации (социологии адаптаций) были заложены работами Л. Бристола, М. Вебера, Р.К Мертона, П. Сорокина, Г. Спенсера, Г. Тарда, Дж. Томсона, У. Томаса, Т. Парсонса. Среди российских социологов проблемами социальной адаптации на производстве занимались О.И. Зотова, А.Э. Котляр, В.Т. Лисовский, В.И. Патрушев, К.К. Платонов, Г.И. Терехова, Е.В. Шорохова. Белорусские исследователи также внесли значительный вклад в изучение профессиональной адаптации. Наиболее известны труды таких авторов, как: Т.А. Антоновой, Е.М. Бабосова, Г.М. Евелькина, А.И. Елсукова, В.А. Клименко, П.С. Кузнецова, Т.Б. Полоневич, Г.Н. Соколовой, А.Х. Шкляр и др. В их работах рассматривается процесс адаптации как условие успешной социализации личности в различных социальных контекстах. Так, Г.Н. Соколова определяет *социальную адаптацию* как “вид взаимодействия личности или социальной группы с социальной средой, в ходе которого согласовываются требования и ожидания его участников”. Под *профессиональной адаптацией* социолог понимает “процесс и результат приспособления индивида к требованиям профессии, усвоения им профессиональных и социальных норм поведения, необходимых для выполнения трудовых функций” [1, с. 20].

В последние годы в ходе изучения феноменов “социальная адаптация” и “профессиональная адаптация” появилось новое понятие “социально-профессиональная адаптация”. Под *социально-профессиональной адаптацией* будем понимать *процесс активного взаимодействия личности, профессиональной среды и общества, который основан на включении молодого человека в социальные, трудовые отношения и производственную деятельность, посредством реализации индивидуальных возможностей и навыков, приобретенных в процессе обучения в учебном заведении*. Степень успешности процесса адаптации можно выяснить, определив наличие адаптационных способностей. Адаптационные способности представляют собой умения, с помощью которых люди используют доступные ресурсы и возможности в новых (или неблагоприятных) для них социальных условиях. По утверждению Т. Парсонса, “*адаптационный ресурс* представляет собой способность выполнять значимые ролевые действия” [2, с. 76]. В нашем же исследовании под адаптационными ресурсами будем понимать те ценности, запасы, возможности, которые позволяют молодым людям быстро и своевременно включиться в профессиональное сообщество. К основным адаптационным ресурсам относятся:

1) материальные (экономические); 2) профессионально-образовательные; 3) социально-психологические. Рассмотрим каждый из них.

Особенностью современной белорусской молодежи является то, что процесс ее включения в общественную жизнь идет не только через учебную и профессиональную деятельность, а также посредством проявления собственной активности и через формирование материально-бытовых условий. Очевидно, низкий уровень доходов может препятствовать становлению социально-профессиональной роли молодых специалистов. Как утверждает известный польский социолог П. Штомпка, «определенная социальная позиция будет обеспечивать каждому, кто принадлежит к той или иной группе или занимает ту или иную позицию, более высокое или более низкое место на каждом уровне иерархии. Иначе говоря, это будет обеспечивать группам больший или меньший доступ к востребованным, но редким благам и ценностям. Группы и позиции различаются между собой тем, какой они имеют доступ (или шансы доступа) к богатству, власти, престижу, образованию и здоровью» [3, с. 353].

Социальный статус молодого человека зависит не только от материального состояния, но и уровня образования. В современных условиях качественное профессиональное образование является одним из ключевых ресурсов, способствующих успешной социализации и социальной адаптации молодежи. Оно обеспечивает знаниями и навыками, которые в будущем пригодятся молодым специалистам в их профессиональной деятельности. Однако образование не может гарантировать успешность профессионального продвижения в трудовой деятельности. Тем не менее, обучение существенно важно для будущих профессиональных ролей, т.е. «именно образование влияет на социальную мобильность, материальный статус, финансовую независимость» [4, с. 380].

Социально-психологические характеристики также являются важным ресурсом в процессе социально-профессиональной адаптации молодых специалистов. Разделим их на 2 группы: личностные и профессиональные. К первым относятся жизненные установки, ценностные ориентации, мотивационная структура личности (ее внутренняя позиция), уровень притязаний, уровень самоорганизации, коммуникативность, личностные качества (динамизм, мобильность, деловитость, ответственность). Профессиональные характеристики представляют собой профессиональную готовность молодого специалиста к трудовой деятельности. Так, среди них необходимо выделить уровень интереса, отношение к деятельности (соблюдение дисциплины, принятие норм и ценностей новой соц. среды), организаторско-управленческие качества, контроль и целеполагание своей деятельности. Гармоничное взаимодействие данных качеств являются жизненно важным ресурсом для молодого специалиста, только начинающего свою профессиональную карьеру.

Задачей настоящего исследования было выяснение того, насколько успешно молодые специалисты умеют управлять имеющимися у них адаптационными ресурсами. В рамках социологического исследования, проведенном сектором культурных инноваций Института социологии НАН Беларуси в июне 2012 г., было выявлено реальное отношение молодых специалистов к современному образованию, к своей профессии и мера их адаптационных возможностей на первом рабочем месте. В качестве основных адаптационных ресурсов были выбраны: образование и материальное положение. В выборку исследования были включены молодые специалисты, занятые в различных отраслях материального производства в возрасте от 22 до 30 лет. В рамках выборочной совокупности (2106 чел.) в аналитических целях сформирована целевая группа молодых специалистов, которая составила 248 чел. (21,2%) [5].

Самую большую группу респондентов, входящих в группу молодых специалистов (51,6%), составили молодые работники, которые имеют среднее специальное образование, с высшим образованием оказалось 26,2%. Половина опрошенных работает по полученной специальности (56,4%), занятость остальных не соответствует диплому (43,5%). Из тех, кто работает по специальности, несмотря на наличие диплома о среднем специальном и высшем образовании, 47,9% заняты на простых рабочих должностях и, прежде всего, в таких сферах, как транспорт, промышленность, строительство. Из всех представителей целевой группы только 14,3% молодых специалистов занимают руководящие должности, среднего или низшего уровней.

В ходе исследования было выявлено, что получение образования в значительной степени помогает молодым людям найти хорошую, перспективную работу – так полагают 45,1% опрошенных. Однако каждый третий не считает образование главным помощником получения рабочего места по специальности (34,9%) (табл. 1).

Таблица 1

Распределение ответов на вопрос: “Помогает ли сегодня образование в получении интересной, престижной работы?”, %

Варианты ответов	Руководители	Предприниматели	Служащие	Городские рабочие	Рабочие с/х
Помогает в значительной степени	44,0	33,3	47,1	47,5	16,7
Помогает в незначительной степени	44,0	38,9	35,3	31,4	50,0
Не помогает вообще	8,0	16,7	13,2	12,7	16,7
Затрудняюсь ответить	4,0	11,1	4,4	8,5	16,7
Всего	100	100	100	100	100

Как свидетельствуют данные опроса, молодые специалисты, занятые на рабочих должностях, согласны с необходимостью получения образования для дальнейшего трудоустройства и успешной профессиональной адаптации (47,5%). Значительная часть руководящей молодежи также поддерживают данное утверждение (44,0%). Однако многие молодые предприниматели (16,7%), а также работники сельского хозяйства (16,7%) не считают, что получив образование можно иметь хорошую работу. А, следовательно, это может означать, что образование не всегда способствует успешной социально-профессиональной адаптации. Как следствие, многие молодые люди, либо находятся в постоянном поиске рабочего места, либо работают не по специальности. Такое явление приводит к постоянной текучести кадров, а также неудовлетворенностью своим социальным положением, что замедляет жизненный старт молодого человека.

Трудоустройство по специальности не всегда означает успешную социально-профессиональную адаптацию. В начале своей трудовой карьеры молодой человек еще не умеет управлять имеющимися адаптационными ресурсами, а только осознав их важность он начинает активно ими пользоваться. Поэтому возраст большинства молодых специалистов в Беларуси становится все старше. Так, в данном исследовании, молодые специалисты, работающие от года до трех, в возрасте 22-25 лет составили 12,5%, а в возрасте 25-30 лет – 7,2 %.

Известно, чем раньше молодой специалист адаптируется на новом рабочем месте, тем больше перспектив продвинуться по карьерной лестнице. В исследовании мы попытались выяснить мнение молодых людей, насколько образование

сегодня может помочь сделать карьеру. Почти половина выделенной целевой группы уверены в необходимости образования для продвижения по карьерной лестнице (48,3%). Немного меньше респондентов отводят образованию второстепенную роль в профессиональной карьере (34,3%), 11% молодых специалистов выразили негативное отношение к современному образованию. Таким образом, для большинства исследуемой целевой совокупности образование играет важную роль в трудоустройстве и профессиональном развитии, однако, все же много остается неудовлетворенных и специальностью, и работой.

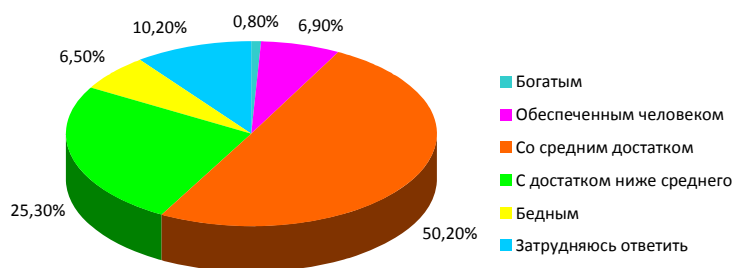
Для успешности адаптационного процесса важно задействовать все имеющиеся ресурсы. В начальный период профессиональной деятельности образование выступает основным ресурсом, однако не стоит исключать и материальный аспект, который в современном обществе играет не последнюю роль. Как показало исследование, 34,8% молодых специалистов, попавших в выборку исследования, предпочитают решать свои жизненные проблемы с помощью денег, 29,7% респондентов утверждают, что материальная обеспеченность помогает лишь в некоторых ситуациях. Только 4,2% отметили, что деньги не помогают в решении жизненных проблем вообще. При этом необходимо отметить, каждый третий (33,6%) пользуется своим образовательным ресурсом и полагают, что именно профессиональные знания и навыки являются главными факторами успешного жизненного старта (табл. 2).

Таблица 2

Распределение ответов на вопрос: “Что помогает Вам справиться с жизненными проблемами?”, %

Варианты ответов	Деньги	Профессиональные знания, умения
Во всех ситуациях	26,8	18,4
В большинстве ситуаций	34,8	33,6
Только в некоторых ситуациях	29,7	31,5
Не помогает вообще	4,2	5,7
Затрудняюсь ответить	4,5	10,6
Всего	100	100

Адаптационные ресурсы молодого человека будет реализовываться гораздо быстрее, если его материально-бытовые условия жизни совпадут с его ожиданиями(притязаниями). Исследование показывает, что не у всех материальный достаток обеспечивает нормальную жизнедеятельность (рисунок).



Распределение ответов на вопрос: “Кем вы себя считаете?”

Приведенные данные показывают, что более половины опрошенных молодых специалистов (на основе их психологического восприятия) относят себя к средне-обеспеченной части населения. Однако более трети неудовлетворенны уровнем

материальной обеспеченности. Разумеется, это является существенным фактором сдерживания развития инициативы и творчества молодых специалистов.

Заключение

Исходя из вышеизложенных фактов, можно утверждать, что в настоящее время в белорусском обществе наличие высшего или среднего профессионального образования выступает во многом позитивным адаптивным свойством для молодого человека. Иначе говоря, как высшее, так и среднее профессиональное образование значительно повышают шансы успешной социальной адаптации его обладателям в сфере труда. Однако неудовлетворенность среди молодых специалистов значительного числа лиц с высшим и средним профессиональным образованием позволяет говорить о неоднозначном характере взаимосвязи профессионального образования и трудоустройства. Вопрос об эффективном использовании адаптационных ресурсов молодых специалистов следует рассматривать не только “сверху”, методами властного регулирования, но и сами молодые специалисты должны владеть навыками ускоренной адаптации и способностью приспосабливаться к нововведениям, эффективно используя имеющиеся ресурсы и реально “вписаться” в новые условия жизнедеятельности современного белорусского общества. Является целесообразным в процессе обучения в учебных заведениях проводить своеобразный мониторинг среди выпускников на предмет изучения их реальных возможностей занимать ответственные руководящие должности и возглавлять трудовые коллективы.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. **Соколова, Г.Н.** / Г.Н. Соколова, О.В. Кобяк, О.В. Терещенко // Экономико-социологический словарь ; под общ. ред. Г.Н. Соколова. – Минск, 2002. – 448 с.
2. **Корель, Л.В.** Социология адаптаций: Вопросы теории, методологии, методики / Л.В. Корель. – Новосибирск : Наука, 2005. – 424 с.
3. **Штомпка, П.** Анализ современного общества / П. Штомпка ; пер. с польск. С.М. Черновой. – М. : Логос, 2005. – 664 с.
4. **Robertson, I.** Sociology / I. Robertson; Third edition. – Worth Publishers, INC New York, 1988. – 715 p.
5. Социологическое исследование в рамках государственного задания на тему “Белорусская национальная идентичность: изменения в условиях интеграционных процессов и трансграничных миграций”.

Поступила в редакцию 27.11.2012 г.

УДК 343.

Т.Г. ТЕРЕЩЕНКО

УМЫШЛЕННОЕ ПРИЧИНЕНИЕ ТЯЖКОГО ТЕЛЕСНОГО ПОВРЕЖДЕНИЯ, СОВЕРШЕННОЕ ПОВТОРНО ЛИБО В ОТНОШЕНИИ ДВУХ ИЛИ БОЛЕЕ ЛИЦ: ВОПРОСЫ КВАЛИФИКАЦИИ

В статье рассматриваются проблемные вопросы квалификации умышленного причинения тяжкого телесного повреждения, совершенного повторно, а также в отношении двух или более лиц. Проводится анализ указанных квалифицирующих признаков в контексте рекомендаций, разработанных Пленумом Верховного Суда Республики Беларусь и с учетом научных позиций, высказанных в литературе.

Несмотря на относительную стабильность законодательных положений, касающихся регламентации ответственности за умышленное причинение тяжкого телесного повреждения, вопросы квалификации этого преступления достаточно широко обсуждаются на страницах юридической литературы. Столь пристальное внимание научной общественности к данной проблеме обусловлено, в первую очередь, повышенной опасностью посягательств на здоровье, а с другой стороны – их распространенностью и трудностями квалификации. Как показывает изучение судебной и следственной практики, проблемы нередко возникают при оценке действий виновного, если в их результате причиняется вред здоровью двум или более потерпевшим, а также при квалификации деяний по признаку повторности, что обусловлено необходимостью правильной интерпретации рекомендаций по правилам квалификации указанных признаков, разработанных высшей судебной инстанцией. Кроме того, неоднозначность освещения соответствующих признаков в научной литературе требует их надлежащей юридической оценки, чему и будет посвящено наше исследование.

В целях единообразного применения уголовного закона, в частности, квалификации умышленного причинения тяжкого телесного повреждения, совершенного повторно, Пленум Верховного Суда Республики Беларусь в Постановлении от 29 марта 2006 г. № 1 “О судебной практике по делам об умышленном причинении тяжкого телесного повреждения” (далее – Постановление 2006 г.) [1] приводит ряд рекомендаций по этому вопросу. В указанном постановлении акцентируется внимание на то, что “предшествующее совершение виновным иного преступления, составной частью которого являлось умышленное причинение тяжкого телесного повреждения, не может служить основанием для квалификации содеянного по ч. 3 ст. 147 УК по признаку повторности”. Например, совершение разбоя с причинением тяжкого телесного повреждения или совершение убийства, которое возможно только путем причинения тяжкого телесного повреждения, и последующее причинение тяжкого телесного повреждения не образует повторности по отношению к ст. 147 УК. Тем не менее, не все суды однозначно расценивают указанное положение.

Так, Заместитель Председателя Верховного Суда Республики Беларусь принес протест в президиум Брестского областного суда, поскольку приговор, вынесенный в отношении К. по ч. 3 ст. 147 УК судом Пружанского района подлежал изменению. Суд первой инстанции, правильно установив фактические обстоятельства совершенного осужденным деяния, тем не менее, дал ему неверную юридическую оценку. Обстоятельства дела следующие. По приговору суда Пружанского района К. признан виновным в том, что, будучи ранее судимым за покушение на убийство (судимость не снята и не погашена), повторно, умышленно, находясь в состоянии алкогольного опьянения, в ходе ссоры, переросшей в драку, причинил К-ку телесное повреждение, относящееся к категории тяжких телесных по признаку опасности для жизни. Ранее по ст. 147 УК (либо по ст. 106 УК 1960 г.) К. не осуждался. Диспозиция ч. 3 ст. 147 УК не предусматривает прежнее осуждение лица по ст. 139 УК (либо по ст.ст. 100, 101 УК 1960 г.) в качестве признака, дающего основание для признания умышленного причинения тяжкого телесного повреждения совершенным повторно. При таких обстоятельствах оснований для квалификации совершенного К. преступления по ч. 3 ст. 147 УК у суда не имелось [2].

Далее, сравнивая между собой положения Постановления 2006 г. и Постановления Пленума Верховного Суда “О судебной практике по делам об убий-

стве” от 17 декабря 2002 г. № 9 (далее Постановление 2002 г.) [3] в аспекте признака повторности деяний, можно заметить, что схожие ситуации нормативные правовые акты рекомендуют квалифицировать по-разному. В соответствии с п. 20 Постановления 2002 г. “повторным признается и убийство, если ему предшествовало совершение преступления, составной частью которого являлось убийство (например, убийство работника милиции – ст. 362 УК, террористический акт – ст. 359 УК и др.)”. Тем не менее, действующая позиция Пленума, на наш взгляд, вполне закономерна и имеет место в связи с тем, что состав убийства (как и убийство работника милиции, совершение террористического акта и др.) предполагает в конечном счете наступление смерти потерпевшего, а причинение тяжкого телесного повреждения может быть только соответствующим способом при совершении разнообъектных преступлений. Например, совершение разбоя, сопряженного с причинением тяжкого телесного повреждения.

О научной необоснованности сложившейся судебной практики не признавать повторным умышленное причинение тяжкого телесного повреждения в случае предшествующего совершения убийства или иного деяния, составной частью которого является умышленное причинение соответствующего вреда здоровью, высказывается в научной литературе Н.А. Бабий. Автор полагает, что на действующую позицию Пленума, видимо, повлияло то обстоятельство, что “подобное разбоя совпадение признаков преступления отсутствует в многообъектных преступлениях, квалифицирующим признаком которых является насилие, опасное для жизни и здоровья”. Этот признак (подразумевается насилие опасное для жизни), по мнению практиков, охватывает и причинение тяжкого телесного повреждения, которое при этом самостоятельно не квалифицируется. В связи с этим Н.А. Бабий полагает, что проблема признания преступления повторным, в частности, по отношению к умышленному причинению тяжкого телесного повреждения, создана искусственно существующей ныне практикой квалификации причинения вреда здоровью в процессе совершения насильственных преступлений [4, с. 403].

Как показывает изучение судебной, следственной практики, имеются определенные сложности и при квалификации одновидовой повторности умышленного причинения тяжкого телесного повреждения. На наш взгляд, это обусловлено неправильной интерпретацией практиками соответствующего разъяснения в Постановлении 2006 г., в котором (абз. 3 п. 16) рекомендуется оценивать повторность по правилу ст. 71 УК, т.е. повторности преступлений, не образующих совокупность. Норма указанной статьи четко прописывает случаи, при которых каждое из деяний может оцениваться самостоятельно, а именно: совершение преступлений одного и того же вида, предусмотренных различными частями статьи либо совершение в одном случае оконченного, а в другом – неоконченного деяния либо различных деяний в зависимости от выполняемой роли соучастниками в преступлениях.

Законодатель, устанавливая в особо квалифицированном составе преступления, предусмотренного ст. 147 УК, признак “повторность”, тем самым усиливает ответственность за несколько тождественных преступлений. Следовательно, использование в данной статье признака “повторности” должно исключать возможность его учета (повторности) на основании норм Общей части УК, т.е. ст. 71 УК. Однако Пленум Верховного Суда Республики Беларусь не следует этому правилу и предлагает руководствоваться при квалификации тяжкого телесного повреждения (впрочем, как и для убийства – абз. 2 п. 20 Постановле-

ния 2002 г.) правилом повторности преступлений, не образующих совокупности, что и вызывает определенные сложности у практиков. Возвращаясь к содержанию абз. 3 п. 16 Постановления 2006 г., чтобы избежать возможности двойного толкования правовой нормы и ее несоответствия положениям ст. 71 УК, на наш взгляд, возможно изложить рекомендацию высшей судебной инстанции следующим образом: *“При совершении повторно преступления, предусмотренного ст. 147 УК, если виновный не был осужден за ранее совершенное преступление и каждое из деяний предусмотрено различными частями указанной статьи, либо при совершении в одном случае оконченного, а в другом – неоконченного такого же преступления, либо когда в одном случае лицо являлось исполнителем преступления, а в другом – иным соучастником такого же преступления, каждое из этих деяний оценивается самостоятельно, а последнее преступление (в зависимости от того окончено оно или нет) следует квалифицировать по ч. 3 ст. 147 УК либо по ч. 1 ст. 14 и ч. 3 ст. 147 УК по признаку “повторно”. Окончательное наказание определяется путем поглощения менее строгого наказания более строгим”*. Данное разъяснение, на наш взгляд, будет способствовать правильному пониманию уголовного закона правоприменителем и не допустит двусмысленности в его толковании, на чем в свое время акцентировали внимание праведы.

Остановимся подробнее на содержании абз. 3 п. 16 Постановления 2006 г. и разберем его на следующем примере. Например, лицо умышленно причиняет тяжкое телесное повреждение по признаку опасности для жизни. Его деяние подлежит квалификации по ч. 1 ст. 147 УК. Спустя некоторое время он совершает еще одно преступление (по вновь возникшему умыслу), например, причиняет соответствующий вред здоровью малолетнему лицу и общеопасным способом (п.п. 1, 10 ч. 2 ст. 147 УК). Кроме того, в его деянии уже содержится и признак “повторности”, предусмотренный ч. 3 ст. 147 УК. Согласно абз. 2 п. 19 Постановления 2006 г. “при наличии в действиях виновного квалифицирующих признаков, предусмотренных как ч. 2, так и ч. 3 ст. 147 УК, все содеянное подлежит квалификации по ч. 3 ст. 147 УК”, а квалифицирующие признаки указываются как в постановлении о привлечении лица в качестве обвиняемого, так и в приговоре суда. В итоге каждое из совершенных деяний должно оцениваться самостоятельно, а окончательное наказание будет назначено путем поглощения менее строгого наказания более строгим, то есть по ч. 3 ст. 147 УК (от 8 до 15 лет лишения свободы). Таким образом, из положений действующего УК и Постановления 2006 г. усматривается, что при совершении виновным нескольких самостоятельных деяний, в конечном счете будет иметь место единая квалификация – по ч. 3 ст. 147 УК, но с вменением всех квалифицирующих признаков, содержащихся в деяниях субъекта. В связи с этим можно увидеть парадоксальную ситуацию. Если, например, виновный совершает не одно и не два общественно опасных деяний, а три или четыре, то по правилам ст. 71 УК, максимальное наказание ему все равно может быть назначено до 15 лет лишения свободы, что, по нашему мнению, в такой ситуации не учитывает степень общественной опасности всех совершенных деяний. Кроме того, при последовательном совершении нескольких преступлений при конечной квалификации по ч. 3 ст. 147 УК сложно понять, сколько совершено преступлений и при каких обстоятельствах. Но дело даже не в правилах лингвистики. С другой стороны, если применять правило назначения наказания по совокупности преступлений, то окончательное наказание в виде лишения свободы не может быть более двадца-

ти-двадцати пяти лет (ч. 3 ст. 72 УК), что уже более адекватно отражает степень общественной опасности совершенных нескольких деяний. Но, стоит оговориться, что квалифицировать содеянное виновным *одновременно* по совокупности и повторности умышленного причинения тяжких телесных повреждений не позволяет действующий закон, хотя такие предложения можно встретить в научной литературе. Так, Э.Ф. Побегайло приводит следующую рекомендацию: каждое из образующих повторность преступлений квалифицировать самостоятельно (в случае наличия соответствующего квалифицирующего признака в норме статьи), при этом все деяния одновременно расценивать и как совокупность преступлений [5, с. 39]. Такое предложение, на наш взгляд, нельзя признать соответствующим принципу справедливости при назначении наказания. Ранее же указанный автор предлагал предусмотреть в качестве обстоятельства, усиливающего ответственность за причинение тяжкого телесного повреждения, – “совершение их лицом, ранее совершившим такое же или иное тяжкое преступление, сопряженное с насилием над личностью” [6, с. 72]. Предложение, бесспорно, заслуживает внимания, но не снимет всех возникающих проблем ввиду “искусственно” созданной конкуренции между общими и специальными нормами.

В этой связи в уголовно-правовой литературе активно обсуждался вопрос о необходимости совершенствования как института множественности, так и рекомендаций по правилам квалификации нескольких деяний с учетом признака “повторности”. Считаем уместным отметить, что многие исследователи видят основную ошибку законодателя в том, что повторность нельзя относить к институту множественности преступлений. Поэтому возникают предложения об исключении нормы о повторности (неоднократности) из Общей части УК или из квалифицирующих признаков насильственных преступлений. В частности, к такому выводу пришли в своих научных трудах Т. Черненко [7, с. 41], Ф. Бражник [8, с. 8], Н.А. Бабий [4, с. 42], отмечая, что закрепление в законе возможности многократной ответственности за одно и то же преступление нарушает уголовно-правовой принцип справедливости. Вместе с тем, по мнению другого отечественного исследователя И.О. Грунтова, закрепленный в уголовном законе квалифицирующий признак “повторности” нарушает еще один принцип уголовного закона и уголовной ответственности – личной виновной ответственности. В обоснование своей позиции автор рассматривает квалифицирующий признак с позиции виновности. Так, если в уголовно-правовой норме используется квалифицирующий признак, устанавливающий повышенную ответственность за деяние, совершенное лицом, ранее судимым и отбывшим наказание за такое же преступление, то “установить вину к этому признаку во вновь совершенном деянии не представляется возможным. Прежняя судимость не является качественным признаком вновь совершенного посягательства”, поэтому И.О. Грунтов также предлагает исключить из квалифицирующих признаков общественно опасных деяний уголовного закона признак “повторности” [9, с. 203-205]. В этих предложениях, конечно, есть рациональное зерно, но они требуют более глубоких исследований, что не охватывается объемом нашей статьи, ведь по сути, это затронет и другие общественно опасные деяния, содержащиеся в Особенной части УК.

Рассмотрим еще один квалифицирующий признак, который воспринимается на практике неоднозначно: умышленное причинение тяжких телесных повреждений, совершенное в отношении двух или более лиц. О правилах квалификации данного преступления также имеется разъяснение Пленума Верховного Суда (п. 17 Постановления 2006 г.). Исходя из контекста правовой нормы,

можно понять, что соответствующий квалифицирующий признак определяется совокупностью следующих условий: 1) действия виновного должны охватываться единым умыслом на причинение тяжких телесных повреждений двум или более лицам; 2) эти действия совершаются, как правило, одновременно, без разрыва во времени либо же с незначительным разрывом по времени, но с единым умыслом. Таким образом, имеет место одно преступление,отягчающим обстоятельством которого выступает количество потерпевших. В то же время вопрос о единстве умысла, как и о разрыве во времени (или его отсутствии) представляется не совсем простым. На практике не единичны случаи причинения тяжких телесных повреждений двум или более лицам, которые квалифицируются неправильно. Примером может служить дело осужденного Б. [10]. Так, он, будучи в состоянии алкогольного опьянения, находясь возле помещения кафе, в ходе возникшего конфликта на почве личных неприязненных отношений с потерпевшим Б-м., причинил последнему тяжкое телесное повреждение. В это время знакомый Б-го. – Х. находился на некотором расстоянии от кафе и, видел происходящее. После причинения вреда здоровью Б-му., Х. подбежал к месту инцидента и попытался оказать последнему помощь. В этот момент виновный причинил тяжкое телесное повреждение и Х. В обвинительном приговоре суда отмечалось, что “характер действий виновного свидетельствует о его умысле на причинение тяжких телесных повреждений” и только. Тем не менее, на наш взгляд, установив факт совершения в отношении двух лиц тяжких преступлений, суд фактически неправильно оценил умысел виновного лица при их совершении, квалифицировав действия виновного по ч. 3 ст. 147 УК по признаку “в отношении двух или более лиц”. Так, если бы изначально у виновного был сформирован умысел на причинение тяжких телесных повреждений в отношении двух лиц, то он и прилагал бы соответствующие усилия для этого, что могло выразиться, например, в высказывании угроз в отношении них, попытке догнать второго потерпевшего и т.п. То есть умысел на причинение тяжких телесных повреждений двум лицам (или более лицам) должен возникнуть до начала преступных действий виновного, на чем правильно акцентируется внимание в абзаце 1 п. 17 Постановления 2006 г. В рассматриваемом же нами случае имел место конфликт только между виновным и потерпевшим Б-м., обусловленный личной неприязнью, мотив же причинения тяжкого телесного повреждения второму потерпевшему Х. остался невыясненным, и это мог быть, например, хулиганский мотив. То есть вновь возникший умысел у Б. на причинение вреда здоровью второму потерпевшему Х. не получил должной правовой оценки, что повлекло за собой неправильное применение уголовного закона.

Стоит отметить, что в теории уголовного права дискутируется возможность “перерастания умысла” с причинения умышленно тяжкого телесного повреждения одному лицу – в отношении двух лиц [11, с. 4]. На наш взгляд, такое возможно, но только в том случае, если преступление совершается без разрыва во времени, то есть одномоментно, и умысел перерастает в процессе первого деяния. Например, лицо причиняет тяжкие телесные повреждения из хулиганских побуждений. На месте происшествия во время деяния появляется еще один человек, и ему также причиняются тяжкие телесные повреждения из хулиганских побуждений. При этом виновный может руководствоваться как одним мотивом (целью), так и несколькими, но не взаимоисключающими (например, хулиганский и выполнение лицом общественного долга). При том действия, начатые как умышленное причинение тяжкого телесного повреждения одному лицу, а затем

переросшие в причинение соответствующего вреда здоровью в отношении двух лиц или более лиц, должны квалифицироваться по ч. 3 ст. 147 УК по признаку “в отношении двух или более лиц”.

В то же время А.Н. Попов полагает, что перерастание умысла возможно и “сразу же вслед за преступлением”, то есть после совершенного деяния. На наш взгляд, независимо от того, “сразу или немедленно” после причинения соответствующего вреда здоровью имеется лишь одна потенциальная жертва и обращенный в будущее умысел может быть направлен только на нее. При такой ситуации имеет место уже реализованный умысел в отношении первой жертвы и вновь возникший умысел по отношению ко второму потерпевшему (как в приводимом нами выше примере), что позволяет оспаривать мнение А.Н. Попова [12, с. 32].

Особенности причинения тяжких телесных повреждений в отношении двух или более лиц в зависимости от разрыва во времени могут быть следующие. При одновременном преступлении умысел может быть прямым по отношению ко всем потерпевшим, прямым по отношению к первому потерпевшему, косвенным – ко второму; косвенным по отношению к двум потерпевшим. Позволим себе не согласиться с утверждением, встречающемся в литературе, что “при разновременных действиях умысел может быть только прямым, направленным на причинение тяжких телесных повреждений двум или более лицам” и разберем это на следующем примере. Некоторый субъект желает причинить вред здоровью двум потерпевшим в силу неприязненных с ними отношений. Встретившись на улице с первым из них, виновный избивает его, действуя с косвенным умыслом, однако причиняет при этом тяжкое телесное повреждение. Спустя некоторое время он встречает вторую из намеченных жертв и в ходе нанесения ему множества ударов по корпусу тела, причиняет также тяжкое телесное повреждение, действуя вновь с косвенным умыслом. Поэтому, даже если виновный сознательно действует в отношении двух лиц, то это вовсе не указывает на совершение преступления только с прямым умыслом.

Определенные проблемы возникают и при квалификации причинения тяжкого телесного повреждения одному лицу и покушении на причинение тяжкого телесного повреждения другому (другим) лицам при наличии прямого умысла причинить соответствующий вред здоровью двум или более потерпевшим. Согласно сложившейся практике (абз. 3 п. 17 Постановления 2006 г.) в случае недостижения преступного результата и причинения соответствующего вреда здоровью только одному из нескольких потерпевших, не может рассматриваться как оконченное преступление (умышленное причинение тяжкого телесного повреждения в отношении двух или более лиц). Пленум в такой ситуации рекомендует квалифицировать первое из деяний по ч. 1 ст. 147 УК, соответствующим пунктам ч. 2 ст. 147 УК или ч. 3 ст. 147 УК за исключением признака “в отношении двух или более лиц”. При этом покушение на причинение вреда здоровью в отношении второго потерпевшего квалифицируется дополнительно по ч. 1 ст. 14 и ч. 3 ст. 147 УК по признаку “в отношении двух или более лиц”. По мнению ведущих теоретиков [4, с. 113-116; 9, с. 192-193], такая квалификация может иметь место лишь в случае совершения идеальной совокупности преступлений. Например, убийство двух или более лиц путем уничтожения имущества общепасным способом, что требует уголовно-правовой оценки как причинения смерти с указанием на соответствующие квалифицирующие признаки, так и уничтожения (повреждения имущества). Т.В. Кондрашова, также оспаривая сложившуюся судебную практику, приводит в обоснование следующий пример. Если

виновный стремится похитить имущество в особо крупном размере, но при этом похищает имущество на меньшую сумму, то ему не вменяется хищение фактически украденного имущества и дополнительно покушение на совершение хищения в особо крупном размере, а его действия квалифицируются только по ч. 3 ст. 30, п. “б” ч. 4 ст. 158 УК Российской Федерации [13, с. 53-56].

Представляется, что аналогично можно провести и относительно рассматриваемого нами квалифицирующего признака: имеет место одно преступление, совершаемое по единому умыслу в отношении двух или более лиц. С субъективной стороны при таком посягательстве намерение причинить вред здоровью двум лицам возникает у виновного до начальных действий, направленных на умышленное причинение тяжкого телесного повреждения хотя бы одного лица. Если эти последствия не наступают полностью, то все необходимо квалифицировать в соответствии с направленностью и содержанием его умысла. Фактически оконченным преступление будет считаться в случае реализации такового и причинения соответствующего вреда здоровью двум или более лицам. Поэтому более правильно, на наш взгляд, квалифицировать умышленное причинение тяжкого телесного повреждения в отношении двух или более лиц при недостижении преступного результата и причинении соответствующего вреда здоровью только одному из потерпевших по ч. 1 ст. 14 и ч. 3 ст. 147 УК без дополнительной оценки фактически причиненного вреда здоровью одному из потерпевших.

Резюмируя изложенное, можно заключить следующее:

1. В целях единообразного понимания практиками приводимого в абзаце 3 п. 16 Постановления 2006 г. разъяснения по правилу квалификации умышленного причинения тяжкого телесного повреждения, совершенного повторно, на наш взгляд, возможно внести уточнение в текст обозначенного нормативного правового акта следующего содержания: *“При совершении повторно преступления, предусмотренного ст. 147 УК, если виновный не был осужден за ранее совершенное преступление и каждое из деяний предусмотрено различными частями указанной статьи, либо при совершении в одном случае оконченного, а в другом – неоконченного такого же преступления, либо когда в одном случае лицо являлось исполнителем преступления, а в другом – иным соучастником такого же преступления, каждое из этих деяний оценивается самостоятельно, а последнее преступление (в зависимости от того окончено оно или нет) следует квалифицировать по ч. 3 ст. 147 УК либо по ч. 1 ст. 14 и ч. 3 ст. 147 УК по признаку “повторно”. Окончательное наказание определяется путем поглощения менее строгого наказания более строгим”*.

2. При наличии прямого умысла на причинение тяжких телесных повреждений двум или более лицам в случае недостижения преступного результата и причинения тяжкого телесного повреждения только одному из двух (нескольких) потерпевших в соответствии с направленностью умысла виновного, содеянное следует, на наш взгляд, квалифицировать только по ч. 1 ст. 14 и ч. 3 ст. 147 УК, а не по правилу совокупности преступлений.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. О судебной практике по делам об умышленном причинении тяжкого телесного повреждения: постановление Пленума Верховного Суда Респ. Беларусь 29 марта 2006 г., № 1 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. 11 апреля 2006 года. – № 6/478.
2. Обзор судебной практики Верховного Суда Республики Беларусь за 2002 – 2004 гг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <file://localhost/C:/Users/wormz/Desktop/эталон/3.mht>. – Дата доступа : 19.03.2012.

3. О судебной практике по делам об убийстве: постановление Пленума Верховного Суда Республики Беларусь, 17 декабря 2002 г., № 9 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2003 г. – № 8. – 6/353.
4. **Бабий, Н.А.** Квалификация убийств / Н.А. Бабий. – Минск : Тесей, 2009. – 601 с.
5. **Побегайло, Э.Ф.** Проблемы уголовной политики в сфере обеспечения безопасности жизни граждан (законотворческий аспект) / Э.Ф. Побегайло // Уголовное право. – 2001. – № 1. – С. 39–42.
6. **Побегайло, Э.Ф.** Тенденции современной насильственной преступности и проблемы совершенствования уголовного закона / Э.Ф. Побегайло // Преступность в изменяющемся обществе : учен. зап. Тартинского ун-та. Вып. 889. – Тарту. – 1990. – С. 72–75.
7. **Черненко, Т.** Формы множественности преступлений и их отражение в квалификации преступлений / Т. Черненко // Уголовное право. – 2000. – № 4. – С. 25–28.
8. **Бражник, Ф.** Множественность преступлений – отражение их совокупной общественной опасности / Ф. Бражник // Уголовное право. – 2000. – № 3. – С. 8–10.
9. **Грунтов, И.О.** Принцип личной виновной ответственности в уголовном законодательстве / И.О. Грунтов. – Минск : Тесей, 2012. – 365, [1] с.
10. Архив суда Кобринского района за 2009 г. – Дело № 09-11/26.
11. **Андреева, Л.А.** Квалификация умышленных убийств, совершенных при отягчающих обстоятельствах : учебное пособие / Л.А. Андреева. – Л., 1989. – 57 с.
12. **Попов, А.Н.** Убийства при отягчающих обстоятельствах / А.Н. Попов. – СПб. : Издательство “Юридический центр Пресс”, 2003. – 898 с.
13. **Кондрашова, Т.В.** Проблемы уголовной ответственности за преступления против жизни, здоровья, половой свободы и половой неприкосновенности / Т.В. Кондрашова. – Екатеринбург, 2000. – 518 с.

Поступила в редакцию 21.12.2012 г.

УДК 343.352

В.М. ВЕРЕМЕЕНКО

ПОЛУЧЕНИЕ ВЗЯТКИ: НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ КВАЛИФИКАЦИИ

Статья посвящена рассмотрению некоторых проблем и дискуссионных вопросов, возникающих при квалификации деяний по ст. 430 УК. С использованием конкретных примеров из опубликованной судебной практики проанализированы ошибки, допускаемые органами следствия и суда при правовой оценке деяний должностных лиц, получающих взятки, высказаны собственные суждения и предложения по исследуемой теме.

Введение

Получение взятки является одним из наиболее опасных и распространенных преступлений коррупционной направленности, количество которых в республике не снижается. Только за 2011 г. было выявлено 350 фактов преступлений данного вида. Сказанное свидетельствует о необходимости принятия эффективных мер по противодействию преступлениям этой категории, вследствие чего важным является дальнейшее исследование и научное осмысление некоторых аспектов данного преступления.

Как известно, лучшим критерием истины является практика. Поэтому при изучении актуальных проблем, касающихся уголовно-правовой оценки получения взятки, весьма важным является установление механизма применения на практике уголовного законодательства о взяточничестве, а также проблем, воз-

никающих при квалификации и применении норм данного законодательства. Поэтому не случайно вопросы квалификации получения взятки освещались в диссертациях, монографиях, статьях. Так, в отечественной литературе разнообразные аспекты данной проблемы рассматривались в работах Н.А. Бабия, А.И. Добродеев, А.М. Клима, В.В. Лосева, А.И. Лукашова, Э.А. Саркисовой, В.М. Хомича и др. Среди российских исследователей к данной проблеме в разные годы обращались В.Н. Борков, Б.В. Волженкин, Л.Д. Гаухман, Б.В. Здравомыслов, Н.А. Лопашенко, П.С. Яни и др. Однако проблема квалификации указанного преступления, как составная часть противодействия коррупции, по-прежнему остается актуальной. Это объясняется важностью и сложностью вопросов правовой оценки деяний должностных лиц, получающих взятки, отсутствием единства мнений в понимании и юридической оценке некоторых аспектов рассматриваемого преступного посягательства, имеющимися на практике определенными трудностями при квалификации подобных деяний и их отграничении от смежных преступлений.

Все вышеизложенное позволяет говорить о достаточной значимости и актуальности исследуемой темы и предопределяет необходимость рассмотрения некоторых проблем и спорных вопросов, возникающих при квалификации деяний по ст. 430 УК Республики Беларусь.

Основная часть

Всякий раз, когда совершается преступление, в том числе и получение взятки, перед правоохранительными органами стоит задача о привлечении виновного к уголовной ответственности. В этом случае ставится вопрос о юридической оценке деяния, т.е. речь идет о квалификации действий лица, совершившего преступление. Под квалификацией преступления понимается установление соответствия между признаками совершенного деяния и признаками состава преступления [1, с. 91; 2, с. 10].

Субъект – один из элементов состава, который необходим для правильной квалификации содеянного. Как известно, субъектом получения взятки является лишь должностное лицо. Поэтому, кроме обоснования того, что лицо является должностным, необходимо доказать и то, что его вступление в должность оформлено в установленном законом порядке и что полномочия данного лица не истекли вследствие окончания срока контракта, не прекращены в силу принятия решения о ликвидации организации, в трудовых отношениях с которой оно состоит, либо по другим основаниям. В противном случае нельзя говорить и о совершении лицом должностного преступления. Например, действия Л. на стадии предварительного следствия были переквалифицированы прокуратурой Советского района г. Минска с части первой ст. 14, части третьей ст. 430 УК на часть первую ст. 14, часть четвертую ст. 209 УК после того, как органу предварительного расследования стало известно, что общество, председателем которого являлся Л., находится в стадии ликвидации и полномочия Л. как председателя общества прекращены в установленном порядке [3, с. 67].

По делам в отношении должностных лиц, обвиняемых в получении взяток, допускаются ошибки в оценке характера полномочий таких лиц. Так, приговором суда начальник тоннельного отряда ГСП Ш. был осужден по части второй ст. 430 УК за взятку, полученную за сдачу в аренду помещений. Судом кассационной инстанции приговор изменен, действия Ш. переквалифицированы на другую статью, поскольку, согласно приказу начальника ГСП, начальники струк-

турных подразделений ГСП имели право заключать договоры аренды помещений только при наличии специальной доверенности начальника ГСП. При указанных обстоятельствах заключение и расторжение договоров аренды не относятся к исключительной компетенции начальника тоннельного отряда, а, следовательно, обвиняемый не является субъектом такого преступления, как получение взятки в правоотношениях по аренде помещений [4, с. 73-74]. Подобного рода примеры говорят о том, что органам следствия и судам необходимо устанавливать круг и характер служебных прав и обязанностей лиц путем тщательного изучения законодательных и иных нормативных актов, должностных положений и инструкций.

Как свидетельствует изучение судебной практики, определенную сложность представляет вопрос о квалификации действий должностного лица, которое получает вознаграждение якобы за совершение соответствующих действий по службе, однако эти действия оно заведомо не в состоянии выполнить ввиду отсутствия надлежащих полномочий. Высказывались различные мнения о квалификации подобных действий. Одни авторы считали, что в данном случае действия должностного лица при наличии умысла на завладение указанным вознаграждением следует квалифицировать как хищение путем злоупотребления служебными полномочиями по ст. 210 УК. Эта точка зрения была подвергнута справедливой критике. Другие авторы подобные действия квалифицировали по ст. 209 УК как мошенничество [5, с. 71]. Как нам представляется, данная позиция является правильной. Она соответствует и разъяснению Пленума Верховного Суда, содержащемуся в п. 16 постановления от 26 июня 2003 г. [6].

В судебно-следственной практике допускаются ошибки в правовой оценке содеянного лицами, которые, в зависимости от выполняемых действий, либо являются субъектами получения взятки, либо не являются таковыми. Так, К., работая главным врачом участковой больницы, составил и выдал заведомо ложную справку и листок временной нетрудоспособности О., за что получил продукты питания в качестве взятки. К. обвинялся также в получении взятки от Г. за ее успешное лечение. И только суд, исследовав материалы дела, по первому эпизоду обоснованно расценил действия К. как получение взятки, а второй эпизод исключил из обвинения, так как в данном случае вознаграждение было передано за выполнение сугубо профессиональных функций К. [4, с. 74]. Как видим, проблема определения субъекта получения взятки требует от судебно-следственных органов четкого разграничения должностной деятельности отдельных категорий лиц, связанной с выполнением организационно-распорядительных или административно-хозяйственных обязанностей и совершением юридически значимых действий, от сугубо профессиональной деятельности, когда эти же лица не осуществляют указанные обязанности и не выступают в качестве должностных лиц.

Немаловажное значение в судебной практике приобретает и решение вопроса о законности получения должностным лицом обычного подарка в связи с осуществлением своей служебной деятельности, а также о разграничении взятки и подарка. Согласно ст. 22 Закона Республики Беларусь от 14 июня 2003 г. № 204-З “О государственной службе Республики Беларусь” государственный служащий не вправе принимать от физических и юридических лиц любые, не предусмотренные законодательством вознаграждения, включая подарки, в связи с исполнением служебных обязанностей, за исключением сувениров, вручаемых при проведении протокольных и иных официальных мероприятий [7, с. 21].

В ст. 546 Гражданского кодекса Республики Беларусь указывается на запрет дарения подарков государственным служащим в связи с исполнением ими служебных обязанностей, за исключением обычных подарков, стоимость которых не превышает установленного законодательством пятикратного размера базовой величины [8]. В связи с этим на практике возник вопрос о том, как соотносить нормы Уголовного кодекса, касающиеся взятки, и нормы Гражданского кодекса, допускающие дарение обычных подарков государственным служащим. Более того, в судебной практике при рассмотрении дел о взяточничестве в ряде случаев стали высказываться предположения о наличии некоего критерия установления минимального размера взятки. Так, по уголовному делу в отношении В., получившего незаконное вознаграждение в размере 10 долларов США за благоприятный исход рейдовой проверки соблюдения налогового законодательства в торговой деятельности частного предпринимателя К., стороной защиты заявлялось ходатайство о прекращении уголовного дела в связи с тем, что размер незаконного вознаграждения был менее 5 базовых величин [9, с. 76].

Пленум Верховного Суда Республики Беларусь в своем постановлении от 26 июня 2003 г. № 6 “О судебной практике по делам о взяточничестве” разъяснил, что не является получением взятки принятие должностным лицом сувениров и подарков при проведении протокольных и иных официальных мероприятий, а равно подарков по случаю дня рождения и праздников, если они были вручены должностному лицу без какой-либо обусловленности вознаграждения соответствующими действиями по службе [6]. Исходя из данного разъяснения, можно сделать вывод, что подарок и взятка не пересекаются. Если дарение – договор безвозмездный, то взятка предполагает выполнение встречного обязательства. Подарок от взятки отличает, прежде всего, отсутствие обусловленности вознаграждения соответствующими действиями должностного лица по службе.

Иногда в судебной практике возникает вопрос о квалификации получения должностным лицом вознаграждения в незначительном размере в виде, например, букета цветов, коробки конфет, бутылки шампанского и т.п. Можно привести множество примеров осуждения должностных лиц за их принятие. Например, за получение в качестве взятки одной бутылки шампанского был привлечен к уголовной ответственности главный бухгалтер предприятия мелиоративных систем К., за получение одного литра вина – налоговый инспектор К. [10, с. 49]. Как известно, незначительный размер взятки не исключает ответственность за взяточничество. Но это вовсе не означает, что получение взятки не может быть малозначительным деянием в соответствии с ч. 4 ст. 11 УК. На наш взгляд, если материальная ценность услуги или вознаграждения явно невелика и со стороны оказавшего такую услугу или вручившего вознаграждение это являлось сугубо знаком внимания, признательности, уважительности, то содеянное лишь формально подпадает под признаки состава получения взятки и не достигает той степени общественной опасности, которая необходима для признания его преступлением.

К сожалению, правоохранительная практика Республики Беларусь не содержит пока еще четких критериев малозначительности как для дачи, так и для получения взятки, что зачастую затрудняет оценку степени тяжести совершенного должностным лицом противоправного деяния. Так, судом Лоевского района была осуждена к двум годам лишения свободы с лишением права занимать ответственные должности сроком на три года председатель одного из сельских Советов депутатов Лоевского района гражданин К., которая получила взятку в

размере 15 тысяч рублей за выдачу справки о наличии в хозяйстве взяткодателя крупного рогатого скота. В данном случае трудно признать вынесенный судом приговор справедливым и соответствующим тяжести совершенного деяния [11, с. 30]. Как справедливо отмечает Э.А. Саркисова, “сбрасывать вообще со счетов ничтожный размер взятки было бы неправильно с позиции дифференциации и индивидуализации уголовной ответственности” [12, с. 59].

Изучение судебной практики по делам о взяточничестве свидетельствует также об отсутствии однозначного решения вопроса о квалификации действий лица при вымогательстве взятки. При вымогательстве взятка дается за то, чтобы должностное лицо действовало (бездействовало) законно без нарушения обязанностей по службе. Поэтому требования должностного лица о материальном вознаграждении за действия, направленные на удовлетворение противозаконных интересов взяткодателя, не могут рассматриваться как вымогательство взятки. Так, по приговору суда Полоцкого района и г. Полоцка инженер поста весогабаритного контроля Г. был осужден по части второй ст. 430 УК за получение взятки путем вымогательства. Квалифицируя действия Г. подобным образом, суд исходил из того, что он потребовал у Ж. взятку в сумме 20 долларов США за пропуск транспортного средства с весом, превышающим установленную норму, заявив, что в противном случае за превышение веса автомобиля придется заплатить больше 20 долларов США. Рассмотрев дело по протесту первого заместителя председателя Верховного Суда, в котором был поставлен вопрос об исключении квалифицирующего признака получения взятки путем вымогательства, Президиум Витебского областного суда удовлетворил протест, указав следующее. Из материалов дела усматривается, что автомашина с грузом, на которой Ж. намеревался пересечь государственную границу Республики Беларусь, по весу превышала установленную норму и поэтому на посту весогабаритного контроля Ж. должен был произвести соответствующую оплату. Однако он передал Г. взятку за пропуск автомобиля с превышающим весом без дополнительной оплаты, то есть взятка была передана за заведомо незаконное действие. При таких обстоятельствах в действиях Г. вымогательство взятки отсутствует [13, с. 32].

Рассмотрим другие примеры. На стадии предварительного следствия действия Ж., который получил взятку за благоприятное решение вопроса по установке телефона К. вне очереди, и действия врача-травматолога М., требовавшего передачи ему денег за предоставление несоответствующего действительности листка временной нетрудоспособности, были квалифицированы как получение взятки путем вымогательства. Суд обоснованно исключил из обвинения признак вымогательства взятки по указанным делам, так как деньги были получены за действия, направленные на удовлетворение противозаконных интересов взяткодателя [4, с. 75].

В этой связи хотелось бы отметить, что ошибка в установлении наличия или отсутствия признака вымогательства взятки влечет серьезные правовые последствия, касающиеся ответственности не только получателя взятки, но и взяткодателя, поскольку в соответствии с примечанием к ст. 431 УК лицо, давшее взятку в результате вымогательства, должно быть в обязательном порядке освобождено от уголовной ответственности за данное преступление. Поэтому, если квалифицирующий признак “вымогательство взятки” будет ошибочно вменен должностному лицу, получившему взятку, произойдет не только не основанное на законе усиление ответственности этого лица, но и незаконное освобождение от уголовной ответственности взяткодателя. Напротив, ошибочное невменение вымогательства взятки повлечет смягчение ответ-

ственности получателя взятки и незаконное привлечение к уголовной ответственности лица, давшего взятку.

В судебной практике допускаются ошибки в определении такого квалифицирующего признака получения взятки, как повторность. Так, преподаватель БГПА О., являясь должностным лицом, за выставление положительных оценок по предмету “Начертательная геометрия” получила в качестве взятки от студенток Я., К. и М. по 15 долларов США. Суд Первомайского района г. Минска осудил О. за получение взятки без квалифицирующих признаков [14, с. 40]. Данную квалификацию нельзя признать правильной. В соответствии с п. 8 постановления Пленума Верховного Суда Республики Беларусь от 26 июня 2003 г. № 6 “О судебной практике по делам о взяточничестве” признак повторности имеет место при одновременном получении взятки от нескольких лиц, если в интересах каждого из взяткодателей совершается отдельное действие [6]. Таким образом, в рассматриваемом случае суд не учел, что виновная, получив деньги от студенток и поставив положительные оценки, совершила в отношении каждой из них отдельные (хотя и одинаковые по своему характеру) действия. Поэтому их следовало квалифицировать как получение взятки повторно. В связи с этим можно привести другой аналогичный пример. Х., работавший инспектором отдела налоговых расследований, получил на территории рынка в виде взятки от частных предпринимателей С., Ф. и Ч. денежную сумму за несоставление в их интересах соответствующих документов о нарушении налогового законодательства. Суд правильно квалифицировал содеянное им как повторное получение взятки, поскольку в интересах каждого из указанных предпринимателей Х. совершил отдельные действия по службе [4, с. 75].

Судебная практика свидетельствует, что иногда возникают определенные трудности при квалификации действий виновных лиц по признаку получения взятки в крупном размере. Такое обычно бывает, когда взятку планируется получить в несколько приемов и преступление носит продолжаемый характер. В этом случае размер взятки определяется исходя из ее общей суммы. Например, А., работая директором ЗАО «Стадион “Трактор”», согласился не расторгать договор аренды с ЦП “Болес” за взятку в сумме 6 тысяч долларов США. Он получил от заместителя директора этого предприятия из оговоренной суммы 1 тысячу долларов США и был задержан с поличным. Судом Заводского района г. Минска действия А. были квалифицированы по части первой ст. 14, части второй ст. 430 УК как покушение на получение взятки в крупном размере. По мнению судебной коллегии по уголовным делам Верховного Суда, в данном случае решение суда является правильным, так как если из обусловленной суммы взятки в крупном размере должностным лицом получена лишь ее часть и на этом преступная деятельность была пресечена, содеянное следует квалифицировать как покушение на получение взятки в крупном размере [14, с. 41].

Иногда взятка представляет собой завышение или занижение действительной стоимости вещи или услуги. Так, В., являясь налоговым инспектором на территории автомобильного рынка, за непривлечение продавца Д. к ответственности ввиду нарушения налогового законодательства потребовал продать ему канистру моторного масла для автомашины ниже продаваемой цены. Д. снизил цену и тем самым предоставил взятку [4, с. 76]. В этом случае размером взятки является разница между действительной ценой моторного масла и той, которая была реально оплачена В.

Еще одним квалифицирующим признаком получения взятки, оценка которого судами сопряжена с определенными затруднениями, является ее получение

ние группой лиц по предварительному сговору. Взятка считается полученной группой лиц по предварительному сговору, если в преступлении участвовало два и более должностных лица, заранее договорившихся о совместном совершении или несовершении в интересах дающего взятку какого-либо конкретного действия (бездействия) по службе. При этом не имеет значения, как были распределены роли среди соисполнителей. Так, по уголовному делу в отношении Т. и З., работавших налоговыми инспекторами, они осуждены за получение взятки группой лиц по предварительному сговору. Было установлено, что при проведении инспекторами проверки киоска А. и выявления нарушений налогового законодательства им была дана взятка в виде денежной суммы, принятая Т. с ведома З., которую они намеревались в дальнейшем разделить. Сам сговор на получение взятки возник непосредственно до совершения преступления, о чем свидетельствовали действия Т. и З., носившие согласованный характер [4, с. 76].

Если же должностное лицо получило взятку, а затем передало часть полученного в качестве вознаграждения соответствующему должностному лицу (без предварительной договоренности с ним) в целях совершения им действий в интересах дающего взятку, то признак получения взятки группой лиц по предварительному сговору отсутствует. В этой связи примечательно уголовное дело в отношении К. и М. К., находясь вместе с М. при исполнении служебных обязанностей по раскрытию преступлений, задержал Д. по подозрению в совершении преступления и по его предложению принял взятку, отпустив Д. без соответствующего разбирательства. Далее К. передал половину этой суммы М. за несообщение о происшедшем. Судом правильно был исключен из обвинения К. и М. рассматриваемый квалифицирующий признак, поскольку в данном случае отсутствовал как таковой сговор и деньги передавались, когда получение взятки было окончено [4, с. 76].

При квалификации действий виновных лиц по признаку совершения преступления группой лиц по предварительному сговору возникает вопрос о том, должен ли взяткодатель сознавать, что дает взятку нескольким должностным лицам. Ответ на этот вопрос содержится во втором абзаце п. 11 постановления Пленума Верховного Суда Республики Беларусь от 26 июня 2003 г., в котором указывается, что осознания взяткодателем, что взятку получает группа лиц, не требуется [6]. Действительно, анализируемый квалифицирующий признак усиливает ответственность только взяткополучателей. Поэтому, даже если взяткодатель и не знает, что его взятка будет поделена между сговорившимися должностными лицами, будет иметь место получение взятки группой лиц по предварительному сговору.

Если получение взятки содержит квалифицирующие признаки, предусмотренные различными частями ст. 430 УК, то судам следует руководствоваться разъяснением, содержащимся в п. 15 постановления Пленума Верховного суда Республики Беларусь от 26 июня 2003 г. № 6 “О судебной практике по делам о взяточничестве”. Согласно указанной норме содеянное в целом следует квалифицировать по той части статьи, которая устанавливает ответственность за наиболее тяжкое преступление. При совершении повторного получения взятки, если каждая из них предусмотрена различными частями ст. 430 УК, содеянное в целом оценивается самостоятельно. Окончательное наказание в этом случае определяется по правилам ст. 71 УК, т.е. путем поглощения менее строгого наказания более строгим [6; 15, с. 43].

Заключение

Таким образом, на основании проведенного исследования можно сделать следующие выводы:

1. Норма уголовного законодательства о получении взятки широко и в большинстве случаев правильно применяется на практике.

2. Вместе с тем применение нормы уголовного законодательства о получении взятки сопряжено с определенными затруднениями в уголовно-правовой оценке получения взятки.

3. В судебной практике допускаются ошибки, связанные с неправильным установлением субъекта рассматриваемого преступления, с разграничением взятки и подарка, с установлением наличия или отсутствия таких квалифицирующих признаков, как вымогательство взятки, получение ее повторно, в крупном размере, группой лиц по предварительному сговору и др.

4. С целью устранения и недопущения подобных ошибок необходимо систематически изучать и обобщать судебную практику по делам данной категории, в том числе и приводимые нами примеры, анализировать причины допускаемых ошибок и принимать своевременные меры по их устранению.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. **Бабий, Н.А.** Уголовное право Республики Беларусь. Общая часть : учебник / Н.А. Бабий. – Минск : ГИУСТ БГУ, 2010. – 663 с.
2. Уголовное право Республики Беларусь. Особенная часть : учеб. пособие / А.И. Лукашов [и др.] ; под общ. ред. А.И. Лукашова. – Минск : Изд-во Гревцова, 2009. – 960 с.
3. **Шестовская, Т.** Взятка // Т. Шестовская // Юрист. – 2007. – № 9. – С. 67–68.
4. **Добродей, А.** Уголовно-правовая оценка получения взятки (ст. 430 Уголовного кодекса Республики Беларусь) / А. Добродей // Юрист. – 2007. – № 7. – С. 73–76.
5. **Калинкович, В.Л.** Некоторые вопросы уголовной ответственности за взяточничество. / В.Л. Калинкович // Право Беларуси. – 2003. – № 22. – С. 69–71.
6. О судебной практике по делам о взяточничестве: постановление Пленума Верховного Суда Респ. Беларусь, 26 июня 2003 г. № 6 : в ред. постановления Пленума Верховного Суда Респ. Беларусь от 24.09.2009 г. // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО “ЮрСпектр”, Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2012.
7. О государственной службе в Республике Беларусь: Закон Респ. Беларусь, 14 июня 2003 г. № 204-З : в ред. Закона Респ. Беларусь от 02.05.2012 г. // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО “ЮрСпектр”, Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2012.
8. Гражданский кодекс Республики Беларусь: принят Палатой представителей 28 октября 1998 г. : одобр. Советом Респ. 19 ноября 1998 г. : в ред. Закона Респ. Беларусь от 03.07.2011 г. // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО “ЮрСпектр”, Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2012.
9. **Добродей, А.** Уголовно-правовая оценка получения взятки (ст. 430 Уголовного кодекса Республики Беларусь). / А. Добродей // Юрист. – 2007. – № 6. – С. 74–78.
10. **Добродей, А.** К вопросу о предмете взятки / А. Добродей // Юстиция Беларуси. – 2002. – № 5. – С. 47–50.
11. **Клим, А.** Предмет взятки / А. Клим // Юридический мир. – 2006. – № 2. – С. 29–34.
12. **Саркисова, Э.А.** К вопросу о наказуемости взяточничества / Э.А. Саркисова // Юстиция Беларуси. – 2006. – № 5. – С. 54–59.
13. Постановление Президиумов областных и Минского городского суда (по материалам обзора судебной практики) // Судовы веснік. – 2003. – № 4. – С. 31–32.

14. О судебной практике по делам о взяточничестве (по материалам обзора судебной практики) // Судовы веснік. – 2003. – № 3. – С. 38–42.
15. Уголовный кодекс Республики Беларусь: принят Палатой представителей 2 июня 1999 г. : одобрен Советом республики 24 июня 1999 г. : с изм. и доп. по состоянию на 1 февраля 2012 г. – Минск : Нац. центр правовой информации Респ. Беларусь, 2012. – 304 с.

Поступила в редакцию 29.10.2012 г.

УДК 347.1

Е.И. РЫЛКО

АБСОЛЮТНАЯ ПРИРОДА ОГРАНИЧЕННЫХ ВЕЩНЫХ ПРАВ

В статье проанализированы признаки абсолютности ограниченных вещных прав – как общие, присущие всем вещным правам, так и специальные, характерные только для ограниченных вещных прав, позволяющие выделить рассматриваемые субъективные права в самостоятельную категорию и отграничить от прав относительных. Предложено авторское определение ограниченных вещных прав с точки зрения их абсолютности.

Введение

В цивилистической доктрине в системе вещных прав наряду с категорией права собственности выделяется и категория ограниченных вещных прав, которые принадлежат не собственникам. Эти права характеризуются тем, что их содержание изначально ограничено каким-либо одним или несколькими правомочиями, одноименными правомочиям собственника. Кроме того, составляющие их юридические возможности качественно отличаются от правомочий, заключенных в праве собственности.

Ограниченные вещные права, как и право собственности, традиционно относят к субъективным абсолютным правам, так как, с одной стороны, они обладают признаками, общими для всех вещных прав, характеризующими их абсолютность. С другой стороны, ограниченные вещные права обладают специальными признаками, позволяющими выделить их в самостоятельную категорию.

Основная часть

Для всякого абсолютного права характерна “наибольшая по сравнению с другими субъективными гражданскими правами степень связанности управомоченного с принадлежащим ему правом” [1, с. 31]. Это проявляется в том, что в процессе осуществления абсолютных прав на первый план выступают собственные действия их обладателей. Сущность вещного права, “...его “активная” составляющая...” [2, с. 71], заключается, прежде всего, в осуществлении непосредственного господства лица над вещью. Однако отмеченное обстоятельство не дает оснований рассматривать вещные права как права, существующие вне правоотношений. В отличие от вещного права обязательственное право характеризуется тем, что его цель достигается только через посредство обязанного субъекта. Кредитор получает вещь или удовлетворяет свой интерес только посредством действия или бездействия должника.

Вещные права осуществляются преимущественно действиями самого правообладателя, поэтому субъектам указанных прав не требуется прибегать к по-

мощи третьих лиц, чтобы удовлетворить свои потребности и интересы. Отсюда вытекает первый признак абсолютности вещного права, который проявляется, прежде всего, в обязанности всех третьих лиц воздерживаться от посягательств на объект данного права. Общеизвестно, что «обязанность здесь является пассивной и заключается в несовершении действий, препятствующих управомоченному абсолютным (в том числе вещным) правом в осуществлении его правомочий» [3, с. 23]. В основе содержания относительных правоотношений, в частности обязательственных, лежат главным образом действия обязанного лица по осуществлению правомочия требования, поэтому обладатель права может накладывать на участников правоотношения обязанности и активного, и пассивного характера.

Однако для реализации данного правоотношения одного признания факта его существования недостаточно, поскольку, чтобы обязанность отрицательного характера могла быть возложена на третьих лиц, требуется, чтобы им было известно о ее существовании. Данный эффект достигается благодаря фактам владения и государственной регистрации права. Отсюда вытекает и признак публичности вещного права.

Так как вещные права накладывают обязанности пассивного типа на всех третьих лиц, то положительное обязывание к совершению активных действий не представляется возможным в отношении неопределенного круга лиц, поскольку исполнение такой обязанности возможно только путем совершения конкретными лицами определенных поведенческих актов. Только бездействия можно ожидать от неопределенной массы обязанных лиц в абсолютном правоотношении. То есть обязанности пассивных субъектов вещного правоотношения должны носить однородный характер.

В.В. Точилин считает, что по критерию однородности обязанностей в абсолютном правоотношении право оперативного управления не вписывается в указанный выше признак: у собственника, помимо общей однородной обязанности «недеяния», имеется обязанность «деяния» (собственник обязан финансировать субъектов права оперативного управления) и, как следствие, не относится к абсолютным вещным правам [4, с. 151].

Своеобразие ограниченных вещных прав заключается в том, что такие вещные права устанавливаются на чужую вещь. Следовательно, на всем протяжении существования ограниченного вещного права управомоченный находится в «особом правоотношении» с собственником, в котором оба они являются носителями различных прав и обязанностей, то есть одно правоотношение содержит несколько относительных связей (прав и обязанностей), которые в совокупности образуют его содержание. Вещное право у управомоченного появляется с прекращением одной из относительных связей, существующих в рамках правоотношения между управомоченными и собственником вещи (а именно с исполнением собственником обязанности по предоставлению вещи). С момента возникновения у управомоченного ограниченного вещного права этому противостоит только одна обязанность – обязанность всех лиц не нарушать его право, причем собственник вещи также входит в этот неограниченный круг лиц; больше этому праву никакая обязанность не корреспондирует. При этом все остальные права и обязанности собственника и управомоченного продолжают существовать в рамках этого относительного правоотношения, а само вещное право управомоченного и корреспондирующая ему обязанность всех других лиц остаются за его рамками (все другие лица не являются участниками относительного правоотноше-

ния, существующего между управомоченным и собственником). Следовательно, относительные отношения, возникающие при реализации права оперативного управления, не свидетельствуют о том, что данное право относится к обязательственному, поскольку оно не утрачивает своих вещных свойств, а скорее характеризуют его как производное и зависимое от права собственности.

Таким образом, одно основание (будь то закон, решение суда, односторонний акт собственника, договор и др.) порождает два различных по своей природе отношения, причем оба эти отношения – абсолютное между управомоченным и всеми другими пассивно обязанными лицами, включая собственника, и относительное между управомоченным и собственником – возникают по поводу одной и той же вещи; и собственник (как обязанное лицо), и обладатель ограниченного вещного права (как управомоченное лицо) участвуют в обоих этих правоотношениях, одно из которых вещное (абсолютное), а другое обязательственное (относительное). Содержание первого правоотношения составляет ограниченное вещное право управомоченного и корреспондирующая ему обязанность всех лиц, а содержание второго – взаимные права и обязанности управомоченного и собственника вещи.

Для установления вещного права безразлично волеизъявление пассивных субъектов. Как только лицо на законном основании приобретает вещное право, все остальные лица, подчиненные данной правовой системе, согласны они с этим или нет, должны уважать это право и не нарушать его своими действиями. В отличие от этого для возникновения обязательственных правоотношений чаще всего требуется волеизъявление обеих сторон – как управомоченной, так и обязанной, иначе правоотношение возникнуть не может.

В обязательствах, возникающих на основе договора, объем прав сторон невозможно заранее точно определить, так как его участники, как правило, вольны в определении их содержания и условий. В противоположность этому содержание ограниченного вещного права четко определено нормами объективного права.

В связи с тем, что вещное право налагает обязанность на всех лиц, то и нарушено оно может быть любым из них, а его носителю, соответственно, предоставляется абсолютная защита. Ее суть состоит в том, что гражданско-правовая защита вещных прав осуществляется с помощью вещно-правовых исков, которые могут быть направлены против любых лиц, в том числе и против собственника имущества, если речь идет о защите интересов обладателя ограниченного вещного права (ст. 286 ГК Республики Беларусь). Так, вещное право защищено против всех третьих лиц в противоположность обязательственному праву, которое защищено только против конкретного лица.

Д.А. Малиновский считает неудовлетворительной традиционную классификацию по признаку определенности или неопределенности обязанных лиц и предлагает еще один вариант деления прав на абсолютные и относительные, основанный на особенностях юридико-фактических оснований возникновения соответствующих отношений. «Качественное различие абсолютных и относительных правоотношений заключается в принципиально отличных основаниях возникновения этих правоотношений. Относительные правоотношения возникают из таких общеизвестных юридических фактов, как действия и события. Абсолютные же правоотношения возникают из особых, не относящихся ни к действиям, ни к событиям юридических фактов – состояний» [5, с. 17]. Однако такое противопоставление является подменой основания деления, так как события и действия выделяются по волевому признаку, а состояния – по временному.

Кроме всего вышеперечисленного, абсолютность ограниченных вещных прав проявляется и в так называемом праве следования, в силу которого смена собственника имущества никоим образом не влияет на его существование и содержание. Данное право закреплено в п. 2 ст. 217 ГК Республики Беларусь со следующей формулировкой: “Переход права собственности на имущество к другому лицу не является основанием для прекращения иных вещных прав на это имущество”.

В основе права следования лежит представление о том, что носитель ограниченного вещного права состоит в отношении не с собственником имущества, а со всяким лицом, на которое распространяется действие конкретной правовой системы. В связи с этим перемена собственника безразлична для существования ограниченных вещных прав, поскольку и прежний собственник, и новый входят в круг обязанных лиц.

Прямой противоположностью права следования выступает одно из фундаментальных правил обязательственного права, гласящее: “Обязательство не создает обязанностей для лиц, не участвующих в нем в качестве сторон” (п. 3 ст. 289 ГК). В связи со сказанным распространение права следования на обязательственные отношения представляется невозможным.

Необходимо заметить, что и в рамках традиционного подхода к понятию абсолютных прав имеются некоторые различия. Так, В.А. Дозорцев, обсуждая права хозяйственного ведения и оперативного управления, пишет: “Вещное право относится к абсолютным правам, оно должно быть самостоятельным и независимым от других прав, хотя бы тоже имеющих абсолютный характер. Если владелец одного права может своим односторонним действием прекратить другое право, последнее не может считаться абсолютным и вещным” [6, с. 243].

Здесь, как представляется, автор не вполне обоснованно связывает независимость права с его абсолютностью. В конечном счете и право собственности при определенных условиях может быть прекращено односторонним действием другого лица (например, при реквизиции), но от этого оно не утрачивает своего абсолютного характера. Возможность собственника изъять имущество из оперативного управления также не безусловна: в соответствии с п. 2 ст. 277 ГК Республики Беларусь изымаемое имущество должно быть излишним для казенного предприятия, учреждения или государственного объединения, неиспользуемым либо используемым не по назначению. Из хозяйственного же ведения собственник и вовсе не вправе изымать имущество, так что вполне логично предоставление носителям прав хозяйственного ведения и оперативного управления возможности защищать свои права не только против всех третьих лиц, но и против собственника имущества (ст. 286 ГК Республики Беларусь). “Собственник может ликвидировать организации, наделенные правом хозяйственного ведения и оперативного управления и таким образом прекратить существование этих прав. Тем самым самостоятельный характер этих прав и их вещная природа исключаются”, – продолжает профессор В.А. Дозорцев [6, с. 243]. С этой точки зрения вещную природу нужно было бы отрицать и в праве собственности любых коммерческих и подавляющего большинства некоммерческих организаций, которые также могут быть ликвидированы по решению их учредителей (участников). Наличие учредительских полномочий собственника в отношении учреждения, унитарного предприятия или государственного объединения никоим образом не ставит под сомнение абсолютность данных видов ограниченных вещных прав.

Существует и другое представление об абсолютных правах, в рамках которого они противопоставляются не относительным, а ограниченным. Например,

ст. 544 гражданского кодекса Франции сформулирована следующим образом: “Собственность есть право пользоваться и распоряжаться вещами наиболее абсолютным образом...”; германской цивилистической доктрине также известно деление вещных прав на абсолютные и ограниченные [7, с. 179].

При оценке характера ограниченных вещных прав с точки зрения их отнесения к правам абсолютным некоторые авторы используют также критерий “полноты власти”, принадлежащей обладателю ограниченного вещного права. Например, О. Иоффе пишет: “Абсолютный характер права является отражением абсолютной полноты “своей власти”, принадлежащей управомоченному...” [8, с. 616-617]. С данным мнением можно согласиться лишь в том смысле, что ограниченное вещное право действительно не предоставляет его обладателю “всей полноты власти” над вещью в целом, но это невозможно, поскольку любая вещь принадлежит ее собственнику и только ему может принадлежать в ее отношении вся полнота власти. Однако ограниченные вещные права потому и называются ограниченными, что их обладателю предоставляется господство над вещью лишь в определенном отношении.

Что же касается характера власти, которой наделяется обладатель ограниченного вещного права, то в рамках того права, которое ему предоставляется, он обладает ею со всей полнотой. Это подтверждается тем обстоятельством, что собственник устранивается от реализации своей власти в сфере, которая предоставлена господству обладателя ограниченного вещного права. Кроме того, власть собственника также не абсолютна в том смысле, что собственник обладает полнотой своей власти лишь в рамках, очерченных законом, так же как и обладатель ограниченного вещного права обладает полнотой своей власти в рамках такого права, которое ему предоставлено в отношении вещи собственником. Поэтому во избежание терминологической путаницы разграничения рассматриваемых прав по их объему следовало бы выделять не абсолютные и ограниченные, а полные и ограниченные права.

Заключение

Обобщая вышесказанное, можно определить, что с точки зрения абсолютности ограниченное вещное право – это право субъекта осуществлять непосредственное господство над индивидуально-определенной вещью, принадлежащей на праве собственности другому лицу, содержание и пределы которого прямо установлены законодательством, защищаемое специальными вещно-правовыми способами в случае нарушения пассивными субъектами обязанности воздерживаться от посягательств на объект данного права.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. **Власова, А.В.** Структура субъективного гражданского права / А.В. Власова. – Ярославль : ЯрГУ, 1998. – 116 с.
2. **Манько, Е.А.** Признаки ограниченных вещных прав / Е.А. Манько // Вест. Воронеж. гос. ун-та. Сер. Право. – 2008. – № 2. – С. 70–79.
3. **Агарков, М.М.** Обязательство по советскому гражданскому праву / М.М. Агарков – М.: Юрид. изд-во НКЮ СССР, 1940. – 192 с.
4. **Точилин, В.В.** Право оперативного управления и право хозяйственного ведения: особенности правового регулирования : монография / В.В. Точилин. – Армавир : Редакционно-издательский центр АГПУ, 2006. – 196 с.
5. **Малиновский, Д.А.** О классификации субъективных гражданских прав / Д.А. Малиновский // Юрист. – 2002. – № 3. – С.17–21.

6. **Дозорцев, В.А.** Принципиальные черты права собственности в Гражданском кодексе / А.В. Дозорцев // Гражданский кодекс России: Проблемы. Теория. Практика: сб. памяти С.А. Хохлова / Исследовательский центр частного права ; отв. ред. А.Л. Маковский. – М., 1998. – С. 243–258.
7. **Векштерн, М.** Основы вещного права // Проблемы гражданского и предпринимательского права Германии / М. Векштерн ; пер. с нем. – М. : Издательство БЕК, 2001. – 503 с.
8. **Иоффе, О.С.** Гражданское право. Избранные труды / О.С. Иоффе. – М. : Статут, 2009. – 784 с.

Поступила в редакцию 30.06.2012 г.

УДК 343.72

М.Д. ВЕРЕМЕЕНКО

МОШЕННИЧЕСТВО: НЕКОТОРЫЕ ДИСКУССИОННЫЕ ВОПРОСЫ СПОСОБОВ ЕГО СОВЕРШЕНИЯ

Статья посвящена рассмотрению некоторых дискуссионных вопросов, касающихся способов совершения мошенничества. Особое внимание при этом уделено характеристике конструктивных способов совершения этого преступления, роль которых играют обман и злоупотребление доверием. Отмечается, что хотя эти способы тесно взаимосвязаны, однако каждый из них является самостоятельным. Обосновывается необходимость их точного установления, что является неперенным условием дифференциации уголовной ответственности и наказания.

Введение

Являясь одной из наиболее распространенных форм хищения имущества, мошенничество не только причиняет ощутимый материальный ущерб, но и нарушает принципы распределения материальных благ, разлагающе действует на окружающих. В целях завладения имуществом граждан, коммерческих структур, государства мошенники используют самые разнообразные способы преступной деятельности. Наряду с “традиционными” способами мошенничества в последнее время в Республике Беларусь получили распространение случаи мошенничества, связанного с завладением чужим имуществом с использованием поддельных учредительных и банковских документов, созданием лжепредприятий, выдачей не обеспеченных соответствующими активами векселей и чеков, манипуляцией с платежными или расчетными банковскими картами и т.п. Увеличилось количество лиц, совершающих мошенничество в составе организованных групп, а также с целью завладения чужим имуществом в особо крупном размере. Так, если в 2008 г. за подобные деяния было осуждено 152 человека, то в 2011 г. – уже 170 человек. Приспосабливаясь к новым условиям, мошенники используют разнообразные способы совершения преступлений, пытаются уйти от ответственности. В этой связи важное значение имеет исследование способов совершения рассматриваемого деяния. Это позволит более глубоко уяснить социальную сущность данного преступления, правильно решить вопросы о его квалификации и назначении наказания. Выявление и знание способов совершения мошенничества необходимо и для правильной организации работы по предупреждению мошенничества собственниками имущества, их представителями, а также для

разработки эффективных мер в целях выявления, раскрытия и расследования данных преступлений.

Поэтому не случайно вопросы уголовно-правовой характеристики способов совершения мошенничества получили определенное освещение в научной литературе. Так, они нашли отражение в работах А.И. Бойцова, Б.В. Волженкина, Л.Д. Гаухмана, Д.В. Ермоловича, Г.А. Кригера, Н.А. Лопошенко, А.И. Лученка, П.С. Яни, В.В. Хилюты и др. Вместе с тем работы указанных авторов не исчерпали возможностей изучения всего круга аспектов данной темы. К тому же эта проблема в последнее время приобрела еще большую актуальность в связи с тем, что видоизменение “традиционных” и появление новых способов мошенничества породило ряд вопросов в правоприменительной практике.

С учетом изложенного целью настоящей статьи является рассмотрение дискуссионных вопросов исследуемой темы, изложение собственных суждений и предложений по ним.

Основная часть

Вопрос о способах совершения преступлений, в том числе и рассматриваемого нами, в юридической литературе всегда был дискуссионным. Одни авторы, оттолкнувшись от этимологического значения слова “способ”, определяют его как многочисленные приемы, применяемые преступником в процессе совершения преступления [1, с. 172; 2, с. 131-136]. Другие авторы под способом совершения мошенничества понимают образ действия, определенную последовательность действий [3, с. 71; 4, с. 248-249; 5, с. 98]. На наш взгляд, способом совершения мошенничества может выступать лишь то, что характеризует, как, каким образом совершается изъятие имущества или права на имущество, склонение к их передаче. Поэтому полагаем, что сами по себе подготовка к названным действиям и последовательность действий самостоятельного способа совершения рассматриваемого преступления не образуют. Учитывая это, нельзя признать способом совершения мошенничества определенную последовательность действий.

По своей сути способ совершения мошенничества является уголовно-правовой характеристикой деяния. Он неразрывно связан с деянием, образует его составную часть, оказывая существенное влияние на степень общественной опасности содеянного, и поэтому включен в состав рассматриваемого нами преступления в качестве конструктивного признака. Конструкция статьи 209 УК Республики Беларусь предусматривает два способа совершения мошенничества: обман и злоупотребление доверием. Эти способы настолько тесно между собой связаны, что в большинстве случаев провести между ними более или менее четкую грань достаточно сложно. Некоторые авторы вообще полагают, что злоупотребление доверием – это разновидность обмана, оно лишь помогает совершить обман и в чистом виде не встречается [6, с. 46; 7, с. 79]. На наш взгляд, злоупотребление доверием сочетается с обманом: либо обман используется для того, чтобы войти в доверие, либо доверие используется для облегчения обмана. Вместе с тем в каждом из указанных способов мошенничества присутствует своя специфика, свои признаки, разграничивающие их между собой. О том, что обман и злоупотребление доверием являются самостоятельными способами совершения мошенничества и их нужно разграничивать, свидетельствует и диспозиция статьи 209 УК, в тексте которой между указанными способами стоит разделительный союз “или”.

Законодатель не раскрывает понятие “обман”. В теории уголовного права и на практике под обманом понимают умышленное искажение или сокрытие

истины с целью ввести в заблуждение лицо, в ведении которого находится имущество, и таким образом добиться от него передачи имущества, а также сообщения с этой целью заведомо ложных сведений [8, с. 234; 9, с. 378]. При этом, как отмечают многие авторы, такая передача осуществляется в результате не изъятия имущества против воли или помимо воли собственника или владельца, а добровольно вследствие обмана [10, с. 149; 11, с. 403]. Подобные утверждения вызывают определенные сомнения. Ведь для мошенничества, как и для любой из форм хищения, характерны противоправность и безвозмездность завладения чужим имуществом. Действия мошенника должны быть совершены противоправно, то есть собственность потерпевшего переходит к виновному лицу способом, запрещенным законом, вопреки воле владельца имущества. Если же имеет место добровольная передача имущества или права на него, то отсутствует противоправность, а значит, не будет и мошенничества.

На наш взгляд, вряд ли передачу имущества при мошенничестве можно назвать добровольной. Совершая обман, преступник воздействует не только на сознание потерпевшего, но и на его волю. Лицо, находящееся под влиянием обмана, совершает действие (бездействие) вопреки своей действительной воле, так как его волеизъявление сформировалось под воздействием обмана, искажающего истинную волю этого лица. Поэтому наличие обмана не позволяет считать передачу потерпевшим имуществом блага виновному или другим лицам совершенной на основе доброй воли.

Обман есть ложь, которая основывается на несуществующих фактах. Примерами обмана при мошенничестве могут служить получение надбавок к заработной плате, пенсии по подложным документам; подмена отсчитанной суммы фальсифицированным предметом, напоминающим пачку денег; введение в заблуждение относительно потребительских свойств или качества товара или услуги, а также относительно должности или общественного положения, профессии и т.п. Таким образом, содержание обмана составляют разнообразные обстоятельства, относительно которых преступник вводит в заблуждение потерпевшего, либо факты, сообщение о которых удержало бы лицо от передачи имущества.

Как всякое явление, обман характеризуется не только содержанием, но и формами его выражения. Анализ понятия обмана при совершении мошенничества показывает, что он имеет две формы. Обман может принимать активную форму либо выражаться в пассивном поведении. Активный обман – это сообщение лицу заведомо ложных сведений, искажающих представление о тех или иных фактах, событиях. Пассивный обман – умолчание об истине, несообщение потерпевшему сведений о фактах или обстоятельствах, знание которых сдержало бы последнего от распоряжения имуществом. Обман может относиться к различным обстоятельствам, в частности, касающимся личности виновного, предмета мошенничества, различных событий, действий, намерений. Мошеннический обман может осуществляться в устной или письменной форме либо посредством действий. Он характеризуется таким набором средств и методов, которые позволяют осуществлять обман настолько убедительно, что порождают искреннюю доверчивость потерпевшего, в силу которой и происходит передача имущества. Этому способствуют и особенности личности мошенников, которые согласно проведенному нами исследованию имеют относительно высокий образовательный уровень, обладают определенным жизненным опытом и личным обаянием, склонностью к авантюризму. Так, из числа осужденных за мошенничество

в Республике Беларусь в 2008 – 2010 гг. 81,5% имели среднее, среднее специальное или высшее образование, 62% – лица в возрасте 25 лет и старше.

Обман – это, прежде всего, информационное, интеллектуальное воздействие одного лица на психику другого субъекта. Поэтому не признается обманом акт поведения, который не связан с воздействием на сознание другого человека. Соответственно, мошеннический обман будет отсутствовать в случаях:

- хищения чужих денежных средств путем использования заранее похищенной или поддельной банковской пластиковой карточки, если выдача наличных денежных средств осуществляется посредством банкомата;
- опускания в кассовый автомат вместо денег металлических или иных предметов;
- воздействия на компьютер и т.п.

Во всех указанных случаях виновный воздействует на механизмы, технические устройства. А мы выяснили, что обман – это воздействие на психику человека, а не на предметы, которые лишены психики.

Обман при совершении мошенничества имеет своей целью введение потерпевшего в заблуждение. Потерпевший передает имущество виновному на том основании, что он верит сведениям, которые сообщаются мошенником. А как оценивать содеянное, если потерпевший осознает, что против него совершаются обманные действия? Например, лицо вступает в игру “наперстки”, понимая, что его хотят обмануть, но при этом рассчитывает, что он не будет обманут и ему удастся обмануть других. Или другой пример. Лицу подбрасывается чужой бумажник с крупной суммой денег. Затем обнаруживается якобы его истинный владелец, который, пересчитав деньги, говорит о том, что там была значительно большая сумма, и требует, чтобы лицо, его нашедшее, вернуло недостающую денежную сумму. И лицо под давлением “свидетелей” отдает требуемую сумму. Как справедливо отмечает В.В. Хилюта, квалификация таких действий как мошеннический обман будет неправильной, так как потерпевшее лицо не находится в состоянии заблуждения и полностью осознает происходящее, включая неправомерные требования виновного [12, с. 30].

Как мы отметили, еще одним способом совершения мошенничества является злоупотребление доверием. По вопросу о том, что следует понимать под злоупотреблением доверием, в юридической литературе до сих пор существуют различные позиции. Так, многие авторы считают, что в основу определения сущности данного способа мошенничества должен быть положен временной критерий. Согласно названной позиции, если обман относится к искажению фактов настоящего и прошедшего и поддается проверке, то злоупотребление доверием касается будущего, обещаний и заверений виновного, истинность которых проверить невозможно, и лицу либо доверяют, либо отказывают в доверии [13, с. 55; 14, с. 286-287]. На наш взгляд, для уяснения сущности любого способа совершения преступления, в том числе и такого, как злоупотребление доверием, необходимо прежде всего выяснить, как, каким образом лицо совершило общественно-опасное действие, какие приемы и средства применило. Злоупотребление доверием предполагает совершение действий доверительного характера. Этот способ завладения чужим имуществом заключается в использовании лицом в корыстных целях доверительных отношений, которые сложились у него с потерпевшим, во вред последнему. Такие отношения могут возникнуть в результате фактических или юридических взаимоотношений и обстоятельств. Фактические обстоятельства – это личные отношения, в основе которых лежат родственные, дружеские и иные близкие

связи, которые выражаются в отношениях доверия. Однако, как справедливо замечает А.И. Бойцов, “взятие за основу такого рода обстоятельств и отношений приводит к подмене понятия “злоупотребление доверием” сходным по звучанию, но содержательно другим понятием “злоупотребление доверчивостью” [15, с. 406]. Ведь доверие и доверчивость не одно и то же, и их отождествлять нельзя. Доверие предполагает существование отношений между людьми, доверие – это всегда доверие к кому-либо или к чему-либо, а доверчивость – одно из свойств человеческого характера. Безусловно, родственные, дружеские и другие близкие отношения между людьми сами по себе не исключают злоупотребления доверием. Более того, они способствуют складыванию доверительных отношений и как бы облегчают совершение мошенничества. Однако при мошенническом злоупотреблении доверием преступник обычно использует отношения, сложившиеся между ним и владельцем или собственником имущества не на почве личных взаимоотношений, а имеющие то или иное юридическое основание, то есть вытекающие из закона, гражданско-правового договора, трудового соглашения, инструкций, приказов и т.п. При этом отношения доверия выражаются в предоставлении доверителем определенных полномочий поверенному и возложении на него обязанностей по совершению в его интересах определенных действий. Вместе с тем, полагаем, что под мошенничество подпадают случаи злоупотребления доверием на основании фактических отношений и использования их для приобретения имущества. Злоупотребить доверием – значит использовать его во зло. Применительно к рассматриваемому нами преступлению это означает использовать доверие для получения имущества или права на него. Мошенниками учитывается, что с возникновением доверия к ним со стороны потенциальной жертвы существенно облегчается либо вообще становится возможным совершение преступления. Кроме этого, завоевание доверия потерпевшего повышает шансы мошенника замаскировать свои действия под гражданско-правовые деликты, затрудняет правоохранительным органам доказывание наличия в действиях виновного умысла на совершение хищения. Поэтому действия мошенников по завоеванию доверия другой стороны зачастую являются составной частью рассматриваемого преступления.

Анализ правоприменительной практики и изучение юридической литературы свидетельствуют о том, что в настоящее время наиболее распространенными разновидностями мошеннического злоупотребления доверием являются: заключение договора займа без намерения отдать долг; получение кредитов в банках без намерения их возврата; страховое мошенничество, при котором оформляется договор накопительного страхования без намерения выплачивать страховую сумму; получение денежных авансов без фактического намерения исполнить обязательства, взятые на себя по договору подряда или трудовому соглашению и др.

Как отмечается в юридической литературе, способ завладения чужим имуществом характеризует степень общественной опасности содеянного, в том числе и конкретные случаи совершения мошенничества [13, с. 52; 16, с. 35]. И это действительно так. Сравнивая рассматриваемые нами способы совершения мошенничества, следует отметить, что все же обман представляет большую общественную опасность, чем злоупотребление доверием. Роль обманщика, как правило, активная, действенная: он может сообщать не соответствующие действительности факты, обещать совершить в отношении потерпевшего действия имущественного характера, представлять разные документы и т.п. В злоупотреблении доверием этого нет. Поэтому не случайно некоторые авторы, пытаясь разграничить названные способы мошенничества, признают за злоупотреблением

доверием подчиненную роль [17, с. 7]. В этой связи немаловажное значение получает вопрос об установлении способа совершения мошенничества на практике. Однако, как показывает изучение материалов следственной и судебной практики, при рассмотрении конкретных дел о мошенничестве редко обман отграничивается от злоупотребления доверием. Чаще всего вменяются оба способа совершения данного преступления. Как нам представляется, это связано с определенными трудностями при их разграничении. Точное же установление способа совершения мошенничества является непременным условием индивидуализации уголовной ответственности и наказания. В этой связи полагаем, что подобная практика нуждается в корректировке, ответственность за мошенничество должна быть дифференцирована в пределах санкций статьи 209 УК Республики Беларусь в зависимости от того, каким способом оно совершено.

Заключение

Эффективность выявления и раскрытия мошеннических посягательств на чужую собственность требует, прежде всего, глубокого анализа способов совершения этого преступления, роль которых играют обман и злоупотребление доверием. Относительно содержания и разграничения данных способов, как мы выяснили, среди ученых единое мнение отсутствует. Ряд авторов считают, что злоупотребление доверием есть разновидность обмана при мошенничестве. Изучение юридической литературы и анализ правоприменительной практики позволяют автору сделать вывод о том, что каждый из указанных способов является самостоятельным.

Путем обмана виновный стремится вызвать у потерпевшего ошибочные представления об окружающей действительности, воздействуя на его психику. С учетом изложенного можно констатировать, что мошеннический обман отсутствует в случаях, когда виновный воздействует не на психику человека, а на предметы, которые лишены психики, например, на банкомат, компьютер и т.п.

Результаты исследования свидетельствуют, что между обманом и заблуждением потерпевшего, определившим передачу имущества, должна существовать причинная связь. В противном случае состава мошенничества не будет.

Установлено, что злоупотребление доверием при мошенничестве заключается в использовании с корыстной целью доверительных отношений с владельцем имущества или иным лицом, уполномоченным принимать решения о передаче этого имущества третьим лицам. Такие отношения могут быть обусловлены юридическими (гражданско-правовыми, трудовыми, служебными и др.) и (или) фактическими (личными или родственными) обстоятельствами.

Полагаем, что дифференцировать ответственность за совершение мошенничества в каждом конкретном случае необходимо также и по способу преступного посягательства, так как способ завладения чужим имуществом характеризует степень общественной опасности содеянного.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Советское уголовное право: Общая часть ; под ред. Г.А. Кригера [и др.] – М. : Изд-во Москов. ун-та, 1981. – 517 с.
2. **Соловьев, И.Н.** Мошенничество в сфере налогообложения / И.Н. Соловьев // Налоговый вестник. – 2001. – № 7. – С. 131–136.
3. **Кудрявцев, В.Н.** Объективная сторона преступления / В.Н. Кудрявцев. – М. : Государственное изд-во юридической литературы, 1960. – 244 с.

4. Курс уголовного права. Общая часть: Учение о преступлении; учебник для вузов / под ред. И.Ф. Кузнецовой, И.М. Тяжковой. – М. : Зерцало, 1999. – Т. 1. – 592 с.
5. **Севрюков, А.П.** Хищение имущества: криминологический и уголовно-правовые аспекты / А.П. Севрюков. – М. : Экзамен, 2004. – 352 с.
6. **Костюк, М.** Вопросы квалификации мошенничества в сфере банковского кредитования / М. Костюк, П. Середюк // Уголовное право. – 2007. – № 4. – С. 42–46.
7. **Колмыков, В.Т.** Ответственность за хищение социалистической собственности / В.Т. Колмыков – Минск : Беларусь, 1974. – 112 с.
8. Уголовное право Республики Беларусь. Особенная часть : учебное пособие / А.И. Лукашов [и др.] ; под общ. ред. А.И. Лукашова. – Минск : Изд-во Гревцова, 2009. – 960 с.
9. Комментарий к Уголовному кодексу Российской Федерации: расширенный уголовно-правовой анализ с материалами судебно-следственной практики / под общ. ред. А.П. Новикова. – 5-е изд., перераб. и доп. – М. : Экзамен, 2006. – 975 с.
10. **Кригер, Г.А.** Квалификация хищений социалистического имущества / Г.А. Кригер. – 2-е изд., испр. и доп. – М. : Юрид. лит., 1974. – 336 с.
11. **Гаухман, Л.Д.** Квалификация преступлений: закон, теория, практика / Л.Д. Гаухман. – 4-е изд., перераб. и доп. – М. : АО “Центр ЮрИнфоР”, 2010. – 559 с.
12. **Хилюта, В.В.** Заблуждение – обязательный признак мошеннического обмана / В.В. Хилюта // Российская юстиция. – 2009. – № 4. – С. 29–31.
13. **Ефимов, М.А.** Преступления против социалистической собственности / М.А. Ефимов. – Горький : Горьковская высшая школа МВД СССР, 1975. – 100 с.
14. Уголовное право. Особенная часть: учебник для вузов / отв. ред. И.Я. Казаченко, З.А. Незнамова, Г.П. Новоселов. – 3-е изд., изм. и доп. – М. : НОРМА (изд. группа НОРМА-ИНФРА.М), 2001. – 960 с.
15. **Бойцов, А.И.** Преступления против собственности / А.И. Бойцов – СПб. : Юридический центр Пресс, 2002. – 775 с.
16. **Емельянов, В.П.** Защита права собственности уголовным законодательством / В.П. Емельянов. – Харьков : Рубикон, 1996. – 88 с.
17. **Борзенков, Г.** Разграничение обмана и злоупотребления доверием / Г. Борзенков // Уголовное право. – 2008. – № 5. – С. 4–7.

Поступила в редакцию 29.10.2012 г.

УДК 343.98

М.А. КРАВЦОВА

СВЯЗЬ МЕЖДУ ПРЕСТУПНЫМ ДЕЯНИЕМ И МОРАЛЬНЫМ ВРЕДОМ КАК ОБЪЕКТ КРИМИНАЛИСТИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ

В статье рассматриваются вопросы познания закономерных связей между общественно опасным деянием и моральным вредом, причиненным потерпевшему. Автор обосновывается методологическое значение связей для криминалистической теории причинности. Выявление закономерностей возникновения причинно-следственной и иных видов связей между преступлением и последствиями сможет способствовать оптимизации деятельности следователя, направленной на установление и доказывание факта причинения морального вреда потерпевшему.

На современном этапе развития научных знаний изучение различных видов связей широко используется в криминалистической методологии. Это объясняется тем, что философские положения о причинности, отражающие

одну из форм всеобщей связи и взаимодействия явлений (причины и следствия), имеют большое значение для познания сущности изучаемых криминалистикой явлений объективной действительности. В связи с этим ряд ученых, в частности В.А. Образцов, В.Д. Корма, подчеркивали необходимость дальнейшего совершенствования криминалистической теории причинности [1, с. 3].

Как было отмечено выше, проблема причинности в криминалистике имеет глубокое философское содержание. Исторически принцип причинности был первым универсальным объяснительным принципом в научном познании. Согласно теории диалектического материализма причинность рассматривается как объективная, существующая независимо от человеческого сознания связь между явлениями природы или общественной жизни. Причина и следствие – понятия, имеющие значение лишь в применении к определенному явлению. В философской литературе указывается на объективный и необходимый характер взаимосвязи причины и следствия. В свою очередь поиск причинно-следственных закономерностей является необходимым инструментом познания объекта или процесса [2, с. 826-827].

В контексте рассматриваемого вопроса считаем, что преступное деяние, преломленное через личностные особенности потерпевшего, образует закономерное следствие, выраженное в виде причинения ему морального вреда.

Среди причинно-обусловленных явлений различают необходимые и случайные связи. Необходимым называют не только следствие, однозначно детерминированное причиной, но и причину, однозначно детерминирующую следствие. Необходимые связи отражают преимущественно внутренние, устойчивые, повторяющиеся, всеобщие отношения действительности. Случайность же отражает, как правило, внешние, несущественные, неустойчивые, единичные связи действительности. Однако, по мнению Л.А. Андреевой, применительно к преступному событию только необходимые связи являются определяющими, поскольку в них одно явление при определенных объективных обстоятельствах закономерно порождает другое, т.е. в сущности первого явления и условиях его развития заложены реальные предпосылки наступления второго явления [3, с. 4]. Причем, исходя из закона причинности, согласно которому равная причина вызывает равное следствие, степень тяжести совершенного преступления, значимость затронутой ценности для потерпевшего обуславливает степень тяжести причиненного морального вреда. Так, например, В.Б. Малинин рассматривает причинную связь как объективную категорию, существующую вне нашего сознания между явлениями внешнего мира, выражающую такую зависимость явлений, при которой одно явление (причина) с неизбежностью порождает другое явление (следствие). При этом он считает, что причина производит всегда только материальные последствия [4, с. 33].

В свою очередь, мы всецело разделяем точку зрения А.А. Тер-Акопова, который считает, что причинная связь объясняет источник изменения, произошедшего в конкретном объекте, в той или иной системе. Вопрос о причине – это вопрос о том, что произвело интересующее нас изменение. Однако прежде чем выяснить причину изменения, необходимо констатировать сам факт изменения; следует установить, что в интересующем нас объекте произошло изменение, причину которого нужно выявить. Изменение фиксируется путем сопоставления интересующего нас состояния объекта с его предшествующим состоянием, при-

чем берется состояние, предшествующее действию предполагаемой причины [5, с. 269-270].

По мнению Р.С. Белкина, для криминалистического изучения проявлений категорий причины и следствия определенную значимость имеет исследование ситуационных признаков явлений, позволяющих сделать вывод о наличии или отсутствии причинной связи, раскрыть процесс отражения, позволяющий проследить причинную обусловленность и зависимость результата отражения – “отпечатка” исследуемого явления от отображаемого объекта – преступления со всеми его внутренними и внешними связями, имеющими значение для процесса доказывания [6, с. 511]. В свою очередь, Г.А. Зорин рассматривает причинно-следственную связь как отражение факта порождения одного явления под воздействием другого, а именно причинность раскрывает суть того, из чего произошло данное явление [7, с. 80].

Исходя из сказанного, можно предположить, что определению причинно-следственной связи между преступлением и страданиями потерпевшего предшествует установление самого факта причинения потерпевшему морального вреда, наличие негативных психических изменений состояния потерпевшего и т.п.

Весьма любопытным представляется рассмотрение особенностей криминалистического изучения взаимосвязи между преступником и потерпевшим, принятое А.А. Джуманбетовой, которая считает, что потерпевший и преступник в результате совершенного деяния могут получить взаимные следы, а именно оказываются в определенных отношениях и связях друг с другом [8, с. 11, 17]. По нашему мнению, преступник, совершая общественно опасное деяние, осознает его негативное воздействие на жертву. Более того, выбранные им способ, место, время достижения преступной цели могут влиять на интенсивность протекания эмоциональных реакций на совершенное преступление. Это, в свою очередь, дает основание предположить, что преступник в какой-то мере своими действиями интуитивно образует, дает основу к формированию идеального следа в психике потерпевшего (морального вреда). Потерпевший же, исходя из особенностей его личности, воспринимает преступное событие проявлением чувства страха, унижения, боли и т.д. Вместе с тем мы считаем, что совершенное преступление может вызывать различные изменения психического состояния самого преступника. Так, с одной стороны, преступное деяние может явиться достаточно стрессовым явлением для человека, его совершившего, вызвать личностные переживания по поводу содеянного, чувство вины и т.п. С другой стороны, психические изменения, наоборот, могут явиться своеобразным импульсом для совершения новых преступных действий.

Таким образом, считаем правомерным говорить о взаимной связи отношений между преступником и жертвой, т.е. лицо, совершившее общественно опасное действие, оставляет идеальный след как в психике потерпевшего, так и в собственном восприятии содеянного.

Представляется, что с помощью изучения причинно-следственных связей можно достаточно полно обосновать закономерности возникновения негативных изменений психического состояния потерпевшего в результате совершенного преступления. Так, в частности, А.А. Эйсман, помимо причинно-следственных связей выделяет функциональную, субстанциональную связи, а также связи преобразования [9, с. 8].

Причинно-следственную (генетическую) связь, по нашему мнению, следует рассматривать как абсолютную сопричастность совершенного общественно опасного деяния (причины) к негативным изменениям психического состояния потерпевшего (следствия). Названный вид связи отражает взаимозависимость причиненного морального вреда с элементами состава преступления. Для установления данного типа связи следователю необходимо убедиться, что моральный вред вызван непосредственно преступлением, а не иным негативным жизненным событием потерпевшего.

Видится, что функциональная связь, выделенная А.А. Эйسمаном в отдельный вид связи, представляет взаимозависимость механизма преступного воздействия (непосредственного или опосредованного) с характером (глубиной, интенсивностью, длительностью) физических и нравственных страданий. В то же время функциональная связь вытекает из причинно-следственной связи и представляет ее количественно-качественную характеристику, т.е. является элементом причинно-следственной связи.

Причина и следствие обуславливают субстанциональный характер связи, которую принято рассматривать как связь между свойствами объекта и самим объектом. Применительно к установлению морального вреда субстанциональную связь можно определить как взаимосвязь личностных переживаний с индивидуальными особенностями личности потерпевшего.

В свою очередь, связь преобразования можно рассматривать как связь субъективного восприятия преступления потерпевшим и образа такого восприятия, преломленного в сознании следователя (социальное отражение). Иными словами, следователь создает мысленную модель переживаемого потерпевшим состояния, что позволяет наиболее точно определить характер произошедшего события.

Так, установление причинно-следственной связи между преступлением и причинением морального вреда требует от следователя выяснения следующих обстоятельств: было ли общественно опасное деяние необходимым условием претерпевания морального вреда потерпевшим; был ли причиненный моральный вред необходимым или случайным результатом общественно опасного деяния; было ли причинение морального вреда неизбежным, мог ли обвиняемый своими действиями предотвратить его; осознавал и мог ли осознавать обвиняемый развитие событий, образовавших причинную связь между его действиями и причиненным моральным вредом; была ли причинная связь непосредственной; была ли причинная связь прямой; было ли поведение обвиняемого не только необходимым, но и достаточным условием для причинения морального вреда; соразмерны ли причиненный моральный вред по своему характеру той опасности, которая создана преступным деянием; какую роль сыграло преступное деяние в наступлении последствий морального вреда.

Помимо сказанного при установлении причинно-следственной связи преступного события и претерпеваемыми потерпевшим страданиями существенное значение имеет фактор временной постоянности этих двух явлений. Это значит, что причинение морального вреда не может по времени опережать совершение общественно опасного деяния. В противном случае могут образоваться иные причинно-следственные связи (бытовые, рабочие, семейные и т.п.).

Установление причинного взаимодействия всей совокупности элементов психического отражения позволяет рассматривать причинно-следственную связь

как системообразующую. Как представляется, познание закономерностей, связанных с причинением морального вреда, зачастую нельзя отнести к наблюдаемым явлениям. Личностные переживания могут быть скрыты, поэтому узнать о такого рода последствиях представляется возможным только с помощью установления различных видов связей.

Таким образом, вышеизложенное позволяет сделать следующие выводы:

– объектом криминалистической теории причинности является механизм преступления и содержательная сторона процесса его отражения. Вследствие этого установление причинно-следственных связей составляет неотъемлемую часть процесса расследования преступления. Установление объективных связей между деянием и последствиями представляет гносеологическую основу ретроспективного процесса расследования.

– лицо, совершившее общественно опасное деяние, как правило, вызывает у жертвы негативное психическое состояние, являющееся отражением содеянного. Вместе с тем это же преступное деяние может вызвать различного рода изменения в психике самого лица, совершившего преступление. Преступник и пострадавший, оставаясь и получая в результате взаимного отражения соответствующие следы в психике, являются носителями информации об их взаимной связи.

– познание причинно-следственного взаимодействия способствует углублению представлений о событийной стороне преступления, его механизме; познанию внутреннего содержания явления морального вреда; определению закономерностей его возникновения, а также оптимизации деятельности следователя, направленной на установление и доказывание факта причинения морального вреда потерпевшему.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. **Корма, В.Д.** Причинно-следственная связь как объект криминалистического исследования / Д.В. Корма, В.А. Образцов. – М. : Юрлитинформ, 2009. – 168 с.
2. Всемирная энциклопедия : Философия / главн. науч. ред. и сост. А.А. Грицанов. – М. : АСТ, Минск : Харвест, Современный литератор, 2001. – 1312 с.
3. **Андреева, Л.А.** Причинная связь в преступлениях против жизни и здоровья. Конспект лекции / Л.А. Андреева. – Ленинград : Институт усовершенствования следственных работников, 1983. – 18 с.
4. **Малинин, В.Б.** Причинная связь в уголовном праве: вопросы теории и практики : дис. д-ра юрид. наук : 12.00.08 / В.Б. Малинин. – СПб., 1999. – 409 л.
5. **Тер-Акопов, А.А.** Преступление и проблемы нефизической причинности в уголовном праве / А.А. Тер-Акопов. – М. : ЮРКНИГА, 2003. – 480 с.
6. **Белкин Р.С.** Курс криминалистики : учеб. пособие для вузов. – 3-е изд., доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, Закон и право, 2001. – 837 с.
7. **Зорин, Г.А.** Многовариантные программы допросов: Технологии построения и применения / Г.А. Зорин. – М. : Изд-во деловой и учебной литературы, 2005. – 336 с.
8. **Джуманбетова, А.А.** Использование специальных знаний при установлении связи “преступник-жертва” : автореф. дис. ...канд. юрид. наук 12.00.09 / А.А. Джуманбетова, Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова. – М., 2004. – 25 с.
9. **Эйсман, А.А.** Заключение эксперта: (Структура и научное обоснование) / А.А. Эйсман. – М. : Юрид. лит., 1967. – 152 с.

Поступила в редакцию 02.11.2012 г.

УДК 347.627

Ж.В. ТРЕТЬЯКОВА

ТЕОРЕТИКО-ПРАВОВОЙ АНАЛИЗ СЕМЕЙНОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ О РАСТОРЖЕНИИ БРАКА

В статье рассмотрены особенности общего и особого порядков расторжения брака в суде, а также исследована суть новаций Закона Республики Беларусь от 7 января 2012 г. № 342-З “О внесении изменений и дополнений в Кодекс Республики Беларусь о браке и семье”, касающихся расторжения брака в органах, регистрирующих акты гражданского состояния. Предлагается осуществлять расторжение брака по взаимному согласию сторон только в случае, если супруги прожили раздельно в течение определенного срока, установленного законом.

Введение

Проблемы, связанные с сохранением семьи, являются достаточно актуальными в Республике Беларусь, поскольку число разводов с каждым годом возрастает. Можно сказать, что сегодня наша страна – один из мировых лидеров по числу расторжения браков, поскольку, по данным Национального статистического комитета Беларуси, за первое полугодие 2012 г. на 1000 браков приходилось 754 развода (для сравнения: в 2011 г. за аналогичный период на 1000 браков приходилось 445 разводов). В стране в 2011 г. было зарегистрировано 86785 браков, при этом 38584 брака были расторгнуты [1].

24 июля 2012 г. вступил в силу Закон Республики Беларусь от 7 января 2012 г. № 342-З “О внесении изменений и дополнений в Кодекс Республики Беларусь о браке и семье” [2]. Отдельные положения указанного Закона, касающиеся расторжения брака, вступили в силу с 1 января 2013 г. Основная суть указанных новаций такова, что с 1 января 2013 г. в Республике Беларусь браки будут расторгаться в соответствии со ст. 35-1, 36, 37 Кодекса Республики Беларусь о браке и семье (далее – КоБС) [3] органом, регистрирующим акты гражданского состояния, и судом. До указанной даты браки в Республике Беларусь расторгались только в судебном порядке.

Следует отметить, что Кодекс Республики Беларусь о браке и семье 1969 г. уже предусматривал расторжение брака судом и органами, регистрирующими акты гражданского состояния. Получается, что новое – это хорошо забытое старое? Позволят ли новации наиболее эффективно регулировать брачно-семейные отношения, касающиеся расторжения брака?

На протяжении своего существования институт брака постоянно совершенствовался и получил свое дальнейшее развитие в связи принятием Закона Республики Беларусь от 7 января 2012 г. № 342-З “О внесении изменений и дополнений в Кодекс Республики Беларусь о браке и семье”. Белорусские ученые-правоведы С.Н. Бурова, В.И. Пенкрат, В.Г. Тихиня, Т.Е. Чумакова, Н.Г. Юркевич и другие создали национальную белорусскую научную школу, свое видение проблем, касающихся вопросов брака, а также определили пути решения этих проблем. В настоящее время это нашло свое закрепление в главах 3, 4, 6, 7, 20, 24-1 КоБС.

Основная часть

Положения ст. 34 КоБС предусматривают основания прекращения брака, т.е. прекращение правоотношений, возникших между супругами из юридически оформленного брака [4, с. 108]. Ими являются:

- смерть одного из супругов;
- объявление судом одного из супругов умершим;
- расторжение брака судом или органом, регистрирующим акты гражданского состояния.

В случае смерти супруга или объявления судом одного из супругов умершим не требуется специального оформления прекращения брака: брак считается прекращенным со дня регистрации смерти в органах, регистрирующих акты гражданского состояния, либо с момента вступления в законную силу решения суда об объявлении супруга умершим. Регистрация смерти одного из супругов не влечет за собой автоматического прекращения всех прав, возникших в связи с заключением брака (переживший супруг сохраняет право на фамилию умершего, на наследование его имущества).

При жизни супругов брак может быть прекращен путем его расторжения в суде, либо с 1.01.2013 г. по совместному заявлению обоих супругов брак может быть расторгнут органом, регистрирующим акты гражданского состояния, в соответствии со ст. 35-1 КоБС.

Брак не считается прекращенным, если супруги фактически прекратили брачные отношения и проживают отдельно. Брак считается прекращенным со дня вступления в законную силу решения суда о расторжении брака (ч. 3 ст. 34 КоБС) либо со дня регистрации расторжения брака органом, регистрирующим акты гражданского состояния (ч. 2 ст. 34 КоБС).

Браки, расторгнутые по решению суда, вступившему в законную силу до 1 сентября 1999 г., считаются прекращенными со дня регистрации их расторжения (ч. 4 ст. 34 КоБС).

С момента прекращения брака прекращается большинство личных неимущественных и имущественных правоотношений между лицами, состоявшими в браке. Вместе с тем отдельные правоотношения между бывшими супругами сохраняются и после расторжения брака. Так, супруг, изменивший свою фамилию при вступлении в брак, вправе и после расторжения брака носить эту фамилию (ст. 43 КоБС). Также при наличии определенных условий бывший супруг имеет право на получение содержания от другого бывшего супруга (ст. 30 КоБС).

Правом на расторжение брака закон наделяет каждого из супругов за некоторым исключением. На основании ст. 35 КоБС расторжение брака недопустимо:

- во время беременности жены без ее письменного согласия на расторжение брака;
- до достижения ребенком возраста трех лет без письменного согласия другого супруга, который проживает с ребенком и осуществляет родительскую заботу о нем.

Надлежит подчеркнуть, что согласие должно быть выражено в письменной форме самостоятельно или в заявлении супруга на расторжение брака. При отсутствии указанного письменного согласия суд отказывает супругу в принятии заявления о расторжении брака, а если оно было принято – прекращает производство по делу, о чем выносит соответствующее определение. Данные правовые нормы не носят дискриминационного характера, они гарантируют соблюдение прав и законных интересов беременной женщины и супруга, с которым остался

проживать ребенок до достижения им возраста трех лет, поскольку указанная категория граждан нуждается в особой правовой защите. Однако закон разрешает мужу предъявить иск о расторжении брака при наличии ребенка в возрасте до трех лет без согласия жены при условии, что отцовство по отношению к ребенку признано другим лицом или по решению суда сведения о муже как об отце ребенка исключены из записи акта о рождении ребенка.

Жена во время беременности и супруг, который проживает с ребенком, не достигшим возраста трех лет, и осуществляет родительскую заботу о нем вправе предъявить в суд иск о расторжении брака в любое время. Данные правовые нормы базируются на принципе семейного права о свободном расторжении брака под контролем государства.

В соответствии со ст. 36 КоБС расторжение брака производится судом в порядке искового производства. С иском в суд может обратиться один из супругов или опекун недееспособного супруга. Исковое заявление о расторжении брака, предъявленное в суд, должно соответствовать требованиям ст. 109 и 243 Гражданского процессуального кодекса Республики Беларусь (далее – ГПК). В нем должны содержаться сведения о том, когда и где зарегистрирован брак, имеются ли у супругов общие дети, их возраст, мотивы расторжения брака, а также другие требования, которые могут быть рассмотрены одновременно с иском о расторжении брака. К исковому заявлению необходимо приложить подлинник свидетельства о заключении брака, копии свидетельств о рождении детей, документы о доходах родителя, если заявлено требование о взыскании с него алиментов, и другие документы [4, с. 111]. За подачу в суд искового заявления о расторжении первого брака ставка государственной пошлины составляет 3 базовые величины, о расторжении повторного брака – 5 базовых величин (п. 4-1, 4-2 приложения № 14 к Особенной части Налогового кодекса Республики Беларусь).

По общему правилу иск о расторжении брака предъявляется по месту жительства ответчика. В случае, когда с истцом находятся несовершеннолетние дети или когда по состоянию здоровья выезд истца к месту жительства ответчика представляется для него затруднительным по состоянию здоровья, иск может быть предъявлен в суд по месту жительства истца (ч. 10 ст. 47 ГПК).

Судом брак может быть расторгнут в общем или особом порядке. Следует отметить, что действующий КоБС не содержит прямого указания на то, какие браки расторгаются в общем порядке, а также в законе отсутствует четкое разграничение правового регулирования общего порядка расторжения брака от особого. О наличии общего порядка расторжения брака имеется указание в научно-практическом комментарии к КоБС [4, с. 111] и в научной литературе по семейному праву. По мнению автора, данное обстоятельство не способствует ясности закона, а потому законодателю следовало бы внести соответствующую правовую норму в КоБС с целью более четкой регламентации порядков расторжения брака на основании положений ст. 36 и 37 КоБС, т.е. разграничить правовое регулирование расторжения брака в общем и особом порядке.

В общем порядке расторгаются браки, когда еще возможно сохранение семьи, и суд, принимая для этого меры, предоставляет супругам трехмесячный срок для примирения, а также для достижения соглашения по урегулированию вопросов, касающихся общих несовершеннолетних детей и раздела имущества. Суд не вправе сократить этот срок и рассмотреть дело до его окончания. По истечении трехмесячного срока в целях сохранения семьи суд вправе отложить

разбирательство дела и предоставить супругам дополнительный срок для примирения в пределах шести месяцев. Для этого должны быть установлены обстоятельства, свидетельствующие о возможности сохранения семьи (продолжительность брака, характер взаимоотношений в семье и т.д.). На основании вышеизложенного, а также учитывая разъяснения научно-практического комментария к КоБС, можно сделать вывод, что в общем порядке расторгаются браки:

- между супругами, имеющими несовершеннолетних детей;
- если один из супругов, не имеющих несовершеннолетних детей, не согласен на расторжение брака.

Однако действующий КоБС не содержит данной правовой нормы. На этом основании в целях повышения эффективности регулирования семейных правоотношений по исследуемой проблематике, что в конечном счете будет способствовать ясности закона, предлагается название ст. 36 КоБС “Расторжение брака судом” заменить названием “Общий порядок расторжения брака судом”, а также дополнить ч. 1 ст. 36 КоБС положениями, конкретизирующими регламентацию общего порядка расторжения брака судом и изложить ее в следующей редакции:

“Статья 36. Общий порядок расторжения брака судом

Расторжение брака производится судом в порядке искового производства при наличии у супругов общих несовершеннолетних детей или при отсутствии согласия одного из супругов на расторжение брака”.

Законодательство Республики Беларусь не содержит перечня оснований для расторжения брака. На основании положений ч. 3 ст. 36 КоБС суд вправе расторгнуть брак, если в судебном заседании будет установлено, что дальнейшая совместная жизнь супругов и существование семьи стали невозможными (злоупотребление супруга спиртными напитками, супружеская неверность, фактическое создание другой семьи и т.д.). В противном случае суд выносит решение об отказе в удовлетворении иска (п. 8 постановления Пленума Верховного Суда Республики Беларусь от 22 июня 2000г. № 5 (в ред. от 27.09.12 г.) “О практике применения судами законодательства при рассмотрении дел о расторжении брака”).

Положения ст. 37 КоБС предусматривают особый порядок расторжения брака судом. Суть его в том, что суд не предоставляет супругам срока для примирения, не выявляет причины распада семьи и не принимает мер, направленных на ее сохранение.

В особом порядке судом расторгаются браки по заявлению одного из супругов, если другой супруг:

- признан в установленном законом порядке безвестно отсутствующим;
- признан в установленном законом порядке недееспособным;
- осужден за совершение преступления к лишению свободы на срок не менее трех лет.

Указанные обстоятельства считаются достаточными для прекращения брака. В данном случае не имеют правового значения возражения против расторжения брака, заявленные опекуном недееспособного супруга или осужденным супругом. Однако супруг, подавший заявление о расторжении брака в особом порядке, обязан подтвердить наличие вышеуказанных обстоятельств путем приложения к заявлению копии решения суда о признании другого супруга безвестно отсутствующим или недееспособным либо копию приговора об осуждении другого супруга к лишению свободы на срок не менее трех лет.

Следует отметить, что до 1 января 2013 г. в особом порядке расторгались также браки по взаимному согласию супругов, не имеющих несовершеннолет-

них детей. Однако в связи с принятием Закона Республики Беларусь от 7 января 2012 г. № 342-З “О внесении изменений и дополнений в Кодекс Республики Беларусь о браке и семье” данное основание с 1.01.2013 г. утратило силу.

С 1.01.2013 г. брак можно расторгать в административном порядке в органе, регистрирующем акты гражданского состояния, в соответствии с положениями ст. 35-1 КоБС по истечении одного месяца со дня подачи супругами совместного заявления о регистрации расторжения брака (ч. 1. ст. 224-1 КоБС). Указанное заявление подается в орган, регистрирующий акты гражданского состояния, по месту регистрации, по месту жительства или месту пребывания супругов или одного из них (ч. 1 ст. 224-3 КоБС).

Для расторжения брака органом, регистрирующим акты гражданского состояния, необходимо одновременно наличие следующих условий:

- взаимного согласия супругов;
- отсутствие у супругов общих несовершеннолетних детей;
- отсутствие у супругов спора об имуществе.

Указанные факты супруги должны подтвердить в заявлении при обращении в орган, регистрирующий акты гражданского состояния, а также предоставить документы, указанные в пункте 5.6-1 главы 5 перечня, утвержденного Указом Президента Республики Беларусь от 26.04.2010г. (в ред. от 23.07.2012 г.) № 200 “Об административных процедурах, осуществляемых государственными органами и иными организациями по заявлениям граждан”:

- совместное заявление супругов;
- паспорта или иные документы, удостоверяющие личность супругов;
- заявление одного из супругов о регистрации расторжения брака в его отсутствие – в случае невозможности явки в орган, регистрирующий акты гражданского состояния, для регистрации расторжения брака;
- документ, подтверждающий внесение платы.

По общему правилу регистрация расторжения брака производится в присутствии обоих супругов. Однако следует обратить внимание, что в отличие от регистрации заключения брака при регистрации расторжения брака присутствие обоих супругов необязательно. Если один из супругов не может явиться в орган, регистрирующий акты гражданского состояния, регистрация может быть произведена в его отсутствие. Для этого необходимо, чтобы от имени отсутствующего супруга было представлено заявление о регистрации расторжения брака в его отсутствие, подлинность подписи на котором должна быть предварительно засвидетельствована руководителем органа, регистрирующего акты гражданского состояния, и скреплена печатью этого органа с изображением Государственного герба Республики Беларусь.

Для отдельной категории граждан подлинность подписи может быть засвидетельствована в следующем порядке:

- военнослужащих – командиром соответствующей воинской части;
- граждан Республики Беларусь, находящихся во время плавания на морских судах или судах внутреннего плавания, ходящих под Государственным флагом Республики Беларусь, – капитанами этих судов;
- лиц, находящихся в разведочных, арктических и других подобных им экспедициях, – начальниками этих экспедиций;
- лиц, находящихся на излечении в больницах, госпиталях, других стационарных лечебных учреждениях или проживающих в домах для престарелых и инвалидов, – главными врачами этих организаций;

- лиц, содержащихся в учреждениях, исполняющих наказание в виде ареста, ограничения свободы, лишения свободы, пожизненного заключения, или местах содержания под стражей, лечебно-трудовых профилакториях, – начальниками соответствующих учреждений уголовно-исполнительной системы.

Подлинность подписи может быть также засвидетельствована нотариусом или иным должностным лицом, которому в соответствии с законодательными актами предоставлено право совершать нотариальные действия.

Дата и время регистрации расторжения брака назначаются органом, регистрирующим акты гражданского состояния, по согласованию с супругами (супругом).

Прекращение брака означает прекращение большинства правоотношений между бывшими супругами. Однако закон разрешает бывшему супругу, изменившему свою фамилию при вступлении в брак, и после расторжения брака носить эту фамилию, либо по его желанию суд при вынесении решения о расторжении брака (ст. 43 КоБС) или орган, регистрирующий акты гражданского состояния, при регистрации расторжения брака (ст. 224-3 КоБС) присваивает ему добрачную фамилию. Желание о присвоении добрачной фамилии указывается супругом в исковом заявлении, поданным в суд, либо в заявлении о регистрации расторжения брака, поданным в орган, регистрирующий акты гражданского состояния.

При вынесении судебного решения о расторжении брака суд определяет сумму государственной пошлины, подлежащей уплате одним или обоими супругами. Следует указать, что в решении суда должны содержаться сведения о том, с кого из супругов и в каком размере подлежит взысканию государственная пошлина и кто из супругов освобожден судом от ее уплаты при оформлении расторжения брака и выдаче копии решения суда о расторжении брака. При этом учитывается, в каком по счету браке состоят супруги (первом или повторном), материальное положение обоих супругов, степень вины каждого из них в распаде семьи, при ком из супругов остаются проживать несовершеннолетние дети и другие обстоятельства (п. 24 постановления Пленума Верховного Суда Республики Беларусь от 22 июня 2000 г. № 5 (в ред. от 27.09.12 г.) «О практике применения судами законодательства при рассмотрении дел о расторжении брака»).

В соответствии со ст. 42 КоБС при оформлении расторжения брака в судебном порядке суд:

- выдает супругам копию вступившего в законную силу решения суда о расторжении брака;
- производит отметку о расторжении брака, заверенную подписью председателя суда и гербовой печатью суда, в документах, удостоверяющих личность бывших супругов;
- направляет в десятидневный срок после вступления решения суда о расторжении брака в законную силу его копию в орган, регистрирующий акты гражданского состояния по месту регистрации брака для производства отметки в записи акта о заключении брака.

За выдачу копий решения суда о расторжении брака ставка государственной пошлины составляет от 1 до 3 базовых величин (с одного или с обоих супругов) (п. 15 приложения № 14 к Особой части Налогового кодекса Республики Беларусь).

В соответствии с положениями ч. 3 и 4 ст. 224-1 КоБС при регистрации расторжения брака органом, регистрирующим акты гражданского состояния, в документы, удостоверяющие личность, указанным органом вносится отметка о

регистрации расторжения брака. Если регистрация расторжения брака произведена в отсутствие одного из супругов, отметка о регистрации расторжения брака вносится органом, регистрирующим акты гражданского состояния, в документ, удостоверяющий личность, при обращении этого лица за внесением отметки. Ставка государственной пошлины за регистрацию расторжения брака органом, регистрирующим акты гражданского состояния, включая выдачу свидетельства, составляет 4 базовые величины (п. 2-1 приложения № 20 к Особенной части Налогового кодекса Республики Беларусь).

В случае регистрации расторжения брака орган, регистрирующий акты гражданского состояния, извещает об этом орган, регистрирующий акты гражданского состояния, в котором производилась регистрация заключения брака, и соответствующий архив органов, регистрирующих акты гражданского состояния, для внесения отметки о расторжении брака в экземпляры записи акта о заключении брака.

Заключение

Резюмируя вышесказанное, вернемся к уже прозвучавшему вопросу: позволят ли новации семейного законодательства наиболее эффективно регулировать брачно-семейные отношения, касающиеся расторжения брака?

На взгляд автора статьи, расторжение брака в органах, регистрирующих акты гражданского состояния, снизит нагрузку на судей, но в то же время и упростит процедуру развода, позволит сделать ее более привлекательной и не будет способствовать сохранению семьи. Возвращаясь к вышеуказанной статистике, можно сделать вывод, что данные нововведения вряд ли будут способствовать улучшению ситуации в Республике Беларусь по уменьшению количества расторгнутых браков.

Возможно, законодателю следовало бы обратиться за опытом к зарубежным странам, где развод даже по взаимному согласию подвергается определенным законодательным ограничениям. Например, расторжение брака даже по взаимному согласию сторон в Болгарии, Чехии, Греции невозможно в течение первых лет существования брака. Отдельные страны допускают расторжение брака по взаимному согласию только в случае, если супруги прожили раздельно в течение определенного законом срока: в Англии – два года, в Шотландии и Германии – один год, в Дании, Чехии и Исландии – шесть месяцев [5, с. 181]. Только истечение указанных сроков совместно с фактом раздельного проживания супругов при наличии их взаимного согласия на расторжение брака являются доказательством непоправимого распада семьи, т.е. убежденности суда, что брак не может быть сохранен. Таким образом законодатель стремится предохранить супругов от необдуманных решений и дает им шанс сохранить семью. Внесение подобных норм в действующий КоБС, т.е. осуществлять расторжение брака по взаимному согласию сторон только в случае, если супруги прожили раздельно в течение определенного срока, установленного законодательством, позволило бы более эффективно регулировать брачно-семейные правоотношения, касающиеся расторжения брака.

Также предлагается с целью более четкой регламентации судебного порядка расторжения брака на основании положений ст. 36 и 37 КоБС разграничить правовое регулирование расторжения брака в общем и особом порядке, заменив название ст. 36 КоБС “Расторжение брака судом” на название “Общий порядок расторжения брака судом” и изложить ч. 1 ст. 36 КоБС в следующей редакции:

“Расторжение брака производится судом в порядке искового производства при наличии у супругов общих несовершеннолетних детей или при отсутствии согласия одного из супругов на расторжение брака”.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. **Мисник, Е.** Пока ЗАГС не разлучит нас / Е. Мисник // Рэспубліка [Электронный ресурс]. – 2012. – № 155(5570). – 18 августа. – Режим доступа : <http://respublica.by/5570/society/article56246>. – Дата доступа : 10.12.2012.
2. О внесении изменений и дополнений в Кодекс Республики Беларусь о браке и семье : Закон Респ. Беларусь, 7 янв. 2012 г., № 342-З // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО “ЮрСпектр”, Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2012.
3. Кодекс Республики Беларусь о браке и семье : Кодекс Респ. Беларусь, 9 июля 1999 г., № 278-З : принят Палатой представителей 3 июня 1999г. : одобр. Советом Респ. 24 июня 1999 г. : текст Кодекса по состоянию на 7 января 2012 г. // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО “ЮрСпектр”, Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2012.
4. Научно-практический комментарий к Кодексу Республики Беларусь о браке и семье / СМ. Ананич [и др.] ; под ред. В.Г. Тихини, В.Г. Голованова, С.М. Ананич. – Минск: ГИУСТ БГУ, 2010. – 680 с.
5. **Антокольская, М.В.** Семейное право : учеб. / М.В. Антокольская. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Норма, 2010. – 432 с.

Поступила в редакцию 21.12.2012 г.

ЗВЕСТКІ ПРА АЎТАРАЎ

- ПАКУШ**
Ларыса Уладзіміраўна – доктар эканамічных навук, прафесар, загадчык кафедры эканомікі і міжнародных эканамічных зносін у аграпрамысловым комплексе Беларускай дзяржаўнай сельскагаспадарчай акадэміі
- КАЛІЕВА**
Асемгуль Рахметаўна – начальнік упраўлення гандлю і інвестыцыйнай палітыкі Міністэрства эканамічнага развіцця і гандлю Рэспублікі Казахстан (г. Астана)
- КАРАНЕВІЧ**
Святлана Міхайлаўна – магістр эканамічных навук, старшы выкладчык кафедры фінансаў і бухгалтарскага ўліку Беларуска-Расійскага ўніверсітэта (г. Магілёў)
- ЯФІМЕНКА**
Аляксандр Васільевіч – аспірант кафедры эканомікі і арганізацыі вытворчасці Магілёўскага дзяржаўнага ўніверсітэта харчавання
- ВОЛКАВА**
Кацярына Васільеўна – аспірант кафедры эканомікі і арганізацыі вытворчасці Магілёўскага дзяржаўнага ўніверсітэта харчавання
- МАЦІЕВІЧ**
Віктар Аркадзьевіч – генеральны дырэктар ААТ “Магатэкс” (г. Магілёў)
- ЕРМАКОВА**
Элеанора Эрыхайна – старшы выкладчык Брэсцкага дзяржаўнага тэхнічнага ўніверсітэта
- ДЗЯДЗІНЕЦ**
Віталь Валянцінавіч – намеснік генеральнага дырэктара па камерцыі ААТ “Магатэкс” (г. Магілёў)
- БАЗЫЛЁНАК**
Аляксандр Уладзіміравіч – выкладчык-метадыст вучэбна-метадычнага аддзела Магілёўскага вышэйшага каледжа МУС РБ
- ЛІХАЧОВА**
Вольга Мікалаеўна – аспірант Інстытута сацыялогіі НАНБ
- ЦЯРЭШЧАНКА**
Таццяна Георгіеўна – ад’юнкт навукова-педагагічнага факультэта Акадэміі МУС РБ
- БЕРАМЕЕНКА**
Віталь Міхайлавіч – кандыдат юрыдычных навук, намеснік начальніка кафедры дзяржаўна-прававых і крымінальна-прававых дысцыплін Магілёўскага вышэйшага каледжа МУС РБ
- РЫЛКА**
Кацярына Іванаўна – аспірант Нацыянальнага цэнтра заканадаўства і прававых даследаванняў РБ
- БЕРАМЕЕНКА**
Міхаіл Дзмітрыевіч – кандыдат юрыдычных навук, прафесар кафедры дзяржаўна-прававых і крымінальна-прававых дысцыплін Магілёўскага вышэйшага каледжа МУС РБ
- КРАЎЦОВА**
Марына Аляксандраўна – ад’юнкт навукова-педагагічнага факультэта Акадэміі МУС РБ
- ТРАЦЦЯКОВА**
Жанна Уладзіміраўна – кандыдат юрыдычных навук, дацэнт, дацэнт кафедры грамадзянскага і гаспадарчага права МДУ імя А.А. Куляшова

SUMMARIES

Bazylionok A.V. LEISURE TIME CULTURE AS A GUARANTEE OF CIVIL ACTIVITY.

The article deals with the concepts of “spare time” and “leisure”. The institution of civil society is analyzed from the viewpoint of its immanent characteristics influence on the improvement of citizens’ leisure time culture. The problems of stimulation of individual civil activity are considered in the article. The issues of the organization of citizens’ leisure are studies on the basis of the empirical material. The ways to solve the mentioned problems by improving the organization of citizens’ leisure are suggested.

Dedenets V.V. QUALITY MANAGEMENT SYSTEM AS A CONSTITUENT OF STRATEGIC MANAGEMENT.

The article considers global experience in building enterprise management system. The main principles of quality management system have been analyzed. The role and importance of quality management system as a tool of innovative management mechanism have been clarified. The benefits of introducing this system at enterprises have been highlighted.

Karanevich S.M. EFFECTIVE MANAGEMENT OF ENTERPRISE RECEIVABLES.

In the article the author discloses negative consequences of increasing receivables at enterprises. The author offers a method to assess the sum of expenses on receivables financing. Special attention is given to the stage-by-stage work on receivables elimination at the enterprise. Besides, the author suggests various ways of providing performance of obligations that reduces the risk of receivables emergence.

Kravtsova M.A. RELATIONSHIP BETWEEN CRIMINAL ACTS AND MORAL DAMAGE AS OBJECT OF CRIMINALISTIC INVESTIGATION.

The specific knowledge of typical relations between socially dangerous acts and moral harm to the victim are explored in the article. The methodological importance of the causation for the criminalistic theory is grounded by the author. The identification of cause and effect patterns, and other types of relations between the crime and the effects can contribute to the optimization of the investigator’s activity, aimed at establishing and proving the fact of causing moral harm to the victim.

Likhacheva O.N. ADAPTATION RESOURCES OF YOUNG SPECIALISTS IN BELARUS.

In the given article the regulation of young specialists’ social-professional adaptation with the help of adaptive resources is studied. On the basis of the empirical data the sociological analysis of the possibilities to use adaptive resources by young specialists is carried out.

Matievitch V.A. STRATEGIES OF COMPANY MANAGEMENT: PROBLEMS OF CHOICE.

The article is dedicated to the current problems of strategic management of the company. In particular, the classification of strategies is given, the approaches to measuring the results of activities are summed up, the problems of managing strategic changes are analysed. The well-grounded choice of the strategy fostering the

development of the company enables to avoid many conflicts of uncoordinated actions by different management levels.

Pakush L.V., Kaliyeva A.R. STRUCTURAL REFORMS AS A BASIS FOR ECONOMIC GROWTH AND INVOLVEMENT IN WORLD ECONOMY.

The objective of the article is to analyze structural reforms fostering the world economy recovery from recession and to design a new innovative model.

Rylko E. I. ABSOLUTE NATURE OF LIMITED REAL RIGHTS.

The article sums up the absoluteness properties of limited real rights including general properties characteristic of all real rights and special properties typical of limited real rights allowing to allocate the considered subjective rights in an independent category and delimit them from relative rights. The author's definition of the limited real rights from the point of view of their absoluteness is provided.

Tereschenko T.G. INTENTIONAL INFLICTION OF SERIOUS BODILY INJURY REPEATED OR AGAINST TWO OR MORE PERSONS: ISSUES OF QUALIFICATION.

The article deals with the debatable issues of qualifying intentional infliction of serious bodily injury, if repeated, as well as against two or more persons. The analysis of these aggravating circumstances is carried out in the context of the recommendations made by the Plenum of the Supreme Court and scientific views expressed in the literature.

Tretiakova Zh.V. THEORETICAL ANALYSIS OF THE CODE ON MARRIAGE AND FAMILY IN BELARUS.

The article analyzes the grounds for divorce. The peculiarities of general and special divorce procedures have been studied and the nature of the innovations introduced by the Act 342-3 "On introduction of changes and amendments to the Code of Marriage and Family" dealing with the divorce procedure at registration offices have been investigated. Aiming at more effective legal regulations of marriage and family relations it is proposed to carry out a divorce by mutual consent of the parties only if the spouses have lived apart for a certain period established by the legislation.

Veremeyenko M.D. FRAUD: DEBATING DIFFERENT WAYS OF COMMITTING FRAUD.

The article covers some controversial problems connected with different ways of committing fraud. Special attention is given to the description of constructive ways of committing fraud, which are presented as deception and betrayal of trust. It should be noted, that these ways are closely related, but at the same time they are independent ones. The author proves the necessity of their ascertainment which is an indispensable condition of the differentiation of criminal responsibility and punishment.

Veremeyenko V.M. BRIBERY: ISSUES OF QUALIFICATION.

The article covers some controversial questions and problems connected with qualification of acts according to art.430 of the Penal Code. Referring to the examples of the published judicial practice the author analyses mistakes which were committed by the investigation agencies and the court during legal treatment of bribery by executive officers. The author's personal judgements and proposals are offered.

Volkova E.V. SEARCH FOR IMPROVING AIC FINANCIAL RESERVES.

The article suggests a method to calculate the reserves to improve the financial condition of AIC grain processing.

Yefimenko A.V. ECONOMIC BENEFITS OF MILK PRODUCTION AND WAYS TO INCREASE IT

The article analyses the economic efficiency of dairy cattle breeding industry. Applying the method of statistical grouping the author reveals the factors affecting the growth of milk production economic efficiency. The ways of increasing milk production in the agricultural organizations of AIC at the present stage are suggested.

Yermakova E.E. FORMATION OF REGIONAL INNOVATIVE POTENTIAL.

The article considers terminological bases of innovative potential and its components. The methodology to assess regional innovative potential is provided according to the analysis of Mogilev region innovative development. The methodology allows the consideration of all indicators characterizing the level of the regional innovative potential in their interconnection. The assessment taking into account the object of the research and the basic pattern helps to define the complex of activities and directions to manage innovative development of the region.