

MIESIĘCZNIK  
POŁOCKI.

Т о м I.  
Р о к 1818.

*«Вестник Полоцкого государственного университета» продолжает традиции первого в Беларуси литературно-научного журнала «Месячник Полоцкий».*



---

---

ВЕСНІК ПОЛАЦКАГА ДЗЯРЖАЎНАГА ЎНІВЕРСІТЭТА  
Серыя D. ЭКАНАМІЧНЫЯ І ЮРЫДЫЧНЫЯ НАВУКІ

У серыі D навукова-тэарэтычнага часопіса друкуюцца артыкулы, якія прайшлі рэцэнзаваанне і змяшчаюць новыя навуковыя вынікі ў галіне эканомікі і кіравання, фінансавай дзейнасці і крэдытавання, дзяржаўнага будаўніцтва і права, пракурорскай і следчай работы.

---

---

ВЕСТНИК ПОЛОЦКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА  
Серия D. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

В серии D научно-теоретического журнала публикуются на русском, белорусском и английском языках статьи, прошедшие рецензирование, содержащие новые научные результаты в области экономики и управления, финансовой деятельности и кредитования, государственного строительства и права, прокурорской и следственной работы.

---

---

HERALD OF POLOTSK STATE UNIVERSITY  
Series D. ECONOMICS AND LAW SCIENCES

Series D includes reviewed articles which contain novelty in research and its results in economics and management, finance and credits state and law criminal investigation.

---

---

Адрес редакции:  
Полоцкий государственный университет, ул. Блохина, 29, г. Новополоцк, 211440, Беларусь  
тел. + 375 (214) 53 34 58, e-mail: vestnik@psu.by

Отв. за выпуск: Н.Л. Белорусова, В.В. Богатырева, И.В. Вегера, Е.Н. Ярмоц.  
Редакторы: Т.А. Дарьянова, О.П. Михайлова, Д.М. Севастьянова.

Подписано к печати 31.10.2017. Бумага офсетная 70 г/м<sup>2</sup>. Формат 60×84<sup>1/8</sup>. Ризография.  
Усл. печ. л. 16,51. Уч.-изд. л. 19,89. Тираж 100 экз. Заказ 1637.

## ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

УДК 338.242.2: 338.124.4

### СИСТЕМА АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ: СУЩНОСТЬ, СТРУКТУРА И ПОДХОДЫ К ЕЕ МОДЕЛИРОВАНИЮ

*И.В. ТЕТЕРЕВА, канд. экон. наук, доц. Н.Л. БЕЛОРУСОВА  
(Полоцкий государственный университет)*

*В литературе существует множество подходов к пониманию организации системы антикризисного управления и моделированию. Представлены результаты анализа подходов А.М. Букреева, О.С. Виханского и Е.П. Жарковской к пониманию сущности и структуры системы антикризисного управления. Проблемы моделирования системы антикризисного управления рассмотрены в трудах А.В. Короткова, А.Н. Пыткина и Е.В. Поносовой, Дж. Бернета, А. Гонзалеса-Герреро, Т. Кумбса, С. Финка, Я. Митрофа. Предлагается систематизация данных подходов в единую трехстадийную модель.*

**Ключевые слова:** антикризисное управление, моделирование, кризис, организация, система.

Экономическая природа кризиса характеризуется неожиданностью его возникновения. Риск его развития существует даже тогда, когда нет никаких объективных предпосылок для его становления. Поэтому каждому предприятию, прежде всего его руководству, необходимо быть готовым в любой момент столкнуться с непредвиденными проблемами. Менеджмент должен не только уметь распознавать кризисные явления, но и знать, как лучше поступить в конкретном случае.

Предприятие, будучи сложной социально-экономической системой, предполагает использование системного подхода и в управлении. В сложной ситуации кризиса предприятие особенно нуждается в слаженной работе управленческого аппарата, что и определяет необходимость формирования системы антикризисного управления.

Согласно философскому энциклопедическому словарю, система (от греч. целое, составленное из частей; соединение) – это совокупность элементов, находящихся в отношениях и связях друг с другом, которая образует определенную целостность, единство.

Основными компонентами системы антикризисного управления, согласно А.М. Букрееву, являются: объект, субъект, цели, задачи, функции и механизм управления. Субъект антикризисного управления – это специальная группа людей, которая посредством различных приемов и способов управленческого воздействия осуществляет целенаправленное функционирование объекта управления. Под объектом управления понимается управляемая подсистема, воспринимающая управляющее воздействие со стороны субъекта управления.

Выделяют следующие объекты управления в системе антикризисного управления [1]:

- подсистема диагностики финансового состояния;
- подсистема маркетинга;
- подсистема антикризисной инвестиционной политики;
- подсистема управления персоналом;
- подсистема производственного менеджмента;
- подсистема организации ликвидации фирмы.

Процесс воздействия субъекта на объект управления, т.е. сам процесс управления, может осуществляться только при условии циркулирования определенной информации между субъектами и объектами управления.

Процесс управления независимо от его конкретного содержания всегда предполагает получение, передачу, переработку и использование информации. В антикризисном управлении получение надежной и достаточной в данных условиях информации играет главную роль, т.к. это позволяет принять конкретное решение по действиям в условиях кризиса.

Эта информация служит для осуществления общих функций антикризисного управления. А.М. Букреев выделяет следующие функции субъектов антикризисного управления:

- прогнозирование и планирование;
- организация;
- регулирование;

- координация;
- стимулирование;
- контроль.

Система рассмотренных функций диалектически взаимосвязана со всеми сторонами процесса управления и отражает его содержание. Соотношение объема и содержания функций на разных ступенях антикризисного управления неодинаковы. Функциональная система антикризисного управления находится в постоянном развитии, т.к. динамизм социально–экономических процессов порождает новые задачи, меняется характер связей, роль и значение функций.

Систему антикризисного управления А.М. Букреев определяет как систему, в которой реализуются функции и элементы управления и которая включает:

- специалистов, объединенных в органы управления;
- организационную и вычислительную технику;
- связи между органами управления, объектом управления и внешней средой, которые определяются различными способами взаимодействия и потоками управленческой информации;
- документооборот, необходимый для выполнения функций, распределенных между органами управления для достижения целей, поставленных перед системой.

Согласно О.С. Виханскому, система управления организации характеризуется состоянием ее подсистем: структурно-функциональной, информационно-поведенческой и подсистемы саморазвития [2]. По его мнению, данные подсистемы характерны для любой системы управления.

Структурно-функциональная подсистема отражает единство организации, технологии и методов управления. К ней относятся:

- цели и задачи;
- организационная структура;
- функции управления;
- методы управления;
- технология управления.

Структурно-функциональная подсистема выступает как основа, скелет всей системы управления организацией. От правильности ее построения зависит адаптируемость организации к окружающей среде и выполнение поставленных целей. В системе антикризисного управления эффективность построения данной подсистемы анализируется в первую очередь ввиду ее достаточной формализации и наглядности.

Информационно-поведенческая подсистема основана на ценностных ориентациях, поведенческих нормах участников процесса управленческой деятельности, а также информации и информационном обеспечении коммуникаций в системе управления. Она возникает в связи с синергическим эффектом, получаемым от объединения людей в организацию, при формировании отношений между субъектами и объектами управления, а также между ними и структурно-функциональной подсистемой.

Реальными формами проявления данной подсистемы являются [2]:

- управленческие теории и управленческая идеология;
- формальные и неформальные отношения управленческих работников с представителями внешнего окружения;
- уровень организационного развития, а также уровень развития каждого отдельного работника управленческого звена;
- информированность работников, носители информации, методы распространения информации.

Анализ информационно-поведенческой подсистемы в рамках антикризисного управления показывает, насколько она соответствует структурно-функциональной подсистеме и внешней среде организации.

Подсистема саморазвития возникает в ответ на потребность системы управления в самосовершенствовании, повышении гибкости и адаптивности к изменениям. Данная подсистема является источником и проводником потребности системы управления в самосовершенствовании и одновременно носителем механизма, посредством которого осуществляется развитие системы управления. На наш взгляд, она имеет нечеткие границы, т.к. не обладает формальными, измеряемыми признаками. Функциональные возможности подсистемы саморазвития в значительной мере предопределяются уровнем развития информационно-поведенческой подсистемы, т.к. полностью зависят от человеческого фактора.

Рассматривая систему антикризисного управления организацией, Е.П. Жарковская выделяет следующие элементы [3]:

- управление как специфическая *функция*, которая реализуется через выполнение антикризисных управленческих работ, процедур финансового оздоровления деятельности организации во взаимосвязи с другими обычными управленческими работами;
- управление как *процесс* подготовки и принятия решений;

– управление как *структура аппарата и распределения функций, обязанностей, полномочий и ответственности* позволяет определить связи между звеньями и уровнями управления, соотношение централизации и децентрализации в распределении функций, обязанностей, полномочий и ответственности работников, занимающих разные должности в аппарате;

– управление как *структура профессионального и квалификационного состава управленческого персонала*, который обязан обеспечить достижение наилучших результатов.

Цель антикризисной системы управления – решение проблем предприятия.

Система антикризисного управления должна базироваться на следующих принципах [3]:

- постоянная готовность к возможному нарушению финансового равновесия;
- как можно более ранняя диагностика кризисных явлений в финансовой деятельности;
- срочность реагирования на кризисные явления;
- адекватность реагирования на степень реальной угрозы его финансовому равновесию;
- полная реализация внутренних и внешних возможностей выхода предприятия из кризисного состояния;
- выбор эффективных форм санации организации.

Вышеперечисленные принципы являются основой организации антикризисного управления предприятием.

Исходя из рассмотренных выше подходов к определению сущности и структуры системы антикризисного управления, можно заключить, что ее формирование будет содержать:

- определение элементов: субъектов и объектов, целей, функций и технологий управления текущей кризисной ситуацией;
- построение информационно–коммуникационных связей между выделенными элементами;
- встраивание механизма развития системы через анализ ее функционирования.

Под *системой антикризисного управления* можно понимать совокупность субъектов и объектов управления, отношений, выстраиваемых между ними, а также управленческих действий (функций, методов, технологий), используемых с целью борьбы с кризисом.

Модель можно определить как формализованное представление о конкретном процессе или явлении. Моделирование является частью системного анализа.

Наличие моделей и механизмов управления привлекательно как с точки зрения управляющего органа (т.к. позволяет предсказать поведение управляемых субъектов), так и с точки зрения управляемых субъектов (т.к. делает предсказуемым поведение управляющего органа). Тем самым снижается неопределенность всей системы, что является особенно важным во время кризисной ситуации в организации.

Философский энциклопедический словарь определяет модель (от лат. *modulus* мера, образец, норма) как аналог, схему, структуру, знаковую систему определенного фрагмента природной или социальной реальности оригинала. Этот аналог служит для хранения и расширения знания (информации) об оригинале, конструирования оригинала, преобразования или управления им [4].

Интуитивно можно дать следующее определение модели антикризисного управления организацией – это схема процесса управления и деятельности менеджеров, направленной на предотвращение кризиса и его последствий. Для того чтобы соответствовать данному понятию, модель должна отвечать на нижеперечисленные практические вопросы:

- какие элементы входят в систему антикризисного управления?
- какие функции выполняет данная система, ее элементы?
- какие стадии имеют процессы, протекающие в системе?
- какие действия необходимо предпринимать менеджерам на каждой стадии?

Рассмотрим различные подходы к построению моделей антикризисного управления организацией российских и зарубежных исследователей.

По А.В. Короткову, модель антикризисного управления – это динамичная система совокупных элементов анализа кризисной среды в целях принятия решений по реализации стратегии управления кризисной ситуацией [5]. Ее основными блоками являются: анализ кризисной среды, обоснование стратегий и составление программы антикризисного управления (рис. 1).

На первом этапе создается команда кризисного управления и формируется кризисный комитет, которые занимаются прогнозированием течения кризиса, анализом его причин, мониторингом общественного мнения, т.е. собирают как можно больше информации о текущем кризисе. Также на данном этапе формулируются четкие цели, позволяющие предупредить кризис.

Второй этап предполагает выбор и обоснование стратегии достижения данных целей, комплексную переработку как внутрикорпоративных стратегий, так и стратегий рыночного участия.

Блок «программа антикризисного управления» предполагает разработку системного документа в форме плана чрезвычайного происшествия, тактики его реализации, контроля и оценки результатов.



Рисунок 1. – Модель антикризисного управления А.В. Короткова

Источник: [5].

Целевая функция результатов работы модели антикризисного управления – это минимизация экономических и моральных последствий и утрат от чрезвычайного происшествия (кризисной ситуации, конфликта), восстановление имиджа компании в глазах общественности.

Интересную концепцию модели антикризисного управления выдвигают А.Н. Пыткин и Е.В. Поносова. Данная модель строится на нефинансовом базисе: ее основой является менеджмент и философия фактора [6]. По Е.В. Поносовой, термин фактор (лат. *factor* делающий, производящий) определяется как причина, движущая сила какого-либо процесса, существенное обстоятельство в каком-либо процессе или явлении [7].

Построение системы антикризисного управления опирается на анализ, управление факторами и факторным воздействием на организацию.

К базовым элементам факторной модели А.Н. Пыткин и Е.В. Поносова относят: цель создания и функционирования, собственно функции системы, принципы функционирования, кадровые ресурсы, организационную структуру, информационное обеспечение, методы и инструменты, обеспечивающие выполнение функции управления.

Под факторным потенциалом авторы модели понимают совокупность факторов, обуславливающих позитивные и негативные изменения в окружающей среде предприятия. Под антикризисным факторным потенциалом – совокупность факторов, позволяющих преодолевать внутреннее кризисное состояние, а также устойчиво развиваться во внешних кризисных условиях. Наличие или достижение предприятием антикризисного факторного потенциала говорит о преодолении кризисной ситуации в результате реализации программы управления факторами и факторным воздействием.

Данный подход имеет в своей основе информационно-мониторинговый механизм. Факторная модель антикризисного управления организацией, представленная на рисунке 2, включает в себя ряд последовательных процедур с обратными связями, которые позволяют вести корректировку целей и задач соответствующих процессов антикризисного управления, а также формировать результирующие показатели процессов. Эта модель, с одной стороны, – совокупность экономических механизмов, с другой – процессная модель. Она включает три этапа:

– диагностики – выявление совокупности финансово-экономических, технологических, маркетинговых, юридических и др. факторов, с которым сталкивается предприятие в условиях кризиса; определение текущего состояния факторного потенциала; формулировка основных подходов к стимулированию позитивных и нейтрализации негативных факторов и их воздействий, позволяющих предприятию сформировать антикризисный факторный потенциал;

– разработки программы управления факторами и факторным воздействием – определение сроков и алгоритмов реструктуризации существующего факторного потенциала предприятия, экспертная оценка ожидаемых результатов, определение ответственных исполнителей;

– реализации программы – переход к экономической модели предприятия, обладающей антикризисным факторным потенциалом; подготовка антикризисного плана деятельности на основе имеющегося антикризисного факторного потенциала; систематизация всех мероприятий; корректировка программы управления факторами по данным реализации мероприятий.

В основе построения своей модели Дж. Бернет использует стратегический подход. Он определяет задачи, выполнение которых способствует противостоянию кризису, и факторы, которые ставят под угрозу возможность организации практиковать кризис-менеджмент [8]. Четыре фактора, тормозящие кризис-менеджмент, расположены на внешнем круге модели (рис. 2): давление времени, проблемы контроля, уровень потерь, ограниченность возможных действий. Дж. Бернет утверждает, что эти факторы подрывают возможности организации фокусироваться и стратегически управлять кризисной ситуацией. Согласно этой модели, когда эти четыре фактора рассмотрены, только тогда и начинается стратегическое управление положением организации.



Рисунок 2. – Кризис-менеджмент: стратегический взгляд, модель Дж. Бернета

Источник: составлено авторами на основе [8].

Дж. Бернет делит шесть задач внутреннего круга данной модели на три категории: определение (идентификация), сопротивление и перенастройка. Этап определения состоит из установления цели и анализа окружающей среды и является приготовлением к кризису. Этап сопротивления содержит формулирование стратегического плана и его оценку. На этом этапе организация уже вовлечена в кризис. Последний этап перенастройки включает в себя применение выбранной стратегии и стратегический контроль. Этот шаг показывает, насколько хорошо организация приспособилась к проникновению кризиса. Как видно из данной модели, выполнение задач, обозначенных на внутреннем круге, позволит организации контролировать кризисную ситуацию и управлять ею.

Рассмотренные модели концентрируют внимание на действиях менеджеров, необходимых для урегулирования кризисной ситуации. Данные модели не рассматривают течение кризиса во времени. Путем обобщения представленной информации можно выделить три основных действия антикризисных менеджеров:

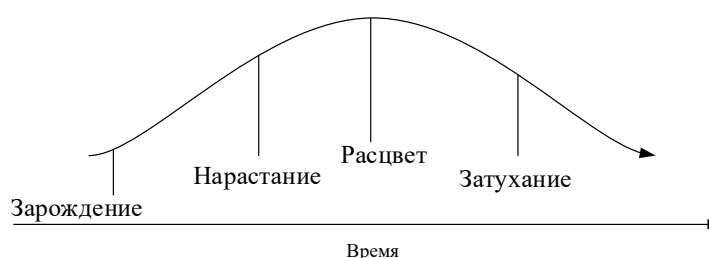
- анализ и диагностика сред организации;
- разработка программы действий;
- реализация данной программы и контроль.

Многие авторы моделей кризис-менеджмента исходят из того, что кризис имеет свой жизненный цикл. В основе выделения моделей подобного рода лежит утверждение о том, что любой кризис имеет начало и конец. Такие ученые, как А. Гонзалес-Герреро, Т. Кумбс, С. Финк, Я. Митроф, предлагают различные варианты данной концепции.

А. Гонзалес-Герреро описывает модель жизненного цикла кризиса через четыре стадии: зарождение, нарастание, расцвет и затухание [9] (рис. 3).

Хотя эта модель элементарна, но она достаточна. К достоинствам данной модели можно отнести следующие:

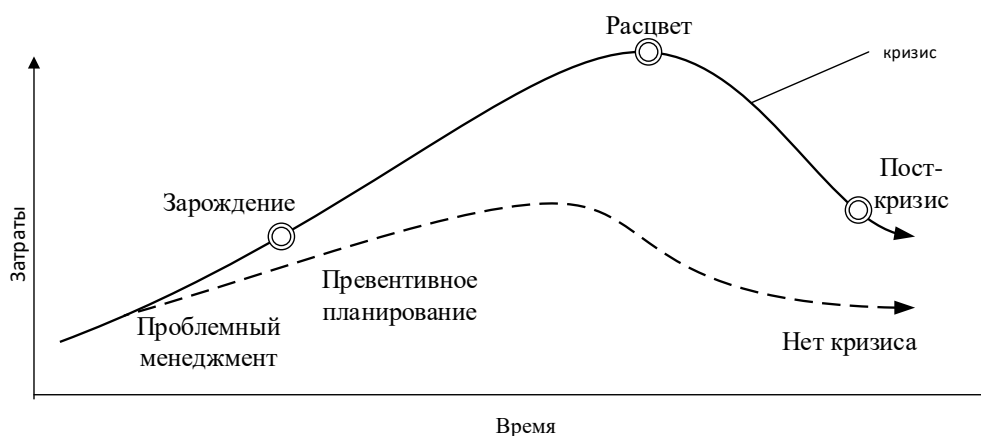
- разделяет кризис на легко определяемые стадии;
- представляет, как ситуация меняется с течением времени;
- график непрерывен и показывает, что воздействие кризиса продолжается далее точки его окончания.



**Рисунок 3. – Модель жизненного цикла кризиса А. Гонзалес-Герреро**

Источник: составлено авторами на основе [9].

Данная модель была разработана для демонстрации эффективности применения проблемного менеджмента в организации. Как утверждает А. Гонзалес-Герреро, практикуя проблемный менеджмент до стадии зарождения кризисной ситуации, можно снизить интенсивность влияния кризиса, т.е. кризис, не достигая пика, перейдет в стадию затухания (рис. 4).



**Рисунок 4. – Развитие кризисного события при применении / неприменении проблемного менеджмента А. Гонзалес-Герреро**

Источник: составлено авторами на основе [9].

В четырехстадийной модели С. Финка кризис исследуется как продолжительное событие с достаточным количеством предупреждающих сигналов, которые предшествуют самому кризисному событию [10]. Он выделяет следующие стадии: вступительная, критическая, хроническая и стадия разрешения. На вступительной стадии роль антикризисного управляющего заключается в применении превентивного подхода, а именно в распознавании надвигающегося кризиса. Подходящая информация может быть найдена как через внутреорганизационный аудит, так и через внешний.

С. Финк предполагает, что само кризисное событие начинается с определенного повода, толчка, который запускает критическую стадию. Эту стадию можно охарактеризовать самим кризисным событием и возникшим из-за этого ущербом. На остроту кризиса влияет успешность подготовки на предыдущей стадии. Неправильное распознавание предупреждающих кризис-сигналов создает реактивную ситуацию, что повышает общую неопределенность.

Третья стадия модели С. Финка – хроническая. Этот этап указывает на то, что кризис имеет долгосрочные последствия, к которым можно отнести, к примеру, наблюдение за произошедшим событием со стороны средств массовой информации. Хотя единичное кризисное событие может произойти достаточно быстро, долгосрочные последствия этого инцидента могут протянуть жизненный цикл кризиса. Например, природные катастрофы длятся от нескольких дней до недели, а восстановление после них может затянуться на многие месяцы.

Финальная стадия в модели С. Финка – разрешающая. Она определяется завершением кризиса. Хотя организации зачастую видят это как цель, на самом деле это не то, к чему следует стремиться. Преждевременное заключение, что хроническая стадия закончилась, делает организации чувствительными к возрождению кризиса. Поэтому на предыдущих стадиях необходимо выработать надлежащую осмотрительность для уверенности в том, что регрессия не произойдет.

С. Финк не рассматривает антикризисное управление как циклический процесс. Разрешающая стадия в данной модели заканчивает кризис. Данная модель приведена на рисунке 5.

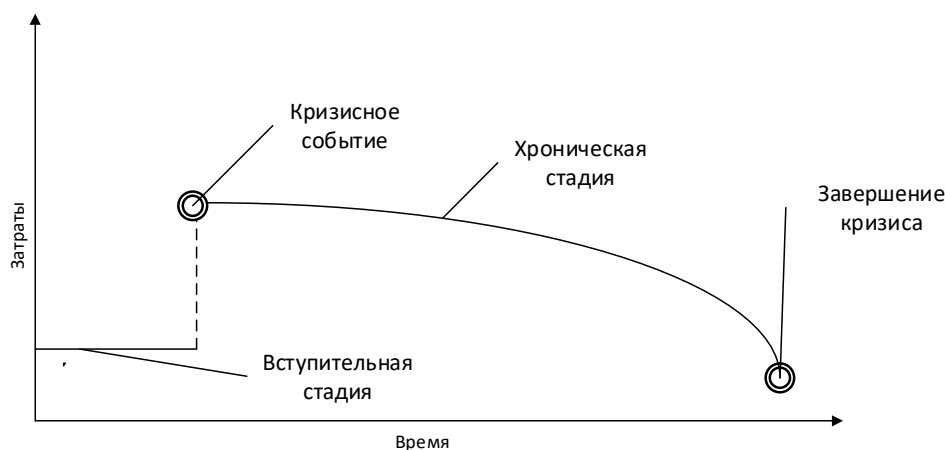


Рисунок 5. – Жизненный цикл кризис-менеджмента в модели С. Финка

Источник: составлено авторами на основе [10].

Я. Митроф разработал модель, которая разделяет антикризисное управление на пять стадий: обнаружение сигналов, исследование и предотвращение, сдерживание разрушений, восстановление, извлечение уроков [11].

Первых две стадии предполагают проведение профилактических докризисных мероприятий. На стадии обнаружения сигналов основной задачей менеджеров является определение разнообразных признаков кризиса во внешней среде организации. Этот этап подобен вступительной стадии в модели С. Финка. Следующая стадия исследования и предотвращения предполагает поиски уже известного кризиса и разработку путей его предотвращения. В модели Финка только намекается на то, что кризис можно избежать, в то время как в данной модели это утверждение даже не ставится под сомнение.

Следующая стадия сдерживания разрушений в модели Я. Митрофа мало отличается от последних трех этапов модели С. Финка. Здесь также описывается начало кризиса с определенного момента, трудности возвращения в докризисное состояние и разрешения кризисной ситуации. Стадия сдерживания разрушений, подобно хронической стадии С. Финка, фокусируется на шагах, предпринимаемых субъектами управления после возникновения кризисного события. Основные отличия между представленными моделями находятся на стадиях восстановления и извлечения уроков.

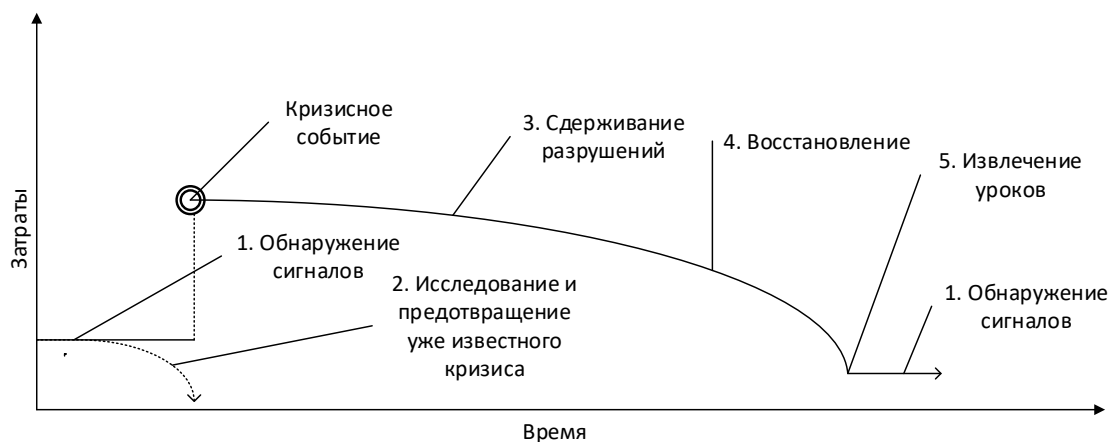
Во-первых, на стадии восстановления в модели Я. Митрофа подчеркивается оживление деловой активности организации, тогда как на хроническом этапе в модели С. Финка утверждается, что выход из кризиса для организации может проходить с переменным успехом.

Во-вторых, модель Я. Митрофа циклична. Стадия извлечения уроков позволяет организации включить тот опыт, который она накопила во время кризиса, в философию своей компании. В модели С. Финка



упрощенно утверждается, что стадия разрешения происходит, когда кризис больше не касается организации, в ней нет описания извлекаемых организацией уроков из произошедшего события.

Схематично модель Я. Митрофа показана на рисунке 6.



**Рисунок 6. – Жизненный цикл кризиса и кризис-менеджмента в модели Я. Митрофа**

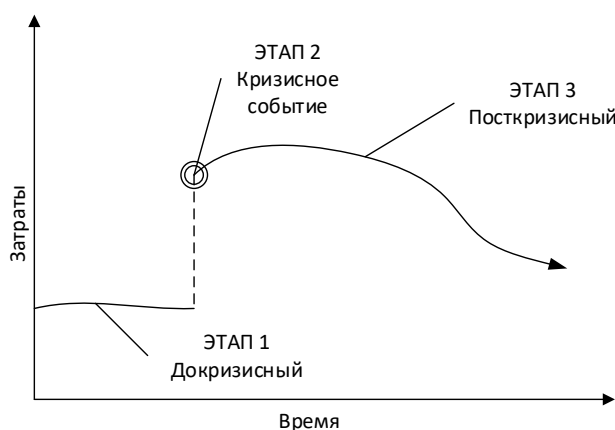
Источник: составлено авторами на основе [11].

Все рассмотренные выше модели могут быть применены на практике, т.к. в них:

- выделены основные элементы системы антикризисного управления (кризисная команда в качестве субъекта и кризисный процесс как объект управления, цель создания и функционирования, функции системы, принципы функционирования, кадровые ресурсы, организационная структура, информационное обеспечение, методы и инструменты, обеспечивающие выполнение функции управления);
- определены основные функции и задачи, выполняемые ее элементами и самой системой (функции анализа, стратегического и тактического планирования, прогнозирования, контроля);
- модели имеют стадийный характер с описанием действий менеджеров на каждом этапе.

Поскольку все рассмотренные модели можно отнести к циклическим, то выделим три общих, характерных для всех этапа: предкризисный, кризисное событие, посткризисный.

Данная модель является базовой схемой стадий антикризисного управления. Т. Кумбс отмечает, что трехстадийная модель не имеет создателя, но, тем не менее, упоминается в трудах многих теоретиков и практиков антикризисного управления [12] (рис. 7).



**Рисунок 7. – Этапы антикризисного управления в обобщенной модели**

Источник: составлено авторами на основе [12].

Охарактеризуем каждый из представленных этапов с точки зрения действий менеджеров, необходимых для урегулирования кризисной ситуации. Для этого составим обобщенную таблицу.

Таблица. – Систематизация моделей антикризисного управления с учетом его этапов

Этап	Основные черты	Цель антикризисного управления	Действия менеджеров	
Предкризисный	стабильность, равномерность, предсказуемость	предотвращение возникновения и развития кризиса	анализ и диагностика	<ul style="list-style-type: none"> <li>– определить факторы, положительно и отрицательно влияющие на организацию;</li> <li>– оценить степень влияния каждого;</li> <li>– проранжировать по степени влияния</li> </ul>
			разработка среднесрочной программы антикризисного управления	<ul style="list-style-type: none"> <li>– определить/скорректировать стратегическую цель организации с учетом рассмотренных факторов;</li> <li>– разработать конкретные мероприятия по реагированию на предполагаемый либо неожиданный кризис</li> </ul>
Кризис	нестабильность, сильная изменчивость, непредсказуемость	восстановление и обновление / ликвидация организации	реализация среднесрочной программы антикризисного управления и контроль	<ul style="list-style-type: none"> <li>– документальное закрепление всех разработанных мероприятий;</li> <li>– инструктирование персонала о действиях при возникновении кризиса;</li> <li>– проверка работоспособности системы – провокация кризиса</li> </ul>
			анализ и диагностика	<ul style="list-style-type: none"> <li>– сбор финансовой информации;</li> <li>– экспресс-анализ информации и подсчет цифровых данных;</li> <li>– оценка результатов экспресс-анализа</li> </ul>
			разработка оперативной программы антикризисного управления	<ul style="list-style-type: none"> <li>– определить оперативную цель организации с учетом текущей ситуации и имеющихся ресурсов;</li> <li>– разработать несколько вариантов ответов на кризис;</li> <li>– выбрать мероприятия, позволяющие максимально быстро и эффективно отреагировать на кризис</li> </ul>
Пострекисисный	нестабильность, изменчивость чувствительность к управляющим воздействиям, относительная предсказуемость	восстановление и обновление / ликвидация организации	реализация оперативной программы антикризисного управления и контроль	<ul style="list-style-type: none"> <li>– реализовать запланированные мероприятия;</li> <li>– ознакомить персонал с информацией по текущей ситуации;</li> <li>– снизить неопределенность и непредсказуемость ситуации в работе с основными стейкхолдерами;</li> <li>– завершить обществу об управляемости ситуации</li> </ul>
			анализ и диагностика	<ul style="list-style-type: none"> <li>– определить и следить за ключевыми факторами, отрицательно повлиявшими на организацию;</li> <li>– искать новые негативно влияющие на организацию факторы;</li> <li>– искать сильные стороны организации;</li> <li>– прогнозировать развитие организации с учетом разных вариантов течения ситуации</li> </ul>
			разработка текущей программы антикризисного управления	<ul style="list-style-type: none"> <li>– сформировать несколько целей организации с учетом разных вариантов течения ситуации;</li> <li>– разработать несколько планов действий;</li> <li>– оценить вероятность банкротства организации при каждом плане, выбрать оптимальный</li> </ul>
			реализация текущей программы антикризисного управления и контроль	<ul style="list-style-type: none"> <li>– попытаться реализовать наиболее благоприятный для организации план;</li> <li>– оценить реакцию банка;</li> <li>– скорректировать план</li> </ul>

Источник: составлено авторами на основе [5–12].

На первом этапе затраты организации по предупреждению кризиса стремятся к некоей постоянной величине. Очевидно, если организация не предпринимает попытки предотвращения кризиса, то и затраты данного периода будут нулевыми. Длительность этого этапа может зависеть от возраста организации, ее готовности к кризису, уровня риска ее деятельности и др. В рассмотренных выше моделях этот период идентичен первым докризисным стадиям. Значит, действия менеджеров должны носить превентивный характер.

Второй этап характеризуется моментальностью и стремительным течением событий. Кривая (см. рис. 7) разрывается, затраты на регулирование кризиса перемещают ее значительно вверх. Если организация была готова к кризису, то разрыв на кривой будет небольшим либо сгладится. Данная стадия соответствует стадии зарождения в модели А. Гонзалеса-Герреро. Продолжительность этой стадии относительно других невелика. На нее влияет величина ущерба от произошедшего события, подготовленность организации к нему. На этом этапе основной целью менеджмента является минимизация ущерба при реагировании на кризис. Управление носит оперативный характер.

Третий этап начинается, когда снижается острота кризисной ситуации. Это положение можно охарактеризовать по-прежнему нестабильностью, изменчивостью, чувствительностью к управляющим воздействиям, относительной предсказуемостью, разнообразием вариантов действий. Если организация справилась с острой ситуацией кризиса и перешла на этот этап, то менеджерам стоит быть внимательными и готовыми к полному переосмыслению целей деятельности организации. Главным в антикризисном управлении на данной стадии является восстановление и обновление организации либо ее эффективная ликвидация. Управление носит текущий характер.

Таким образом, в рамках данного исследования применяется базовая трехстадийная модель антикризисного управления ввиду ее универсальности, достаточности и практической ценности.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Букреев, А.М. Антикризисное управление : учеб.-метод. пособие / А.М. Букреев, М.Б. Шмырева. – Воронеж : Воронеж. гос. техн. ун-т, 2009. – 156 с.
2. Виханский, О.С. Менеджмент : учебник / О.С. Виханский, А.И. Наумов. – 4-е изд., перераб. и доп. – М. : Экономика, 2006. – 670 с.
3. Жарковская, Е.П. Антикризисное управление : учебник / Е.П. Жарковская, Б.Е. Бродский, И.Б. Бродский. – 7-е изд., испр. и доп. – М. : ОмегаЛ, 2011. – 467 с.
4. Философский энциклопедический словарь [Электронный ресурс] / Академик : словари и энциклопедии. – Режим доступа: [http://dic.academic.ru/dic.nsf/enc\\_philosophy](http://dic.academic.ru/dic.nsf/enc_philosophy). – Дата доступа: 29.12.2016.
5. Коротков, А.В. Управление маркетингом : учеб. пособие / А.В. Коротков, И.М. Синяева. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ–ДАНА. – 2005. – 463 с.
6. Поносова, Е.В. Эффективная модель антикризисного управления промышленным предприятием / Е.В. Поносова, А.Н. Пыткин // Российское предпринимательство. – 2013. – № 6. – С. 114–121.
7. Поносова, Е.В. Концепция факторной модели антикризисного управления предприятием / Е.В. Поносова, В.Б. Главацкий // Российское предпринимательство. – 2012. – № 16. – С. 28–33.
8. Burnett, J.J. A strategic approach to managing crises / J.J. Burnett // Public Relations Review. – 1998. – № 4. – PP. 475–488.
9. González-Herrero, A. An integrated symmetrical model for crisis–communication management / A. González-Herrero, C.B. Pratt // Journal of Public Relations Research. – 1996. – № 2. – PP. 79–105.
10. Fink, S. Crisis management: Planning for the inevitable. / S. Fink. – New York: AMACOM. – 1986. – 262 p.
11. Mitroff, I.I. Crisis management and environmentalism: A natural fit. / I.I. Mitroff // California Management Review. – 1994. – № 2. – PP. 101–113.
12. Coombs W. T. Ongoing Crisis Communication: Planning, Managing, and Responding. / W. T. Coombs. – 4th edition. – SAGE, 2015. – 241 p.

Поступила 10.10.2017

### CRISIS MANAGEMENT SYSTEM: NATURE, STRUCTURE AND APPROACHES TO ITS MODELING

*I. TETEREVA, N. BELORUSOVA*

*The relevance of the presented research lies, first, in the that in the literature there are a majority of approaches to crisis management system, as well as to its modeling. The article presents the analysis of approaches of A.M. Bukreev, O. Vihansky and E.P. Zharkovskaya to understand the essence and structure of the crisis management system. The problems of modeling the crisis management system are considered in the works of Korotkov A., A. Pytkin and E. Ponosova, J. Burnet, A. Gonzales-Guerrero, T. Coombs, S. Finck, J. Mitrof. There given a systematization of these approaches in a single three-stage model.*

**Keywords:** crisis management, modeling, crisis, organization, system.

УДК 658.512

**КЛАССИФИКАЦИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ КАРТЫ ПОТОКА СОЗДАНИЯ ЦЕННОСТИ****К.О. БЕРДНИК, О.А. КОЧУРКО***(Брестский государственный технический университет)*

*В процессе оптимизации производства и выделения его неэффективных участков все чаще используются методики бережливого производства, к которым относится построение карты потока создания ценности. Поскольку существует множество источников интерпретации символов карты потока создания ценности, что чаще всего вызывает непонимание работающей команды, снижая качество проводимых работ в рамках построения карт, возникает необходимость систематизирования символов построения карты потока создания ценности. Символы разработанной классификации, используемые при построении карты потока создания ценности, разделены на пять основных групп: символы процесса создания карты потока ценности, символы участников картографирования, символы проходящих потоков, символы движения потока в VSM, общие символы VSM. В основу классификации заложены принципы процессного подхода к описанию и анализу деятельности организации.*

**Ключевые слова:** карта потока создания ценности, процессный подход, материальный поток, информационный поток.

В современных условиях неустойчивости мирового рынка и снижения финансовой стабильности предприятий вопрос конкуренции на белорусском рынке возникает все чаще. Руководство многих предприятий в первую очередь стремится снизить свои издержки и потери, что позволяет повысить эффективность производства. Выявить все потери, возникающие в процессе создания продукта, позволяет *построение карты потока создания ценности* – VSM (value stream map). Карта потока создания ценности облегчает оценку текущего состояния производственного процесса, помогает определить: какие процессы успешно функционируют и какие проблемы вызывают неэффективность. Этот инструмент используется для сокращения отходов и повышения эффективности с целью обеспечения оптимальной ценности для клиентов в виде продуктов или услуг. Отображение потока создания ценности связано с бережливым производством, но может применяться в различных областях, включая отрасли, связанные с обслуживанием, административные и офисные процессы и разработку программного обеспечения. Создание карты для визуального представления шагов, связанных с производством и доставкой продуктов и услуг для клиентов, может стать ценным источником информации для любого бизнеса. После анализа карты текущего состояния можно создать карты будущего и идеального состояния, чтобы составить четкий план улучшения потока организации [1].

Карта потока создания ценности использует специальные символы для представления потока информации и ресурсов на предприятии. Существует общий набор символов, используемых при построении потока создания ценности, однако символы VSM не стандартизированы – можно изменять или создавать символы в соответствии с потребностями конкретной организации. Некоторые символы могут не подходить для описания системы и необходимы специальные для передачи определенных аспектов процесса. Однако команда, работающая над улучшением системы, должна понимать используемые символы, и тогда карта станет эффективным инструментом.

Существует множество источников, различным способом интерпретирующих символы карты потока создания ценности. Также существуют различные классификации, разбивающие данные символы на группы по назначению либо принадлежности к различным подразделениям предприятия, по физической форме и т.д. Данные классификации не являются едиными для каждой бизнес-стратегии и зачастую остаются непонятными для сотрудников предприятия [2]. Для оценки процессов на предприятии все чаще используется процессный подход, который рассматривает деятельность предприятия как совокупность взаимосвязанных между собой бизнес-процессов. Следовательно, на предприятии главная задача в управлении состоит в выделении из всего множества функций основных бизнес-процессов, субъектов, участвующих в процессе продвижения товара до потребителя, а также взаимосвязи между процессами [3].

Для наглядного представления деятельности предприятия по созданию продукта, а именно создания карты потока ценностей, используются специальные символы. Поскольку VSM-метод является процессным подходом к описанию деятельности компании, то рационально применить его к классификации символов, используемых в картографировании.

Первым классификационным признаком являются символы процесса создания карты потока ценности. Эту категорию представляют символы, обозначающие любой процесс или совокупность процессов по преобразованию продукта и доведения до конечного потребителя. Такими символами в VSM-методе являются: отдельный процесс, общий процесс, рабочее место, поставка, производство канбан [4].

Ниже приведена таблица с символами, необходимыми для построения карты потока создания ценности по предложенной классификации (табл. 1).

При описании любого предприятия необходимо выделить участников процесса, принимающих участие в продвижении продукции до конечного потребителя. Звенья логистической цепи по отношению к предприятию могут быть как внешними, так и внутренними. Соответственно, разделяются символы на данные категории [4, 5] (табл. 2).

Таблица 1. – Условные обозначения карты потока создания ценности: символы процесса создания карты потока ценности

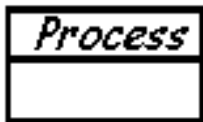
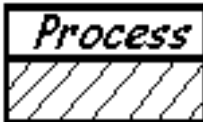
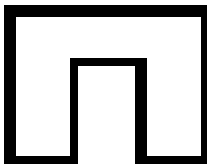
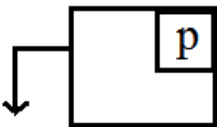








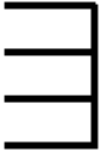


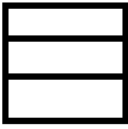
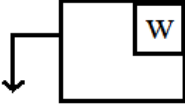
Символ	Название	Описание
	DEDICATED PROCESS FLOW Выделенный процесс	Данный символ представляет собой отдельный отдел, операцию процесса или машину с фиксированным и непрерывным внутренним потоком материала. Как правило, чтобы избежать громоздкого сопоставления каждого отдельного шага обработки, он представляет собой один отдел с непрерывным внутренним маршрутом фиксированного потока
	SHARED PROCESS FLOW Общий процесс	Процесс представлен прямоугольником и словом «Процесс». Данный символ указывает процесс, отдел, операцию или рабочий центр, который совместно используется другими семействами потоков значений. Чтобы сделать карту потока создания ценности более читаемой, процесс часто будет представлять собой коллективные процессы целого отдела
	WORKCELL Работа ячейки	Данный символ используется, чтобы показать, что несколько процессов интегрированы в рабочую ячейку производства. Такие ячейки обычно обрабатывают ограниченное семейство аналогичных продуктов или один продукт. Продукт переходит от этапа процесса к этапу процесса небольшими партиями или отдельными частями
	PRODUCTION KANBAN Производство Канбан	Обозначает производство, необходимое для поставки деталей для последующего процесса
	SHIPMENTS Поставки	Символ показывает материалы, поступающие от поставщиков на предприятие или готовой продукции, идущей от завода к покупателям

Таблица 2. – Условные обозначения карты потока создания ценности: символы участков картографирования


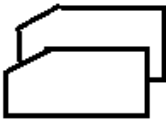



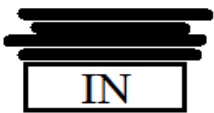


Символ	Название	Описание
<b>2.1 Внешние участники</b>		
	CUSTOMER /SUPPLIER Поставщик /клиент	Поставщики и клиенты имеют один и тот же символ, который выглядит как абстрактное геометрическое представление завода. Поставщик обычно будет отмечать начало процесса и будет находиться слева от потока создания ценности, в то время как клиента часто можно найти в качестве последнего шага справа от карты потока создания ценности
<b>2.2 Внутренние участники</b>		
	PRODUCTION CONTROL Производственный контроль	Центральный диспетчер планирования производства или контроля представлен простым символом коробки
	KANBAN POST Канбан пост	Данный символ указывает место для сбора сигналов канбанов, как правило, расположенных рядом с супермаркетом
	CONTROL CENTER Центр управления	Централизованный контроль канбан
	OPERATOR Оператор	Данный символ используется, чтобы показать, сколько операторов требуется для обработки семейства VSM на конкретной рабочей станции
	WAREHOUSE Склад	Символ указывает на склад принадлежащий предприятию

Еще одним принципом процессного подхода является восприятие организации как системы взаимосвязанных процессов. Карта потока создания ценности, а точнее графическая схема деятельности предприятия, представленная символами, является результатом отображения взаимосвязи потоков, проходящих на предприятии. Основные потоки на предприятии – материальный и информационный [3]. Значит, символы, используемые в VSM-методе, можно разделить по принадлежности к потоку. Материальный поток представлен такими значками, как запасы, супермаркет и безопасность запасов. Эти символы означают количество продукции, незавершенного производства, отходов либо материалов, которые находятся между основными процессами. Символы информационного потока подразделяются еще по виду информации: ручная и электронная. Эти символы отображают данные в процессе производства продукции, необходимые для принятия решений на следующем этапе производства либо организации [5] (табл. 3).

Таблица 3. – Условные обозначения карты потока создания ценности: символы проходящих потоков

Символ	Название	Описание
1	2	3
<b>3.1 Материальный поток</b>		
	INVENTORY Запасы	Данный символ показывает запасы между двумя процессами. При отображении текущего состояния количество запасов может быть подсчитано, и эта сумма указывается ниже треугольника. Данный символ также представляет собой хранилище для сырья и готовой продукции
	SUPERMARKET Супермаркет (страховой запас)	Данный символ представляет собой запас Kanban, из которого последующие участники процесса могут получить необходимое количество материалов или готовой продукции, которое пополняется поставщиком. Когда непрерывный поток непрактичен, а процесс должен работать в плановом режиме, супермаркет снижает перепроизводство и ограничивает общий запас
	STOCK SAFETY Безопасность запасов	Данный символ представляет собой страховой запас в отношении таких проблем, как время простоя, для защиты системы от внезапных колебаний заказов клиентов или сбоев системы. Обратите внимание, что значок закрыт со всех сторон. Он предназначен как временное, а не постоянное хранение запасов
<b>3.2 Информационный поток</b>		
<b>3.2.1 Ручная информация</b>		
	MANUAL INFORMATION Ручная информация	Ручной поток информации из заметок, отчетов или беседы. Укажите тип информации, если это необходимо
	DATA BOX Поле данных	В поле данных помещены другие значки, требующие данных для анализа системы. Например, в поле данных можно изобразить ниже значок фабрики, чтобы показать частоту доставки, данные обращение с продуктом, размер пакета или другой информации. Типичная информация в окне данных под значками ПРОЦЕСС: – C / T (Cycle Time) – время (в секундах), в течение которого продукт обрабатывается на данном рабочем месте с последующим перемещением; – C / O (Changeover Time) – время перемещения одного продукта на другой; – Uptime – процентное время, в течение которого машина доступна для обработки; – количество вариаций продукта; – Располагаемая мощность; – уровень отходов
	WITHDRAWAL KANBAN Канбан	Символ представляет собой карточку с инструкцией оператору или обработчику материала для перемещения деталей из супермаркета в процесс









Окончание таблицы 3

1	2	3
	GO SEE Визуальный контроль	Иногда информация собирается посредством наблюдения, например, когда супервизор принимает производственное решение после визуальной проверки
	BATCHED KANBAN Карты канбан	Данный символ представляет карты канбан, которые поступают или отправляются партиями
	PHONE Телефон	Заказы по телефону или другое общение по телефону
<b>3.2.2 Электронная информация</b>		
	ELECTRONIC INFO Электронная информация	Цифровой поток информации, такой как Интернет, электронный обмен данными и т.д. Частота, тип данных и используемый носитель также могут быть записаны
	SIGNAL KANBAN Сигнальный канбан	Данный символ используется, когда уровни запасов в супермаркете опускаются до минимума, и сигнализирует о производстве определенного количества деталей
	ORDERS Заказы	Заказы на продажу или покупку могут быть представлены этим значком
	MRP / ERP	Планирование с использованием системы управления запасами, такой как планирование потребности в материалах (MRP)
<b>3.3 Другая информация</b>		
	OTHER INFORMATION Другая информация VSM	Другая полезная информация



Движение потоков на предприятии осуществляется различными способами в зависимости от выбранной стратегии. Для наглядного отображения продвижения материального и информационного потоков можно использовать символы, обозначающие способы движения потоков. Данная группа представлена такими символами, как продвижение от себя, вытягивание, метод транспортировки, вилочный погрузчик, последовательный поток, кросс-док [5].

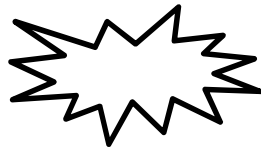

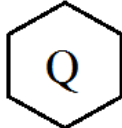

Таблица 4. – Условные обозначения карты потока создания ценности: символы движения поток в VSM

Символ	Название	Описание
	PUSH ARROW Продвижение от себя	Данный символ показывает материал, перемещаемый по направлению движения потока от одного процесса к другому
	MATERIAL PULL Вытягивание материала	Символ представляет собой извлечение хранимых запасов из супермаркетов при необходимости
	TRANSPORTATION SYMBOLS Символы транспортировки	Эти символы являются простыми, показывающими перевозку по железной дороге в виде поезда, воздушным грузом в виде самолета и отправку судном с изображением лодки
	FORKLIFT Вилочный погрузчик	Используется, когда что-то нужно переместить с помощью вилочного погрузчика
	MILK RUN Последовательный поток	Данный символ относится к транспортному средству, которое собирает или доставляет предметы в нескольких местах, часто по фиксированному маршруту (сборные или комплектные грузы)
	CROSS-DOCK Кросс-докинг	Это относится к тесно скоординированным грузовым перевозкам, что позволяет доставлять продукцию за минимальный срок. Кросс-докинг означает, что отгрузка со склада и доставка товаров максимально точно согласуются по времени
	SEQUENCED PULL Последовательное вытягивание	Этот процесс вытягивания устраняет необходимость хранения запасов между процессами в супермаркетах, предоставляя инструкции промежуточному процессу для быстрого реагирования по созданию указанного заказа клиента
	FIFO LANE Линия ФИФО	Данный значок используется, когда материалы и продукция не могут расходоваться по мере поступления. Под линией можно записать максимальную объем запаса

Существуют и общие символы для отображения карты потока создания ценности, не зависящие от способа классификации, стратегии предприятия. Данную группу обозначим как общие символы VSM [4].

Данная классификация в соответствии с процессными подходами в управлении предприятием может стать эффективным инструментом оптимизации бизнес-процессов, связанных с переориентацией деятельности организации на бережливое производство. Такое отображение символов потока создания ценности позволит сотрудникам предприятия, не имеющим специальной квалификации, наглядно представить процессы с точки зрения добавления стоимости, а также применять их на практике, что является еще одним шагом к организации бережливого производства на предприятии.

Таблица 5. – Условные обозначения карты потока создания ценности: общие символы VSM

Символ	Название	Описание
	KAIZEN BURST Узкие места	Данный символ предназначен для выделения проблемных областей. Он определяет критические процессы для разработки успешной карты будущего состояния
	TIMELINE Временная шкала	На карте потоков значений временная шкала помещается внизу и показывает время ожидания и время обработки. Это может быть использовано для расчета времени начала и полного цикла
	QUALITY PROBLEM Проблема качества	Проблема качества может быть указана в любой точке цепи VSM
	SOLUTION/IMPROVEMENT Улучшение решения	Символ облака используется для выделения предлагаемых идей, решений или предложений

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Фомичев, С.К. Концепции «Шесть сигм» и «Бережливое управление»: звездный союз / С.К. Фомичев., Н.И. Скрыбина, О.Ю. Уразлина // Методы менеджмента качества. – 2004. – № 6. – С. 16–20.
2. Анализ подходов к классификации процессов предприятия [Электронный ресурс]. – 2017. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/analiz-podhodov-k-klassifikatsii-protsessov-predpriyatiya>. – Дата доступа: 10.04.2017.
3. Процессный подход при управлении логистическими системами [Электронный ресурс]. – 2017. – Режим доступа: [http://www.kt-lospo.com/study/1\\_3\\_6.htm](http://www.kt-lospo.com/study/1_3_6.htm). – Дата доступа: 10.04.2017.
4. Value Stream Mapping Symbols and Icons [Электронный ресурс]. – 2017. – Режим доступа: <https://www.lucidchart.com/pages/value-stream-mapping/value-stream-mapping-symbols>. – Дата доступа: 03.04.2017.
5. Value Stream Mapping [Электронный ресурс]. – 2017. – Режим доступа: [http://www.strategosinc.com/vsm\\_symbols.htm](http://www.strategosinc.com/vsm_symbols.htm). – Дата доступа: 06.04.2017.

Поступила 26.09.2017

#### CLASSIFICATION OF VALUE STREAM MAPPING SYMBOLS

**K. BERDNIK, V. KACHURKA**

*Within the process of production optimization and its inefficient sectors isolation lean manufacturing techniques are increasingly being used, including the construction of a value stream map. Since there are many sources for interpreting the symbols of the value stream map, which most often causes misunderstanding of the working team, thereby reducing the quality of the work under construction, it becomes necessary to systematize the symbols for building the value stream map. In this article the developed classification of symbols used to build a map of the value stream is presented. The symbols used in constructing the value stream map are divided into five main groups: symbols of creation process of the value stream map, symbols of the mapping participants, symbols of the flowing streams, traffic symbols in the VSM, common VSM symbols. The classification is based on the principles of the process approach to description and analysis of the organization.*

**Keywords:** value stream map, process approach, material flow, information flow.

УДК 336.221

## УСТОЙЧИВОЕ ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ КОНКУРЕНЦИИ

*Н.Г. КОТ**(Брестский государственный технический университет)*

*Обосновывается наличие связи между устойчивым функционированием предприятия и его экономическим потенциалом. Рассматривается возможность применения анализа экономического потенциала предприятия посредством расчета финансового потенциала для определения возможности достижения устойчивого функционирования субъекта хозяйствования. Определяется величина экономического потенциала предприятия, уровня финансового потенциала предприятия, служащий основой для расчета интегрально-регулирующего показателя устойчивого функционирования, определяющего вектор дальнейшего функционирования предприятия, которое с учетом законов научной диалектики может быть направлено как в сторону роста, так и в сторону снижения. Двунравленность интегрально-регулирующего показателя свидетельствует о том, что для успешного функционирования предприятия не всегда необходимо наращивать показатели производственно-хозяйственной деятельности.*

**Ключевые слова:** *экономический потенциал предприятия, устойчивое функционирование, финансовый потенциал, интегрально-регулирующий показатель устойчивого функционирования.*

**Введение.** Современное состояние экономики и тенденции экономических преобразований в Республике Беларусь обуславливают использование качественно нового подхода в управлении возможностями предприятия для достижения устойчивого функционирования. Вопросы, посвященные поиску резервов и скрытых возможностей достижения устойчивого функционирования, в экономической науке являются ключевыми. При этом, по мнению многих ученых, для достижения устойчивого функционирования предприятия необходимо осуществлять непрерывное увеличение его финансово-экономических показателей, что, по мнению автора, является нерациональным и недостаточно эффективным способом в современных условиях. С одной стороны, для достижения роста основных показателей производственно-хозяйственной деятельности предприятия необходимы дополнительные источники финансирования, которые в условиях стагнирующей экономики являются достаточно «дорогим» и недоступным для большинства субъектов хозяйствования инструментом, а с другой – инвесторы, предоставляющие капитал во временное пользование предприятиям, нацеленным на достижение устойчивого функционирования капитала инвестора посредством наращивания своих объемов, попадают в лучшем случае в зону риска просроченных, а в худшем – невозвращенных платежей.

Применительно к предприятию возможности устойчивого функционирования идентифицируются с его экономическим потенциалом. Недостаток информации о количественных и качественных характеристиках экономического потенциала предприятия затрудняет формирование стратегии его функционирования, и следовательно, снижает возможности устойчивого функционирования.

Актуальность создания действенного механизма и инструментов определения экономического потенциала предприятия обусловлена потребностью в эффективных методах для достижения устойчивого функционирования предприятия в условиях неопределенности внешней среды. В настоящее время особенно важно, чтобы предприятие могло продемонстрировать свои потенциальные возможности, посредством которых будет обеспечено преодоление кризисного состояния и увеличение доходов. Большое значение в этой связи имеет оценка использования экономического потенциала предприятия, раскрывающая информацию о реальных используемых финансовых возможностях предприятия, что возможно определить при помощи финансового потенциала, который, в свою очередь, является основой для определения возможностей достижения устойчивого функционирования предприятием. Несмотря на значимость данного вопроса, проблемы оценки экономического потенциала предприятия в современной экономической литературе рассматриваются недостаточно. До настоящего времени не существует комплексной методики оценки использования экономического потенциала экономического субъекта. Применяющиеся методики оценки экономического функционирования предприятия и использования его финансовых возможностей затрагивают некоторые этапы исследования экономического потенциала, но не формируют комплексного подхода к оценке его использования. Недостаточно изученным до настоящего времени остается и само понятие экономического потенциала.

Вопросы сущности и структуры экономического потенциала освещались в работах Т.А. Ашинбаева, Т.Б. Бердниковой, О.Н. Вагиной, А.А. Ветрова, С.Ю. Глазьева, Г.Н. Гогиной, А.А. Пшеничникова, Л.С. Сосненко, П.П. Табурчак, А.Д. Шеремета и др. Отдельные вопросы теории и практики анализа и оценки экономического потенциала отражены в работах В.А. Богомоловой, Э.В. Никольской, А.И. Ан-

чишкина, И.П. Дежкиной, Р.И. Евич, Р.Ш. Зиятдинова и др. В литературе встречаются различные подходы к пониманию сущности экономического потенциала предприятия и оценке его использования [1–5].

**Основная часть.** Обобщение взглядов отечественных и зарубежных ученых на теоретические положения, характеризующие экономический потенциал предприятия, позволяет в составе экономического потенциала предприятия выделить производственный и рыночный потенциал, которые взаимодействуют и используются для формирования и увеличения финансового потенциала предприятия.

По нашему мнению, финансовый потенциал не может выступать в качестве составляющей экономического потенциала предприятия, его следует рассматривать как выражение последнего, имеющее оценку (величину). Финансовый потенциал представляет возможность своего дальнейшего функционирования (направление которого может быть двунаправленным – в сторону роста и в сторону снижения) с целью достижения стратегически важных задач, в качестве которых выступают экономические и неэкономические мотивы, при существующих условиях функционирования.

Финансовый потенциал выполняет системную функцию, которая заключается в агрегировании как доступной для всех информации, так и скрытой, известной только одному предпринимателю. При этом посредством финансового потенциала происходит определение скрытой возможности на основании общедоступной информации, представленной в отчетности. Финансовый потенциал позволяет рассмотреть предприятие как целостную систему: используемый в расчетах уровень экономического потенциала подчиняется законам максимизации экономического роста, а уровень финансового потенциала – системе предельных величин. Именно финансовый потенциал позволяет определить максимально допустимый, предельный уровень скрытой возможности предприятия на основе временных функций прошлого, настоящего и будущего состояния хозяйствующего субъекта.

Финансовый потенциал служит платформой, на которой вырастает последовательность скрытых управленческих действий и решений, и тем самым создается динамический потенциал кругооборота в целом. Часть компонентов экономического потенциала отображается в составе финансового потенциала в виде скрытых возможностей, которые при определенном уровне накопления, совершив кругооборот, увеличат экономический потенциал.

Изучение современных публикаций по вопросам оценки, формирования и использования потенциала позволило определить потенциал как характеристику его состояния на данном пространственно-временном отрезке, которая показывает наличие определенных условий для полного использования имеющихся ресурсов при получении заданного результата и сохранении целенаправленности деятельности. Таким образом, можно выделить основные черты понятия «экономический потенциал»:

- экономический потенциал – это временная характеристика, которая может изменяться на протяжении всего жизненного цикла предприятия;
- экономический потенциал – это параметр, базирующийся на использовании накопительных показателей;
- результатом использования экономического потенциала является движение предприятия в направлении заданной цели;
- цель повышения экономического потенциала – это поиск путей устойчивого функционирования предприятия с сохранением целенаправленного движения.

Стоит отметить, что каждое отдельно взятое функционирующее предприятие обладает как имуществом, так и экономическим потенциалом, увеличение которого, при наличии финансового потенциала, позволит предприятию достичь устойчивого функционирования. Однако вектор изменения величины экономического потенциала не всегда соответствует направлению изменения величины имущества предприятия. Увеличение имущества (валюты баланса) зачастую может происходить за счет дополнительных вложений инвесторов, кредитов банковских учреждений или бюджетных ассигнований. Привлечение дополнительного капитала может улучшить положение предприятия на краткосрочном отрезке своего функционирования, но не позволит достичь его устойчивого функционирования. Для того чтобы предприятие смогло достичь устойчивого функционирования, оно должно располагать финансовым потенциалом, который выступает в качестве индикатора достижения бизнеса. В случае отсутствия на предприятии финансового потенциала дальнейшее вложение капитала в его функционирование приведет к нулевой или даже отрицательной отдаче, которая заключается не только в невозможности возврата вложенного капитала, а также в ухудшении финансового результата.

Одним из ярких примером необоснованной поддержки со стороны государства выступает финансирование деятельности ОАО «Минский автомобильный завод» (МАЗ) с целью достижения предприятием устойчивого функционирования (рис. 1).

Бюджетные ассигнования способствовали увеличению имущества ОАО «МАЗ», однако не росту экономического потенциала, о чем свидетельствуют данные таблицы 1.

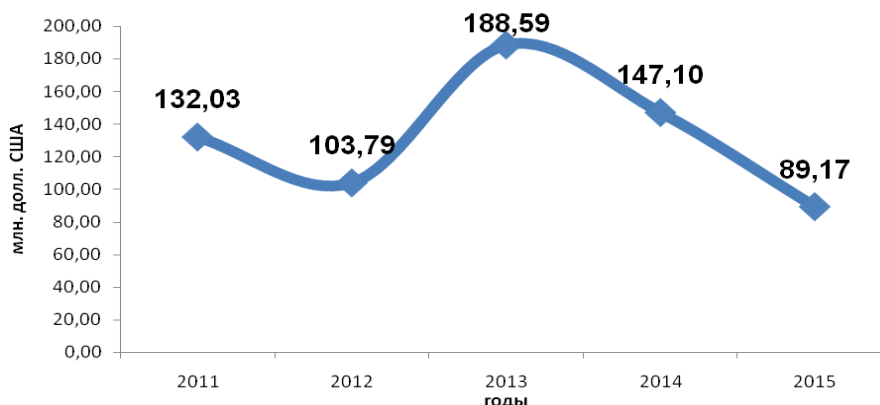


Рисунок 1. – Динамика бюджетного финансирования ОАО «МАЗ»

Примечание: собственная разработка автора.

Таблица 1. – Сопоставление стоимости имущества и величины экономического потенциала на ОАО «МАЗ»

	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Валюта баланса, млрд руб.	4441,27	9691,33	12792,26	15762,99	14682,84
Экономический потенциал, млрд руб.			15,52	17,49	14,79
Финансовый потенциал, %			50,45	49,04	45,89
Интегрально-регулирующий показатель устойчивого функционирования предприятия, %			66,58	66,04	57,38

Примечание: собственная разработка автора на основании финансовой отчетности ОАО «МАЗ» [6].

При увеличении экономических характеристик происходит снижение экономического потенциала, который характеризуется снижением уровня финансовых возможностей, о чем свидетельствует уменьшение уровня финансового потенциала на 5% с 2013 г. по 2015 г. Отрицательная тенденция уровня финансового потенциала свидетельствует о снижении возможностей предприятия к достижению устойчивого функционирования – интегрально-регулирующий показатель устойчивого функционирования предприятия снижается с 66,58% до 57,38%, т.е. возможность достичь устойчивого функционирования ОАО «МАЗ» из года в год становится все более отдаленной перспективой, несмотря на существенные вливания со стороны государства.

С целью достижения устойчивого функционирования ОАО «МАЗ» необходимо проводить ряд действий, направленных на локализацию иммобилизованных активов, представленных на рисунке 2, поскольку данные отвлеченные средства искусственным образом завышают показатели деятельности предприятия, образуя так называемый «мыльный финансовый пузырь» и тем самым замораживают действительно функционирующий капитал, который мог привести к увеличению финансового потенциала.



Рисунок 2. – Состав иммобилизованных активов

Примечание: собственная разработка автора.

На основании отчетности ОАО «МАЗ» к иммобилизованным активам, по нашему мнению, относятся: готовая продукция и товары на складе, отгруженные товары, дебиторская задолженность, кредиты и займы.

При определении величины иммобилизованных активов стоимость готовой продукции и товаров полностью переносится в состав отвлеченных средств, поскольку данная продукция является не востребованной и лишь замораживает капитал предприятия. По данным СМИ на ОАО «МАЗ» имеется готовая продукция 2008 г. выпуска, которая для реализации в настоящее время требует дополнительной модернизации, а следовательно, и дополнительного финансирования.

В состав иммобилизованных активов следует включать просроченную дебиторскую задолженность, величина которой по данным Статистического комитета Республики Беларусь для предприятий автомобиле и машиностроения в 2013–2015 гг. составила 42,6% (31,4% – по дебиторской задолженности в пределах Республики Беларусь и 11,2% – доля просроченной внешней задолженности).

На основании имеющихся данных валюты баланса ОАО «МАЗ» и экономического потенциала можно также определить величины иммобилизованных активов, которые снижают скорость оборота инвестированного капитала в предприятие, действуя по расчету, представленному автором в виде следующего алгоритма:

1. Валюта баланса (имущество) за  $n-1$ -й период ( $ВБ_{n-1}$ )

2. Экономический потенциал за  $n-1$ -й период ( $ЕР_{n-1}$ )

3. Валюта баланса (имущество) за  $n$ -й период ( $ВБ_n$ )

4. Экономический потенциал за  $n$ -й период ( $ЕР_n$ )

5. Валюта баланса (имущество) за  $n$ -й период расчетная ( $ВБ^*_n$ ):  $ВБ^*_n = \frac{ВБ_{n-1} \cdot ЕР_n}{ЕР_{n-1}}$

6. Величина иммобилизованных активов, рассчитанная исходя из величины валюты баланса:  $ИА_{расч.} = ВБ_n - ВБ^*_n$

7. Величина иммобилизованных активов, содержащихся в финансовой отчетности:  $ИМ_{отч.} = ИА_{расч.} + \text{готовая продукция} + \text{товары} + \text{просроченная дебиторская задолженность} + \text{кредит и займы}$ .

Наличие заемного капитала свидетельствует как о недостатке собственных источников финансирования, так и о необходимости его погашения, выбытию капитала, т.е. уменьшению собственных финансовых возможностей предприятия. В силу чего, в составе иммобилизованных активов, на основании финансовой отчетности ОАО «МАЗ», выделены долгосрочные и краткосрочные кредиты и займы. При наличии внутренней документации стоимость кредитов и займов должна включать сумму, причитающихся к уплате процентов.

Рассчитанная величина иммобилизованных активов представляет собой сумму альтернативных доходов предприятия, способных нарастить финансовый потенциал предприятия, который, совершив кругооборот, увеличит экономический потенциал предприятия.

На рисунке 3 представлена динамика экономического потенциала ОАО «МАЗ» с учетом расчета иммобилизованных активов.

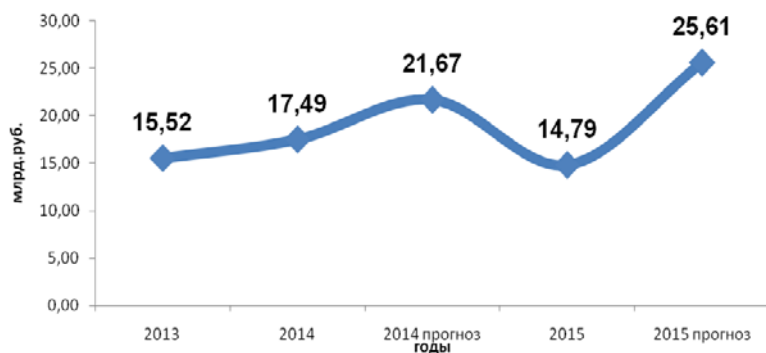


Рисунок 3. – Иллюстрация фактического и прогнозного уровня экономического потенциала на ОАО «МАЗ»

Примечание: собственная разработка автора

Увеличение экономического потенциала на предприятии возможно при условии наличия финансового потенциала, способствующего достижению устойчивого функционирования предприятия (рис. 4).

При сложившемся уровне экономического и финансового потенциала стабильный срок функционирования исследуемого предприятия составляет 6,4 года; при оперативном управлении иммобилизованными активами срок стабильного функционирования может быть увеличен по расчетам, проведенным автором, на 3 месяца.



Рисунок 4. – Сопоставление возможностей достижения устойчивого функционирования ОАО «МАЗ»

Примечание: собственная разработка автора.

**Заключение.** Экономический потенциал предприятия служит основой для определения уровня используемых финансовых возможностей субъектом хозяйствования посредством расчета финансового потенциала. Финансовый потенциал определяет вектор дальнейшего функционирования предприятия, которое может быть двунаправленное – в сторону роста или в сторону снижения – с помощью интегрально-регулирующего показателя устойчивого функционирования. В настоящее время наиболее актуальным направлением представляется устойчивое функционирование хозяйствующего субъекта, которое предполагает постоянное накопление и увеличение финансово-экономических показателей. Необходимо отметить, что стремление к постоянному росту показателей производственно-хозяйственной деятельности предприятия является не всегда эффективным и действенным способом, что и было проиллюстрировано на примере предприятия ОАО «МАЗ».

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Баканов, М.И. Теория экономического анализа : учебник / М. И. Баканов, А. Д. Шеремет. – 4-е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 2001. – 416 с.
2. Пшеничников, А.А. Планирование экономического потенциала предприятия / А.А. Пшеничников // Экономист. 1992. – № 4. – С. 12–16.
3. Анчишкин, А.И. Прогнозирование роста социалистической экономики / А.И. Анчишкин. – М. : Экономика, 1973. – 294 с.
4. Шевченко, Д.К. Проблемы эффективности использования экономического потенциала / Д.К. Шевченко. – Владивосток : Изд-во Дальневост. ун-та, 1984. – 192 с.
5. Мерзликина Г. С., Шаховская Л. С. Оценка экономической состоятельности предприятия: Монография / ВолгГТУ, Волгоград, 1998 г. – 265 с.
6. Бухгалтерская отчетность ОАО «МАЗ» 2013–2015 гг. [Электронный ресурс] // ОАО «МАЗ». – Режим доступа: <http://maz.by/ru/about/reporting>. – Дата доступа: 09.10.2016.

Поступила 10.10.2017

#### SUSTAINABLE OPERATION OF THE ENTERPRISE IN CONDITIONS OF COMPETITION

N. KOT

*The link between sustainable operation of an enterprise and its economic potential is confirmed. The possibility of application of analysis of the economic potential of the enterprise by calculating the financial potential in order to identify opportunities of achieving sustainable operation of a business entity is considered. The value of economic potential of the enterprise, the level of financial potential of the company is analyzed. The last one serves as a basis for calculating integral-regulatory indicator of sustainable operation, which defines a vector of further operation of the enterprise, this operation, according to the laws of scientific dialectics, can be routed in the direction of increasing as well as decreasing. Bidirectionality of integral-regulatory indicator shows that for successful operation of the enterprise it is not always necessary to increase the indicators of industrial and economic activity, as it is accepted in the sustainable development; that was proved on the example of JSC "MAZ".*

**Keywords:** economic potential of an enterprise; sustainable operation; financial potential; integral-regulatory indicator of sustainable operation of an enterprise.

УДК 338.48:338.484

## ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНУТРЕННЕГО ТУРИЗМА В РЕГИОНЕ И НЕКОТОРЫЕ ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

**Е.Г. ЛЕОНИДОВА**

*(Вологодский научный центр Российской академии наук)*

*В структуре видов туристской деятельности особое значение для региональной экономики имеет развитие внутреннего туризма, поскольку он рассматривается не только в качестве доходной отрасли, но и как фактор повышения социального капитала территории, обеспечивая восстановление психофизиологических ресурсов общества. В Российской Федерации наиболее развит выездной туризм, ориентированный на выезд граждан страны за рубеж. Вместе с тем влияние внешних факторов, среди которых экономическая нестабильность, неспокойная геополитическая обстановка в ряде стран, актуализировали развитие внутреннего туризма. Целью статьи является обоснование направлений совершенствования сферы внутреннего туризма региона, позволяющего эффективно решить основные проблемы развития данного сегмента туристского рынка. Рассмотрены основные проблемы развития внутреннего туризма на примере Северо-Западного федерального округа, предложены возможные варианты их решения.*

**Ключевые слова:** туризм, внутренний туризм, экономика, регион.

В настоящее время приоритетной задачей мировой экономики является преодоление последствий финансово-экономического кризиса. В связи с этим на первый план выходят вопросы обеспечения устойчивого развития регионов в условиях глобальной турбулентности. Решение данных проблем актуально, в т.ч. для Союзного государства Беларуси и России, для участников которого характерны низкие темпы роста основных макроэкономических показателей, нестабильный курс национальной валюты, зависимость экономики от внешних факторов (колебаний цен на энергетические и сырьевые ресурсы, обострение борьбы за их новые источники). Актуальность данного исследования состоит в том, что в данных условиях необходим поиск и обоснование внутренних источников экономического роста, способных диверсифицировать структуру экономики и обеспечить значительный вклад в валовой внутренний продукт страны в целом и региона в частности. По мнению исследователей, качество экономического роста проявляется также в создании современной диверсифицированной структуры экономики [1–3].

В качестве такового можно рассматривать сектор туризма, обладающий большим мультипликативным эффектом и являющийся одним из наиболее «трудозатратных» \* видов экономической деятельности.

Прямой вклад туристской отрасли в экономику выражается в увеличении доходной части бюджетов различных уровней через налоги, привлечении инвестиций, росте товарооборота. Туризм как отрасль народного хозяйства обладает мультипликативным эффектом. Так, образуя цепочку «расходы – доходы», туризм стимулирует развитие до 53 смежных отраслей народного хозяйства. Социальное значение отрасли заключается в восстановлении психофизиологических ресурсов общества и трудоспособности человека, в создании рабочих мест и увеличении занятости населения. При этом наибольшее влияние на региональную экономику оказывает развитие внутреннего туризма, подразумевающего путешествия туристов внутри страны с целью развлечения, оздоровления, отдыха и с другими целями. Так, внутренний туризм в развитых зарубежных странах, например, США, обеспечивает до 80% денежных поступлений, приходящихся на долю данного сегмента рынка. Это подтверждают статистические данные, представленные на рисунке 1.

Вопросы изучения влияния туризма на экономику на региональном уровне отражены в работах Т.Н. Григоренко, Л.Н. Казминой, В.И. Кружалина, К.В. Кружалина, Н.В. Шабалиной, В.А. Черненко [4–7].

В рейтинге стран мира по Индексу конкурентоспособности путешествий и туризма, рассчитываемому аналитической группой Всемирного экономического форума (ВЭФ), по итогам 2015 г. Российская Федерация занимает 45-е место из 141 страны, поднявшись по сравнению с прошлогодним значением на 18 позиций (табл. 1). Вместе с тем, по мнению специалистов, рост данного показателя обусловлен снижением курса национальной валюты, а не реальным улучшением состояния дел в отрасли. Для Беларуси данный рейтинг не рассчитывается.

\* По данным Всемирной туристской организации, туристическую отрасль на мировом рынке занятости представляют одиннадцать рабочих мест из ста.



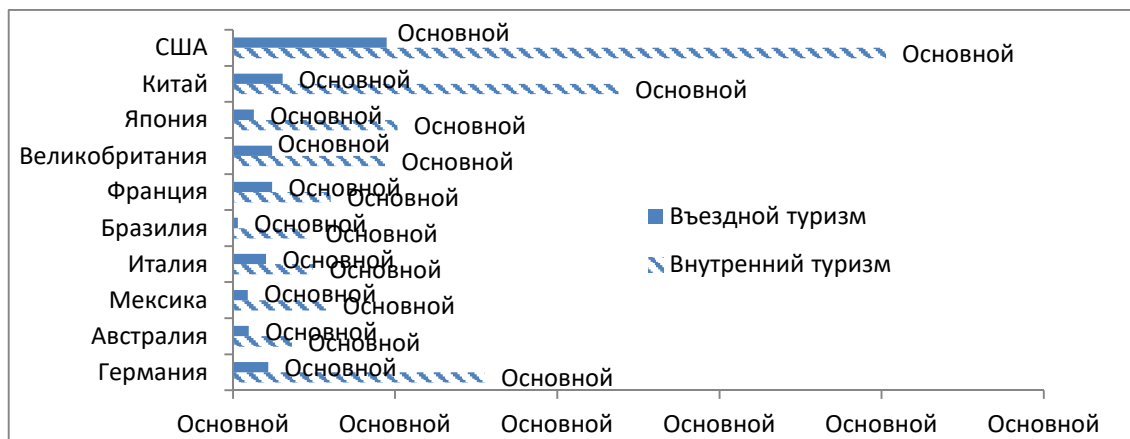


Рисунок 1. – Расходы внутренних и международных туристов внутри страны в 2015 году, млрд долл. США

Источник: UNWTO.

Таблица 1. – Рейтинг конкурентоспособности сектора путешествий и туризма в 2015 году

Номер	Страна	Значение индекса
1	Испания	5,3
2	Франция	5,2
3	Германия	5,2
4	Соединенные Штаты Америки	5,1
5	Великобритания	5,1
6	Швейцария	5,0
7	Австралия	5,0
8	Италия	5,0
9	Япония	4,9
45	Российская Федерация	4,1

Источник: составлено по данным Давосского Всемирного экономического форума.

В структуре видов туристской деятельности как в Российской Федерации, так в Республике Беларусь наиболее развит выездной туризм, предполагающий выезд граждан стран за рубеж. Так, по итогам 2014 г. расходы по статье «Поездки» платежного баланса РФ превысили доходы в 4,2 раза (рис. 2).

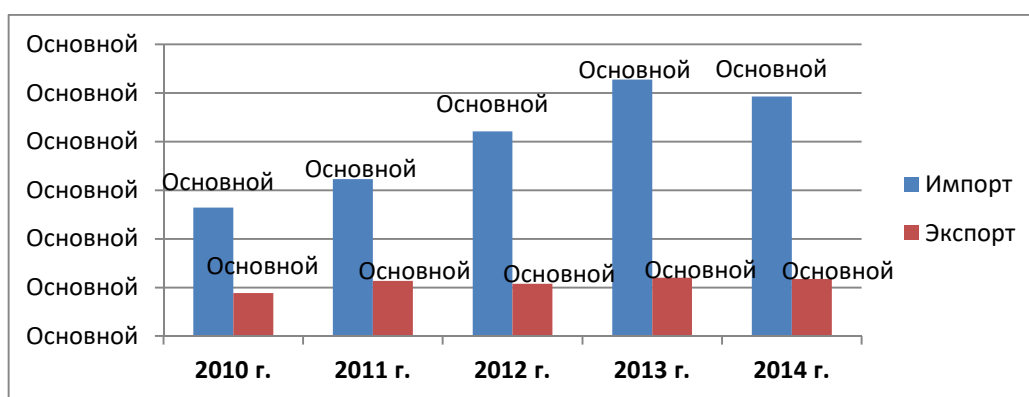


Рисунок 2. – Экспорт и импорт туристских услуг в Российской Федерации, млн долл.

Источник: составлено по материалам Центрального Банка РФ. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/statistics/?Prtid=svs>.

В Республике Беларусь в 2014 г. экспорт по статье «Поездки» возрос по сравнению с 2013 г. с 791,4 до 867,6 млн долл. США, а импорт – незначительно, на 5 млн долл. Экспорт, намного превышая импорт, формирует отрицательное сальдо в 1158,7 млн долл. [8].

На состояние мирового туристского рынка в 2014–2015 гг. оказали влияние такие факторы, как экономический кризис, неспокойная геополитическая обстановка в ряде стран. В результате выездной поток российских туристов резко уменьшился. За период с 2014 по 2015 гг. число россиян, отдохнувших за рубежом, значительно сократилось (рис. 3).

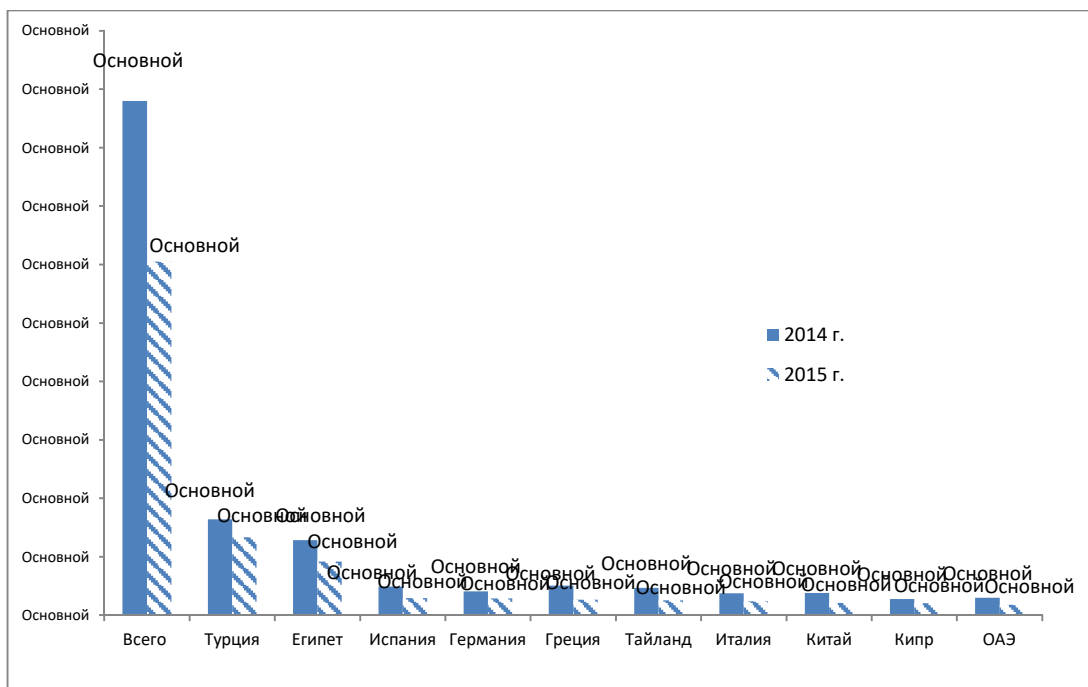


Рисунок 3. – Основные направления выездного туристского потока в Российской Федерации, тыс. чел.

Источник: данные Росстата.

Вместе с тем, согласно статистическим данным, уменьшение спроса на отдых за границей не привело к увеличению поездок внутри страны. Так, в 2014 г. из всех реализованных туристских путевок лишь 22,6% продано по территории России (табл. 2). Число туристов, купивших туры в российские регионы, в 2014 г. в 4,3 раза меньше тех, кто выбрал отдых за рубежом.

Таблица 2. – Основные показатели развития внутреннего туризма в Российской Федерации

Показатель	Годы									
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Численность обслуженных российских туристов, тыс. чел.	4396,3	–	–	–	–	8203,9	8023,7	8942,2	9883,0	8487,1
Численность российских туристов, отправленных в туры по России, тыс. чел.	1696,5	–	–	–	–	1741,0	1731,0	1792,3	1916,4	1974,2
Число реализованных населению турпакетов – всего, тыс.	4326	4641	5819	4305	3666	4358	4427	4763	5384	4384
из них гражданам России:										
по территории России	1378	1460	1659	1030	830	872	929	905	969	992
по зарубежным странам	2748	3027	4057	3183	2772	3367	3326	3738	4240	3253
Стоимость реализованных населению турпакетов – всего, млн руб.	76301	88749	124133	117811	128243	167933	175366	208118	249898	243453
из них гражданам России:										
по территории России	13757	20761	26761	17736	15558	18343	21265	22746	23876	25444
по зарубежным странам	52727	66578	96307	98940	111642	148148	152610	183309	222002	214308

Источник: Федеральная служба государственной статистики / Розничная торговля, услуги населению, туризм. – Режим доступа: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/retail/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/retail/#).

Общая картина развития внутреннего туризма в российских и белорусских регионах такова, что имеющийся туристический потенциал используется слабо.

В Российской Федерации одним из наиболее перспективных для развития туристической деятельности является Северо-Западный федеральный округ, что обусловлено концентрацией на его территории культурно-исторических и природных ресурсов. Здесь расположено самое большое количество (по состоянию на 2016 г. – 8 из 26) находящихся на территории страны памятников культуры и природы, охраняемых ЮНЕСКО. Кроме того, в 2014 г. округ занял второе место после Центрального федерального по числу объектов культурного наследия в стране.

Для Северо-Западного федерального округа характерна общероссийская тенденция предпочтения населением отдыха за рубежом, где более высокий уровень сервиса и развития туристической инфраструктуры.

В результате при достаточно высоком уровне туристического потенциала региона спрос на туры внутри страны сдерживается рядом проблем. В первую очередь, это *слабый уровень развития туристической инфраструктуры*. Так, только половина всего дорожного полотна в регионе (53,3%) имеет качественное покрытие (табл. 3). Этот факт снижает транспортную доступность внутренних туристов к достопримечательностям региона.

Таблица 3. – Некоторые показатели качества автомобильных дорог

Территория	Общая протяженность автодорог, км	Удельный вес автомобильных дорог общего пользования с усовершенствованным покрытием* в протяженности автомобильных дорог общего пользования с твердым покрытием, %
Северо-Западный федеральный округ	142 080,9	53,3
Мурманская область	3 523,4	77,8
Калининградская область	8 671,8	70,5
Республика Коми	7 595,3	68,2
Ленинградская область	22 286,9	61,4
Новгородская область	14 877,6	55,3
Республика Карелия	10 761,8	50,5
Псковская область	22 773,7	43,5
Вологодская область	28 531,8	42,7
Архангельская область	19 646,5	33,9
г. Санкт-Петербург	3 412,1	92,5

Источник: данные Федеральной службы государственной статистики РФ. – Режим доступа: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/transport/](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/transport/).

Кроме того, в регионе наблюдается *недостаток качественного туристского продукта*, способного задержать туристов более, чем на сутки. Так, например, анализ коэффициента загрузки в коллективном средстве размещения (КСР) показал, что заполняемость средств размещения в регионе достаточно низкая. Его значение в 2014 г. снизилось по сравнению с 2010 г. на 9,1% (табл. 4). Отрицательная динамика показателя отмечена в большинстве субъектов Северо-Западного федерального округа, кроме Республики Коми, Вологодской и Калининградской областей. Заметнее всего заполняемость средств размещения за указанный период сократилась в Псковской (на 41%), Ленинградской (на 26%) и Архангельской областях (на 23,3%). Сокращение загрузки номерного фонда КСР можно объяснить ростом числа самих КСР, в результате чего происходит перераспределение турпотока.

Еще одной проблемой являются *ограниченные финансовые возможности населения*, что отрицательно влияет на объем потребления услуг внутреннего туризма. Так, например, в Вологодской области, согласно исследованию, почти у 40% респондентов отсутствуют средства на совершение турпоездки (табл. 5).

\* К автомобильным дорогам с усовершенствованным покрытием относятся дороги со следующими видами покрытия: цементобетонным, асфальтобетонным, из щебня и гравия, обработанных вяжущими материалами.

Таблица 4. – Коэффициент загрузки гостиниц и аналогичных средств размещения в Северо-Западном федеральном округе

Территория	Годы				2014 к 2010, в %
	2010	2012	2013	2014	
Северо-Западный федеральный округ	0,33	0,36	0,33	0,30	90,9
Республика Карелия	0,29	0,29	0,29	0,27	93,1
Республика Коми	0,31	0,38	0,41	0,33	106,5
Архангельская область	0,43	0,37	0,25	0,33	76,7
Вологодская область	0,16	0,18	0,23	0,22	137,5
Калининградская область	0,15	0,34	0,33	0,20	133,3
Ленинградская область	0,27	0,29	0,28	0,20	74,1
Мурманская область	0,28	0,26	0,32	0,25	89,3
Новгородская область	0,33	0,30	0,28	0,28	84,8
Псковская область	0,32	0,32	0,27	0,19	59,4
г. Санкт-Петербург	0,39	0,44	0,37	0,35	89,7

Источник: Культура, туризм и отдых в Псковской области. 2015 // Псковстат : стат. сб. // – П., 2015. – С. 36.

Таблица 5. – Участие в туристических или экскурсионных поездках жителей Вологодской области по возрастным группам, в %

Группы респондентов	Все респонденты	Всего лиц		
		в трудоспособном возрасте	из них молодежь в возрасте 16–29 лет	старше трудоспособного возраста
Лица в возрасте 15 лет и более – всего	100,0	100,0	100,0	100,0
из них				
совершали туристическую или экскурсионную поездку за последние 12 месяцев	15,2	20,3	21,9	6,4
Лица в возрасте 15 лет и более, не совершавшие туристической или экскурсионной поездки за последние 12 месяцев – всего	100,0	100,0	...	100,0
в том числе по причине				
предпочитают отдыхать с выездом на дачу, отдыхать у родственников и знакомых в другой местности	17,9	16,3	...	20,4
по состоянию здоровья	13,7	3,5	...	28,8
по семейным обстоятельствам	23,9	34,5	...	8,3
не могу себе это позволить из-за нехватки средств	39,4	42,2	...	35,3
отсутствие интереса к таким поездкам	3,4	1,3	...	6,5
другая причина	1,6	2,3	...	0,7

Источник: комплексное наблюдение условий жизни населения в Вологодской области. – Режим доступа: [http://vologdastat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_ts/vologdastat/ru/statistics/standards\\_of\\_life/](http://vologdastat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/vologdastat/ru/statistics/standards_of_life/).

Вышеперечисленные проблемы во многом сдерживают развитие внутреннего туризма в регионе. На основании проведенного анализа основными задачами по развитию внутреннего туризма в российских и белорусских регионах должны стать:

- развитие внутренних туристских продуктов, в т.ч. тех, которые способствуют увеличению продолжительности пребывания туристов в регионе. Это позволит увеличить конкурентоспособность туристского продукта региона, дифференцировать его среди аналогичных продуктов конкурентов, а также повысить загрузку объектов инфраструктуры;
- развитие туристской инфраструктуры посредством увеличения объектов питания и средств размещения;
- формирование доступного по цене предложения качественного внутреннего туристского продукта на базе существующих и перспективных туристских ресурсов региона.

Таким образом, реализация мероприятий в вышеуказанных направлениях способствует развитию внутреннего туризма в регионе и сможет увеличить туристский поток в данном сегменте туристского рынка, тем самым повысив его вклад в валовой региональный продукт.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Гулин, К.А. К вопросу о социально-экономической модернизации российских регионов / К.А. Гулин // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2012. – № 4 (22) – С. 42–58.
2. Проблемы экономического роста территории : моногр. / Т.В. Ускова [и др.] ; под рук. Т.В. Усковой. – Вологда : Ин-т социально-эконо. развития территорий РАН, 2013. – 170 с.
3. Ускова, Т.В. Пространственное развитие территорий: состояние, тенденции, пути снижения рисков / Т.В. Ускова // Проблемы развития территории. – 2015. – № 1. – С. 7–15.
4. Григоренко, Т.Н. Приоритеты в области развития внутреннего и въездного туризма России на современном этапе / Т.Н. Григоренко, Л.Н. Казмина // Вестн. Нац. акад. туризма. – 2015. – № 4. – С. 14–17.
5. Кожевникова, Н.В. Направления развития внутреннего туризма в Российской Федерации // Современные тенденции развития науки и технологий. – 2015. – № 3. – С. 39–44.
6. Кружалин, В.И. Состояние российского туризма, проблемы и перспективы / В.И. Кружалин, К.В. Кружалин, Н.В. Шабалина // Вестн. Нац. акад. туризма. – 2016. – № 1. – С. 10–13.
7. Черненко, В.А. Развитие культурно-познавательного туризма в Северо-Западном федеральном округе Российской Федерации : моногр. / В.А. Черненко, Т.Ю. Колпащикова. – СПб. : СПбГУСЭ, 2012. – 179 с.
8. Тарасенок, А.И. Туристический комплекс республики Беларусь: современные проблемы и новый механизм развития / А.И. Тарасенок // Белорус. экон. журн.– 2016. – № 1. – С. 109–127.

Поступила 12.10.2017

**PROBLEMS OF INTERNAL TOURISM DEVELOPMENT IN THE REGION  
AND SOME WAYS OF THEIR SOLUTIONS**

**E. LEONIDOVA**

*Tourism is a sector which has a significant impact on territories' socio-economic development. This kind of economic activity is characterized by the multiplier effect due to the generating income determination in related industries. Among all types, domestic tourism becomes of key importance as the main source of financial receipts from other lines of tourist activity. At that, in the Russian Federation this branch is underdeveloped. The relevance of the study is connected with the impact of the following factors on the tourist market: economic crisis; uncontrolled fall of the exchange rate; economic crisis in the country; ban imposed in 2015 on the sales of tours for Russians to the most popular destinations for a long period, and a turbulent geopolitical situation in the world. The research is based on theoretical and methodological works of Russian and foreign scientists and specialists in tourism industry and regional economy such as B. Archer, J. Fletcher, T. N. Grigorenko, L.N. Kazmina, V.I. Kruzhalin, K.V. Kruzhalin, N.V. Shabalina, T.V. Uskova and other researchers. The article presents the analysis of domestic tourism in the regions of Northwestern Federal District based on statistical data. In conclusion, the paper proposes directions, which promote this industry in a future.*

**Keywords:** *tourism, domestic tourism, region, economic.*

УДК 338.48

## ОЦЕНКА ТУРИСТСКОГО ПОТЕНЦИАЛА

*канд. экон. наук, доц. Ю.А. ВЛАСЮК, О.А. КОВАЛЕВИЧ  
(Брестский государственный технический университет)*

*Рассматриваются различные подходы к оценке туристского потенциала. На основе проведенного анализа отечественных и зарубежных теоретико-методических и прикладных аспектов формирования и исследования потенциала, критериев оценки отдельных видов туристских ресурсов предложен алгоритм оценки туристского потенциала территории, который учитывает и сопоставляет семь составляющих потенциала: природно-ресурсную, культурно-историческую, трудовую, экономическую, материально-техническую, информационную и институциональную.*

*Методика позволяет составить представление о наличии и объеме имеющихся туристских ресурсов, определить приоритетные направления развития сферы туризма на анализируемой территории. Оценка предусматривает сравнительный анализ, позволяющий отметить достоинства и недостатки, присущие индустрии туризма, выявить проблемы, сдерживающие его развитие.*

**Ключевые слова:** туризм, туристский потенциал, оценка туристского потенциала, туристские ресурсы.

**Введение.** Индустрия туризма оказывает огромное влияние на региональное развитие, пополняя бюджет, повышая уровень занятости населения, способствуя развитию инфраструктуры, укрепляя межрегиональные связи.

В настоящее время существует проблема разработки единой методики оценки туристского потенциала. Это связано с многоаспектностью туризма, сложностью его как социально-экономического явления, собирательным компонентным составом туристского потенциала, разнообразием туристских ресурсов и видов туризма. Одни ученые при оценке туристского потенциала уделяют внимание природным ресурсам, другие – привлекательности объектов для туристов.

Актуальность данного исследования обусловлена с одной стороны большим интересом к вопросам оценки туристского потенциала, с другой – недостаточной разработанностью данной тематики.

**Основная часть.** Наличие туристского потенциала – необходимое условие для развития туризма. Под туристским потенциалом понимается вся совокупность природных, культурно-исторических и социально-экономических предпосылок для организации туристской деятельности на определенной территории [1]. Следует отметить, что некоторые ученые под туристским потенциалом понимают разницу между фактической и предельно возможной численностью туристов по отношению к туристскому объекту.

Наличия на территории уникальных природных или исторических объектов в настоящее время не всегда достаточно для развития внутреннего или въездного туризма. Объекты туристского показа можно создавать искусственно, например, с помощью мифологии. Прибегая к различным маркетинговым приемам, можно вызывать интерес к туристским дестинациям. Именно поэтому оценка туристского потенциала должна быть комплексной, принимать во внимание не только туристские ресурсы, но и другие составляющие туристского потенциала.

По мнению А.В. Кускова, выявить туристский потенциал значительно проще, чем произвести его оценку. Информация о природных особо охраняемых объектах, памятниках истории и культуры, основных и дополнительных предприятиях индустрии туризма имеется в специализированных справочниках. Но для оценки простого наличия объектов туристского показа и соответствующей инфраструктуры – недостаточно. Оценка потенциала должна учитывать физическое состояние объектов, их уникальность, разнообразие, доступность и плотность размещения. Необходимо также считаться с возможностями использования объектов, определять их значимость для развития туризма в регионе.

В научной литературе методики оценки туристского потенциала группируют по полученным результатам на количественные, качественные и смешанные. Количественная оценка используется при проведении экономических расчетов, качественная – для сравнения. Смешанный подход сочетает в себе количественный и качественный анализ.

Еще одна часто встречающаяся классификация – в зависимости от методологии подхода. Здесь выделяют две группы оценок: компонентные и комплексные. В основе компонентных оценок – исследование туристского потенциала по одному виду ресурса. Такая оценка не дает полного представления о туристском потенциале территории, поэтому большой интерес представляет вторая группа методик. Комплексная оценка подразумевает исследование всех элементов, оказывающих влияние на развитие туризма.

В последнее время появляется много работ, связанных с исследованием туристского потенциала. Совершенствуются и развиваются имеющиеся методики и создаются новые, улучшенные. Ученые, раньше

делающие акцент только на природных компонентах, все больше внимания уделяют исследованию и других составляющих туризма, что делает такие методики оценок более достоверными.

Приведем краткое описание наиболее часто встречающихся и удачных методик оценки туристского потенциала.

*Методика оценки рекреационного потенциала для развития международного туризма*, предложенная К.В. Кружалиным [2], состоит из нескольких этапов. На первом этапе определяются основные виды международного туризма, которые преобладают или планируется развивать на исследуемой территории. В зависимости от видов туризма устанавливаются показатели, по которым будет происходить оценка потенциала территории и присвоение специализации ее районам.

Второй этап – составление карт комплексной оценки природных ресурсов для развития намеченных видов туризма, в т.ч. отражающих уровень обеспеченности средствами размещения, на основе средневзвешенных значений выбранных на первом этапе показателей, отражающих интегральную оценку потенциала каждого анализируемого района. Каждому показателю при расчете средневзвешенного значения присваивается весовой коэффициент.

Согласно методике наилучшими возможностями для развития туризма обладает тот район, который имеет высокий уровень рекреационного потенциала и благоприятные экономико-географические условия. В регионах с низкими оценками уровня развития потенциала и неблагоприятными экономико-географическими условиями развитие международного туризма проблематично.

Автором методики была проведена комплексная оценка рекреационного потенциала субъектов России, экономико-географических условий развития в них международного туризма, составлена серия карт, отражающих состояние и перспективы развития международного туризма на исследуемой территории.

*Экономический интегральный метод оценки совокупного туристского потенциала* был предложен Е.И. Богдановым [3]. Для расчета величины туристского потенциала предлагается использовать такие показатели, как суммарный объем ресурсов туристского потенциала, величина туристского потенциала и показатель реализации туристского потенциала.

Суммарный объем ресурсов – это максимальный объем ресурсов, располагаемых исследуемой территорией в анализируемый период времени. Согласно методике под величиной туристского потенциала понимается максимально возможный объем производства и реализации туристских услуг, который можно получить при наиболее эффективном использовании имеющихся ресурсов. Показатель реализации туристского потенциала представляет собой фактическую отдачу туристских ресурсов. Он отражает достигнутый уровень использования потенциала. Помимо указанных основных показателей предлагается также рассчитывать эффективность использования туристского потенциала путем деления эффекта от реализации туристского потенциала на затраты, требуемые для достижения эффекта.

В методике выделяются две группы факторов наращивания туристского потенциала: экстенсивные и интенсивные. К экстенсивным факторам относится количество туристских ресурсов, к интенсивным – их производительность. Помимо факторов анализируются условия, обеспечивающие воспроизводство туристского потенциала и, соответственно, способствующие увеличению количественных и качественных показателей. Методика позволяет спрогнозировать увеличение туристского потенциала при имеющемся количестве и качестве туристских ресурсов.

*Оценка комплексного рекреационного потенциала*, разработанная В.А. Рубцовым и С.А. Шабалиной [4], включает в себя оценку рекреационного потенциала, его составляющих (природной, медико-биологической, психолого-эстетической, технологической и др.), их пересечения и влияния друг на друга.

Комплексная оценка потенциала начинается с постановки цели оценивания (например, оценка степени рекреационной привлекательности отдельных районов и населенных пунктов). Затем определяется перечень характеристик (могут быть как количественные, так и качественные), по которым происходит оценка. В зависимости от значимости выбранных факторов оценки происходит их ранжирование. Ранги факторов субъективны, т.к. определяются субъектом оценивания исходя из его представлений.

На следующем этапе происходит разбивка анализируемой территории на операционно-территориальные единицы (ОТЕ). Затем происходит ранжирование выделенных ОТЕ по каждому фактору в соответствии со степенью обладания операционно-территориальной единицы рассматриваемыми свойствами.

После анализа отдельных ОТЕ исследуется первоначальная территория с позиции пространственного распределения выделенных при оценке факторов. Если факторы действуют односторонне, можно ожидать выраженной дифференциации значений искомой оценки по территории. В противоположном случае такой анализ позволит выявить факторы, способствующие нивелированию территориальных различий в значениях оценки. Степень взаимного соответствия распределения каждой пары факторов может быть установлена путем использования понятия нормированного расстояния между двумя упорядочениями, а степень взаимного соответствия распределения всей совокупности факторов одновременной – с помощью коэффициента конкордации.

Отдельный этап оценки – это расчет для каждой выделенной ОТЕ меры качества, отражающей ее место в совокупности значений искомой оценки. Чем больше полученная оценка – тем выше качество ОТЕ. Вектор значений меры качества представляет собой искомую оценку, описывая территориальное распределение значений оценки, или дифференциацию оценки в пределах рассматриваемой территории.

На последнем этапе комплексной оценки рекреационного потенциала составляются одномасштабные карты, на которые переносятся все полученные на предыдущих этапах исследования результаты. На картах показаны особенности пространственного распределения каждой изученной составляющей рекреационного потенциала в отдельности. Авторы методики выделяют следующие карты: природно-климатическую, архитектурно-историческую, техногенно-экологическую, спортивно-прогулочную, религиозно-паломническую.

Общий интегральный рекреационный потенциал по данной методике представляет собой сводную карту, построенную наложением компонентных карт друг на друга.

*Методика интегральной оценки туристского потенциала территории*, предложенная А.В. Дроздовым [5], ориентирована на оценку особо охраняемых природных территорий – национальных парков, но также может быть применена и для других территорий. Методика состоит из нескольких этапов.

Первый этап включает определение основных компонентов потенциала, подлежащих оцениванию. Эти компоненты группируются по двум направлениям:

- природные и культурные ландшафты и их компоненты (памятники природы, ботанические и зоологические сады, океанариумы, естественноисторические музеи, объекты культурного наследия, культурные ландшафты и др.);

- средства и условия осуществления туров (программ, экскурсий): виды транспорта, объекты размещения туристов, квалифицированные гиды, информационные материалы, пригодность территории для целей тура, допустимые рекреационные нагрузки и др.

Второй этап исследования заключается в проведении оценки туристского потенциала, которая осуществляется по нескольким группам параметров. Эти параметры различны (и специально подбираются) для основных видов туристской деятельности. Обычно туристский потенциал и ресурсы по данной методике оценивают в функциональном, гигиеническом, эстетическом, технико-экономическом и природоохранном аспектах.

Для первой группы компонентов критериями оценки в первую очередь выступают происхождение ландшафтов и их история, уникальность, сохранность (нарушенность), аттрактивность и различные характеристики разнообразия (видовое богатство флоры и фауны). Для второй группы – показатели экотехнологичности выявленных средств (подгруппа «средства»): расход топлива (энергии) и эмиссия вредных веществ, уровень шума и гигиенические нормы безопасности; а также существующие нормативы (подгруппа «условия»): экологические и иные нормы безопасности, допустимые туристские нагрузки и нормы неистощительного ресурсопользования.

При применении такого подхода многие компоненты туристского потенциала оцениваются количественно. Для получения итоговой оценки автором методики рекомендуется переводить все количественные оценки в качественные с применением стандартной градации шкалы для уровня от «очень низкий» (низкий, средний, высокий) до «очень высокий» либо от «весьма низкий» (очень низкий, низкий, средний, высокий, очень высокий) до «весьма высокий». Каждой шкале присваивается определенный балл (пяти- или семибалльная шкала), после чего происходит суммирование присвоенных баллов. При оценке подгруппы «условия» могут быть присвоены отрицательные баллы, которые вычитаются из общей суммы итоговой оценки. Отрицательные баллы могут быть присвоены таким компонентам, как «благоприятность и пригодность территории (объекта) для осуществления тура по конкретным характеристикам», если присутствуют факторы, препятствующие осуществлению тура.

В основу *методики оценки туристского потенциала*, предложенной Е.Ю. Колбовским [6], положено описание имеющихся на оцениваемой территории туристских ресурсов. Методика состоит из четырех этапов, на которых определяются:

- привлекательные объекты исторического наследия (к данной группе автор относит такие объекты, как монастыри, сельские храмы, памятники археологии, места исторических сражений, места, связанные с историческими событиями, мемориальные места, сохранившиеся архитектурные центры сел и деревень);

- уникальные природные объекты и объекты, связанные с культурным ландшафтом (вторая группа включает дворянские усадьбы, сельские и монастырские парки, мельничные места и старые плотины на реках, фрагменты древних водных путей, аллеи и отдельные исторические или мемориальные деревья, привлекательные для отдыха озера, участки речных долин, уникальные валуны, родники, святые источники и др.);



– места стихийного рекреационного притяжения (третья группа включает объекты, выбранные населением для отдыха самостоятельно: участки рек и долин с летними пляжами или местами для палаточных городков, участки озерных побережий, лесные и болотные массивы, в которых собирают ягоды, лесопарки для отдыха и прогулок, реки, освоенные для сплава на байдарках, резиновых лодках и др.);

– заключение о характере туристско-рекреационного потенциала региона, в котором делаются выводы на основе собранных материалов: какие объекты активно используются в туризме, какие новые туристские маршруты могут быть разработаны, какие виды туризма наиболее перспективные для развития в регионе, какие проблемы ограничивают использование имеющегося природного и культурно-исторического потенциала территории.

*Интегральная оценка туристско-рекреационного потенциала территории*, предложенная Ю.А. Худеньких [7], проводится относительно наиболее массовых форм туризма (с целью отдыха и развлечений, познавательный, спортивный, оздоровительный, деловой). Эти формы ассоциируются с туризмом в общем. Основными составляющими интегральной оценки выступают показатели, характеризующие природный, историко-культурный и социально-экономический блоки, которые принимаются как равнозначные. Остальные компоненты учитываются при корректировке полученных результатов.

Величина природного и историко-культурного компонентов потенциала измеряется по объему и привлекательности наследия территории. Туристский потенциал прямо пропорционален ценности наследия. Объекты наследия зафиксированы в нормативных документах и доступных литературных источниках. Автором определен уровень их сравнительной значимости, что позволяет выразить их в баллах. Автор методики приводит расчеты баллов по каждому блоку.

Согласно методике при проведении оценки туристско-рекреационного потенциала небольшой и однородной территории можно отказаться от прямого подсчета значимости таких компонентов, как климат, рельеф и др., и учитывать их с помощью поправочных коэффициентов по следующим параметрам:

- площадь распространения объектов наследия (отношение площади особо охраняемых природных территорий к общей площади территории);
- комфортность климата;
- ландшафтная привлекательность;
- уровень природно-очаговых заболеваний;
- узнаваемость (известность) природного наследия (рассчитывается на основе частоты упоминаний в энциклопедическом источнике).

Оценка социально-экономического блока проводится по двум направлениям: транспорт и специальная туристская инфраструктура. Эти компоненты не имеют четкой связи друг с другом, но оказывают огромное влияние на развитие туризма в регионе. Оценка роли транспорта в основном проводится по плотности автодорог, характеризующей уровень доступности различных объектов, используемых для целей туризма. Для оценки туристской инфраструктуры используется показатель, состоящий из суммы двух отношений: количества предприятий размещения к численности населения и количества предприятий питания к численности населения территории (тысяче человек местных жителей). Относительный характер этого показателя позволяет сгладить различия между территориями, резко различающимися по количеству населения.

Интегральной оценкой данной методики является не количество баллов, а доля каждой конкретной территории в природном, историко-культурном и социально-экономическом компонентах потенциала. Автор обращает внимание на проведение оценки достоверности полученных результатов в соответствии с интуитивным восприятием исследователя.

К методикам оценки туристского потенциала также можно отнести *оценку туристского качества территории*, предложенную А.С. Кусковым [8].

Туристское качество автор методики определяет как интегральную совокупность ряда количественных и качественных характеристик конкретной территории, позволяющих сделать вывод о ее туристской привлекательности, а также степени обеспеченности туристскими ресурсами и инфраструктурой.

Предлагается оценивать туристское качество территории по выделенным им количественным и качественным критериям, объединенным в следующие группы:

- оцениваемая территория и ее параметры (в группу входят такие критерии оценки, как общие сведения о территории и ее история, географическое положение, уровень экономического развития и народнохозяйственное значение территории);
- природные ресурсы туризма (включают в себя климатические и гидрологические условия, разнообразие флоры и фауны, ландшафты территории и их комплексную оценку);
- культурно-исторические ресурсы туризма (объекты Всемирного наследия ЮНЕСКО, памятники истории и культуры, материальное и духовное наследие, традиционная культура и культурные ландшафты);

- социально-экономические ресурсы туризма и инфраструктурная обеспеченность территории (транспортная инфраструктура, инфраструктура размещения и питания, досуга и развлечений, трудовые, финансовые, материальные, информационные и управленческие ресурсы туризма);
- доступность туристских ресурсов территории (исследуется транспортная, пространственная, финансовая, информационная, инфраструктурная доступность туристских ресурсов для потенциальных туристов);
- пространственная организация туризма (рассматриваются формы, основные факторы и закономерности территориальной организации туризма, изучаются профиль и специфика туристских центров, туристские объекты и комплексы, маршруты);
- традиции туристского использования территории (на данной стадии рассматриваются степень туристской освоенности территории, современные формы туристского использования, традиционные и уникальные направления развития туризма);
- современное состояние и развитие туризма (анализируются въездные и выездные туристские потоки, динамика внутреннего туризма, изучаются проблемы и перспективы развития туризма в регионе, существующие проекты и программы развития);
- факторы развития туризма (выделяют такие факторы развития, как экологические, природные, социокультурные, экономические, правовые, политические и инфраструктурные с их обязательным разделением на положительные и отрицательные).

Выделяется около ста критериев, порядок и группировка которых при проведении оценки могут меняться в зависимости от целей и задач исследования.

*Методика оценки потенциала культурного туризма*, разработанная П.С. Ширинкиным [9], применяется для расчета потенциала территории с одним главным туристским центром и несколькими неосновными, которые обладают набором туристских ресурсов. Методика может быть применена не только для расчета потенциала указанного вида туризма, т.к. учитывает роль природных объектов в формировании культурной среды территории. Формула оценки потенциала выглядит следующим образом:

$$Km = \frac{(\sum Dk) \times (\kappa_n + \kappa_{мп} + \kappa_{мп} + \kappa_{мп} + \kappa_{ф} + \dots + \kappa_i)}{K_{уд}}, \quad (1)$$

где  $\sum Dk$  – сумма достопримечательностей;  $\kappa_n$  – разнообразие транспортных путей;  $\kappa_{мп}$  – разнообразие мест прибытия;  $\kappa_{мп}$  – места размещения;  $\kappa_{мп}$  – места питания;  $\kappa_{дп}$  – центры досуга и развлечений;  $\kappa_{мп}$  – народные промыслы, сувениры, шопинг;  $\kappa_{ф}$  – фестивали и туристские события;  $\kappa_i$  – информационное обеспечение;  $\kappa_p$  – известность района в литературе, Интернете;  $\kappa_i$  – открытый коэффициент, которые при необходимости добавляется при проведении оценки;  $K_{уд}$  – время, за которое можно добраться от муниципалитета до краевого центра.

При расчете суммы достопримечательностей каждому объекту присваивается 1 балл. К достопримечательностям территории относят все, что может быть интересным для туристов. Оставшиеся составляющие числителя – коэффициенты, учитывающие весь спектр услуг, составляющих туристский продукт региона. Знаменатель формулы рассматривается как универсальное частное, т.к. это определяющий показатель при разработке туристского продукта и выборе маршрута потенциальным туристом. Показатель включает в себя и стоимость трансфера в километрах, и время переезда (цена туристского продукта).

Комплексную оценку туристско-рекреационного потенциала *методом баланса* предлагает проводить М.В. Гудковских [10]. По его мнению, выбранный способ оценки позволяет не только провести анализ всего разнообразия туристских ресурсов и сравнение туристских потенциалов территорий, но и выявить возможности развития туризма и определить его приоритетные направления.

Общий расчет потенциала осуществляется по следующей формуле:

$$TRP = (|П| + |КИ| + |СЭ| + |ТБ|) - (|НФ| + |ЭС|), \quad (2)$$

где  $П$  – природный блок;  $КИ$  – культурно-исторические ресурсы;  $СЭ$  – социально-экономические условия;  $ТБ$  – туристский блок;  $НФ$  – неблагоприятные факторы;  $ЭС$  – экологическая ситуация.

Методика включает оценку таких блоков туристского потенциала, как природные факторы, историко-культурные, социально-экономические и туристские условия, а также экологическая ситуация и неблагоприятные факторы. Первые четыре составляющие относятся к приходной части баланса, оставшиеся две – рассматриваются как отрицательные части. Каждый блок состоит из взаимосвязанных показателей оценки. Блоки рассчитываются путем суммирования всех показателей оценки с учетом коэффициентов значимости каждого показателя. Коэффициенты значимости корректируют показатели оценки, снижая или увеличивая влияние оцениваемого фактора.

Общий потенциал при этом рассчитывается как сумма доли каждого блока и содержит сведения о доле каждой территориальной единицы в структуре потенциала от наибольшего значения. Такой расчет связан с разным количеством оценочных показателей в блоках.

Расчет туристского потенциала по данной методике можно представить следующим образом: разбивка территории на оцениваемые территориальные единицы, выбор ключевых показателей, ранжирование оценочных шкал, оценка территориальной единицы по каждому блоку, сверка результатов, интегральная оценка, ранжирование территорий по степени туристского потенциала, построение карты по итогам проведенной оценки.

Основываясь на работах специалистов и учитывая традиционные методы оценки, предлагается интегральный метод оценки туристского потенциала на основе анализа его составляющих. Для оценки туристского потенциала было выделено две группы факторов: неуправляемые (есть в наличии) и управляемые (на них можно воздействовать), в состав которых входит семь составляющих-потенциалов: природно-ресурсный, культурно-исторический, трудовой, экономический, материально-технический, информационный и институциональный. Данные для расчетов показателей выделенных потенциалов предлагается брать в ежегодно публикуемых статистических сборниках в натуральных показателях, а также на основе проводимых маркетинговых исследований в бальных показателях для получения наиболее точной всесторонней оценки. Методика лучше всего подходит для оценки туристского потенциала страны или региона. Если сравниваются регионы с большими различиями по территории, по объемным показателям, то предпочтительно привести показатели в относительную форму с числом жителей или объемом выпускаемой продукции.

Оценка потенциала состоит из трех этапов. Ее предлагается рассчитывать индексным методом. Индексы нужны для сопоставления разноразмерных показателей натуральной формы. Индексы показателей рассчитываются по следующей формуле:

$$I = \frac{\text{факт} - \min}{\max - \min}, \quad (3)$$

где *факт* – фактическая величина исследуемого показателя; *max* – максимальная величина исследуемых показателей; *min* – минимальная величина исследуемых показателей.

Полученное по формуле расчета индексов показателей значение является количественной характеристикой потенциала по конкретному показателю, а сумма индексов по всем показателям отдельной составляющей, деленная на число используемых для оценки составляющей показателей, – оценкой потенциала по анализируемой составляющей туристского потенциала (индекс потенциала):

$$I_n = \frac{\sum I_i \cdot k_i}{n}, \quad (4)$$

где  $k_i$  – коэффициент весомости  $i$ -го показателя в группе;  $n$  – количество показателей измерения в группе.

Индекс туристского потенциала территории (интегральный индекс) соответственно включает семь компонентов и определяется по формуле простой средней арифметической, т.к. составляющие для характеристики совокупного потенциала равны:

$$I = \frac{\sum I_{ni}}{m}, \quad (5)$$

где  $m$  – количество блоков показателей.

Коэффициенты весомости для индексов потенциалов не вводятся. По нашему мнению, можно достаточно объективно характеризовать туристский потенциал территории при равных коэффициентах весомости для частных потенциалов. Это связано с научно-техническим, экономическим и социальным развитием общества в целом. Если раньше туристский потенциал в значительной мере определялся неуправляемыми факторами – природно-ресурсным и культурно-историческим потенциалами, в настоящее время все важнее становятся экономическая и материально-техническая составляющая. Объекты туристского показа могут создаваться искусственно, в т.ч. и целенаправленно.

Тем не менее, коэффициенты весомости были введены для некоторых частных показателей оценки. Например, для показателей культурного наследия – баллы от 1 до 4, разграничивая объекты местного, регионального, национального и международного значения соответственно. Для отражения привлекательности объектов для различных групп потребителей также были введены коэффициенты весомости. Баллы для коэффициентов варьируются от 0 до 4 в зависимости от степени востребованности объекта различными категориями туристов. Сумма оценок всех категорий потребителей характеризует важность показателя.

Все коэффициенты весомости включаются в диапазон от 1 до 2. Баллы записываются в качестве десятых коэффициента.

Индекс туристского потенциала составляет величину от 0 до 1. Чем ближе полученное значение к 1, тем лучше развитие туристского потенциала у региона.

В зависимости от полученного значения индекса туристского потенциала, оцениваемые территории можно отнести к пяти группам: территории с низким, средним и высоким уровнем развития, а также территории с уровнем развития выше и ниже среднего.

Предлагаемая методика носит обобщающий характер. Она учитывает историю формирования подобных исследований и опыт оценочных подходов. Главным достоинством методики является попытка учета многообразия факторов, влияющих на формирование и развитие туризма в регионе. Показатели оценки подобраны таким образом, чтобы можно было сделать выводы о приоритетных для развития видах туризма.

**Заключение.** Индустрия туризма становится важной сферой деятельности общества. Для развития данной сферы необходимо тщательное изучение таких вопросов, как избирательность и потребность в отдельных видах отдыха, рациональная организация туристских территорий, оценка условий развития туризма, взаимосвязь между различными видами туризма с туристскими ресурсами. Раскрыть эти закономерности помогает оценка туристского потенциала территории.

Несмотря на большое количество работ, связанных с изучением туристского потенциала, в настоящее время не разработан общепринятый метод оценивания. Авторские методики, применяемые для оценки туристского потенциала, имеют и преимущества, но недостатки (субъективизм оценки, исследуются не все составляющие туристского потенциала, отсутствие итоговой оценки потенциала).

Наиболее полной и объективной оценкой потенциала считается комплексная оценка, которая предполагает составление общей интегральной характеристики на основе суммирования оценок основных компонентов. Интегральная оценка не только дает полную информацию об имеющихся туристских ресурсах, но и может браться в качестве первичной информации при стратегическом планировании туристского бизнеса, а также использоваться при осуществлении территориального управления.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Кусков, А.С. Основы туризма : учебник / А.С. Кусков, Ю.А. Джаладян. – М. : КНОРУС, 2008. – 400 с.
2. Кружалин, К.В. Экономико-географическая оценка рекреационного потенциала России для развития международного туризма : учеб. пособие для студентов высш. учеб. заведений / К.В. Кружалин. – М. : Дрофа, 2002. – 141 с.
3. Планирование на предприятии туризма : учеб. пособие для вузов / Е.И. Богданов [и др.]. – СПб. : Бизнес-пресс, 2003. – 288 с.
4. Рубцов В.А. Оценка рекреационного потенциала и развитие внутреннего туризма в Республике Татарстан / В.А. Рубцов, С.А. Шабалина // Туризм и региональное развитие : материалы III междунар. науч.-практ. конф. – Смоленск : Универсум, 2004. – С. 376–381.
5. Дроздов, А.В. Основы экологического туризма : учеб. пособие / А.В. Дроздов. – М. : Гардарики, 2005. – 271 с.
6. Колбовский, Е.Ю. Экологический туризм и экология туризма : учеб. пособие для студентов высш. учеб. заведений / Е.Ю. Колбовский. – М. : Академия, 2006. – 256 с.
7. Худеньких, Ю.А. Подходы к оценке туристского потенциала территории на примере районов Пермского края / Ю.А. Худеньких // География и туризм : сб. науч. тр. – Пермь : Изд-во Перм. ун-та, 2006. – Вып. 2. – С. 217–230.
8. Туристское ресурсоведение : учебник для студентов высш. учеб. заведений / А.С. Кусков. – М. : Академия, 2008. – 280 с.
9. Ширинкин, П.С. Оценка потенциала культурного туризма в Пермском крае: проблемы и решения / П.С. Ширинкин // Вестн. ассоциации вузов туризма и сервиса. – 2015. – № 3, т. 9. – С. 21–30.
10. Гудковских, М.В. Методика комплексной оценки туристско-рекреационного потенциала / М.В. Гудковских // Геогр. вестн. = Geographical bulletin. – 2017. – №1 (40). – С. 102–116.

Поступила 16.10.2017

#### ASSESSMENT OF THE TOURISM POTENTIAL

**Y. VLASYUK, O. KOVALEVICH**

*The article considers different approaches to an assessment of the tourism potential. Based on the analysis of domestic and foreign theoretical and methodological and applied aspects of formation and study of the potential, criteria for the assessment of individual types of tourist resources, an algorithm for assessing the tourist potential of the territory is proposed. It considers and compares seven components of the potential: natural and resource, cultural and historical, labor, economic, material and technical, information and institutional.*

*The methodology allows to form a view of the existence and volume of available tourist resources, to determine priority directions for development of tourism in the analyzed area. The assessment includes a comparative analysis that allows to note the advantages and disadvantages inherent in the tourism industry, to identify problems constraining its development.*

**Keywords:** *tourism, tourism potential, assessment of tourist potential, tourist resources.*

УДК 338.24(476)

## АДАПТИВНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ОСНОВЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА

А.А. ЕМЕЛЬЯНОВ

(Полоцкий государственный университет)

*Даны определения интеллектуального капитала и интеллектуального потенциала, рассмотрены подходы к определению структуры интеллектуального потенциала предприятия, представлены основные направления влияния интеллектуального потенциала предприятия на его способность к адаптации к внешним и внутренним изменениям на основе выполнения показателей стратегии. Приведены факторы и показатели выполнения стратегии. Отмечена важность гармоничного развития элементов интеллектуального потенциала и интеллектуального капитала предприятия для сохранения устойчивости его деятельности и повышения конкурентоспособности на рынке.*

**Ключевые слова:** интеллектуальный потенциал, интеллектуальный капитал, трансформация, структура, адаптация, стратегия, показатели стратегии, гармоничное развитие.

Сегодня функционирование экономики основано на непрерывном генерировании и практическом использовании новых знаний. Такие процессы происходят на фоне интенсивного создания интеллектуальных ресурсов как общества в целом, так и отдельных субъектов народного хозяйства.

Получение дополнительного дохода за счет уникальных конкурентных преимуществ, приобретенных вследствие использования интеллектуальных активов, становится объектом внимания современных предприятий, поскольку именно эти преимущества способны сыграть решающую роль в повышении конкурентоспособности. Поэтому в современных условиях ведения бизнеса именно знания, а не размер предприятия создают преимущества перед другими хозяйствующими субъектами на конкурентном рынке. Формирование таких конкурентных преимуществ осуществляется на основе интеллектуального капитала интеллектуального потенциала предприятия.

Интеллектуальный капитал – это взаимосвязь знаний, опыта и ключевых компетенций персонала корпорации, отношений корпорации с партнерами и клиентами, которая обеспечивает создание добавочной стоимости и уникальных конкурентных преимуществ предприятия на выбранном сегменте рынка [1, с. 111].

Интеллектуальный потенциал представляет собой совокупность всех интеллектуальных ресурсов предприятия, которые могут быть потенциально задействованы или уже задействованы им для обеспечения своих конкурентных преимуществ.

Для любого предприятия важной экономической задачей является рациональное и эффективное использование своих ресурсов, в т.ч. и интеллектуальных, для получения наибольшей выгоды. Достижение этой цели возможно благодаря правильной и полной трансформации интеллектуального потенциала в интеллектуальный капитал. Это означает использование тех интеллектуальных ресурсов, которые смогут быть наиболее полезны для предприятия на текущий момент и начать приносить прибыль, т.е. стать интеллектуальным капиталом.

Таким образом, интеллектуальный потенциал включает в себя интеллектуальный капитал. Следовательно, характеристики, присущие интеллектуальному капиталу, применимы и к интеллектуальному потенциалу. К таким характеристикам интеллектуального капитала, а, следовательно, и потенциала можно отнести следующие [2, с. 48]:

- интеллектуальный капитал формируется в виде накопления знаний, навыков, опыта;
- характер и виды инвестиций в интеллектуальный капитал обусловлены историческими, национальными, культурными особенностями и традициями;
- инвестиции в интеллектуальный капитал должны обеспечивать его обладателю получение более высокого дохода;
- вложения в интеллектуальный капитал дают довольно значительные по объему, длительные по времени и интегральные по характеру экономический и социальный эффекты;
- трансформация интеллектуального капитала в объект интеллектуальной собственности в виде патента или иного права на интеллектуальную собственность могут быть куплены или проданы.

Суммируя существующие подходы к определению структуры интеллектуального потенциала, можно дать характеристику его элементов [1, с. 116–117; 3, с. 109].

Человеческий потенциал представляет собой знания, опыт и способности конкретных физических лиц как единую экономическую ценность данного объекта бизнеса. Этот капитал неотчуждаем от его обладателей. Для того чтобы человеческий капитал заработал, необходимо не только движение знаний,

но и управление ими, коллективная работа и, следовательно, соответствующая организация, структура которой включала бы исследовательские лаборатории, базы знаний и базы данных, маркетинг и товаропроводящие сети, центры доведения исследований и разработок до конкретных ноу-хау широкого применения. Отмеченные компоненты человеческого капитала могут появляться у сотрудника как вследствие индивидуального развития способностей, так и в результате целенаправленных действий предприятия, направленных на то, чтобы соответствующие качества у человека проявились. Как считают некоторые исследователи, человеческий интеллектуальный потенциал возрастает не только по причине развития личности сотрудника, но также и в силу его активного взаимодействия с другими людьми, коллегами, руководством предприятия. Рассматриваемый компонент может переноситься сотрудником из одной фирмы в другую в процессе смены работы.

Предприятия могут задействовать данный ресурс по-разному. Одни смогут сделать это эффективно и извлечь большое конкурентное преимущество. Другие, пригласив на работу того же специалиста, окажутся неспособными конвертировать его знания и навыки в свой доход.

Структурный потенциал – все, связанное с интеллектуальным потенциалом, что остается на предприятии и отделено от самого работника. Это интеллектуальная собственность, информационные системы, инструкции, положения, стандарты, награды, грамоты, призы, которые получила корпорация. Также сюда относятся стратегия и культура корпорации, структуры и системы, организационные процедуры и т.п. Это формы, методы, структуры, позволяющие эффективно осуществлять сбор, тестирование, организацию, фильтрацию, сохранение и распределение существующего знания. Он позволяет привести имеющиеся знания сотрудников в систему и использовать их наиболее эффективно, сделать знания отдельных сотрудников доступными для всех, хранить и передавать информацию с необходимой скоростью, достичь синергического эффекта от совместной деятельности.

Клиентский потенциал – система капитальных, надежных долгосрочных доверительных и взаимовыгодных отношений корпорации со своими клиентами, покупателями. Сюда относятся бренды, фирменное наименование, каналы сбыта, потенциальные партнеры, лицензионные и другие договоры, наличие своих людей в организациях-партнерах/клиентах, наличие постоянных покупателей, повторные контракты с клиентами.

На основе вышеизложенной взаимосвязи представим структуру интеллектуального потенциала предприятия (табл. 1).

Таблица 1. – Структура интеллектуального потенциала предприятия

Интеллектуальный потенциал	Человеческий потенциал		Образование
			Навыки, опыт
			Творческие способности
			Ключевые компетенции
			Культура труда
			Моральные ценности
			Лояльность к компании
			Профессиональная квалификация
	Структурный потенциал	Система управления знаниями	Корпоративная культура
			Стратегия
			Бизнес-модель
			НИОКР
			Процессы управления
		Базы данных, базы знаний	
	Интеллектуальная собственность	Патенты	
		Программное обеспечение	
		Товарные знаки	
		Ноу-хау	
Авторские права			
Производственные секреты			
Клиентский потенциал		Деловая репутация	
		Клиентская база	
		Портфель заказов	
		Торговая марка/бренд	
		Деловое сотрудничество	
Контракты/соглашения			

Источник: составлено автором на основе [1, с. 118, рис. 2]

В настоящее время предприятия во всем мире сталкиваются с тем, что рынок становится более спокойным и требования со стороны потребителей неуклонно растут. Изменения – это постоянный процесс. Высокая скорость изменений внешней среды создает условия непредсказуемого выигрыша в конкурентной борьбе. Получение конкурентных преимуществ зависит не столько от размера интеллектуального потенциала предприятия, сколько от способности в условиях ограниченного времени и меняющейся среды принимать наиболее эффективные решения, т.е. способности приспосабливаться к быстроменяющимся условиям.

Степень адаптивности носителя интеллектуального потенциала к управленческим воздействиям и к трансформациям институциональной среды способна сыграть решающую роль в создании и диффузии новых продуктов интеллектуального труда. Предприятия, которые эффективнее реализуют свои человеческий, структурный, а также клиентский потенциалы, являются более устойчивыми и способными адаптироваться к новым условиям, в т.ч. в период кризиса.

К показателям адаптации можно отнести темпы роста показателей, характеризующих достижение поставленных стратегических целей предприятия. Большую роль для белорусских предприятий на данный момент играют параметрические методы оценки адаптации, которые включают в себя элементы, представленные в таблице 2.

Таблица 2. – Факторы и показатели выполнения стратегии предприятия

Фактор	Показатель
1. Величина свободных производственных мощностей	Коэффициент загрузки производственной мощности
2. Резервы рабочего времени	Непроизводительные потери рабочего времени
3. Уровень знаний работников	Доля работников с высшим образованием в их общей численности
4. Универсальность производственного оборудования	Коэффициент специализации производственного оборудования
5. Универсальность компетенции работников	Удельный вес работников предприятия, участвовавших в процессах ротации кадров за год
6. Ликвидность предприятия	Коэффициент текущей ликвидности
7. Диверсифицированность покупателей	Число независимых покупателей продукции предприятия, взвешенное на объем их закупок
8. Диверсифицированность поставщиков	Число независимых поставщиков предприятия, взвешенное на объем их поставок

Источник: [4, с. 95, табл. 2].

Показатели 3 и 5 отражают по своей сути человеческий, 1, 2, 4 – организационный, а 7, 8 – клиентский потенциалы. Следовательно, они оказывают наибольшее влияние на адаптацию предприятий.

Эксперты отмечают, что без внедрения инноваций и необходимых для этого больших инвестиционных вложений адаптация возможна только за счет еще имеющихся возможностей параметрической адаптации, т.е. с сохранением существующего профиля деятельности, но при условии хотя бы минимального роста возможностей поведенческой адаптации (совершенствования конкурентной стратегии, применяемых комплексов маркетинга) и универсальности элементов потенциала. В таком случае, если на традиционном рынке сбыта продукции произойдут существенные изменения интенсивности конкуренции или спроса, при имеющейся величине возможностей структурной адаптации предприятия испытывают серьезные трудности вплоть до банкротства и прекращения существования. Таким образом, в современных условиях устойчивое развитие предприятия может быть только инновационным [5, с. 119].

Важно иметь в виду, что эффективность и ценность интеллектуального потенциала определяются и самовозрастают только в контексте конкретной стратегии развития предприятия. Наиболее успешно интеллектуальный капитал может развиваться в русле целенаправленной деятельности по созданию новой продукции или услуги и организационно-структурных мероприятий для освоения новых ниш на товарных рынках. Развитие зависит от того, насколько масштабно корпорация способна для этого организовать исследования и разработки, сконцентрировать необходимые интеллектуальные, материальные и финансовые ресурсы. А поскольку выполнение показателей стратегии и достижение ее целей является основным средством адаптации предприятия, то развитие интеллектуального потенциала в рамках стратегии и есть процесс адаптации предприятия посредством реализации его интеллектуального потенциала [6, с. 70].

Главная задача при формировании стратегии управления интеллектуальным потенциалом состоит не в простом его накоплении, а в превращении в уникальные и трудно копируемые на рынке активы. Все

чаще уникальные знания и компетенции сотрудников, бренды, технологические ноу-хау, создание новой модели бизнеса и другие нематериальные активы корпорации оказываются залогом отличительных преимуществ в соперничестве с многочисленными конкурентами. Это, в свою очередь, создает устойчивые конкурентные преимущества, которые снижают отрицательное воздействие изменений на предприятие.

Также подчеркивается важность оптимального баланса развития элементов интеллектуального потенциала и интеллектуального капитала, поскольку чрезмерное развитие отдельных компонентов может привести не к росту производительности, а, напротив, к ее снижению [7, с. 269]. Необходимо отметить, что интеллектуальный потенциал, как и капитал, не складывается из отдельных частей: человеческого, структурного и клиентского, он создается в результате их взаимодействия. Знания и способности работников корпорации воплощаются в организационные процессы и связи с партнерами, которые, в свою очередь, формируют базу для устойчивых и продолжительных отношений с клиентами. Сотрудничество с клиентами и партнерами помогает накапливать опыт, развивать знания и способности работников, создавать базы данных и т.д. Таким образом, на предприятии происходит круговое движение элементов интеллектуального капитала, т.е. реализованного интеллектуального потенциала, от человеческого до клиентского и наоборот. Однако в процессе взаимодействия указанных составляющих можно достичь не соответствующего приложенным усилиям положительного результата. Поэтому предприятиям необходимо эффективное взаимодействие, взаимопроникновение различных видов интеллектуального потенциала и капитала для создания при этом синергетического эффекта. В частности, только при перекрестном влиянии одних частей на другие осуществляется перенос и закрепление знаний из сферы взаимодействия с внешними контрагентами во внутрикорпоративные системы с целью дальнейшего использования сотрудниками.

Таким образом, показана взаимосвязь между интеллектуальным потенциалом и интеллектуальным капиталом предприятия, представлена структура интеллектуального потенциала, установлено влияние интеллектуального потенциала предприятия на его способность к адаптации посредством выполнения показателей стратегии. Также отмечена важность гармоничного развития элементов интеллектуального потенциала и интеллектуального капитала предприятия для сохранения устойчивости его деятельности и повышения конкурентоспособности на рынке.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Ермоленко, В.В. Интеллектуальный капитал корпорации: сущность, структура, стратегии развития и модель управления / В.В. Ермоленко, Е.Д. Попова // Человек. Сообщество. Управление – 2012. – № 2. – С. 110–122.
2. Устинова, Н.Л. Интеллектуальный капитал: понятие, сущность, свойства / Н.Л. Устинова // Финансовая аналитика: проблемы и решения – 2013. – №8 (146). – С. 44–49.
3. Горбов, А.А. Интеллектуальный потенциал, его особенности и роль в развитии предприятия / А.А. Горбов // Ученые записки Таврического национального университета имени В.И. Вернадского. Сер. Экономика и управление. – 2011. – Т. 24 (63). – № 4. – С. 107–112.
4. Нехрист, О.А. Адаптация промышленных предприятий Республики Беларусь к изменениям внешней среды / О.А. Нехрист // Вестн. Белорус. гос. экон. ун-та – 2007. – №4. – С. 93–97.
5. Анисимова, О.Н. Проблемы оценки интеллектуального потенциала промышленных предприятий / О.Н. Анисимова // Бизнесинформ – 2012. – № 6. – С. 124–127.
6. Глухова, Л.В. Концептуальные основы управления интеллектуальным потенциалом предприятия / Л.В. Глухова // Вестн. Волж. ун-та им. В.Н. Татищева. – 2016. – № 1. – С. 117–125.

Поступила 28.09.2017

#### ADAPTABILITY OF ENTERPRISES BASED ON INTELLECTUAL POTENTIAL

A. YEMIALYANAU

*The definitions of intellectual capital and intellectual potential are given, approaches to determining the structure of the intellectual potential of the enterprise are considered, the main directions of the influence of the intellectual potential of the enterprise on its ability to adapt to external and internal changes based on the implementation of the strategy indicators are presented. Factors and indicators of the strategy implementation are given. The importance of harmonious development of the intellectual potential and intellectual capital of the enterprise for maintaining the stability of its activities and increasing competitiveness in the market was noted.*

**Keywords:** *intellectual potential, intellectual capital, transformation, structure, adaptation, strategy, strategy indicators, harmonious development.*



УДК 339.9

## ТОРГОВАЯ ИНТЕГРАЦИИ В РАМКАХ ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА

канд. экон. наук, доц. С.В. ПАВЛОВСКАЯ  
(Белорусский государственный экономический университет)

*Рассматриваются итоги интеграционного взаимодействия в рамках Евразийского экономического союза (ЕАЭС) в 2015–2016 гг., выделяются основные факторы, влияющие на торговую интеграцию стран-участниц ЕАЭС: геополитические («новая геополитическая ситуация»); экономические (различия в структурах национальных экономик; системные кризисные явления; доминирование России как торгово-экономического партнера); соседства (наличие традиционных связей, общего исторического прошлого, культурные связи). Предпринимается попытка осмысления влияния выделенных факторов на торговую интеграцию в рамках Евразийского экономического союза в будущем.*

**Ключевые слова:** международное экономическое сотрудничество, торговая интеграция, Евразийский экономический союз, внешнеторговая квота, международная торговля.

**Введение.** Современными тенденциями развития мировой экономики являются нарастание процессов интернационализации, глобализации, втягивание национальных рынков в мировые, углубление международной экономической интеграции. Данные процессы приводят к либерализации международной торговли и повышению мобильности ряда факторов производства, масштабности торговой интеграции. Большая часть интеграционных объединений имеют целью создание зоны свободной торговли или таможенного союза, по пути дальнейшей «интеграционной зависимости» решаются пойти далеко не все участники международных экономических отношений. Потеря части суверенитета, необходимость координации макроэкономических параметров развития национальной экономики и плотная связка геополитических курсов – это плата за открытые границы и возможную стабильную и предсказуемую площадку для дальнейшего сотрудничества и возможной кооперации.

Исторически сложилось, что международная торговля является первичным и наиболее распространенным каналом осуществления мирохозяйственных связей. На этапе становления теории международной экономической интеграции торговым связям придавалось большое значение. Так, Дж. Вайнер, Р. Липси и Дж. Мид, заложившие основы теории экономической интеграции, определили последствия от присоединения к интеграционной группировке как эффекты создания и отклонения торговли.

Эмпирические исследования, как и теория международной экономической интеграции, не дают однозначного ответа на вопрос, что значит интеграция для каждого из участников этого процесса. Однако в условиях снижения темпов роста мировой торговли и производства торговая интеграция, являясь основой, хотя часто и результатом международного взаимодействия, может способствовать решению задач экономического роста и социального развития Республики Беларусь.

**Основная часть.** Со времен обретения независимости Республика Беларусь активно принимает участие в интеграционных процессах. Так, Беларусь являлась участницей Центральноазиатского сотрудничества, объединявшего ряд бывших республик СССР, позже вошедшего в состав Евразийского экономического сообщества. Принимала участие в развитии Единого экономического пространства, Таможенного союза. Сегодня является членом Содружества независимых государств, Союзного государства России и Беларуси, Евразийского экономического сообщества, а также Евразийского экономического союза, который представляется наиболее жизнеспособной и отвечающим национальным интересам стран формой международной экономической интеграции.

Этот «самый амбициозный и, вместе с тем, наиболее реалистичный, опирающийся на четко просчитанные экономические преимущества и взаимные выгоды, интеграционный проект в современной Евразии», был создан на базе Таможенного союза. Договор о создании ЕАЭС был подписан 29 мая 2014 г. и вступил в силу с 1 января 2015 г. [1, с. 14]. Сегодня государствами-участницами Евразийского экономического союза являются Республика Армения, Республика Беларусь, Республика Казахстан, Кыргызская Республика и Российская Федерация. В апреле 2017 г. Республика Молдова получила статус наблюдателя в ЕАЭС.

К сожалению, «резкий рост взаимной торговли сопредельных государств», или, как его называли, «первичный результат» [1, с. 46] интеграции, в рамках Таможенного союза сегодня исчерпан. Имеет место падение показателей взаимной торговли стран-участниц ЕАЭС. К справедливости, надо отметить, что внешняя торговля с третьими странами (вне ЕАЭС) также сокращается.

Так, объем внешней торговли товарами с третьими странами в 2016 г. составил 509,9 млрд долл. США, или 88% к показателю 2015 г. Снижение объемов внешней торговли имело место в первую очередь за счет падения экспорта, который уменьшился на 65,4 млрд долл. США, или 17,5%, и импорта –

на 4,2 млрд долл. США, или 2%. Доля экспорта составила 60,5% от общего объема внешней торговли в 2016 г., соответственно сальдо сложилось положительным.

Доля Российской Федерации в объеме торговли товарами с третьими странами в 2016 г. оставалась традиционно самой большой (рис. 1).

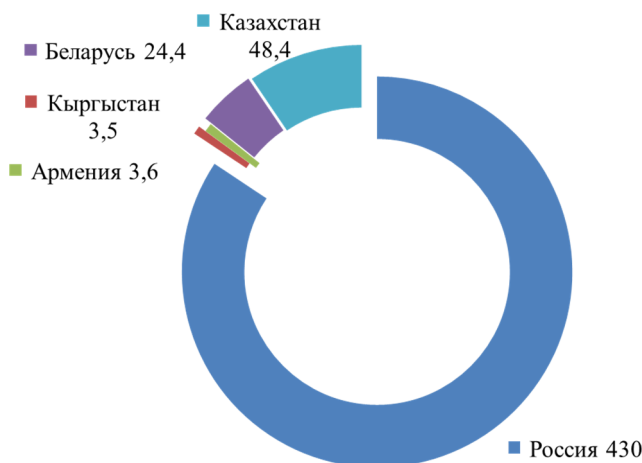


Рисунок 1. – Оборот внешней торговли с третьими странами за 2016 год, млрд долл. США

По итогам 2016 г. объем взаимной торговли товарами (исчисленный как сумма стоимостных объемов экспортных операций стран-участниц ЕАЭС) составил 42,5 млрд долл. США, или 93,3% к соответствующему показателю 2015 г. [2, с. 2].

Изменение показателей объемов взаимной торговли стран-участниц ЕАЭС за 2 года существования союза (с января 2015 года по декабрь 2016 года) представлено на рисунке 2.

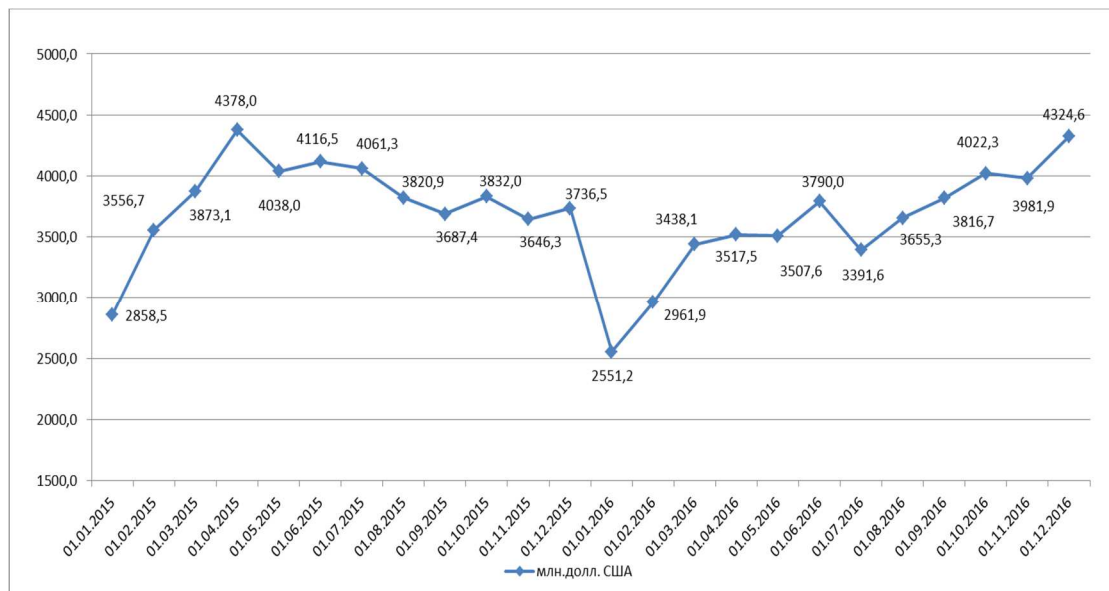


Рисунок 2. – Динамика объемов взаимной торговли стран-участниц ЕАЭС в 2015–2016 годах, млн долл. США

Рекордно увеличилась внешняя торговли Армении в 2016 г. по сравнению с показателями предыдущего года: более, чем в 2 раза с Беларусью и Кыргызстаном, примерно в 1,5 раза с Россией и Казахстаном. Такой рост можно объяснить так называемым «низким стартом», эффект от которого может быть исчерпан уже к концу 2017 г.

Скромный рост в 2016 г. имел место во внешней торговле Беларусии (102,2% к 2015 г.) и Кыргызстана (104,4% к 2015 г.). Внешняя торговля России со странами-участницами ЕАЭС сократилась на 8,9% по сравнению с 2015 годом, а Казахстана – на 23,5% соответственно [2, 3].

Доля России в объеме внутрисоюзной торговли товарами традиционно превысила 50% (рис. 3).

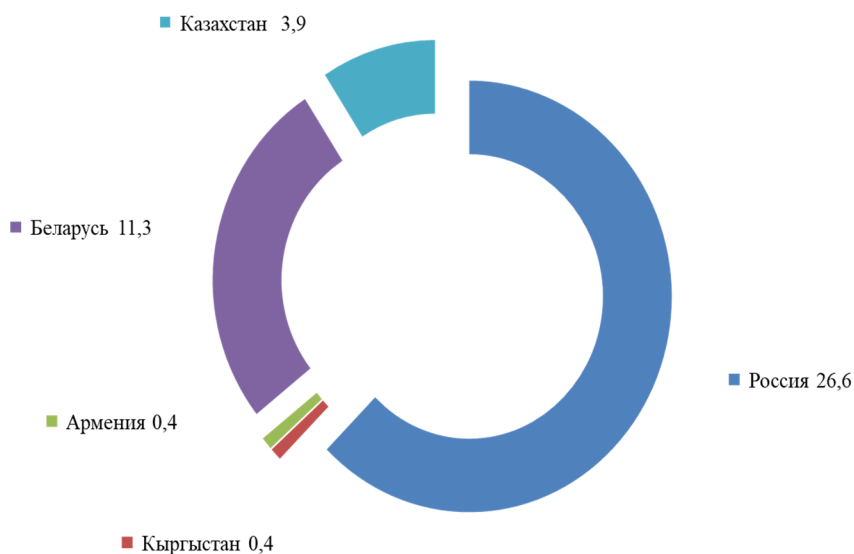


Рисунок 3. – Оборот взаимной торговли стран-участниц ЕАЭС за 2016 год, млрд долл. США

Нельзя сделать однозначный вывод о нарастании процессов дезинтеграции в рамках ЕАЭС, однако падение показателя стоимостного объема взаимного экспорта с 2013 г. сначала в рамках Таможенного союза, а в настоящее время и в рамках ЕАЭС, поднимает вопрос о выделении факторов, влияющих на развитие торговой интеграции.

Основными факторами, влияющими на торговую интеграцию, на макроуровне являются следующие: (а) экономические факторы (различия в структурах национальных экономик; системные кризисные явления; доминирование России как торгово-экономического партнера); (б) геополитические факторы («новая геополитическая ситуация»); (в) фактор соседства (наличие традиционных связей, общего исторического прошлого, культурные связи).

Исследование показало, что ряд факторов оказывают как стимулирующее воздействие на евразийскую интеграцию, так и препятствуют данному процессу сращивания экономик. Рассмотрим их более подробно.

Различия в структурах национальных экономик стран Евразийского экономического союза обеспечивают, с одной стороны, взаимодополняемость национальных хозяйств, с другой – не могут не мешать динамике интеграционного взаимодействия, т.к. показатели экономического развития стран существенно отличаются по некоторым параметрам, а также «государства с момента обретения суверенитета стали двигаться по расходящимся траекториям развития, ... используя разные модели реформирования экономик, ... разные структурные приоритеты, разными темпами вели преобразования, по-разному включались в международные экономические отношения» [4].

Другой экономический фактор, который замедляет процессы интеграции, поскольку объективно уменьшает материальную основу для сотрудничества, – это кризисные явления в странах-участницах ЕАЭС (в первую очередь в Российской Федерации, а также Республике Казахстан, переживающей последствия того, что в 2015 г. тенге «был отпущен в свободное плавание»), которые иллюстрируют падение ВВП (табл. 1).

Таблица 1. – Динамика ВВП, в текущих ценах, тыс. долл. США

Год	Беларусь	Россия	Армения	Казахстан	Кыргызстан
2014 (справочно)	78813049,8	2063662281,0	11609512,9	221415572,8	7468096,6
2015	56454775,9	1365865245,1	10529182,5	184388432,1	6678178,3
2016	47433442,3	1283162348,1	10547331,2	133657084,4	6551287,9

Источник: составлено на основе статистической базы Всемирного банка [5].

И хотя эксперты Всемирного банка считают, что «ядро евразийской интеграции» – Российская Федерация – «демонстрирует обнадеживающие признаки преодоления рецессии, которая началась в стране в 2014 году» [6], прогноз долгосрочного экономического роста давать еще рано.

Доминирование Российской Федерации как торгово-экономического партнера в двусторонних отношениях в рамках Евразийского союза также нельзя оценить однозначно. С одной стороны, как уже указывалось, Россия является ядром интеграционных процессов ЕАЭС, и для стран-участниц союза сохранение взаимодействия с Российской Федерацией – объективная необходимость. Несмотря на экономический спад Россия остается главным покупателем товаров, которые производят в странах-членах ЕАЭС (табл. 2).

Таблица 2. – Панель взаимного экспорта стран-участниц ЕАЭС в 2015–2016 годах

Страна	Годы	Беларусь	Россия	Армения	Казахстан	Кыргызстан
Беларусь	2015	–	10399506	27807	525080	55382
	2016	–	10950158	21997	363946	48696
Россия	2015	15603673	–	1050935	10866144	1300419
	2016	15248777	–	962526	9560399	1032619
Армения	2015	6810	244893	–	4166	371
	2016	13412	374471	–	4974	1037
Казахстан	2015	53489	4547555	716	–	518553
	2016	47202	3445177	560	–	437224
Кыргызстан	2015	5613	159868	170	234142	–
	2016	3284	177599	7	264587	–

Источник: рассчитано на основе данных Евразийской экономической комиссии [7].

В частности, Республика Беларусь обеспечивала и обеспечивает значительную часть экономического роста за счет реэкспорта российских энергоносителей, получаемых по преференциальным ценам. Доминирование России в рамках евразийской интеграции – это доступ на емкий российский рынок, но и опасность закрепления существующей товарной структуры внешней торговли и замедление темпов модернизации национальной экономики. По мнению Азы Миграян, доктора экономических наук, профессора, заведующей отделом экономики Института стран СНГ (Москва), «евразийская интеграция не решит проблемы национальных экономик. Она дает окно возможностей, шансы» [8]. Данный фактор может стимулировать диверсификацию производства, усилить кооперационный связи или обернуться трудно решаемыми в дальнейшем проблемами.

Один из неэкономических факторов, оказывающих неоспоримо большое влияние на развитие евразийской интеграции, – геополитический. Появление новой геополитической ситуации связано с расширением Евросоюза и НАТО за счет стран Восточной Европы. Сегодня имеет место процесс «геополитической перекройки мира», который значительно влияет на процессы евразийской интеграции в разрезе цели России стать новым полюсом власти в мире. В статье «О научной основе Евразийского экономического союза» О.В. Буторин, заместитель директора Института Европы РАН, доктор экономических наук, профессор кафедры интеграционных процессов МГИМО МИД РФ, подчеркивает, что «очевидная, хотя и официально не заявленная миссия ЕАЭС состоит в том, чтобы сформировать на постсоветском пространстве полюс геополитического притяжения» [9, с. 53].

Сохранение режима санкций в отношении ключевых с точки зрения объемов экспорта и импорта участника ЕАЭС – России, а также продление режима российских контрмер оказывают сдерживающее воздействие на внешнеторговый оборот ЕАЭС. Вместе с тем данный фактор вкупе с формированием в России общества потребления, которое вышло за рамки Москвы и Санкт-Петербурга [10, с. 141], должен иметь положительное влияние на динамику взаимной торговли продукцией, вошедшей в перечень ответных ограничений.

Фактор соседства отражает влияние того, что Евразийский экономический союз представляет собой совокупность государств, объединенных историческим прошлым, культурными связями, общей границей. Данный фактор стимулирует развитие торговой интеграции, это связано в первую очередь с тем, что на пространстве ЕАЭС проживают близкородственные этнические группы, имеющие тесные родственные связи.

Рассмотренная комбинация взаимопереплетающихся факторов усиливает их влияние на торговую интеграцию за счет синергетического эффекта, однако оно различно по силе и направлению «интеграция/дезинтеграция». Так, фактор соседства благоприятен для развития торгового сотрудничества, а геополитический – достаточно сложно оценить в силу различных целей политических элит стран-участниц ЕАЭС.

**Заключение.** Интеграционные процессы в мире интенсивно набирают обороты – в настоящее время в мире насчитывается около 600 интеграционных группировок. Для Республики Беларусь международная экономическая интеграция может стать источником стабилизации и развития национальной экономики, поэтому республика – активный участник данных процессов.

Представляется целесообразным, что именно комплексная оценка торговой интеграции поможет заложить прочный фундамент будущих преобразований в рамках ЕАЭС и, опираясь на сформированную экономическую базу не только в рамках двухсторонних отношений и кооперационных связей стран-участниц с Российской Федерацией, но и между ними самими, позволит двигаться вверх по «интеграционной лестнице». Ведя переговоры по конкретным вопросам сотрудничества в рамках ЕАЭС, необходимо принимать во внимание факторы, влияющие на развитие интеграции, а также особенности механизма принятия решений. Принцип компромисса и разумных уступок должен быть основан на комплексном анализе выгод и издержек торговой интеграции.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Евразийский экономический союз. Вопросы и ответы. Цифры и факты. – М., 2014. – 216 с.
2. Об итогах внешней и взаимной торговли товарами Евразийского экономического союза [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr\\_i\\_makroec/dep\\_stat/tradestat/analytics/archive/Documents/express/Dec2016.pdf](http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/tradestat/analytics/archive/Documents/express/Dec2016.pdf). – Дата доступа: 18.09.2017.
3. Евразийская экономическая интеграция – 2017. – СПб.: ЦИИ ЕАБР, 2017. – 88 с.
4. Новые независимые государства: сравнительные итоги социально-экономического развития / под общ. ред. Л.Б. Вардомского. – М.: Ин-т экономики РАН, 2012. – 60 с.
5. Статистическая база Всемирного банка [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://databank.worldbank.org/data/home.aspx>. – Дата доступа: 19.09.2017.
6. От рецессии к восстановлению: 37-й доклад об экономике России, группа Всемирного банка [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://pubdocs.worldbank.org/en/894401495493535366/RER-37-May26-FINAL-with-summary-RUS.pdf>. – Дата доступа: 18.09.2017.
7. Статистические таблицы: Евразийская экономическая комиссия. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr\\_i\\_makroec/dep\\_stat/tradestat/tables/Pages/default.aspx](http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/tradestat/tables/Pages/default.aspx). – Дата доступа: 18.09.2017.
8. Пресс-отчет о международном семинаре «Перспективы евразийской интеграции: взгляды из Армении» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.imepi-eurasia.ru/baner/Seminar\\_Armenia\\_2015\\_press.pdf](http://www.imepi-eurasia.ru/baner/Seminar_Armenia_2015_press.pdf). – Дата доступа: 18.09.2017.
9. Буторина, О.В. О научной основе Евразийского экономического союза / О.В. Буторина, А.В. Захаров // ЕЭИ. – 2015. – № 2 (27), май. – С. 52–68.
10. Аузан, А. Экономика всего. Как институты определяют нашу жизнь / А. Аузан. – 3-е изд. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2017. – 160 с.

Поступила 03.10.2017

#### TRADE INTEGRATION IN THE FRAMEWORK OF THE EURASIAN ECONOMIC UNION

S. PAVLOVSKAYA

*The article discusses the results of integration interaction within the framework of the Eurasian Economic Union in 2015-2016. The different approaches and methods for analyzing integrative interaction within the framework of the Eurasian Economic Union are presented, the main factors affecting the economic cooperation of the EEU member countries are identified (geopolitical factors ("a new geopolitical situation"); economic factors (differences in the structure of national economies, systemic crisis phenomena, dominant position of Russia as a trade and economic partner); the neighborhood factor (presence of traditional relations, common historical past, cultural relations). An attempt is also made to understand the impact of the identified factors on trade integration within the framework of the Eurasian Economic Union in the future.*

**Keywords:** international economic cooperation, trade integration, the Eurasian Economic Union, foreign trade quota, international trade.

UDC 339.5(1-6CHГ)

## THE MAIN COMPONENTS OF CIS COUNTRIES TRADE IN THE WORLD ECONOMY

K. LISITSA

*(Belarusian state economic university, Minsk)*

*Using statistical data, the author analyzes foreign trade of CIS countries in 2016 in comparison with 2005, main reason of foreign trade and economic growth of CIS countries. As a result, it allows to define the main trends and direction of foreign trade of CIS countries, and its specialization.*

**Keywords:** *trade, export, import, competitiveness, determinants, logistics, transportation, CIS countries', free trade area, indices, specialization.*

**Introduction.** International trade is a key driver of economic growth, development and prosperity. Globalization and regional integration further heighten the importance of incorporating international trade policies in national development strategies. Developing countries must integrate national economy into global markets if they are to reap the benefits brought about by trade liberalization and globalization.

As a result, international trade represents a special challenge for firms in developing countries as such economies are often unable to establish the right institutional capacity for the purpose. This is particularly true when it comes to conforming to standards. Funds as well as technical expertise are needed to build the requisite compliance infrastructure. As new trade standards, non-tariff measures, and private standards come into play and gain in sophistication, developing countries find it even more challenging to conform.

**Discussions.** More than ten years of transition have redefined the economies of the countries of the CIS and their interrelationships. The breakup of the Soviet Union resulted in a sharp decline in economy activity, but, following a turning point around 1996, the CIS economies have rebounded strongly. While the stabilization and liberalization process in the CIS economies turned out to be lengthier than in other transition countries, by the end of the decade, most CIS economies had implemented the basic market mechanisms. In terms of exports and their important role in economic development, CIS countries, especially those that have adopted outward-oriented development policies, have been striving to improve their trading environment and export competitiveness through the implementation of trade and transport facilitation measures.

The main trends and features of the development of foreign trade and analysis of the theories of foreign trade and foreign trade regulation tools were developed in the works of domestic and foreign researchers. Among them are Braun A., Braun D., Bylatova A., Clark C., Danilchenko A., Daniltseva A., Demulen I., Devey W., Faminskii B., Fomicheva V., Jackson J., Kireeva A., Krugman P., Liventsev N., Lomakin V., Shastitko A., Shelp L., Shilov V., Shmarlovskaya G., Smitienko B., Sykes A., Turban G., Volovik N.P. and oths.

CIS economies have grown at a robust rate of 7,7% yoy on average since the turn of the century, even outpacing emerging market and developing economies and European Union in 2003-08; but the growth after that period has downward trend. Turkmenistan and Azerbaijan were among the five fastest-growing economies in the world between 2000 and 2016, averaging 12,9% and 10,5% p.a. respectively. Despite lower growth rates since the global financial crisis, it should be expected medium-term growth of around 4,4% p.a. for the CIS frontier countries.

To enhance economic cooperation within the CIS, the Strategy of CIS economic development till 2020 was adopted.

In 2011 the Treaty «On free-trade area» was signed. The provisions of articles of a new treaty are based on the norms and rules of the WTO. Presently there are all of the actual exemptions from free trade regime, also an Agreement «On non-expansion of the list and non-increase of the rates of duties» and Agreement «On conducting negotiations between nations for gradual abolition of the remaining exemptions in free trade regime» are secured in this document.

Total mutual FDI stock value of the CIS countries and Georgia at the end of 2015 amounted to \$42.4 billion. Having displayed sustainable growth for a number of years, in 2014-2015 the FDI value began to decrease. At the end of 2015 the largest proportion of Russian companies in total FDI stock of all the countries was in Armenia (72%), Tajikistan (50%), Belarus (46%), and Uzbekistan (36%) (Table 1).

Of all CIS countries, only Russia and Azerbaijan were net capital exporters. Russian investors accounted for almost 80% of the total mutual FDI in CIS countries. The second and third places go to Kazakhstan (11.6% of total exported FDI) and Azerbaijan (5% of total exported FDI), respectively. Azerbaijan has a special place in the post-Soviet mutual investments area. It is one of two countries (Russia being the other one) acting as net exporters of direct capital investments into CIS countries.

Table 1. – Mutual FDI scope in selected CIS countries at the end of 2015

FDI Recipient	Investor Countries' FDI Stock, \$ billion					
	Russia	Kazakhstan	Azerbaijan	Ukraine	Belarus	All countries
Azerbaijan	0.76	0		-	0.01	0.77
Armenia	3.06	0.01	-	0.03	-	3.1
Belarus	8.3	0.05	-	0.01		8.36
Kazakhstan	7.10		0.02	-	0.03	7.15
Kyrgyzstan	0.81	0.7	-	-	-	1.51
Moldova	0.43	-	-	0.08	0.01	0.52
Russia		3.37	0.05	0.83	0.20	4.45
Tajikistan	1.06	0.08	-	0	-	1.14
Turkmenistan	0.02	-	-	-	-	0.02
Uzbekistan	3.55	0.08	-	-	-	3.63
Ukraine	8.18	0.16	0.18		0.03	8.55
Total	33.27	4.45	0.25	0.95	0.28	39.2

Note: source [1].

In the 2000s, CIS countries continued to carry out economic and structural reforms in an attempt to create a favourable environment for economic development. According to the Index of Economic Freedom, from 2000 to 2017, all CIS countries, except for Moldova, Russia and Ukraine, substantially increased their economic freedom positions: two countries are repressed (Turkmenistan, Ukraine), 5 – mostly unfree (Belarus, Moldova, Russia, Tajikistan, Uzbekistan), three countries – moderately free (Kyrgyzstan, Kazakhstan, Azerbaijan), and only Armenia represents group of mostly free countries in the world [1]. This improvement may have helped to promote economic growth in the countries.

From 2000 to 2016, the economies of CIS countries grew at an average rate of over 6%. The following factors greatly influence on economic growth: (i) macroeconomic stability; (ii) drastic cuts in public expenditures combined with improved fiscal discipline and tax reforms that resulted in fewer, lower and flatter taxes; (iii) energy exports (in the cases of Russia, Kazakhstan and Azerbaijan); (iv) improved economic freedom; (v) relatively free labour markets, and (vi) implementation of structural reforms.

All the CIS countries in 2016, except Moldova and Belarus, demonstrated strong GDP growth. Two countries from 2015 went through period of recession. Ukraine suffered from socio-political disturbances leading to disruptions in economic activity and changes in leadership in 2013-2015, but in 2016 the GDP growth accounted 2,3% (fig. 1).

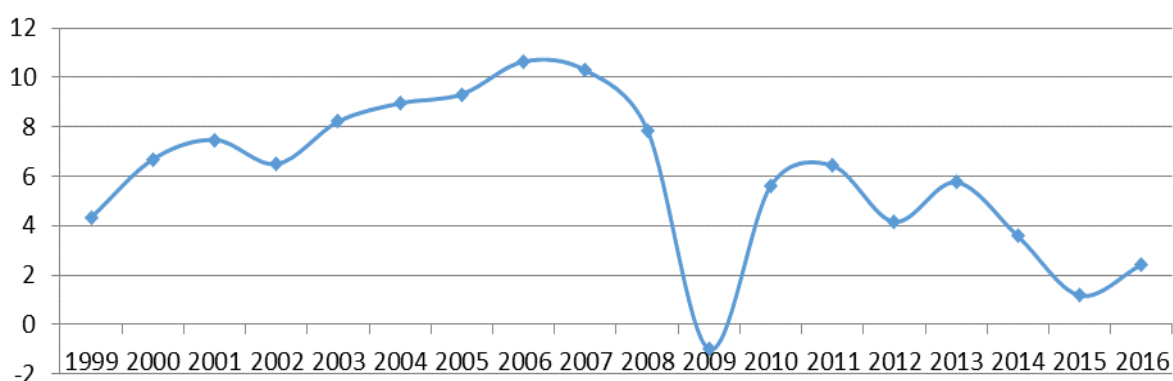
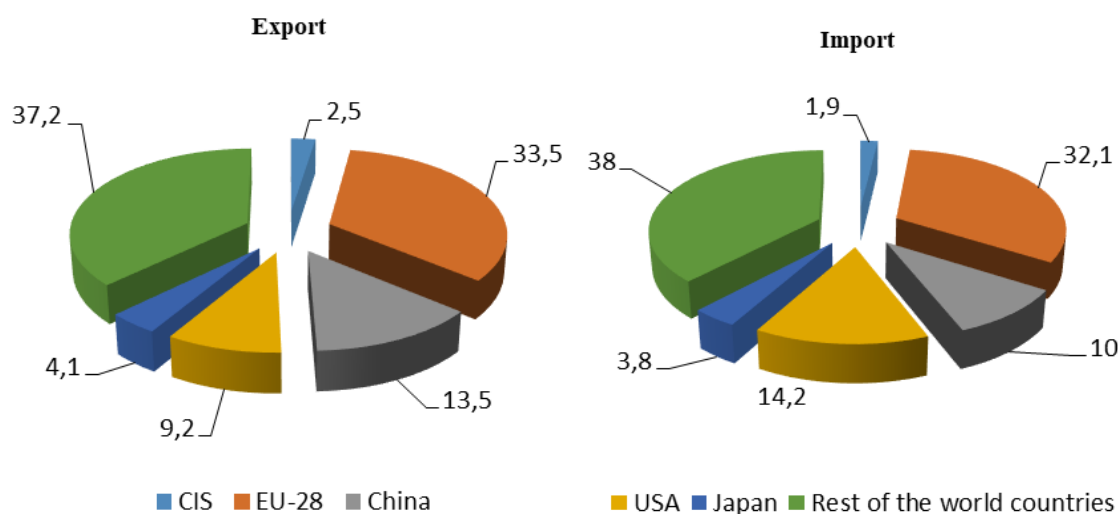


Figure 1. – Average GDP growth in CIS countries in 2000-2015, annual %

Note: source [3].

Due to UCTAD statistics, the share of CIS in international trade in world export was 2,5% and import – 1,9% in 2016 [4] (fig. 2).

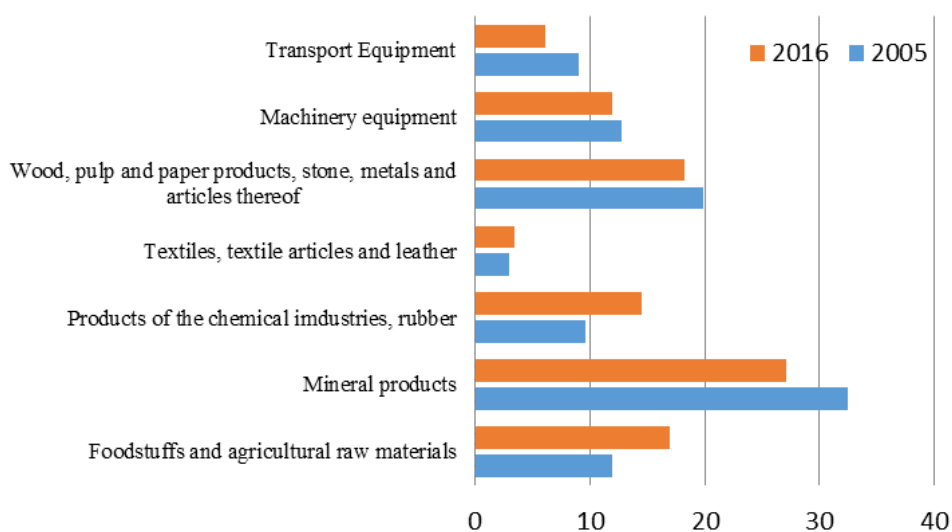
The CIS countries (both WTO members and non-members) are less integrated into the global trade. They trade more intensively with a limited number of countries. In 2016 the export flows from the CIS countries to the top five trade partners, among which are CIS countries as well, accounted for near 63% of their total exports. The CIS countries may need some time for the development of a broader set of export partners worldwide.



**Figure 2. – World export and import: share of the CIS and other countries in international trade in 2016, %**

*Note: source [5, p. 6].*

The ongoing redirection of trade flows was accompanied by changes in the composition of merchandise trade (fig. 3).



**Figure 3. – Main products of the CIS exported to the CIS countries in 2017, %**

*Note: source [5, p. 25].*

The CIS countries were losing their presence on the CIS markets for food and manufacturing products, while their share of global markets expanded mostly through increases in exports of resource-intensive commodities, such as energy, raw materials, and metals (fig. 4).

Analysing the main products of the CIS imported from the rest of the world, it should be noted that the machinery equipment, products and agricultural raw materials are the main imported items (mineral products and wood, pulp and paper are the main products of the CIS imported from the CIS countries).

There are practically the same products, which are exported by CIS from the rest of the world and from CIS, but the volumes are different.



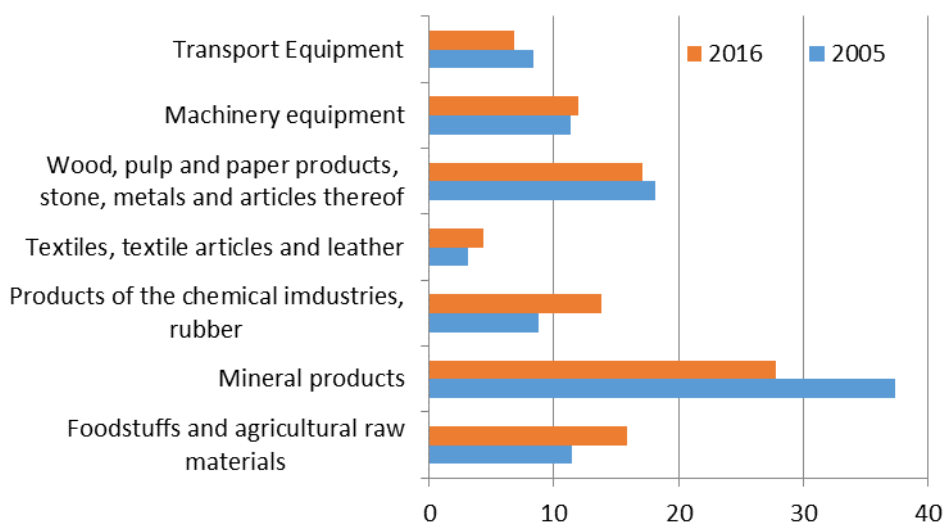


Figure 4. – Main products of the CIS imported from the CIS countries in 2016, %

Note: source [5, p. 27].

The economies of Russia, Kazakhstan and Azerbaijan significantly benefited from increased energy exports. The growth of their exports was mainly due to both increased volumes of exports and rising prices for oil and oil products till 2016. Following the export boom, the three countries received substantial amounts of foreign direct investment (FDI), which further reinforced growth, especially in Azerbaijan and Kazakhstan.

At the same time, both the trade within the region and extra-regional trade also intensified. In the latter case, a huge intensification of trade with third countries was mostly due to soaring energy prices till 2013 combined with an enormous increase in energy exports of Russia, Kazakhstan and Azerbaijan to countries outside the region. From an examination of trade developments in the countries, it should be concluded that Russia has been an important trade partner of almost all countries in the region and extra-regional trade have intensified.

The breakdown of the CIS exports by the destination shows that the share of the intra-CIS exports has been declining from 30% in 1994 to 18% in 2015. In 2010 the share was negatively affected by the global financial crisis being only 15%, but in the 2011 there was a recovery back to 17%. Throughout the period 1992-2015 the share of exports going to the EU has been fluctuating around 47% with the peaks in 1992 of 57% and 2010 of 52%. The exports to the rest of the world have not shown many changes with an average 33% share of the total CIS exports (figure 5).

It should be noted that even with a decreasing share of the intra-CIS exports, Russia remains an important export destination in the region. So in 1992 the CIS countries exported 55% of the total intra-CIS exports to Russia, in 2000 this share declined to 40% and in 2015 it dropped further to 25%.

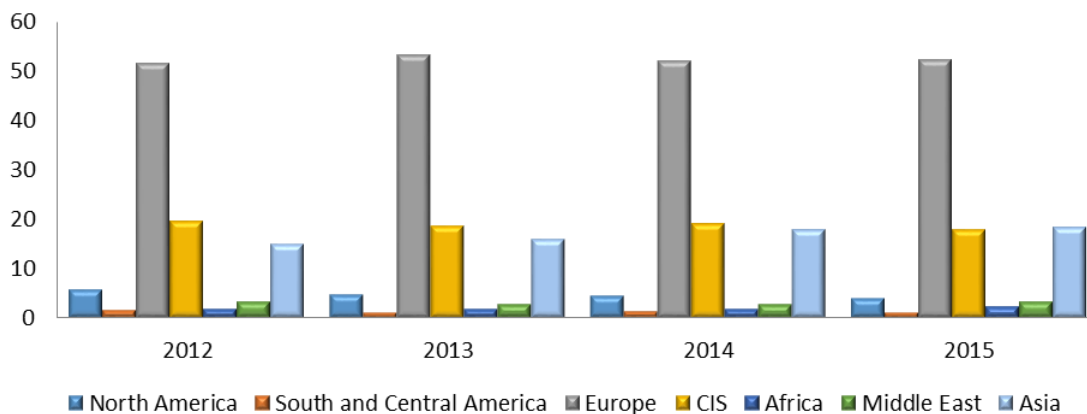


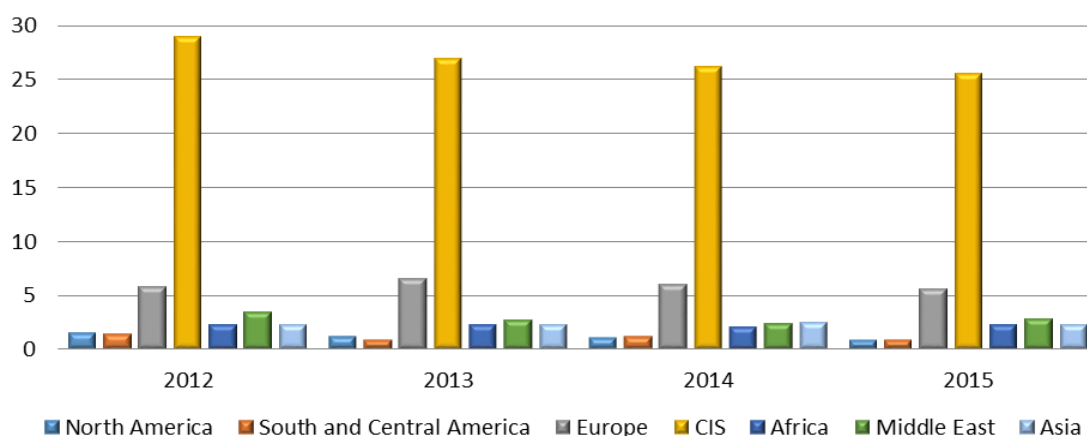
Figure 5. – Share of CIS trade in each region's merchandise exports in 2011-2015, %

Note: source [4, 6, p. 23, 7, p. 21, 8, p. 23, 9, p. 41].

The declining total share of the intra-CIS exports and inefficient efforts of regional integration under the CIS as well as mutual tensions between its members, the majority of the CIS countries continue to trade intensively with each other.

Export trends for the CIS have been heavily affected by the flattening or contraction in oil output in the CIS energy exporters and the ongoing conflict in Ukraine. A plateau in oil production has curbed export growth of the Russian Federation, while exports plummeted sharply in Ukraine. The overall weakness of the economy of the Russian Federation has slowed export growth in other CIS countries. Exports from the region in 2014 was estimated to be at about the same level as 2013 and was expected to rise somewhat over the forecast period by 0,6% in 2015 and 1,7% in 2016. For export of fuels in particular, the CIS has seen an increase from 1995 to 2013 by 4,5 pct to almost 15% of world fuel exports (figure 6).

Considering the above mentioned factors, the exports between the CIS members are expected to be higher than they are supposed to be according to bilateral distance between the countries, the GDPs of the countries, contiguity and common language.



**Figure 6. – Share of CIS exports in merchandise exports to different regions in 2011-2015, %**

*Note: source [4, 6, p. 23, 7, p. 21, 8, p. 23, 9, p. 41].*

The depreciation of the Russian currency and the ban by the Russian Federation on food imports from the OECD countries have led to a contraction in imports; devaluations in Kazakhstan and Ukraine and lower remittances in smaller CIS economies have also reduced import growth in the region.

Imports in the CIS was estimated to fall by 3,4% in 2014 and improve slowly over the forecast period, rising by only 0,2 and 1,1% in 2015 and 2016, respectively.

The importance of the CIS market as export destination differs a great deal for the participating CIS members.

In the course of time some countries managed to diversify their export markets and become more integrated into global world trade: in Armenia, Azerbaijan, Kazakhstan, Russia and Turkmenistan the exports to the CIS countries accounted for less than 25% of their total exports in 2016. A less diversified structure of export destinations characterize Georgia, Moldova, Tajikistan, Ukraine and Uzbekistan which exported up to 50% of their total exports to the CIS members in the same year. Belarus and Kyrgyzstan were highly dependent on the CIS for their export destinations with an export share above 50% in 2016.

The analysis of the export flows from the CIS to the EU and vice a versa will be next in order to define the present trading situation between those partners.

Among major players in international trade EU-28 has become a significant trading partner of CIS in recent years, with imports and exports growing from \$ 98,3 billion in 2000 to \$ 290,5 billion in 2016.

Russia's weight in the CIS is considerable, accounting for near 68% of EU-28 imports from the CIS and near 80% of EU-28 exports to the CIS.

The EU-28 trade deficit with the CIS amounted to EUR \$ 60,6 billion in 2016, which is equivalent to 5% of the total trade turnover of the EU-28's goods trade with CIS in 2016.

The analysis of import indices for the four main countries present, that although EU-28 imports from the entire CIS grew by close to 256,7% between 2000 and 2016, imports from Kazakhstan and Azerbaijan increased in 8,3 and 6,1 times respectively over the same period. Starting from a low level in absolute terms, the strong growth in those countries' exports to the EU-28 can be mainly attributed to the increase in production and distribution capacity for 'Mineral fuels' (in 4.5 times in comparison with 2002).

From another side, export indices present, that although EU-28 imports from the entire CIS grew by close to 256,7% between 2000 and 2016, imports from Kazakhstan and Azerbaijan increased in 4,4 and 10 times respectively over the same period. Given the small export volumes in 2000, close to half of EU exports to Azerbaijan can be explained by an increase in exports of 'Machinery and transport equipment' (in 10,5 times in comparison with 2002).

Between 2000 and 2016, trade in goods between the EU-28 and the CIS was characterized by growing demand for imports, the 2009 financial crisis and high volatility in raw materials prices.

In the early 90s there was not much development in the export flows from the CIS countries to the EU as these countries were in the middle of the transition process from central planned to market economies. The revival of the exports came around the year 2000, when the majority of the CIS countries made progress with implementation of market mechanisms in their economies.

Russia, Kazakhstan and Azerbaijan, from which the EU-28 imports most of its mineral fuels, contributed in large part to the EU-28's \$ 69,7 billion trade deficit with the CIS in 2016. Situated in the 'Caspian Belt' and with high levels of foreign direct investments, Kazakhstan and Azerbaijan are finding new opportunities to market their oil and gas reserves internationally.

In comparison with 2002, the share of EU imports from Russia in total CIS imports fell by 3,0 pct, from 78,8% in 2002 to 75,8% in 2016. Azerbaijan's share in EU-28 imports from the CIS rose by 3,5 pct, from 1,9% to 5,4%. Kazakhstan recorded also increase, its share growing from 5,4% to 10,6%.

It is worth pointing out that in the last decade the share of the CIS imports from the EU has been decreased: from 5,3% in 2002 to 2,9% in 2016.

Based on UNCTAD statistics analysis showed that the development of the EU export flows to the CIS countries reveals that the share of the total EU exports to the CIS countries stayed in the range of 3,2% of the total EU exports in 2016. In terms of imports to the CIS, the EU accounted for 38% of the total imports while the intra-CIS imports accounted for a smaller 33% in 2016. While EU-28 imports mainly included 'Mineral fuels, lubricants and related materials' (24,4% in 2016) and 'Manufactured goods' (19,6%), exports to the CIS can be divided into three main categories: 'Machinery and transport equipment' (43,5%), 'Chemicals and related products' (18,2%) and 'Miscellaneous manufactured articles' (12,6%).

The above overview of the exports composition of the CIS countries shows that exports are dominated by primary products like fuels and mining products, manufactured goods chiefly classified by materials, crude materials, iron and steel. These commodities are highly sensitive to changes in the world prices and in most of the cases their demand depends on the economic conjuncture.

The breakup of the Soviet Union resulted in the creation in 1991 of the CIS aimed at maintaining and developing relations among the former member states. Despite sharing a common political and economic past, these countries are quite heterogeneous and their success in implementing market reforms and embracing a global competitive environment has been mixed.

In addition to tariffs, bans and restrictions in mutual trade, the FTA also covers such issues as rules of origin, national treatment, government procurement, freedom of transit, special safeguard, antidumping and countervailing measures, subsidies, technical barriers to trade, sanitary and phytosanitary measures, customs administration, agreements on customs unions, free trade and border trade, and dispute settlement.

Trade openness of the CIS increased through 1997, but fell to a lower-level plateau in the aftermath of the 1998 Russian crisis. The comparison with openness ratios of other transition economies shows that the CIS countries continue to lag behind in opening up their economies to trade. Lower than expected CIS openness results from both regional and country-specific factors, including slow progress in transition; restrictions to trade; geographic features; weak infrastructure; governance and corruption problems in customs and transport services; trade blockades; political conflicts; and restrictions to market access by trading partners.

The CIS as a group may have the characteristics of a regional trade bloc, whose members would tend to benefit from higher levels of intra-bloc trade. The factors that support such a positive bloc effect include the CIS's distance from the main global trade centers, as well as their common history, which left them with a common language and a common set of technologies and skills.

**Conclusions.** The composition of the sectors in CIS countries shows a great deal of similarity. Countries exhibit similar comparative advantages in the world market. In cross-country comparisons, CIS countries have comparative advantage particularly in fuels and mining products, agricultural products, food, fuels, iron and steel. Although CIS countries have comparative advantage in these products, their competitiveness and export performance have been decreasing or losing in the considering period.

The export specialization indices for the CIS are concentrated resource- and capital-intensive sectors: food, beverages, crude materials, and mineral fuels. This makes CIS countries vulnerable to external shocks and weakens the link between export growth, on the one hand, and employment generation and poverty reduction, on the other.

CIS countries show the characteristics of inter-industry trade with the world. This emphasizes that the countries exhibit a limited intra-industry specialization in trade. Intra-industry trade takes only a small portion of trade with developing countries and those countries which are similar in factor endowments, and thus income levels. As for the inter-industry trade it loses its dominance. CIS countries generally approach intra-industry specialization in raw intensive and labor intensive goods as well as iron and steel sector which produces capital intensive goods. To that end CIS countries' integration into the world market and liberalization degree is limited for all CIS countries except Belarus.

#### REFERENCES

1. Monitoring of mutual investments in CIS countries 2016. – Saint Petersburg : EDB Centre for Integration Studies, 2016. – 64 p.
2. 2017 Index of Economic Freedom: Promoting Economic Opportunity and Prosperity. – Washington : The Heritage Foundation and Dow Jones & Company, Inc., 2017. – 492 p.
3. World Bank Database [Electronic resource]. – Mode of access: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?end=2016&start=1999>. – Date of access: 14.09.2017.
4. International Trade Centre [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.intracen.org/itc>. – Date of access: 20.09.2017.
5. Foreign Trade of the CIS and EU countries, 2017. – M. : Interstate Statistical Committee of the CIS. – 37 p.
6. International Trade Statistics 2012. – Geneva : WTO, 2012. – 269 p.
7. International Trade Statistics 2013. – Geneva : WTO, 2013. – 208 p.
8. International Trade Statistics 2014. – Geneva : WTO, 2014. – 164 p.
9. International Trade Statistics 2015. – Geneva : WTO, 2015. – 166 p.

*Поступила 24.10.2017*

### ОСНОВНЫЕ СОСТАВЛЯЮЩИЕ ТОРГОВЛИ СТРАН СНГ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

*Е. ЛИСИЦА*

*На основе анализа статистических данных в статье рассмотрена внешняя торговля стран СНГ в 2016 году в сравнении с 2005 годом, основные составляющие торговли и экономического развития стран СНГ. Это позволило выделить особенности и тенденции развития, а также специализацию стран СНГ в мировой экономике.*

**Ключевые слова:** *торговля, экспорт, импорт, конкуренция, детерминанты, логистика, транспорт, страны СНГ, зона свободной торговли, индексы, специализация.*

**ФИНАНСЫ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ**

УДК 336.7

**РАЗВИТИЕ И ЭВОЛЮЦИЯ ТЕОРИИ РЕФОРМ  
ГОСУДАРСТВЕННОЙ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ****ЧЖАН МИНЦЗЮНЬ***(Белорусский государственный экономический университет, Минск)*

*Исторически методы и теории реформ финансовой системы предлагались главным образом развитыми странами, однако из-за различий в уровне развития экономики, традициях и других областях данные теории зачастую не подходят для развивающихся стран. Приводится анализ теорий финансового сдерживания, финансового ограничения и финансового углубления, исследуются отношения между ними и условия, в которых они реализуются, а также предлагается теория, которая может быть использована для финансовых реформ в развивающихся странах.*

**Ключевые слова:** финансовое ограничение, финансовое сдерживание, финансовое углубление.

Начиная с идеи о решающей роли «невидимой руки» – рынка – в развитии экономики, стимулировании свободной конкуренции и противостоянии административному вмешательству, выдвигаемых в «Исследованиях о природе и причинах богатства народов» А. Смита, до модели международной торговли, основанной на теории размещения производственных сил, которую предложил представитель классической школы Д. Рикардо в своем труде «Начала политической экономии и налогообложения», с идей Д.М. Кейнса, изложенных в «Общей теории занятости, процента и денег», заключавшихся в избрании государством политики экономического роста через увеличение совокупного спроса, и системы макроэкономики, построенной на его идеях, и до предложенной основателем неоклассической школы А. Маршаллом новой теории макроэкономики, основанной на теории равновесной цены и теории размещения производственных сил, происходило формирование и совершенствование теоретической базы для экономического развития капиталистических стран.

В вопросе связи финансов с экономическим развитием классическая школа делала упор на влияние относительной стоимости денег на развитие экономики, а денежная школа подчеркивала также влияние нормы снабжения денежной массой. Однако все их исследования опирались на опыт стран с развитой рыночной экономикой. Благодаря данным теориям развитые капиталистические страны на каждом из этапов могли добиться быстрого роста экономики. Особенно ярко это проявилось в сфере современных финансов, где за счет инноваций в финансовых инструментах и финансовых продуктах, накопления финансового капитала и непрерывного реформирования удалось достичь цели по обслуживанию реального сектора экономики финансовым и сформировать особенную модель реформирования и развития.

Одним из ученых, занимавшихся вопросом изучения связи между экономическим развитием и развитием финансов, был Р.У. Голдсмит. В своей работе «Финансовые структуры и развитие» он отмечает, что функция финансов заключается в поиске экономических факторов, определяющих финансовую структуру, запас финансовых инструментов и поток финансовых операций какого-либо государства, а также поясняет, каким образом происходит взаимодействие данных факторов для формирования развития финансов [1]. Впоследствии З. Боди и Р. Мертон выдвинули функциональную теорию финансов, согласно которой для создания финансовых учреждений в каком-либо государстве необходимо учитывать функции финансов, поскольку функции финансовых учреждений более важны и устойчивы, чем их организационная структура. Поэтому развивающиеся страны при реализации финансовых реформ должны не полностью копировать финансовые учреждения развитых стран, а создавать их в соответствии с потребностями своей экономики.

Другими учеными, исследовавшими вопросы влияния финансов на экономическое развитие развивающихся стран были Э.С. Шоу и Р.И. Маккиннон. Их исследования показали, что во многих развивающихся странах в результате реформ происходило замещение механизмов финансового рынка финансовым надзором; низкая процентная ставка, политическое кредитование и финансовая политика были направлены на оборот фондов в промышленных отраслях, что привело к тому, что развивающиеся страны попали в замкнутый круг бедности. Подобное искусственное снижение процентной ставки привело к низкой эффективности финансовой системы и экономики в целом. Данный феномен был назван «финансовым сдерживанием». Шоу и Маккиннон через исследования реформ финансового режима в Южной Корее и практическую деятельность в Уругвае выдвинули идею о том, что для непрерывного развития экономики и финансов развивающиеся страны должны отказаться от политики финансового сдержива-

ния и проводить реформы, направленные на финансовое углубление. В своей книге «Финансовое углубление и экономическое развитие» Э.С. Шоу отмечал, что при реформировании финансовой системы необходимо уделять особое внимание функциям финансового рынка; финансовый рынок должен стать связующим звеном для всех рынков экономической системы страны, тем самым стимулируя развитие экономики [2]. Р.И. Маккиннотон в своей работе «Деньги и капитал в экономическом развитии» подчеркивал крайнюю необходимость либерализации финансового рынка, а также описывал, как провести подобную либерализацию, чтобы ее социально-экономическая стоимость не была слишком велика [3]. Многие развивающиеся страны провели всесторонние реформы финансовой системы на основе теории финансового углубления, предложенной Шоу и Маккиннотоном, однако на практике результаты не всегда соответствовали ей: в Аргентине и Чили реформы привели к значительной инфляции.

Теория финансового углубления исходила из того, что на рынке установилось равновесие по Вальрасу, и если в процессе развития рынок какой-либо страны не удовлетворял данному условию, реформы приводили к возникновению ряда проблем. В 1997 году Т. Хелльман, К. Мердок, Дж. Стиглиц и другие ученые выдвинули теорию финансового ограничения. Согласно данной теории финансовое углубление может положительно влиять на общественное благосостояние в развивающихся странах с относительно низким уровнем развития финансов, в то время как данные страны имеют условия для стимулирования развития экономики через финансовую либерализацию, поэтому правительство должно реализовывать ряд мер политики финансового ограничения, включающих ограничение процентной ставки по вкладам и кредитам, ограничению вхождения в банковскую отрасль и т.д., вводить плату в банковском секторе [4], что будет способствовать более эффективному распределению кредита и усовершенствованию финансовых рынков в сравнении с политикой либерализации, и с политикой сдерживания.

Представленные выше теории показывают, что существует множество подходов к осуществлению финансовых реформ, однако основными теориями, на базе которых проводится реформирование финансовой системы в различных странах, являются теория финансового сдерживания, теория финансового углубления и теория финансового ограничения.

Финансовое сдерживание наблюдалось в 50–60 гг. XX века. Под влиянием господствовавшей в то время кейнсианской школы, ратовавшей за вынужденные сбережения и административное вмешательство, важность финансовой составляющей крайне недооценивалась; большинство развивающихся стран были согласны на сохранение низкой процентной ставки и высокую инфляцию, что неизбежно вело к финансовому сдерживанию. Финансовое сдерживание подразумевает надзор над различными финансовыми учреждениями при их выходе на рынок, осуществлении операций и выходе с рынка со стороны центрального банка либо органов, осуществляющих управление денежными ресурсами в соответствии с законодательством и валютной политикой, строгий контроль над созданием различного рода финансовых учреждений, способов, направлений, структуры и пространственного размещения их капиталов при помощи административных методов [5].

При реализации политики финансового сдерживания правительство через свое вмешательство рассматривало финансовые органы как инструмент для осуществления крупномасштабного финансирования, источник дохода, а также в определенной степени инструмент для предоставления финансовой помощи тяжелой и оборонной промышленности страны. Поэтому финансовое сдерживание стало типичной характеристикой стратегии развития экономики развитых стран. Для данной политики характерно распределение кредитных ресурсов через снижение реальной процентной ставки, поднятие резервных фондов в отношении банковских счетов, высокий курс национальной валюты по отношению к иностранной, а также снижение стоимости сырья и материалов и стоимости рабочей силы в отечественном производстве, ограничение операций для вкладчиков и инвесторов и другие мероприятия, которые привели к высоким удельным расходам и низкой прибыльности финансовых учреждений, слишком высокой потребности рынка в финансировании, а также независимому сосуществованию организованных финансовых органов и подпольного рынка финансов, что снизило темпы роста реальной экономики. Поэтому политика финансового сдерживания привела к возникновению ряда проблем для экономического развития стран.

Во-первых, из-за того, что в процессе финансового сдерживания происходило чрезмерное занижение реальной процентной ставки, реальное отражение степени дефицита и конъюнктуры не представлялось возможным, что вызвало деформацию цен на финансовые ресурсы.

Во-вторых, финансовое сдерживание привело к замене функций рынка искусственными, из-за чего национальный банк стал монополистом, что, в свою очередь, вызвало нездоровое развитие финансового рынка, недостаток конкуренции в финансовой сфере и низкую эффективность распределения финансовых ресурсов на рынке.

В-третьих, финансовое сдерживание привело к «разделению» экономики развивающихся стран, которое проявлялось прежде всего в двойственной структуре финансов [6], т.е., с одной стороны, существовали организованные, или официальные финансовые учреждения (например, центральный банк, коммерческие банки), а с другой – неорганизованные, или неофициальные (ломбарды, мелкие частные банки, ростовщики и т.д.).

Финансовое сдерживание играет и свою положительную роль: стимулирует банки и другие финансовые учреждения к более осмотрительному ведению деятельности, контролирует управленческие риски, гарантирует безопасность, ликвидность и платежеспособность банков, может способствовать стабильному развитию банковской системы и здоровому функционированию механизмов рыночной конкуренции, позволяет добиваться оптимального баланса между стабильностью и эффективностью в банковском секторе; во время финансовых колебаний и кризиса финансовое сдерживание позволяет с наименьшими затратами поддерживать стабильность банков и других финансовых предприятий (примером тому может быть незначительное влияние Азиатского финансового кризиса на банковскую систему КНР в 1997 году).

Политика финансового углубления заключается в снижении вмешательства правительства в функционирование финансового рынка страны, опоре на саморегуляцию при распределении капитала на рынке, что помогает процентной ставке и ценам вернуться на уровень рыночного равновесия и дает подлинное отражение связи между потребностями рынка в финансировании и его конъюнктурой.

Теория финансового углубления стала ответом на проводимую развивающимися странами политику финансового сдерживания, проявлявшуюся в контроле над процентной ставкой и кредитом. Стратегия финансового углубления заключалась в ослаблении или ликвидации механизмов контроля, в которых не было необходимости, для либерализации финансов, диверсификации субъектов финансового рынка, а также маркетизации валютного курса (процентной ставки), чтобы процентная ставка служила истинным отражением спроса и предложения на финансовом рынке, определении изменений и движения спроса и предложения производства через рыночные механизмы, стимулировании повышения уровня совокупного предложения общественных накоплений, которое способствовало бы аккумуляции и движению средств, решению вопроса эффективного распределения капитала, повышению инвестиционных доходов и экономическому развитию.

Под влиянием теории финансового углубления развивающиеся страны повсеместно стали пытаться проводить реформы, направленные на финансовую дерегуляцию, ядром которых стала либерализация процентной ставки. Финансовая дерегуляция в развивающихся странах осуществлялась двумя способами.

1. Ликвидация контроля над процентной ставкой в относительно короткий период, радикальная финансовая дерегуляция. По данному пути пошли Чили, Уругвай, Аргентина, Филиппины и Турция [7]. Перед осуществлением финансовой дерегуляции некоторые страны имели серьезный макроэкономический дисбаланс, а в четырех латиноамериканских странах наблюдались также относительно высокие темпы инфляции и большое отрицательное сальдо по счетам текущих операций. В 70-е гг. XX века Чили, Аргентина, Уругвай и Мексика для финансовой дерегуляции принимали следующие меры: ослабление и ликвидацию контроля над процентной ставкой, упразднение контроля над распределением кредитных ресурсов, реформу приватизации государственных банков, открытие финансового рынка для зарубежных стран, разрешение на занятие финансовой деятельностью в стране зарубежным банкам.

2. Постепенная маркетизация процентной ставки в течение относительно длительного периода времени, постепенная финансовая дерегуляция. В отличие от латиноамериканских стран, азиатские, за редким исключением, избрали данную стратегию финансовой дерегуляции [8]. Например, Тайвань, Южная Корея, Шри-Ланка и другие страны осуществляли постепенную дерегуляцию, правительство на протяжении длительного периода времени проводило постепенную ликвидацию контроля над процентной ставкой и кредитными ресурсами, а также ослабление контроля над банковской сферой по мере укрепления макроэкономики и эффективной реализации банковского управления. При этом либерализация процентной ставки не нанесла ущерб, темпы инфляции оставались низкими, процентная ставка – стабильной. После осуществления реформ финансовой дерегуляции в этих странах степень финансового углубления была достаточно высока.

Тем не менее, ослабление контроля и либерализация процентной ставки привели к тому, что многие развивающиеся страны не достигли ожидаемого результата. Несмотря на то, что либерализация процентной ставки привнесла в финансовую систему некоторую оживленность, однако она также вызвала непредвиденный эффект, вплоть до того, что некоторые страны в скором времени после проведения финансовой либерализации столкнулись с банковским кризисом. Данные реформы привели к серьезному беспорядку в развитии финансовых органов, который, в свою очередь, привел к хаосу во всей макроэкономике и значительному падению реального ВВП, что вынудило правительство вновь обратиться к политике строгого контроля над финансами. Например, после того как Аргентина и Чили в середине – конце 70-х годов XX века провели реформы по либерализации процентной ставки и ослаблению контроля над банковским сектором, они уже в начале 80-х годов столкнулись с финансовым кризисом. Филиппины в середине-конце 70-х годов проводили ослабление ограничений в банковской сфере, в 1981 году начали проведение либерализации банковской ставки, и в скором времени в стране начался первый финансовый кризис. Когда в 1997 году начался азиатский финансовый кризис [9], страны, которые рано провели финансовую либерализацию, попали под большой удар, даже Южная Корея, которая провела, по словам Маккиндера и Шоу, «безболезненные реформы» не смогла избежать кризиса; Китай стал единственной не пострадавшей страной.

Приведенные выше материалы демонстрируют, что реализуя финансовую либерализацию и соответствующий комплекс мер в рамках теории финансового углубления позволил развивающимся странам достичь определенного уровня развития экономики, однако из-за того, что быстрая либерализация приносила в экономику нестабильность, одновременно с развитием в данных странах росли существовавшие ранее риски, что привело к возникновению финансовых и банковских кризисов разной степени серьезности. Данные обстоятельства обусловили сомнения в отношении теории финансового углубления со стороны ученых и руководителей государств.

В 90-е гг. XX века достижения информационной экономики широко использовались в различных областях, особенно важную роль они играли при проведении анализа действий правительства. Однако согласно исследованиям многих экономистов в условиях неполноты информации в банковском секторе возникали проблемы морального риска, неблагоприятного отбора и т.д. В 1996 году Томас Хелльман, Кевин Мердок, Джозеф Стиглиц и другие ученые на основе теории финансового углубления Маккиннана и Шоу выдвинули новую теорию – теорию финансового ограничения; по их мнению, избирательное вмешательство правительства в работу финансовых органов будет способствовать финансовому углублению, а не создавать препятствия для него. Они выдвинули идею о том, что развивающиеся страны с отсталой экономикой и низким уровнем развития финансов должны реализовывать политику финансового ограничения, при определенных условиях (стабильность макроэкономики, низкие темпы и прогнозируемость инфляции, положительная реальная процентная ставка) через дополнительный контроль над ставкой по вкладам и кредитам, введение дополнительных ограничений по доступу на рынок и конкуренции, а также наложение ограничений на замещение имущества и другие мероприятия можно будет взимать плату для финансового и производственного секторов [10].

Таким образом, суть финансового ограничения заключается в следующем: во-первых, при контроле процентной ставки по кредитам и вкладам необходимо правильно оценивать степень вмешательства, поскольку в таком случае финансовое ограничение будет способствовать росту экономики; во-вторых, политика строгого контроля выхода на рынок может повысить безопасность финансовой системы, что имеет важный внешний эффект для социально-экономической сферы и повышает эффективность функционирования всей экономической системы; в-третьих, политика по ограничению замещения активов ограничивает превращение вкладов граждан в финансовый сектор в другие активы, такие как ценные бумаги, иностранные активы, небанковские вклады и материальные активы. Из-за низкой степени развития рынка ценных бумаг и финансового рынка в развивающихся странах, перевод активов из официальных банков в неофициальные учреждения либо их перемещение за границу приводит к низкой эффективности использования денежных средств и их недостатку внутри страны, что, в свою очередь, негативно влияет на развитие экономики.

Следовательно, финансовое ограничение является политикой избирательного правительственного вмешательства, при котором его главной целью является поиск возможностей для взимания платы в финансовом и производственном секторах, стимулирование их развития и способствование финансовому углублению. Политика финансового ограничения значительно отличается от финансового сдерживания. Предпосылками для ее реализации являются устойчивость макроэкономики, относительно низкая инфляция, положительная реальная процентная ставка. Однако ключевым различием является то, что при финансовом сдерживании правительство напрямую получает плату от финансового сектора, а при политике финансового ограничения правительство ищет способы ее взимания с банковских учреждений через ряд мероприятий финансовой политики [11], благодаря чему оно имеет стимул для долговременного развития, а также может использовать преимущества получения внутренней информации предприятий и сокращать проблемы, вызванные асимметричностью информации и несовершенством конкурентного рынка. Это повышает конкурентоспособность финансовых учреждений, способствует повышению уровня оказываемых ими услуг, усиливает финансовый фактор в экономике.

На основе приведенного анализа можно сделать следующие выводы.

1. В развивающихся странах в условиях отсутствия фондового рынка, отсутствия системы страхования банковских вкладов, отсутствия роли центрального банка как кредитора в последней инстанции (в отличие от развитых стран) как только происходит снятие регулирования, банки в погоне за выгодой начинают выдавать кредиты под очень высокие проценты, что сопряжено с большими рисками, в результате чего происходит накопление долгов, ведущее к банкротству. Поэтому финансовая дерегуляция отнюдь не означает отказ правительства от надзора над банками и иными финансовыми учреждениями. Напротив, правительства развивающихся стран должны усилить эффективный надзор над банковской отраслью и в процессе реформ постепенно снижать его, создавая рыночную финансовую систему.

2. Теория финансового ограничения не отрицает теории финансового сдерживания и финансового углубления, а дает им дальнейшее развитие. Осуществление финансовой дерегуляции является необходимым и неизбежным для развивающихся стран, однако оно не должно осуществляться в условиях финансового давления, неустойчивой макроэкономической обстановки и недостаточно сильного регулиро-



вания банковской системы; перед реализацией стратегии дерегуляции, ядром которой является либерализация процентной ставки, страны должны пройти еще через один этап – этап финансового сдерживания. Во время данного этапа необходимо усилить роль государственного вмешательства в экономику, чтобы создать более совершенный рынок и добиться его стабильного функционирования, а также осуществлять сильный контроль над банковской системой, что создаст основу для проведения финансовой дерегуляции. Поэтому процесс финансовой дерегуляции должен выглядеть следующим образом (рис.):



Рисунок. – Процесс финансовой дерегуляции

Источник: собственная разработка.

3. Во время азиатского финансового кризиса 1997 года Китай оказался страной, не подвергнувшейся его большому влиянию, его финансово-экономическое развитие осталось стабильным, поэтому многие китайские ученые стали ставить китайские финансовые реформы в пример; они провели ряд теоретических и практических исследований финансовой политики для решения проблем развития экономики и финансов. Однако всем исследователям не удалось прийти к консенсусу. Например, Чу Эрмин и Чжао Минсюнь (2003) занимались исследованиями прямой связи между политикой финансового сдерживания и финансового углубления в Китае [12]; Чжан Цзюнь и Цзинь Юй (2005) исследовали факторы, повлиявшие на финансовую дерегуляцию и финансовое углубление в Китае [13]; Тань Жуйюн (2000) через исследование роли платы для вхождения банков и предприятий в отрасль пришел к заключению о том, что финансовое сдерживание способствует финансовому углублению [14]; Чоу Цзюндун и Чжао Минцзюнь (2011), проанализировав статические данные по финансовым реформам в Китае, сделали вывод о том, что финансовая дерегуляция сопутствует финансовому сдерживанию [15].

**Заключение.** Не существует единой теоретической модели для всех финансовых реформ. Этапы реализации теорий финансового сдерживания, финансового ограничения и финансового углубления не имеют четких границ, их одновременная реализация может способствовать достижению целей, например, не полная либерализация процентной ставки, валютного курса, рынка и движения капитала во время финансовой дерегуляции, а контролируемая. Поэтому для достижения стабильного продолжительного развития экономики необходимо использование и чередование всех трех теорий.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Голдсмит, Р.У. Финансовые структуры и развитие / Р.У. Голдсмит. – Изд-во «Шанхай саньянь», 1990. – С. 28–30.
2. Шоу, Э.С. Финансовое углубление и экономическое развитие / Э.С. Шоу. – Из-во «Шанхай саньянь», 1988. – С. 54–56.
3. Маккиннон, Р.И. Деньги и капитал в экономическом развитии / Р.И. Маккиннон. – Изд-во «Шанхай саньянь», 1988. – С. 89–95.
4. Hellman, T. Financial Restraint: Toward a New Paradigm / T. Hellman, Murdoch K., Stiglitz J. // The Role of Government in East Asian Economic Development / M. Aoki [et al.]. – Clarendon Press, Oxford, 1997.
5. Люцинь, Чэнь. Рациональный анализ теорий развития финансов и направление финансовых реформ в Китае / Чэнь Люцинь // Газета Шанхайского института финансов. – 2003. – сент. – С. 43–45.
6. Ся, Гао. Влияние теорий финансового сдерживания и финансового углубления Маккиннона и Шоу на либерализацию процентной ставки / Гао Ся // Экономика Севера. – 2008. – Вып. 7. – С. 81–83.
7. Дунсян, Чжан. Исследование западных теорий развития финансов и их опыт для развития финансов в Китае / Чжан Дунсян // Экономические исследования. – 2001. – Вып. 4. – С. 88–91.
8. Цзе, Ян. Ограничения процентной ставки и финансовая либерализация развивающихся стран / Ян Цзе. – 2001. – Вып. 1. – С. 89–90.
9. Цицзю, Ван. Переосмысление и продвижение теории финансового углубления / Ван Цицзю. – Тенденции экономики. – 1997. – Вып. 10. – С. 52–56.
10. Лицзюнь, Хань. Теории финансового развития и реформы финансовой системы в Китае / Хань Лицзюнь // Научное взаимодействие. – 2003. – Вып. 4. – С. 80–84.

11. Ин, Лань. Еще раз о теории финансового ограничения / Лань Ин // Экономическая наука. – 2001. – Вып. 1. – С. 103–108.
12. Эрмин, Чу. Финансовое сдерживание, финансовое углубление и экономический рост – исследования опыта Китая / Чу Эрмин, Чжао Минсюнь // Вестн. социальных наук Сянтаньского ун-та. – 2003. – Вып. 1. – С. 92–96.
13. Цзюнь, Чжан. Дальнейшая проверка связи между финансовым углублением и эффективностью производства в Китае: 1987–2001 гг. / Чжан Цзюнь, Цинь Юй // Экономические исследования. – 2005. – Вып. 11. – С. 34–44.
14. Жуйюн, Тань. Теории финансового развития и финансовое развитие в Китае. – Изд-во «Китайские финансы», 2000. – С. 110–115.
15. Цзюаньдун, Чоу. Исследование о взаимосвязи между финансовым сдерживанием, финансовым ограничением, финансовой дерегуляцией и финансовым углублением / Чоу Цзюаньдун, Хэ Фэнцзюнь // Газета Тяньцзиньского финансово-экономического университета. – 20011. – Вып. 6. – С. 55–63.

Поступила 12.10.2017

#### THE DEVELOPMENT AND EVOLUTION OF THE NATIONAL FINANCIAL SYSTEM REFORM THEORY

*The reform theory of the financial system has always been dominated by the methods and theories of financial reform proposed by developed countries, due to the different development of the economy and national conditions etc., these theories are not entirely suitable for developing countries. This paper analyzes the theory of financial repression, the theory of financial restraint, and the theory of financial deepening, focusing on the relationship and realization conditions of the three theories, to provide theoretical reference for the reform of financial system in developing countries.*

**Keywords:** *financial repression, financial constraints, financial deepening.*

УДК 336.7

**МЕТОДИКА ОЦЕНКИ БЕЗОПАСНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ НЕБАНКОВСКИХ КРЕДИТНО-ФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ****Н.А. ГЛУШКО***(Белорусский государственный экономический университет, Минск)*

*В условиях повышенной заинтересованности Национального банка в качественном надзоре за деятельностью финансовых учреждений на финансово-кредитном рынке Республики Беларусь изучена действующая методика оценки безопасного функционирования банков и небанковских кредитно-финансовых организаций. Сравнительная характеристика банков и небанковских кредитно-финансовых институтов показала, что данные институты в Республике Беларусь имеют много общих характеристик, ввиду чего подходы к оценке их деятельности также должны быть схожими. Предложена новая методика оценки безопасного функционирования небанковских кредитно-финансовых организаций в Республике Беларусь в части добавления нормативов ликвидности как обязательных нормативов безопасного функционирования всех видов небанковских кредитно-финансовых организаций.*

**Ключевые слова:** небанковские кредитно-финансовые организации, причины прекращения деятельности банками Беларуси, Базель III, нормативы безопасного функционирования, ликвидность, показатели ликвидности финансовых институтов.

Экономика любого государства – предмет особого контроля со стороны правительства данной страны. Организации, вовлеченные в сферу финансово-кредитных отношений, взаимодействуют между собой в процессе осуществления своих хозяйственных и финансовых операций. В этой связи сложно переоценить роль коммерческих банков и небанковских кредитно-финансовых организаций, которые непосредственно задействованы в обслуживании финансовых операций государства, граждан, субъектов хозяйствования, взаимодействуют с международными финансовыми институтами, иностранными банками и другими национальными и иностранными финансовыми учреждениями. Результаты работы данных организаций, а также выбранные ими направления развития, безусловно, затрагивают большое количество других сфер и звеньев финансово-кредитной системы государства. Именно поэтому национальные регуляторы отводят особую роль и значимость регулированию финансовой деятельности.

Несмотря на разнообразие финансовых институтов на финансово-кредитном рынке Республики Беларусь, наибольший интерес с позиции регулирования Центральным банком страны вызывают банки и небанковские кредитно-финансовые организации. Если банки в Республике Беларусь функционируют давно и уже имеют большую историю своей работы, то небанковские кредитно-финансовые институты явление новое и пока мало изученное.

На первый взгляд деятельность небанковских кредитно-финансовых организаций во многом схожа с деятельностью банков. Изучение законодательства в сфере регулирования банковских и финансовых отношений позволяет выделить следующие общие параметры, характерные как для банков, так и для небанковских кредитно-финансовых организаций в Республике Беларусь.

1) И банк, и небанковская кредитно-финансовая организация являются финансовыми учреждениями, основой функционирования которых является финансовая (банковская) деятельность. Данный пункт следует из определений «банка» и «небанковской кредитно-финансовой организации», а также перечня операций, осуществляемых данными организациями, закрепленных в Банковском кодексе Республики Беларусь [1]. И банк, и небанковская кредитно-финансовая организация осуществляют банковские операции на основании лицензии на осуществление банковской деятельности.

2) Основной целью деятельности и банков, и небанковских кредитно-финансовых организаций в Республике Беларусь является получение прибыли в процессе осуществления банковской деятельности. Данное положение отражено в уставах действующих банков и небанковских кредитно-финансовых организаций.

3) Процесс государственной регистрации банка и небанковской кредитно-финансовой организации отличается от процесса государственной регистрации других субъектов хозяйствования. Так, государственная регистрация банка или небанковской кредитно-финансовой организации возможна только при условии соблюдения специальных требований, установленных законодательством Республики Беларусь:

- требование по формированию минимального размера уставного капитала;
- квалификационные требования и требования к деловой репутации руководящего состава организации;
- требование по согласованию наименования организации;
- другие требования [2].

4) В процессе функционирования банк и небанковская кредитно-финансовая организация должны выполнять установленные законодательством требования к деятельности данных организаций:

- требования по раскрытию информации;

- требования по расчету нормативов безопасного функционирования;
- требования по порядку и срокам предоставления отчетности;
- требования по порядку проведения отдельных банковских операций;
- требования по формированию резервов [3];
- другие требования, предусмотренные законодательством страны.

5) Деятельность банков и небанковских кредитно-финансовых организаций контролируется Национальным банком Республики Беларусь.

В то же время при более детальном изучении параметров, обозначенных выше, можно сказать, что они только условно являются общими для банков и небанковских кредитно-финансовых организаций. Различия проявляются в установленных размерах каждого требования. Например, требование по формированию минимально размера нормативного капитала, предъявляемое Национальным банком к небанковским кредитно-финансовым организациям (0,5 млн BYN), гораздо ниже аналогичного требования, предъявляемого к банкам (45 млн BYN) [4, с. 148].

По состоянию на начало 2017 года в Республике Беларусь действовали 24 банка и 3 небанковские кредитно-финансовые организации (табл. 1).

Таблица 1. – Количество банков и небанковских кредитно-финансовых организаций (НКФО) в Республике Беларусь

	01.01.2009	01.01.2010	01.01.2011	01.01.2012	01.01.2013	01.01.2014	01.01.2015	01.01.2016	01.01.2017
Банки	31	31	31	31	32	31	31	26	24
НКФО	0	0	0	0	0	0	0	1	3

Источник: собственная разработка на основе [5].

Анализируя данные таблицы 1, можно обозначить следующие выводы:

1) за период с начала 2009 года по конец 2014 года количество действующих банков в Республике Беларусь было примерно одинаково и находилось в диапазоне 31–32 банка;

2) с 2015 года наблюдается резкое снижение количества действующих банков: на начало 2015 года функционировал 31 банк, а на начало 2017 года – 24, то есть количество банков за 2 года сократилось на 22,5% (это значит, что практически каждый 4-ый банк прекратил свою деятельность);

3) до 2015 года на финансово-кредитном рынке отсутствовали небанковские кредитно-финансовые организации, за 2015–2016 годы на рынке появились 3 небанковские кредитно-финансовые организации, что на начало 2017 года составляло 11% от общего количества организаций, имеющих лицензию на осуществление банковской деятельности.

Основной причиной такого резкого снижения количества банков в Республике Беларусь в 2015–2016 годах стало неисполнение банками нормативов безопасного функционирования, а именно несоответствие нормативного капитала некоторых банков установленному размеру (табл. 2).

Таблица 2. – Причины прекращения деятельности банков Республики Беларусь в 2015–2016 гг.

Наименование банка	Причины прекращения деятельности
ЗАО «Дельта Банк»	Невыполнение банком отдельных лицензионных требований, а также созданием финансового положения, которое повлекло неисполнение банком своих обязательств перед вкладчиками и иными кредиторами.
ЗАО «ИнтерПэй-Банк»	Несоблюдение лицензионных требований к величине нормативного капитала банка, отсутствие четких перспектив по его наращиванию, невыполнение иных лицензионных требований.
ЗАО «БИТ-Банк»	Выявление высоких рисков в деятельности и неудовлетворительное качество управления; невыполнение лицензионных требований к величине нормативного капитала банка, отсутствием четких перспектив по его наращиванию; нарушение иных требований банковского законодательства.
ЗАО «Евробанк»	Выявление высоких рисков в деятельности и неудовлетворительное качество управления; невыполнение лицензионных требований к величине нормативного капитала банка, отсутствием четких перспектив по его наращиванию; убыток по итогам деятельности в 2015 году; нарушение иных требований банковского законодательства.
ЗАО «Н.Е.Б. Банк»	Несоблюдение лицензионных требований к величине нормативного капитала банка, иные нарушения в деятельности банка, связанные, в том числе с невыполнением отдельных нормативов безопасного функционирования, установленных для банков.
ЗАО «Банк БМБ»	Присоединение к ЗАО «Идея Банк».
ОАО «Хоум Кредит Банк»	Преобразование в ОАО «Небанковская кредитно-финансовая организация «Хоум Кредит».

Источник: собственная разработка на основе [6].

В сложной ситуации в 2017 году находятся еще 3 банка (что составляет порядка 13% от общего количества действующих банков в стране): ЗАО «Банк Решение» (по итогам деятельности в 2016 году получен убыток в размере 5,7 млн белорусских рублей) [7]; ЗАО «БСБ-Банк» (в июне 2017 года отозвана лицензия в части отдельных банковских операций в связи с выявленными в ходе проверки банка нарушениями и недостатками в его деятельности) [6]. ЗАО «Банк Решение», ЗАО «БСБ-Банк», ОАО «Паритетбанк» осуществляют свою деятельность в 2017 году без руководителя [8].

Стоит обратить внимание, что вышеперечисленные сложности характерны не только для функционирующих банков. ОАО «Небанковская кредитно-финансовая организация «Хоум Кредит» по итогам деятельности 2016 года также получила убыток в размере 19,4 млн белорусских рублей, по итогам деятельности в 1 квартале 2017 года убыток составил – 0,7 млн белорусских рублей [7]. У ОАО «Небанковская кредитно-финансовая организация «Хоум Кредит» и ЗАО «Небанковская кредитно-финансовая организация «ИНКАСС.ЭКСПЕРТ» (что составляет 67% действующих небанковских кредитно-финансовых организаций в Республике Беларусь) отсутствуют руководители [8].

Отсутствие руководителей у 19% финансовых учреждений, имеющих лицензию на осуществление банковской деятельности, сигнализирует о дефиците профессиональных кадров высшего уровня в финансово-кредитной сфере и создает предпосылки для некачественного контроля и регулирования деятельности данных финансово-кредитных институтов, повышения рисков в процессе их функционирования. В этой связи особенно важным фактором становится процесс регулирования деятельности банков и небанковских кредитно-финансовых организаций.

В надзоре за деятельностью банков и небанковских кредитно-финансовых организаций ключевую роль играют нормативы безопасного функционирования, перечень которых различен для банка и небанковской кредитно-финансовой организации (табл. 3).

Таблица 3 – Нормативы безопасного функционирования банка и небанковской кредитно-финансовой организации в Республике Беларусь

Наименование норматива	Банки	Небанковские кредитно-финансовые организации		
		все	имеющие право размещать привлеченные денежные средства от своего имени и за свой счет на условиях возвратности, платности и срочности	имеющие право привлекать денежные средства физ. лиц, не являющихся индивид. предпринимателями, на счета и (или) во вклады (депозиты), открытые и веденные банковских счетов таких физ. лиц
Минимальный размер нормативного капитала	+	+	+	+
Нормативы достаточности нормативного капитала	+	–	+	–
Нормативы левереджа	+	+	+	+
Нормативы ликвидности	+	–	+	–
Нормативы ограничения концентрации риска	+	–	+	–
Нормативы участия в уставных фондах других коммерческих организаций	+	+	+	+
Нормативы ограничения валютного риска	+	+	+	+
Норматив соотношения привлеченных средств физических лиц и активов банка с ограниченным риском	+	–	–	+

Источник: собственная разработка на основе [9].

Отличие в перечне нормативов безопасного функционирования банков и небанковских кредитно-финансовых организаций в Республике Беларусь наблюдается в отсутствии необходимости расчета для небанковских кредитно-финансовых организаций следующих нормативов:

- достаточности нормативного капитала;
- ликвидности;
- ограничения концентрации риска;
- соотношения привлеченных средств физических лиц и активов банка с ограниченным риском.

В зависимости от направления деятельности небанковских кредитно-финансовых организаций перечень нормативов безопасного функционирования расширяется. Нормативы ликвидности, достаточности нормативного капитала и ограничения концентрации риска рассчитываются только небанковскими кредитно-финансовыми организациями, имеющими право размещать привлеченные денежные средства от своего имени и за свой счет на условиях возвратности, платности и срочности. Норматив соотношения привлеченных средств физических лиц и активов банка с ограниченным риском рассчитывается только небанковскими кредитно-финансовыми организациями, имеющими право привлекать денежные средства физических лиц, не являющихся индивидуальными предпринимателями, на счета и (или) во вклады (депозиты), открытию и ведению банковских счетов таких физических лиц.

Инструкция «О нормативах безопасного функционирования для банков и небанковских кредитно-финансовых организаций» была разработана и внедрена в 2006 году, когда на финансово-кредитном рынке отсутствовали действующие небанковские кредитно-финансовые организации. Изменения, вносимые в Инструкцию «О нормативах безопасного функционирования для банков и небанковских кредитно-финансовых организаций» в 2016–2017 годах, не затрагивали перечень нормативов безопасного функционирования, установленных для небанковских кредитно-финансовых организаций или порядок расчета данных нормативов [9]. Соответственно, можно предположить, что инструкция только в теории учитывает особенности деятельности небанковских кредитно-финансовых организаций в Республике Беларусь, так как в период их функционирования данные нормативы пересмотрены не были. С одной стороны, это может свидетельствовать о совпадении теории и практики. Однако, принимая во внимание тот факт, что касательно банков изменения вносились и вносятся, это может говорить о недостаточной изученности деятельности небанковских кредитно-финансовых организаций.

В ходе последнего финансового кризиса были выявлены проблемы в возможности финансовыми институтами исполнять принятые на себя обязательства. Учитывая, что финансовые институты тесным образом взаимодействуют с другими финансовыми институтами и обслуживают операции государства, субъектов хозяйствования и граждан, любая нестабильность в деятельности финансовых институтов отражается также на деятельности их клиентов и партнеров. Поэтому международные организации и национальные регуляторы признали, что существующие показатели оценки деятельности финансовых институтов и установленные нормативы безопасного функционирования несовершенны и требуют пересмотра.

Новые международные стандарты в области капитала и ликвидности, известные под обобщающим названием Базель III, были разработаны Базельским комитетом по банковскому надзору в составе комплексного пакета фундаментальных реформ международной системы банковского регулирования и надзора, проводимых в целях содействия повышению устойчивости банковского сектора.

Данный пакет реформ разработан, чтобы нивелировать недостатки систем банковского регулирования и надзора, выявленные мировым финансово-экономическим кризисом, начавшимся в 2007 году, и направлен на повышение способности банковского сектора амортизировать внешние и внутренние шоки, связанные с финансовым и экономическим стрессом, и таким образом снизить риск распространения вторичных эффектов от финансового сектора на реальный сектор экономики [10].

Небанковские кредитно-финансовые организации только появились на финансово-кредитном рынке страны, их деятельность на белорусском рынке слабо изучена, а системы оценки принимаемых небанковскими кредитно-финансовыми организациями рисков не имеют достаточной практической составляющей, чтобы считаться идеальными. Более того, 2/3 из действующих небанковских кредитно-финансовых организаций на текущий момент осуществляют свою деятельность без руководителя, а одна из действующих организаций еще и получает убыток по итогам своей деятельности, соответственно, оценка возможностей данных организаций по исполнению обязательств в сравнении с принимаемыми на себя рисками становится особо актуальной.

Норматив достаточности нормативного капитала – это установленное предельное процентное соотношение размера (части) нормативного капитала банка или небанковской кредитно-финансовой организации и рисков, принимаемых на себя данным финансовым институтом [9]. Как уже отмечалось ранее, одна из основных причин прекращения деятельности банков в Республике Беларусь в 2015–2016 годах – это невыполнение норматива достаточности нормативного капитала.

Термин «ликвидность» имеет латинское происхождение (лат. liquidus в переводе на русский – жидкий, текучий) и имеет несколько значений: 1) способность превращения активов фирмы, ее ценностей в средство платежа, в деньги; мобильность активов; 2) способность заемщика обеспечить своевременное выполнение долговых обязательств; платежеспособность; 3) способность рынка поглощать ценные бумаги, мера их продаж при существующем уровне цен, без их существенного изменения; 4) в широком смысле слова: эффективность, действенность [11].

С целью устранения недостатков регулирования финансовыми системами Базельским комитетом по банковскому надзору при Банке международных расчетов были предложены новые стандарты банковского обслуживания – Базель III, одним из основных положений которого является введение коэффи-

циентов ликвидности: показатель краткосрочной ликвидности (англ. – Liquidity Coverage Ratio, LCR) и показатель чистого стабильного фондирования (англ. – Net Stable Funding Ratio, NSFR) [12].

Показатель покрытия ликвидности (LCR) характеризует соотношение суммы высоколиквидных активов и чистого ожидаемого оттока денежных средств в течение ближайших 30 дней. LCR показывает, насколько имеющиеся в наличии необремененные высоколиквидные активы обеспечивают банку возможность продолжения своей деятельности в течение как минимум одного месяца в условиях гипотетического наступления стрессовой ситуации, включенной в расчет показателя. Закладываемый стрессовый сценарий предполагает, в частности, наступление таких событий, как отток части вкладов (депозитов) населения, частичная утрата крупных источников финансирования, рост рыночной волатильности, и учитывается в LCR путем умножения остатков по обязательствам банков разных категорий на соответствующие коэффициенты в зависимости от вероятности оттока указанных средств. Рекомендуемое значение показателя покрытия ликвидности – 100 процентов. Пока данный показатель не является пруденциальным нормативом и используется Национальным банком Республики Беларусь в целях мониторинга состояния ликвидности [13].

Показатель чистого стабильного фондирования (NSFR) предназначен для оценки способности банка обеспечить соответствие величины стабильного фондирования структуре ликвидности активов и операций банка для ограничения риска нехватки фондирования в среднесрочной и долгосрочной перспективе (до 1 года и более).

Требования по расчету данных показателей направлены на повышение устойчивости институтов, занимающихся оказанием банковских услуг, за счет достаточного запаса ликвидных активов, в период экономической нестабильности, когда наблюдаются массовые изъятия средств со счетов и вкладов, однако это не единственное их назначение.

Республика Беларусь активно использует рекомендации и разработки Базельского комитета по банковскому надзору для корректировки собственной системы банковского надзора, которая распространяется на банки и небанковские кредитно-финансовые организации.

В Республике Беларусь введены нормативы ликвидности (табл. 4), которые, согласно таблице 3, распространяются не на все организации, вовлеченные в сферу банковской деятельности.

Таблица 4. – Нормативы ликвидности, применяемые в Республике Беларусь и предложенные Базельским комитетом по банковскому надзору (Базель III)

Нормативы ликвидности, установленные Национальным банком Республики Беларусь	Нормативы ликвидности в соответствии с Базель III
<ul style="list-style-type: none"> <li>– норматив мгновенной ликвидности <math>\geq 20\%</math>;</li> <li>– норматив текущей ликвидности <math>\geq 70\%</math>;</li> <li>– норматив краткосрочной ликвидности <math>\geq 1</math>;</li> <li>– норматив минимального соотношения ликвидных и суммарных активов <math>\geq 20\%</math>.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– показатель краткосрочной ликвидности (Liquidity Coverage Ratio, LCR) <math>\geq 100\%</math>;</li> <li>– показатель чистого стабильного фондирования (Net Stable Funding Ratio, NSFR) <math>&gt; 100\%</math>.</li> </ul>

Источник: собственная разработка на основе [9, 12].

Республика Беларусь постепенно вводит изменения в системе банковского надзора с учетом рекомендаций Базель III. В Республике Беларусь не только банки попадают под банковский надзор, но также и небанковские кредитно-финансовые организации, которые имеют право на осуществление банковских операций. Однако, в отличие от банков, небанковские кредитно-финансовые организации в большинстве своем освобождены от расчета нормативов достаточности нормативного капитала и ликвидности, которые, как обозначено выше, играют важнейшую роль в регулировании деятельности финансового института.

Однако показатели ликвидности финансового учреждения важны не только для Национального банка для осуществления банковского надзора. В расчете данных показателей также заинтересованы и другие субъекты. В первую очередь, в расчете показателей ликвидности и их анализе заинтересованы собственники предприятия, которые стремятся к прибыльному развитию финансового учреждения. Рассчитанные показатели ликвидности позволяют оценить, насколько организация способна справиться с принятыми на себя обязательствами. Во вторую очередь, расчет ликвидности интересует работников и руководителей банка, которые взаимодействуют с клиентами и несут ответственность перед своими контрагентами по сохранности их средств. В третью очередь, показатели ликвидности банка могут быть интересны потенциальным клиентам или инвесторам, которые при выборе финансового партнера опираются не только на известность банка или небанковской кредитно-финансовой организации, но и на надежность его работы и перспективы его деятельности.

Стоит обратить внимание, что в Республике Беларусь для всех субъектов хозяйствования (кроме бюджетных, страховых организаций, банков и небанковских кредитно-финансовых организаций, ассоци-

аций и союзов, казенных предприятий) существует отдельная инструкция, регулирующая порядок оценки финансового состояния и платежеспособности данных субъектов. Одним из основных коэффициентов платежеспособности, вводимых данной инструкцией, является коэффициент текущей ликвидности, который рассчитывается как отношение краткосрочных активов к краткосрочным обязательствам [14].

Тем более непонятной становится ситуация, когда финансовые институты на законодательном уровне могут не рассчитывать коэффициенты ликвидности, установленные для данной сферы деятельности.

По этой причине с целью недопущения наращивания рисков деятельности небанковских кредитно-финансовых организаций и повышения качества оценки эффективности их деятельности, улучшения надзора за деятельностью небанковских кредитно-финансовых организаций предлагается пересмотреть методику определения нормативов безопасного функционирования, установленную для банков и небанковских кредитно-финансовых организаций и рассмотреть вопрос о внесении изменений в Инструкцию «О нормативах безопасного функционирования для банков и небанковских кредитно-финансовых организаций», дополнив ее нормативами ликвидности и достаточности нормативного капитала как обязательными для расчета всеми видами небанковских кредитно-финансовых организаций (табл. 5).

Таблица 5. – Предлагаемая методика нормативов безопасного функционирования небанковских кредитно-финансовых организаций в Республике Беларусь

Наименование норматива	Банки	Небанковские кредитно-финансовые организации		
		все	имеющие право размещать привлеченные денежные средства от своего имени и за свой счет на условиях возвратности, платности и срочности	имеющие право привлекать денежные средства физ. лиц, не являющихся индивид. предпринимателями, на счета и (или) во вклады (депозиты), открытые и веденные банковских счетов таких физ. лиц
Минимальный размер нормативного капитала	+	+	+	+
Нормативы достаточности нормативного капитала	+	-	+	-
Нормативы левереджа	+	+	+	+
Нормативы ликвидности	+	-	+	-
Нормативы ограничения концентрации риска	+	-	+	-
Нормативы участия в уставных фондах других коммерческих организаций	+	+	+	+
Нормативы ограничения валютного риска	+	+	+	+
Норматив соотношения привлеченных средств физических лиц и активов банка с ограниченным риском	+	-	-	+

Источник: собственная разработка.

Предлагаемая методика определения нормативов безопасного функционирования небанковских кредитно-финансовых организаций позволит решить ряд вопросов в регулировании их деятельности. Так, расчет нормативов ликвидности и достаточности нормативного капитала небанковскими кредитно-финансовыми организациями позволит Национальному банку, руководству и собственникам небанковской кредитно-финансовой организации, и другим заинтересованным субъектам (например, инвесторам) получать более полное представление о результатах деятельности данных организаций на финансово-кредитном рынке страны и оценить возможности по исполнению принимаемых на себя обязательств. Более того, уточнение перечня нормативов безопасного функционирования позволит выйти на новый, более качественный уровень банковского надзора в части надзора за деятельностью небанковских кредитно-финансовых организаций, а также учесть рекомендации международных финансовых организаций, в том числе Базель III, по регулированию деятельности институтов, занимающихся оказанием банковских услуг.

Практика функционирования банков в Республике Беларусь показывает не только необходимость расчета данных нормативов для институтов, занимающихся проведением банковских операций (банков и



небанковских кредитно-финансовых организаций), но также пересмотра требований и механизмов их расчета, для того чтобы в стрессовой (или кризисной) ситуации финансовые институты могли бесперебойно продолжать свою деятельность.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Банковский кодекс Республики Беларусь [Электронный ресурс] : 25 окт. 2000 г., №441-3 : принят Палатой представителей 3 окт. 2000 г. : одобр. Советом Респ. 12 окт. 2000 г. : в ред. Закона Респ. Беларусь от 13.07.2016 г. // ЭТАЛОН. Законодательство Респ. Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.
2. Об утверждении Инструкции о государственной регистрации банков и небанковских-кредитно-финансовых организаций и лицензировании банковской деятельности [Электронный ресурс] : постановление Правления Национального банка Респ. Беларусь 7 дек. 2012 г., №640 // ЭТАЛОН. Законодательство Респ. Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.
3. Создание банков и небанковских кредитно-финансовых организаций [Электронный ресурс] // Национальный банк Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by/Legislation/BankCreation/>. – Дата доступа: 15.03.2017.
4. Глушко, Н.А. Сравнительная характеристика деятельности банков и небанковских кредитно-финансовых организаций в Республике Беларусь / Н.А. Глушко // Экономический рост Республики Беларусь: глобализация, инновационность, устойчивость : материалы X Междунар. науч.-практ. конф., Минск, 18–19 мая 2017 г. : в 2 т. / редкол.: В.Н. Шимов (отв. ред.) и др. ; М-во образования Респ. Беларусь, Белорусский гос. экон. ун-т. – Минск : БГЭУ, 2017. – Т. 1. – С. 147–149.
5. Статистический бюллетень [Электронный ресурс] // Национальный банк Республики Беларусь. – Режим доступа: [http://www.nbrb.by/publications/bulletinYearBook/Stat\\_Bulletin\\_Yearbook%202016.pdf](http://www.nbrb.by/publications/bulletinYearBook/Stat_Bulletin_Yearbook%202016.pdf). – Дата доступа: 21.04.2017.
6. Новости и пресс-релизы [Электронный ресурс] // Национальный банк Республики Беларусь. – Режим доступа: <https://www.nbrb.by/News>. – Дата доступа: 21.05.2017.
7. Информация о финансовом состоянии банков [Электронный ресурс] // Национальный банк Республики Беларусь. – Режим доступа: <https://www.nbrb.by/system/Banks/FinancialPosition/BalanceSheet>. – Дата доступа: 15.06.2017.
8. Сведения о банках и небанковских кредитно-финансовых организациях, действующих на территории Республики Беларусь, их филиалах [Электронный ресурс] // Национальный банк Республики Беларусь. – Режим доступа: <https://www.nbrb.by/system/banks/list>. – Дата доступа: 10.05.2017.
9. Об утверждении Инструкции о нормативах безопасного функционирования для банков, ОАО «Банк развития Республики Беларусь» и небанковских кредитно-финансовых организаций [Электронный ресурс] : постановление Правления Национального банка Респ. Беларусь 28 сент. 2006 г. №137 // ЭТАЛОН. Законодательство Респ. Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.
10. О методике расчета показателей капитала, левереджа и ликвидности Базель III [Электронный ресурс] : Национальный банк Республики Беларусь. – Режим доступа: [https://www.nbrb.by/system/Basel\\_III/L23\\_14\\_79\\_2012.pdf](https://www.nbrb.by/system/Basel_III/L23_14_79_2012.pdf). – Дата доступа: 06.06.2017.
11. Райзберг, Б.А. Ликвидность / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева // Словарь современных экономических терминов. – 6-е изд. перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2011. – С. 191.
12. Basel III: The Liquidity Coverage Ratio and Liquidity Risk Monitoring Tools. Bank for International Settlements. January 2013. – Режим доступа: <https://www.bis.org/publ/bcbs238.pdf>.
13. Финансовая стабильность в Республике Беларусь 2016 [Электронный ресурс] // Национальный банк Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by/publications/finstabrep/FinStab2016.pdf>. – Дата доступа: 21.04.2017.
14. Об утверждении Инструкции о порядке расчета коэффициентов платежеспособности и проведения анализа финансового состояния и платежеспособности субъектов хозяйствования [Электронный ресурс] : постановление Министерства финансов Респ. Беларусь и Министерства экономики Респ. Беларусь, 27 дек. 2011г. №140/206 // ЭТАЛОН. Законодательство Респ. Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.

Поступила 17.10.2017

#### THE TECHNIQUE OF ASSESSMENT OF SAFE FUNCTIONING OF BANKS AND NON-BANK CREDIT AND FINANCIAL INSTITUTIONS IN THE REPUBLIC OF BELARUS

N. HLUSHKO

*In the conditions of the increased interest of the National bank in high-quality supervision of activity of financial institutions in the financial and credit market of Republic of Belarus, has studied the operating technique of assessment of safe functioning of banks and non-bank credit and financial institutions. The comparative characteristic of banks and non-bank credit and financial institutes has shown that these institutes in Republic of Belarus have many general characteristics in view of what approaches to assessment of their activity also have to be similar. The new technique of assessment of safe functioning of the non-bank credit and financial institutions in Republic of Belarus regarding addition of standards of liquidity as obligatory standards of safe functioning of all types of the non-bank credit and financial institutions is offered.*

**Ключевые слова:** non-bank credit and financial institutions, reasons for the termination of activity by the banks of Belarus, Basel III, standards of safe functioning, liquidity, liquidity indicators of financial institutions.

## БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ

УДК 657.631

### ДЕРИВАТИВЫ И ОПЕРАЦИИ ХЕДЖИРОВАНИЯ В СИСТЕМЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

канд. экон. наук, доц. Л.В. МАСЬКО, П.И. ПАНЬКОВ  
(Полоцкий государственный университет)

Исследуется современное состояние бухгалтерского учета операций с деривативами в Республике Беларусь и обосновывается необходимость совершенствования национальной учетной системы в данной области, опираясь на передовую международную практику. На основе анализа существующих подходов к отражению деривативов в системе счетов разработан порядок синтетического учета и система аналитических счетов, а также предложены типовые корреспонденции счетов по отражению деривативов в системе бухгалтерского учета.

**Ключевые слова:** финансовые инструменты, учет хеджирования, деривативы, оценка справедливой стоимости, инструменты хеджирования.

**Введение.** В настоящее время в Республике Беларусь Стратегия развития финансового рынка до 2020 года предусматривает развитие инструментов хеджирования рисков, в частности отмечается, что большая гибкость обменного курса белорусского рубля обуславливает необходимость решения вопроса о хеджировании валютных рисков отечественными организациями, для чего потребуется «... разработка методологии учета операций хеджирования для организаций» [1].

Существенным шагом, который призван внести ясность в порядок бухгалтерского учета финансовых инструментов (в том числе и производных), стало введение на территории Республики Беларусь с 1 января 2017 года международных стандартов финансовой отчетности (МСФО). При этом национальная система бухгалтерского учета и отчетности в сфере деривативов по-прежнему не обеспечивает четкий порядок отражения данных инструментов, следовательно, не способствует получению пользователями отчетности актуальной информации по открытым рыночным позициям.

В связи с этим развитие бухгалтерского учета операций с деривативами, осуществляемых с целью хеджирования рисков, является актуальным и имеет практическое значение.

**Основная часть.** Необходимо отметить, что понятие «деривативы» равносильно понятию «производные финансовые инструменты» (англ. – derivative financial instruments). По аналогии с большинством англоязычных источников в данной области, где чаще всего используется просто термин «derivatives», для данной работы также применяется краткое понятие «деривативы». При этом деривативы могут выступать либо в качестве инструментов хеджирования, либо в качестве спекулятивных инструментов для получения дохода от изменения рыночных переменных, а в отношении инструментов хеджирования может применяться либо не применяться учет хеджирования. Система понятий и логика их трансформации на русский язык представлена на рисунке 1.

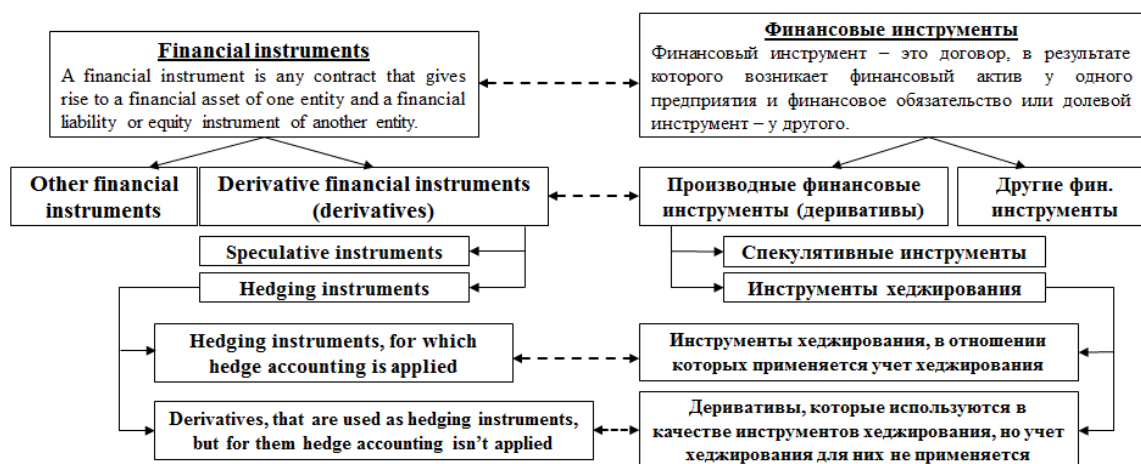


Рисунок 1. – Деривативы в составе финансовых инструментов

Источник: авторская разработка на основе [2, с. 12; 3, с. 21].

Текущее состояние бухгалтерского учета деривативов в Республике Беларусь можно описать следующим образом: в банковской системе Беларуси действует ряд нормативных актов, основанных на МСФО, но для нефинансовых организаций довольно затруднительно составить корреспонденции счетов по учету форвардов или иных деривативов из норм Инструкций по учету ценных бумаг № 164 [4]. Необходимо отметить, что с данным документом по учету ценных бумаг была принята и Инструкция «О порядке раскрытия информации и представления бухгалтерской отчетности о финансовых инструментах», определяющая классификацию финансовых инструментов и информацию о них, которую необходимо раскрыть. Если провести анализ положений данной Инструкции, то можно отметить, что они представляют собой выдержки из МСФО по основным вопросам, рассматриваемым в стандартах IFRS 7 «Финансовые инструменты: раскрытие информации» [5] и IAS 32 «Финансовые инструменты: представление информации» [2], без детализации по ряду существенных аспектов. Принятие данной инструкции можно рассмотреть как один из этапов сближения с МСФО, что, впрочем, не добавляет ясности по отражению в учете инструментов хеджирования, в качестве которых выступают деривативы.

В Республике Беларусь отсутствует четкая регламентация бухгалтерского учета деривативов, поэтому организациям необходимо самостоятельно разработать соответствующий порядок и закрепить его в учетной политике [6]. Считаем, что здесь прослеживается проблема применения профессионального суждения при отсутствии нормативного регулирования данных объектов.

В настоящее время МСФО введены в правовое пространство Беларуси в качестве технических нормативных правовых актов, но не заменяют национальную систему бухгалтерского учета и отчетности, а применяются параллельно с ней. В частности, общественно значимые организации обязаны составлять за 2016 год и последующие годы годовую отчетность в соответствии с МСФО. Соответственно при использовании деривативов такие организации получают более полную и актуальную информацию по данным инструментам в сравнении с теми компаниями, которые составляют отчетность только по национальным стандартам. Следовательно, лучшая практика для минимизации убытков по деривативам – учитывать хеджирование по правилам МСФО или по «Общепринятым принципам бухгалтерского учета» США (US GAAP) [7]. Как справедливо отмечает П.Я. Папковская «Международные подходы необходимо гармонично сочетать с особенностями отечественной системы» [8, с. 5]. В связи с чем ввод МСФО в правовое пространство Республики Беларусь по текущим правилам не должен рассматриваться в качестве завершающего этапа формирования системы учета операций с деривативами, а, наоборот, должен стать отправной точкой для дальнейшего совершенствования национальных правил учета в данной области.

Проблема бухгалтерского учета деривативов рассматривается как в белорусских, так и российских источниках, где предлагаются различные подходы. Рассмотрим основные из них в таблице 1.

Таблица 1 – Подходы к бухгалтерскому учету деривативов, предлагаемые различными авторами

Автор / Источник	Подходы к бухгалтерскому учету деривативов			Примечание
	Использование нового счета	Использование действующих счетов	Использование забалансовых счетов	
Рекомендации: – Белорусской универсальной товарной биржи – Московской биржи			+	Отражение на балансовых счетах только движения денежных средств по поддержанию гарантийного обеспечения, перечисляемого бирже; отражение всей суммы по биржевым фьючерсам и опционам, а также переоценка форвардных контрактов на забалансовых счетах
Плотникова О. В.		+		Операции с деривативами – реальный факт хозяйственной жизни, который должен быть отражен наряду с другими объектами бухгалтерского учета на балансовых счетах
Сафонова Т.			+	Проведение переоценки всех деривативов на забалансовых счета (или отдельные, или 008 и 009)
Ульянов В. С.	+			Природа деривативов не позволяет учитывать их аналогично ценным бумагам, отражаемым на счете 58 «Финансовые вложения», или на счетах забалансового учета. Предлагается новый счет синтетического учета «Расчеты по ПФИ»
Банк С. В.	+			Введение нового активно-пассивного счета «ПФИ», либо двух балансовых счетов: «Производные финансовые инструменты» и «Производные финансовые обязательства»

Источник: авторская разработка на основании [9–14].

По результатам проведенного исследования существующих подходов к учету деривативов можно сделать вывод о том, что большинство авторов схожи во мнениях по следующим аспектам:

- требуется выделение отдельных субсчетов, как к балансовым, так и забалансовым счетам по видам деривативов (форварды, фьючерсы, опционы, свопы);
- расчеты, связанные с деривативами (перечисление гарантийного обеспечения бирже, оплата опционной премии), должны отражаться сразу же на балансовых счетах;
- доходы и расходы по деривативам до момента их исполнения отражаются либо на счетах 97 «Расходы будущих периодов» и 98 «Доходы будущих периодов», либо на счете 91 «Прочие доходы и расходы»; после исполнения – только на счете 91 «Прочие доходы и расходы».

Необходимо подчеркнуть, что авторы не рассматривают возможность применения учета хеджирования как отдельной бухгалтерской техники, потому что как в Республике Беларусь, так и в Российской Федерации отсутствует требование по обязательной переоценке справедливой стоимости деривативов.

Следует подчеркнуть, что в соответствии с положениями МСФО деривативы отражаются на балансовых счетах по справедливой стоимости, при этом, как правило, справедливая стоимость дериватива при первоначальном признании равна нулю. Ее изменения могут быть признаны различными способами: непосредственно через прибыль или убыток, если не применяется учет хеджирования, либо как показано на рисунке 2, если учет хеджирования применяется. Учет хеджирования позволяет снизить волатильность и обеспечить стабильность показателя прибыли [15].



Рисунок 2. – Варианты учета хеджирования по МСФО

Источник: авторская разработка на основе [17, с. 26].

В этой связи можно предложить следующие разработки, которые позволят эффективно сочетать отечественный и международный опыт в области бухгалтерского учета и отчетности.

Регламентацию бухгалтерского учета деривативов целесообразно закрепить в соответствующей инструкции. При внесении предложений необходимо учитывать, что кроме разработки порядка учета деривативов в системе счетов потребуется определение базовых положений. Считаем, что для определения деривативов как объектов бухгалтерского учета может быть использован полный термин из МСФО (в Республике Беларусь используется сокращенное в сравнении с МСФО определение): производный финансовый инструмент – финансовый инструмент или какой-либо иной договор, обладающий тремя следующими характеристиками [16, с. 16]:

а) его стоимость меняется в результате изменения установленной процентной ставки, цены финансового инструмента, цены товара, обменного курса валют, индекса цен или ставок, кредитного рейтинга

или кредитного индекса, или какой-либо другой переменной, при условии, что в случае с нефинансовой переменной («базисной») она не является специфической для какой-либо из сторон по договору;

б) для него не требуется первоначальной чистой инвестиции или требуется первоначальная чистая инвестиция, меньшая, чем та, что была бы необходима для других видов договоров, которые, согласно ожиданиям, реагировали бы аналогичным образом на изменения рыночных факторов;

с) расчеты по нему осуществляются в будущем.

Таким образом, необходимо понимать, что любое из определений дериватива указывает на то, что это финансовый инструмент. В МСФО 9 «Финансовые инструменты» на все финансовые инструменты распространяется требование по оценке: по амортизированной стоимости, либо справедливой стоимости через прочий совокупный доход, либо справедливой стоимости через прибыль или убыток [16, с. 12]. Производные финансовые инструменты в МСФО практически всегда подпадают под требование по оценке и переоценке по справедливой стоимости через прибыль или убыток на все отчетные даты [3, с. 45]. Соответственно возникает вопрос о необходимости введения такого требования в Республике Беларусь, если в национальной системе используется понятие финансовых вложений вместо финансовых инструментов.

Как отмечает С. В. Банк, принципиальные различия между финансовыми вложениями (категория из российской и белорусской учетной практики) и финансовыми инструментами (категория МСФО) привели в отечественном учете к следующим последствиям [14, с. 138]:

- дифференцированному подходу к учету финансовых активов и финансовых обязательств;
- отражению их в учете с помощью разных методов;
- финансовые активы подпадают под сферу регулирования разными положениями по бухгалтерскому учету;
- отсутствию в отечественном бухгалтерском учете такого объекта учета, как производные финансовые инструменты (деривативы).

По нашему мнению, замена понятия финансовые вложения на финансовые инструменты является достаточно трудной задачей. В связи с этим предлагаем дополнить состав финансовых вложений понятием деривативов, для которых предлагаем установить требования по оценке справедливой стоимости на момент заключения договора и по переоценке справедливой стоимости и на все отчетные даты. Результаты переоценки отражать на счете 91 «Прочие доходы и расходы».

Для разграничения обычных контрактов на будущую поставку товаров от товарных деривативов предлагаем ввести понятие: «контракт для собственных нужд» – контракт, заключенный для фактического получения или передачи товаров в соответствии с обычным порядком покупки или продажи товаров организацией (организация не планирует продавать данный контракт; полученный товар вскоре после поставки не предполагается продавать для извлечения прибыли от краткосрочного изменения цен; в условиях предусмотрена физическая поставка товара) [17, с. 23]. Для таких контрактов предлагаем разрешить не применять переоценку по справедливой стоимости, а рассматривать их в учете как обычные контракты с отсрочкой исполнения.

Соответственно, если вводится требование по переоценке справедливой стоимости деривативов, то в МСФО для организаций остается лазейка, позволяющая временно скрыть результаты данной переоценки из прибыли или убытка в резервах под хеджирование, либо переоценить уже признанную статью (объект хеджирования) одновременно с переоценкой дериватива (инструмента хеджирования). В МСФО такое возможно через применение соответствующей бухгалтерской техники, которая называется «учет хеджирования» (для чего предъявляются дополнительные требования). Возможность применения «учета хеджирования» можно предусмотреть и в национальной системе. Чтобы не изобретать заново требования к нему, предлагаем полностью перенести в национальную систему учета пункт «Учет хеджирования» из МСФО 9, где можно выделить два способа отражения отношений хеджирования [16, с. 13]:

- хеджирование справедливой стоимости, где признание доходов и расходов как по инструменту хеджирования, так и объекту хеджирования (его справедливая стоимость изначально должна быть отражена в балансе) осуществляется в одном и том же учетном периоде;
- хеджирование денежных потоков или хеджирование чистой инвестиции (здесь они объединяются, так как они оказывают одинаковое влияние на отчет о прибылях и убытках) – отсрочка признанных доходов и расходов по инструменту хеджирования в балансе до того момента, как денежный поток по объекту хеджирования не повлияет на прибыль или убыток.

На рисунке 2 обобщены данные типы отношений хеджирования и соответствующий порядок учета.

При хеджировании справедливой стоимости одновременно с переоценкой дериватива будет переоцениваться и признанная статья, являющаяся объектом хеджирования. Результаты переоценки объекта и инструмента хеджирования будут относиться на счет 91 «Прочие доходы и расходы» одновременно.

При хеджировании денежных потоков возникает вопрос, какие счета могут быть использованы в отечественной учетной системе для накопления резерва по хеджированию. Так как цель учета хеджирова-

ния денежных потоков – исключить признание доходов и расходов от переоценки справедливой стоимости дериватива из отчета о прибылях и убытках, то предлагаем отнесение данной переоценки вместо счета 91 «Прочие доходы и расходы» (субсчет доходов или расходов в зависимости от того, что получено) проводить на счет 97 «Расходы будущих периодов» субсчет «Резерв хеджирования денежных потоков» или на счет 98 «Доходы будущих периодов» субсчет «Резерв хеджирования денежных потоков».

Поскольку все базовые положения для отражения операций с деривативами описаны, рассмотрим непосредственно порядок отражения операций с данными инструментами в системе счетов бухгалтерского учета. При выборе счета для учета деривативов согласимся с В. С. Ульяновым, который отмечает, что счет 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» часто перегружен и деривативы составляют группу специфических финансовых активов и обязательств, а также введение нескольких уровней аналитического учета на данном счете довольно затруднительно [13, с. 46]. Несмотря на то, что современные программы по бухгалтерскому учету в целом позволяют организовать аналитический учет на нескольких уровнях, даже на загруженном счете 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами», все равно специфика деривативов, на наш взгляд, требует выделения отдельного балансового счета.

На основании вышеизложенного предлагаем ввести в раздел VI «Расчеты» Плана счетов новый активно-пассивный счет синтетического учета 64 «Расчеты по деривативам». Новизна данного предложения состоит во внутреннем наполнении предлагаемого счета, а также предлагаемое требование по переоценке справедливой стоимости деривативов потребует предложение корреспонденций для ее отражения. Характеристика предлагаемого счета представлена в таблице 2.

Таблица 2. – Предлагаемая схема строения счета 64 «Расчеты по деривативам»

Счет 64	Синтетический счет «Расчеты по деривативам»	
64.1	Субсчета первого порядка	Расчеты по форвардам
64.2		Расчеты по фьючерсам
64.3		Расчеты по опционам
64.4		Расчеты по свопам
64.X.X	Аналитический счет второго порядка	По видам базовых активов:
64.X.1		– валютные
64.X.2		– процентные
64.X.3		– фондовые
64.X.4		– товарные
64.X.5	– прочие	
64.X.X.X	Аналитический счет третьего порядка	По способу исполнения:
64.X.X.1		– расчетные
64.X.X.2	– с физической поставкой	
64.X.X.X.X	Аналитический счет четвертого порядка	По цели приобретения (заключения)
64.X.X.X.1		-- для получения спекулятивной прибыли
64.X.X.X.2	– для целей хеджирования	
64.X.X.X.X.X	Аналитический счет пятого порядка	По признаку применения учета хеджирования:
64.X.X.X.X.1		– неопределенные для учета хеджирования
64.X.X.X.X.2		– с применением учета хеджирования

Источник: собственная разработка.

Предлагаемые корреспонденции счетов по отражению деривативов в бухгалтерском учете организации с применением учета хеджирования и без такого учета представлены в таблице 3.

Таблица 3. – Предлагаемые корреспонденции по учету деривативов с применением счета 64 «Расчеты по деривативам»

Содержание хозяйственно операции	Дт	Кт
1	2	3
По фьючерсам и биржевым опционам (расчеты с биржей по ГО и ВМ)		
Перечисление денежных средств гарантийного обеспечения (ГО) для участия в биржевых торгах	64	51
Списание расходов по оплате биржевого сбора и иных платежей	91/4	64
Начисление положительной вариационной маржи (ВМ) на биржевом счете	64	91/1
Снятие с биржевого счета суммы вариационной маржи в размере, превышающем гарантийное обеспечение	51	64
Начисление отрицательной вариационной маржи на биржевом счете	91/4	64
Перечисление на биржевой счет суммы вариационной маржи, недостающей для поддержания гарантийного обеспечения	64	51

Окончание таблицы 3

1	2	3
<b>Переоценка для всех деривативов</b>		
Начислен доход от переоценки справедливой стоимости дериватива (учет хеджирования не применяется)	64	91/1
Начислены расходы от переоценки справедливой стоимости дериватива (учет хеджирования не применяется)	91/4	64
Одновременно с переоценкой ССТ дериватива проведена переоценка ССТ признанного актива или обязательства (объекта хеджирования), что компенсирует начисленный доход по деривативу (применяется учет хеджирования справедливой стоимости**)	91/4	90*
Одновременно с переоценкой ССТ дериватива проведена переоценка ССТ признанного актива или обязательства (объекта хеджирования), что компенсирует начисленный расход по деривативу (применяется учет хеджирования справедливой стоимости**)	90*	91/1
Начисленный доход по деривативу отложен в резерве хеджирования денежных потоков до момента поступления компенсирующего денежного потока (применяется учет хеджирования денежных потоков**)	64	98 (PX)
Начисленный расход по деривативу отложен в резерве хеджирования денежных потоков до момента поступления компенсирующего денежного потока (применяется учет хеджирования денежных потоков**)	97 (PX)	64
Перенесен созданный резерв по хеджированию денежных потоков на доходы (применяется учет хеджирования денежных потоков**)	98 (PX)	91/1
Перенесен созданный резерв по хеджированию денежных потоков на расходы (применяется учет хеджирования денежных потоков**)	91/4	97 (PX)
<b>Исполнение деривативов чистым расчетом</b>		
Начислен доход при исполнении дериватива (итоговая расчетная сумма должна быть получена от контрагента, а не уплачена)	64	91/1
Начислен расход при исполнении дериватива (итоговая расчетная сумма должна быть уплачена контрагенту, а не получена)	91/4	64
Получение расчетной суммы при исполнении дериватива от контрагента	51	64
Оплата расчетной суммы при исполнении дериватива контрагенту	64	51
<b>Исполнение деривативов физической поставкой (если дериватив ранее не был определен как контракт для собственного использования)</b>		
Начисление денежных средств для получения от контрагента	64	91/1
На всю сумму контракта: получение денежных средств от контрагента	51	64
Начислена сумма актива (например, готовой продукции) для передачи контрагенту по условиям контракта	91/4	64
При физическом исполнении дериватива на всю сумму контракта: передача актива (например, готовой продукции) контрагенту (если дериватив ранее не был определен как контракт для собственного использования)	64	43

PX – резерв хеджирования;

\* – в качестве объекта хеджирования при применении учета хеджирования справедливой стоимости в качестве признанных статей могут выступать: признанная, но неоплаченная выручка, полученное, но неоплаченное сырье, предоставленные и полученные займы;

\*\* – при использовании учета хеджирования предполагается, что все требования в отношении хеджирования соблюдены.

Источник: собственная разработка.

**Заключение.** По результатам проведенного исследования можно сделать вывод о том, что введение синтетического счета 64 «Расчеты по деривативам» и требования по переоценке справедливой стоимости деривативов с отнесением итогов переоценки на финансовый результат позволят организовывать синтетический и аналитический учет операций с деривативами на более высоком уровне и получить унифицированную информацию для широкого круга пользователей, повысить качество бухгалтерской отчетности, а также будут способствовать развитию применения деривативов в качестве инструментов хеджирования рисков организациями Республики Беларусь.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Стратегия развития финансового рынка Республики Беларусь до 2020 года [Электронный ресурс] : постановление Совета Министров Респ. Беларусь и Нац. банка Респ. Беларусь, 28 марта 2017 г., № 229/6 // Национальный банк Республики Беларусь. – Режим доступа: [http://www.nbrb.by/finsector/P229\\_6.pdf](http://www.nbrb.by/finsector/P229_6.pdf). – Дата доступа: 14.09.2017.
2. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 32 «Финансовые инструменты: представление информации» [Электронный ресурс] // eIFRS. – Режим доступа: <http://eifrs.ifs.org/eifrs/bnstandards/ru/2013/Red/ias32.pdf>. – Дата доступа: 25.09.2017.

3. Cormac, B. Accounting for Financial Instruments / B. Cormac. – United kingdom : John Wiley&Sons Ltd, 2014. – 297 p.
4. Хеджирование по-белорусски: борьба вслепую [Электронный ресурс] // Экономическая газета. – Режим доступа: <https://neg.by/novosti/otkrytj/hedzhirovanie-po-belorusski---borba-vslepuu>. – Дата доступа: 25.09.2017.
5. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 7 «Финансовые инструменты: раскрытие информации» [Электронный ресурс] // eIFRS. – Режим доступа: <http://eifrs.ifrs.org/eifrs/bnstandards/ru/2013/Red/ifrs07.pdf>. – Дата доступа: 25.09.2017.
6. Паньков, П. И. Аудит операций с деривативами: современное состояние и методические подходы / П. И. Паньков, Л. В. Масько // Вестник Полоцкого государственного университета. Серия D, Экономические и юридические науки. – 2017. – № 6. – С. 82–89.
7. Как использование производных финансовых инструментов отразилось на реальном секторе // Ведомости [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.vedomosti.ru/business/articles/2015/07/27/602226-kak-otrazilis-proizvodnie-finansovie-instrumenti-na-realnom-sektore>. – Дата доступа: 25.09.2017.
8. Папковская, П. Я. Производственный учет в АПК: теория и методология / П.Я. Папковская. – Минск : ООО «Информпресс», 2001. – 216 с.
9. Рекомендации по бухгалтерскому учету операций с фьючерсными контрактами, обращающимися на товарных биржах [Электронный ресурс] // Белорусская универсальная товарная биржа. – Режим доступа: [http://www.butb.by/storage/document/pdf/document\\_5121.pdf](http://www.butb.by/storage/document/pdf/document_5121.pdf). – Дата доступа: 14.09.2017.
10. Как работать на срочном рынке FORTS (Futures&Options on RTS) : метод. пособие [Электронный ресурс] // Московская биржа. – Режим доступа: <http://moex.com/a1301>. – Дата доступа: 14.09.2017.
11. Плотникова, О. В. Концепция конструктивного обязательства в методологии и организации учета инструментов хеджирования : дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.12 / О. В. Плотникова. – Воронеж, 2014. – 370 л.
12. Сафонова, Т. Операции с производными финансовыми инструментами: Учет, налоги, правовое регулирование / Т. Сафонова. – М. : Альпина Паблшер, 2013. – 441 с.
13. Улянов, В. С. Бухгалтерский учет производных финансовых инструментов (деривативов) в компаниях, не являющихся профессиональными участниками рынка ценных бумаг : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.12 / В. С. Улянов. – Санкт-Петербург, 2011. – 172 л.
14. Банк, С. В. Методология финансового учета, анализа и аудита операций с деривативами в период гармонизации и адаптации к международным стандартам : дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.12 / С. В. Банк. – Орел, 2008. – 304 л.
15. Hedge Accounting: adapting to change [Электронный ресурс] // IASPlus (Deloitte). – Режим доступа: <https://www.iasplus.com/de/binary/safrica/1107hedgeaccounting.pdf>. – Дата доступа: 14.09.2017.
16. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 9 «Финансовые инструменты» [Электронный ресурс] // eIFRS. – Режим доступа: <http://eifrs.ifrs.org/eifrs/bn-standards/ru/2013/Red/ifrs09.pdf>. – Дата доступа: 30.09.2017.
17. Ramirez, J. Accounting for derivatives: advanced hedging under IFRS 9 / Juan Ramirez. – Second ed. – United kingdom : John Wiley&Sons Ltd, 2015. – 784 p.

Поступила 20.10.2017

## DERIVATIVES AND HEDGING IN THE ACCOUNTING SYSTEM

*L. MASKO, P. PANKOV*

*The current state of accounting for derivatives in the Republic of Belarus is described and the necessity of improving the national accounting system in this area based on international best practices is justified. Based on the analysis of existing approaches to the reflection of derivatives in the system of accounts the developed order of the synthetic accounting and the system of analytical accounts are presented, as well as the proposed typical correspondence of accounts to record the derivatives in the accounting system is considered in the article.*

**Keywords:** *financial instruments, hedge accounting, derivatives, fair valuation, hedging instruments.*



УДК 657.633.2

**МЕТОДИКА АУДИТА ОПЕРАЦИЙ  
ПО УЧЕТУ ИПОТЕЧНЫХ АКТИВОВ**

*канд. экон. наук, доц. И.И. САПЕГО, О.И. МИХАЛЕВИЧ  
(Полоцкий государственный университет)*

*Рассматривается эффективность использования ипотечных активов, важным элементом механизма управления которыми выступает аудит. Изучены операции по учету ипотечных активов. Предложен алгоритм аудиторских проверок таких операций.*

**Ключевые слова:** ипотечные активы, аудит, задачи аудита, методика аудита.

В настоящее время для Республики Беларусь приоритетными остаются следующие задачи: поддержание устойчивого экономического роста, повышение инвестиционной активности, обеспечение населения жильем, развитие рынка ценных бумаг и др. Для их достижения необходимо исследовать механизм использования в научном обороте понятия «ипотечные активы» и современное состояние ипотечных операций в Республике Беларусь, поскольку ипотека является одним из способов возвратности ипотечных кредитов, а также важным источником инвестиций в национальную экономику. Динамизм происходящих экономических процессов в Республике Беларусь характеризуется принципиально новыми подходами к ведению не только бухгалтерского учета ипотечных активов, но и аудита. Поэтому в данной статье авторами предложена разработанная методика аудиторской проверки операций по учету ипотечных активов.

Международная интеграция и реформирование отношений собственности в Республике Беларусь обуславливают необходимость поиска новых подходов к организации управления предприятием, где наряду с такими элементами, как учет и анализ, важное место занимает контроль. Контроль является самостоятельной функцией управления предприятием и представляет собой систему наблюдения и проверки фактического состояния, а также результативности функционирования управляемого объекта с целью оценки эффективности принятых управленческих решений.

В современных условиях хозяйствования новым импульсом, обусловившим развитие контроля, послужило привлечение в экономику страны иностранных инвестиций и появление правового института банкротства и антикризисного управления. В связи с этим назрела необходимость оперативно контролировать происходящие хозяйственные процессы, эффективно управлять имуществом и обязательствами, предупреждать негативные явления, увеличивать доходы и снижать расходы. Эти обстоятельства обуславливают необходимость своевременного получения объективной информации о деятельности структурных подразделений предприятия и состоянии объектов учета.

Для получения такой информации, а также подтверждения достоверности бухгалтерской отчетности, проверки объективности учета и финансовой дисциплины субъектов хозяйствования в Республике Беларусь начал формироваться организационный вид контроля – аудит. Аудит как форма контроля необходим для успешной деятельности предприятия, повышения уровня рентабельности, сохранения и приумножения его активов.

В условиях рыночной экономики аудит служит источником справедливой и объективной финансовой информации для принятия решений. В связи с этим он приобретает системно-ориентированный характер, направленный на повышение эффективности системы внутреннего аудита и системы управления предприятия в целом, что обязательно должно отразиться на точности учета, достоверности отчетных данных и формировании финансовых результатов.

Анализ теории и практики такой формы контроля в Республике Беларусь показывает, что в настоящее время разработаны общие методики проведения аудита имущества и обязательств, но отсутствуют научно обоснованные методики проведения аудита предприятий по учету ипотечных активов.

Для Республики Беларусь ипотечные активы являются новым видом активов, которые в учетной практике появились с введением в 2008 году Закона Республики Беларусь «Об ипотеке» (с изменениями и дополнениями от 12 июля 2013 г. № 54-З) [1]. Данный закон рассматривает сущность ипотеки и ипотечного кредитования, объекты ипотеки и учетные процедуры, но не дает четкого определения. По мнению авторов, под ипотечными активами следует понимать часть долгосрочных активов предприятия в виде недвижимого имущества, которое передается в залог под ипотечный кредит с целью получения дохода, не связанного с предпринимательской деятельностью, или исполнения обязательств [2, 3].

В связи с развитием ипотечного кредитования, рынка ипотечных ценных бумаг произошедшие изменения в учете ипотечных активов влекут за собой появление возможных ошибок в определении их

стоимости, правообладания, в достоверности информации об операциях с ними и в конечном итоге финансовой деятельности предприятия. Аудит позволит выявить причины возникновения таких ошибок в отчетной документации и устранить их. Состояние аудита ипотечных активов в Республике Беларусь не регламентируется нормативными документами, нет также материалов об этом и в специальной экономической литературе. Отсутствие методик аудита операций по учету ипотечных активов обусловило разработку рекомендаций по его проведению. Одним из основных путей повышения качества аудита операций по учету ипотечных активов является разработка положения «аудит операций по учету ипотечных активов», которое должно включать в себя следующие статьи.

1. Общее положение. Включает в себя нормативные и локальные документы по учету и аудиту операций с ипотечными активами, а также объекты аудита.

2. Цель и задачи аудита. Цель – установление соответствия применяемой на предприятии методики учета и налогообложения операций по движению ипотечных активов у залогодателя и залогодержателя при исполнении и неисполнении обязательств нормативным актам, действующим на территории Республики Беларусь. Задачи аудита:

- изучение состава ипотечных активов по данным первичных документов и учетных регистров, подтверждение права собственности на них;
- сопоставление тезисов учетной политики организации в отношении формирования стоимости ипотечных ценных бумаг (ипотечных активов) и стоимости принятия их на баланс предприятия;
- своевременное проведение инвентаризации финансовых вложений, выявление ее результатов и отражение на счетах бухгалтерского учета;
- оценка состояния синтетического и аналитического учета ипотечных активов;
- подтверждение первичной оценки системы внутреннего контроля и бухгалтерского учета ипотечных активов;
- проверка своевременного и полного отражения в бухгалтерском учете операций с ипотечными активами при соблюдении требований законодательства;
- подтверждение достоверности начисления, поступления и отражения в учете доходов по операциям с ипотечными активами.

3. Источники информации. При проведении аудита операций по учету ипотечных активов к источникам информации относятся:

- сертификаты ипотечных облигаций, закладных;
- договора купли-продажи;
- копии кредитных договоров;
- выписки данных депозитария (в случае бездокументарных ипотечных ценных бумаг);
- Журналы-ордера, ведомости, машинограммы по следующим счетам: 06, 58, 76, 91;
- Главная книга;
- бухгалтерская отчетность (бухгалтерский баланс, отчет о движении денежных средств);
- положение об учетной политике организации;
- разработанные и предложенные учетно-аналитические документы:
  - Сводный реестр учета ипотечных активов;
  - Книга учета ипотечных активов.

4. Методика проведения аудита операций по учету ипотечных активов. Предлагаемая методика включает в себя четыре раздела:

4.1 Разработка стратегии аудита и расчет уровня существенности. В таблице 1 представлена стратегия аудита условного предприятия ОАО «Лайт» на основе законодательства Республики Беларусь.

Таблица 1. – Стратегия проверки ОАО «Лайт»

Элементы стратегии	Характеристика элементов стратегии
1	2
Характеристика аудиторского задания	Аудит операций по учету ипотечных активов
Объем выполняемых работ	<b>Расчет:</b> 1 папка – 250–300 документов 15 папок – 4125 документов 1000 ед. документов – 3,3 ч $4125 / 1000 = 4,125 \times 3,3 = 13,6$ ч 25% от 13,6 ч = 3,4 ч Всего 17 ч $17 / 8 = 2,1$ дн. = 2 ч/дн.

Окончание таблицы 1

1	2
Количество привлекаемых аудиторов	1
Применяемые формы бухгалтерского учета	Журнально-ордерная, переход на автоматизированную
Структура аудируемого лица	Дочерняя структура ОАО «Лайт»
Перечень итоговых и промежуточных документов по результатам аудита	Письменная информация по проверяемому объекту учета
Дата начала проверки	01.07.2012 г.
Дата окончания проверки	03.07.2012 г.
Срок предоставления документов по результатам аудита	04.07.2012 г.
Установленный уровень (уровни) существенности	33000 (расчет приведен в таблице 2)
Предварительная оценка эффективности системы внутреннего контроля аудируемого лица	Таблица 2
Ответственные исполнители-проверяющие	Петрова О.И.
Проверяемый период	01.01.2011 г. – 01.31.2011 г.

Источник: собственная разработка [4].

Стратегия проверки должна включать в себя расчет установленного уровня существенности, который рассчитывается на основании данных о прибыли, выручки без НДС, валюты баланса, собственного капитала, общих расходов. Расчет установленного уровня существенности показан в таблице 2.

Таблица 2. – Расчет установленного уровня существенности

Наименование базового показателя	Прибыль (убыток)	Выручка без НДС	Валюта баланса	Собственный капитал	Общие расходы
Значение базового показателя в рублях	100 000	1 000 000	3 500 000	500 000	1 500 000
Доля от базового показателя в %	5%	2%	2%	10%	2%
Значение применяемое для расчета уровня существенности	5 000	20 000	70 000	50 000	30 000

#### 4.2 Разработка тестов проверки состояния внутреннего контроля операций по учету ипотечных активов.

Предварительная оценка эффективности системы внутреннего контроля проверяемого лица базируется на составлении тестов проверки состояния систем внутреннего контроля и бухгалтерского учета ипотечных активов, которые, в свою очередь, позволяют проверяющему определить вероятность и риск совершения ошибок работниками бухгалтерии. В статье предлагаются примерные тесты проверки систем внутреннего контроля и бухгалтерского учета ипотечных активов на примере залогодателя.

Таблица 3. – Тесты проверки состояния систем внутреннего контроля и бухгалтерского учета ипотечных активов у залогодателя

Содержание вопроса или объект исследования	Содержание ответа (результат проверки)	Символ	Выводы решения аудитора
1	2	3	4
<b>Внутренний контроль</b>			
1. Определен ли круг лиц, ответственных за сохранность ипотечных активов и нераспространение информации о них?	Имеется приказ	У4	Приказ отвечает установленным требованиям
2. Созданы ли условия, обеспечивающие сохранность ипотечных активов и информации о них?	Ценные бумаги хранятся в кассе, доступ к их оформлению и документации ограничен	У3	Условия, обеспечивающие сохранность ценных бумаг, удовлетворительные
3. Проводятся ли инвентаризации ипотечных активов?	Проводятся только в конце года	У2	Необходимо провести сплошную инвентаризацию

Окончание таблицы 3

1	2	3	4
4. Каков порядок санкционирования операций с ипотечными ценными бумагами?	Решения принимаются советом директоров, оформляются распоряжениями	У3	Внутренний контроль удовлетворительный. Уточнить сроки исполнения.
5. Проводятся ли проверки полноты и своевременности отражения в учете ипотечных ценных бумаг?	Осуществляется выборочный контроль	У2	Риск контроля высокий. Провести сплошную проверку
<b>Система учета</b>			
6. Произведена ли классификация ипотечных активов на соответствующие группы?	Да (закладные, ипотечные облигации, ипотечные сертификаты)	У3	Проанализировать правильность классификации
7. Определены ли состав и порядок формирования первоначальной стоимости ипотечных активов по их видам?	Не определены	У2	Возможны ошибки при оценке
8. Организован ли эффективный аналитический учет ипотечных активов?	Аналитический учет ведется по видам ипотечных активов	У3	Проанализировать данные аналитического учета по регистрам
9. Разработаны ли схемы отражения на счетах ипотечных активов?	Определен только рабочий план счетов, схем нет	У2	Высока вероятность ошибок в корреспонденции счетов
10. Формируются ли резервы под обесценение ипотечных активов?	Да, в соответствии с учетной политикой	У3	Уточнить правильность формирования резервов
11. С какой периодичностью сверяются данные аналитического и синтетического ипотечных активов?	Ежеквартально	У3	Вероятность ошибок в периодической отчетности невысока

Примечание. У1 – низкий уровень, У2 – ниже среднего уровня, У3 – средний уровень, У4 – высокий уровень.

Источник: собственная разработка.

4.3 Разработка плана проверки операций по учету ипотечных активов. План проверки должен содержать объекты проверки, применяемые способы проведения аудиторских доказательств и ответственных исполнителей.

4.4 Этапы методики проведения аудита по учету операций ипотечных активов. Для правильной организации аудита ипотечных активов представим следующий алгоритм (рисунок 1).

На первом этапе аудиторской проверки операций по учету ипотечных активов изучается учетная политика предприятия, т.е. совокупность способов организации и ведения бухгалтерского учета ипотечных активов принятые предприятием. В целях сближения законодательства Республики Беларусь в области бухгалтерского учета и отчетности с Международными стандартами финансовой отчетности с 01.01.2014 года вступил в силу Закон Республики Беларусь «О бухгалтерском учете и отчетности» № 57-З от 12.07.2013 года и Национальный стандарт бухгалтерского учета и отчетности «Учетная политика организации изменения в учетных оценках, ошибки», утвержденный постановлением Министерства финансов Республики Беларусь № 80 от 10.12.2013 года.

Данные нормативные документы предлагают новые способы учета, которые следует предусматривать в Положении по учетной политике на 2014 год.

Учетная политика ведения бухгалтерского учета ипотечных активов включает в себя:

- разработку учетно-аналитических документов по движению ипотечных активов у залогодателя и залогодержателя;
- условия признания активов ипотечными активами;
- способы оценки ипотечных активов;
- разработку методики бухгалтерского учета ипотечных операций у залогодателя и залогодержателя при исполнении и неисполнении обязательств;
- налогообложение операций по учету ипотечных активов;
- формирование информации по достоверной отчетности ипотечных операций.

На втором этапе аудиторской проверки аудитор знакомится с документами и результатами предыдущей инвентаризации ипотечных активов, одновременно следует провести самостоятельную инвентаризацию ипотечных активов. Инвентаризация предусматривает проверку правильности оформле-

ния документов на недвижимость, переданную в залог под обеспечение исполнения обязательств, наличие недвижимости, поступившей после неисполнения обязательства, законность правообладания ею и соответствие фактических сведений данным бухгалтерского учета с целью обеспечения достоверности данных бухгалтерского учета и отчетности.

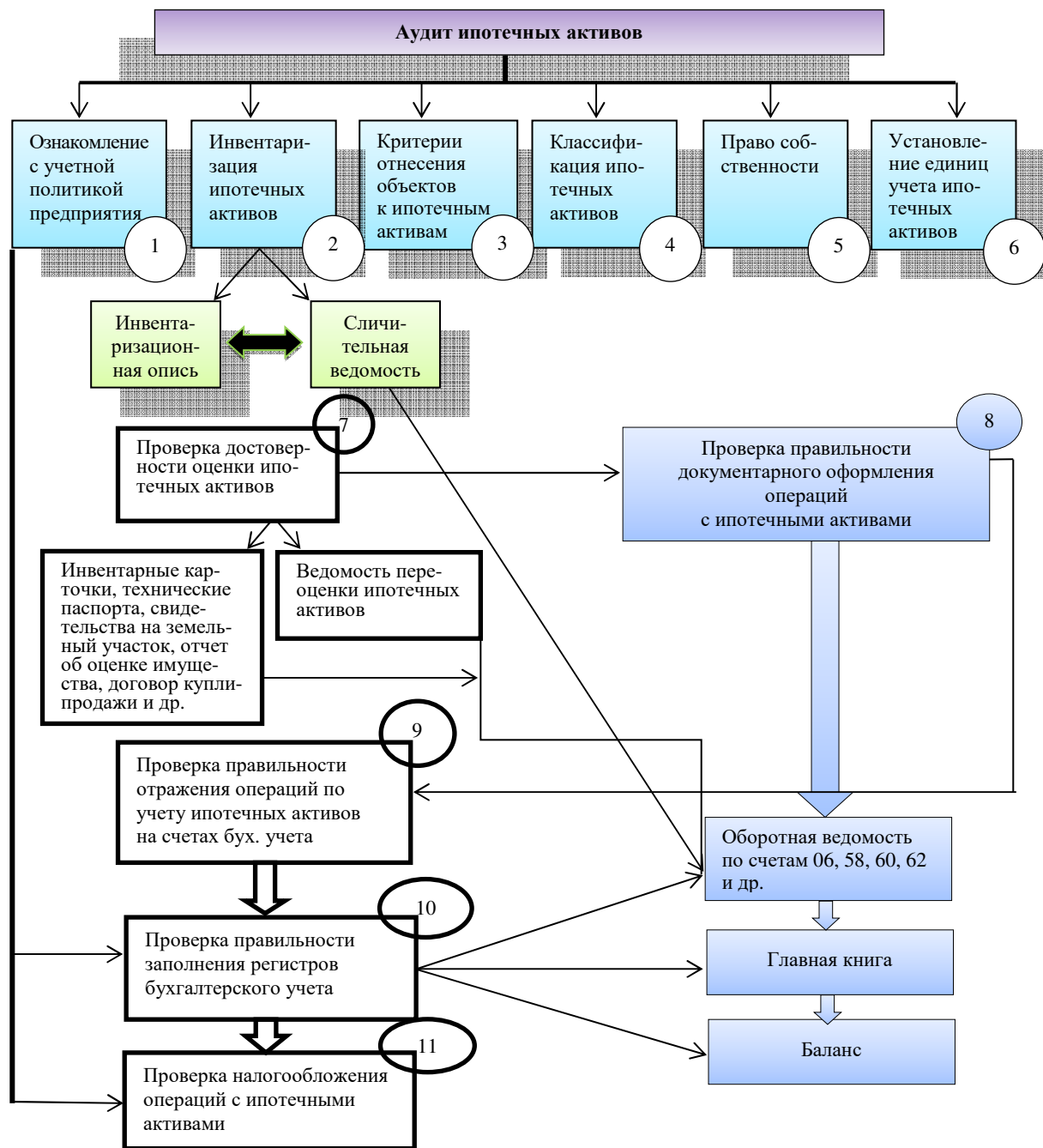


Рисунок 1. – Предлагаемый алгоритм методики проверки аудита операций по учету ипотечных активов

Источник: собственная разработка на основании проведенных исследований.

Одновременно необходимо проверить некоторые статьи баланса, связанные с состоянием ипотечных активов. До начала проведения инвентаризации аудитору следует проверить наличие и правильность заполнения инвентарных карточек, инвентарных описей; наличие технических паспортов и другой технической документации; наличие документов по заложенным ипотечным активам, полученным ипотечным активам, переданным в результате аукциона в собственность предприятия. Одновременно с прове-

дением инвентаризации ипотечных активов следует проверить наличие комплектующих, содержащих драгоценные металлы.

При обнаружении расхождений и неточностей в регистрах бухгалтерского учета или технической документации должны быть внесены исправления и уточнения.

На третьем этапе аудитор проверяет правильность отнесения объектов к ипотечным активам. К ним следует относить недвижимое имущество, используемое в предпринимательской деятельности и деятельности физических лиц, которое передается в залог под выдаваемый ипотечный кредит. Здания, в том числе жилые дома и иные строения, и сооружения, непосредственно связанные с землей, могут быть предметом ипотеки при условии соблюдения правил статьи 62 [1].

В составе ипотечных активов следует учитывать:

- земельные участки;
- предприятия, а также здания, сооружения и иное недвижимое имущество, используемое в предпринимательской деятельности;
- жилые дома, квартиры и части жилых домов и квартир, состоящие из одной или нескольких изолированных комнат;
- дачи, садовые дома, гаражи и другие строения потребительского назначения;
- воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания и космические объекты [1].

Для того чтобы приобретенные ипотечные активы были зачислены на бухгалтерский счет, т. е. считались собственностью, а не дебиторской задолженностью организации, необходимо единовременное выполнение следующих условий:

- ипотечные активы должны находиться под контролем организации в результате прошлых событий ее деятельности. При этом наличие контроля над активом означает, что именно данная организация будет получать экономические выгоды от него и может ограничить доступ других лиц к этим выгодам;
- к организации должны перейти финансовые риски, порождаемые данными ценными бумагами, в частности риски изменения цены, неплатежеспособности должника, ликвидности и др.;
- они должны обладать способностью приносить организации экономические выгоды в будущем (в форме дивиденда, процента, прироста стоимости и др.) [1].

На четвертом этапе аудитор проверяет правильность отнесения ипотечных активов к определенной классификационной группе с целью правильной организации учетных процедур.

На пятом этапе аудитор определяет права собственности согласно имеющимся ипотечным активам, сроку погашения закладной, возможности передачи третьему лицу в соответствии с договором, выкупом ипотечных активов по закладной и др.

На шестом этапе аудитором проводится анализ документов, отражающих прием, хранение, передачу, выкуп ипотечных активов, для установления правильности единиц учета ипотечных активов. Особое внимание следует уделить отражению передачи ипотечных активов собственнику либо третьему лицу, так как на данном этапе могут быть обнаружены ошибки при снятии актива с учета.

На седьмом этапе проверяется оценочная стоимость ипотечных активов при передаче в залог недвижимости при ипотечном кредитовании; стоимость ипотечных активов при покупке или продаже на аукционах, а также в текущем учете оценка недвижимости, принятая на предприятии, сверяется с действующими нормативными правовыми актами.

На восьмом этапе проверяется правильность заполнения реквизитов в закладной. Проверку реквизитов можно разделить на техническую и экономическую. Технически проверяются следующие реквизиты: номер, адрес, наличие печатей, подписи, наименование предприятий и т.д. К проверке экономических реквизитов относят формы существования закладной (документарная, бездокументарная), срок существования, принадлежность, номинальную стоимость, предоставляемые права, наименование обязанного лица и прочее. При бездокументарной форме закладной необходимо дополнительно проверить, указаны ли в договоре об ипотеке реквизиты счета «депо» залогодержателя. Ипотечная облигация является эмиссионной ценной бумагой, исполнение обязательств по которой обеспечивается залогом ипотечного покрытия, поэтому, наряду с проверкой заполнения реквизитов, следует обратить внимание, какая форма используется предприятием документарная или бездокументарная, именная или на предъявителя, на всех ли держателей облигаций заложена эмиссией ипотечное покрытие, какой фиксированный процент заложен по облигации, нет ли ошибок в получении стоимости таких облигаций, так как держателю предоставлено право на получение только номинальной стоимости. Если используется ипотечный сертификат участия, необходимо проверить отражена ли владельцами приобретенная доля в общей стоимости ипотечного покрытия и одновременно заключен ли договор доверительного управления с эмитентом, выступающим в роли доверительного управления ипотечным покрытием.

На девятом этапе проводится проверка – систематизировано и упорядочено ли отражение операций с ипотечными активами на счетах бухгалтерского учета, а именно: учет переданной и получен-

ной в ипотеку недвижимости при неисполнении обязательств у залогодателя и у залогодержателя; учет обращения закладной; учет выпуска и выбытия ипотечных ценных бумаг; учет риска по ипотечным операциям.

На последующих этапах проверяется правильность отражения операций с ипотечными активами в регистрах аналитического и синтетического учета, и порядок налогообложения этих операций в соответствии с действующими нормативно-правовыми документами.

Предложенная методика аудиторской проверки операций по учету ипотечных активов позволяет: установить их составные элементы; проанализировать их изменения в течении отчетного периода, т.е. увязать их движение с финансовыми потоками предприятия; проверить правильность оценки ипотечных активов; провести системный контроль законности и правильности отражения каждого вида ипотечных активов в бухгалтерском учете, включая первичные документы, регистры учета; проследить информационные связи и адекватность отражения ипотечных активов в бухгалтерской отчетности.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Об ипотеке : Закон Респ. Беларусь от 20 июня 2008 г. № 345-З : с изм. и доп., внес. в соответствии с Законом Респ. Беларусь от 12 июля 2013 г. № 54-З.
2. Сапего, И. И. К вопросу о категории активов / И. И. Сапего // Устойчивое развитие экономики: международные и национальные аспекты : материалы междунар. науч.-практ. конф., 25-26 окт. 2012 г. : в 2 ч. / под общ. ред. Н.Л. Белорусовой. – Новополоцк : ПГУ, 2012. – Ч. 1. – С. 201–204.
3. Михалевич, О. И. Экономическая сущность, классификация ипотечных активов / О. И. Михалевич, И. И. Сапего // Экономическая наука в XXI веке: Проблемы, перспективы, информационное обеспечение : материалы междунар. науч.-практ. конф. студентов, аспирантов, магистрантов и преподавателей, Краснодар, 15 мая 2013 г. : в 2 ч. – Кубан. гос. аграрный ун-т ; сост. Ю.И. Сигидов, М.А. Коровина, А.В. Чухнов. – Краснодар, 2013. – Ч. 1. – С. 208–213.
4. О бухгалтерском учете и отчетности : Закон Респ. Беларусь от 12 июля 2013 г. № 57-З.
5. Учетная политика организации изменения в учетных оценках, ошибки : Национальный стандарт бухгалтерского учета и отчетности, утв. постановлением М-ва финансов Респ. Беларусь от 10.12.2013 г. №80.

*Поступила 20.10.2017*

#### METHODOLOGY OF AUDIT OF OPERATIONS ON ACCOUNTING OF MORTGAGE ASSETS

##### *I. SAPEGO, O. MIKHALEVICH*

*The efficiency of using mortgage assets is considered, an important element of the mechanism of management of which is audit. Operations on accounting of mortgage assets are studied. The algorithm of audit checks of such operations is offered.*

**Ключевые слова:** *mortgage assets, audit, audit tasks, audit procedure.*

УДК 339.7

**ВОЗМОЖНОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО СУЖДЕНИЯ  
В РАЗЛИЧНЫХ МОДЕЛЯХ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА**

*канд. экон. наук, доц. Е.В. САТАЛКИНА  
(Оренбургский государственный университет)*

*Систематизированы различные подходы к классификации моделей бухгалтерского учета, проанализированы признаки их определяющие, обозначены проблемы и показано различие между понятиями «модель бухгалтерского учета» и «система бухгалтерского учета». Обобщены подходы к классификации моделей бухгалтерского учета, предложенные зарубежными и российскими специалистами; проанализированы особенности каждой модели с позиции реализации профессионального суждения в учетной практике.*

**Ключевые слова:** модель бухгалтерского учета, профессиональное суждение бухгалтера, классификация, учетная практика.

Трансформация экономических отношений, изменение характера производства, появление новых бизнес-технологий (блокчейн, криптовалюта, «умные контракты») не может не отражаться на концепциях, лежащих в основе современного бухгалтерского учета. Одним из инструментов, позволяющих своевременно и адекватно реагировать на новые вызовы, на наш взгляд, является профессиональное суждение специалиста в области бухгалтерского учета. Однако несмотря на интерес, проявляемый профессиональным и научным сообществом, в российской учетной практике, профессиональное суждение является относительно новым малоизученным явлением, дефиниция, роль и правоприменительная практика которого четко не определены.

Под профессиональным суждением, с нашей точки зрения, целесообразно понимать обоснованное (мотивированное), независимое суждение специалиста в условиях неопределенности в области бухгалтерского учета и аудита относительно объектов профессиональной деятельности, основанное на специальных знаниях, опыте специалиста, сложившейся практике и выработанное с соблюдением принципов профессиональной этики [1].

Превалярующая роль профессионального суждения в учетной практике субъектов хозяйствования является частью экономической культуры таких стран, как Великобритания, США, Нидерланды. В других странах, например, Франции, Германии, Швеции, Японии, профессиональное суждение бухгалтера реализуется лишь в рамках действующего законодательства.

Для наиболее корректного понимания особенностей формирования профессионального суждения и его интеграции в учетную практику считаем целесообразным изучение его позиций в различных моделях бухгалтерского учета.

В современной экономической литературе четкое определение понятия «модель бухгалтерского учета» отсутствует. Более того, часть авторов использует понятия «модель» и «система» бухгалтерского учета как синонимы.

Впервые модели бухгалтерского учета упоминаются известным американским бухгалтером и пионером профессионального бухгалтерского образования Генри Рендом Хэтфилдом (Henry Rand Hatfield), издавшим книгу «Современный бухгалтерский учет: его принципы и другие проблемы» (Modern accounting: its principles and some of its problems) в 1911 году [2].

Идея Г. Р. Хэтфилда была поддержана Л. Дж. Сейдлером (L. J. Seidler), считавшим, что логически обоснованная группировка национальных учетных практик будет способствовать облегчению изучения бухгалтерского дела в международном масштабе [3]. Согласно теории, выдвинутой Л. Дж. Сейдлером, есть ряд стран, влияющих и/или определяющих практику бухгалтерского учета других государств. В качестве примеров автор выделил три модели: британскую, американскую и французскую [3].

Вопросами обобщения национальной учетной практики в форме моделей также занимались специалисты Американской ассоциации бухгалтеров (American Accounting Association (AAA)). В 1977 году Комитет по международным бухгалтерским операциям и образованию (Committee on International Accounting Operations and Education), учрежденный в рамках этой Ассоциации, опубликовал отчет, в котором предлагалась классификация подходов к учету на основе «зон влияния», хотя данный подход в отчете и назван «субъективным» [4].

Польским бухгалтером Дитером Кортумом предлагается выделять следующие учетные модели: англосаксонскую, германскую и латинскую. В основу данной группировки ученый заложил принципы учета [5]. На наш взгляд, такая классификация моделей бухгалтерского учета представляется интересной, но неполной, поскольку игнорирует такие принципиальные подходы к учету, как отражение объектов



в гиперинфляционной экономике, зависимость учетной практики от религиозных устоев, формирование финансовых отчетов по единым принципам.

Модели бухгалтерского учета рассматриваются в современных работах таких зарубежных и российских ученых, как С. М. Галузина, Г. А. Грицишен, Е. Н. Гурьева, В. В. Евдокимов, Л. А. Жарикова, Д. Кортум, Н. В. Наумова, Т. Ф. Пупшис, Я. В. Соколов, М. М. Шигун и многих других.

По мнению российских специалистов, в частности Е. Н. Гурьевой, к основным признакам, определяющим модель бухгалтерского учета, относятся:

- форма влияния государства на учетную практику экономических субъектов;
- взаимосвязь бухгалтерского и налогового учета;
- вид Плана счетов;
- способ движения капитала [6].

Используя понятия «макромодель» и «микромодель» бухгалтерского учета, М. М. Шигун выделяет следующие условия формирования учетной «макромодели»:

- общие принципы и закономерности организации и функционирования национальной системы учета;
- взаимосвязь субъектов регулирования бухгалтерского учета;
- порядок формирования отчетной информации для разных групп пользователей [7].

Кроме того, М. М. Шигун использует термин «макромодель системы» не поясняя его понятие, назначение, признаки и условия использования [7]. Это подтверждает сделанный ранее вывод об отсутствии единой трактовки исследуемых понятий, а также использовании терминов «модель» и «система» применительно к бухгалтерскому учету как синонимов, не только среди российских, но и зарубежных специалистов.

Вместе с тем М. М. Шигун предлагает крайне оригинальные подходы к классификации моделей бухгалтерского учета:

- по типу нормативного регулирования;
- по характеру экономических норм;
- по региональному признаку;
- по приоритетности отчетных данных;
- по подходу к оценке активов и обязательств [7].

Такой подход к моделированию и обобщению учетных практик, на наш взгляд, представляет особый интерес с позиции возможности реализации профессионального суждения специалиста в области бухгалтерского учета.

В свою очередь, система бухгалтерского учета определяется большим набором признаков и, как правило, характеризует национальные особенности организации учетной практики.

Так, Американская ассоциация бухгалтеров предлагает классифицировать системы бухгалтерского учета, основываясь на следующих признаках:

- характере политической и экономической системы;
- уровне экономического развития страны;
- цели составления финансовой отчетности;
- разработчиках стандартов учета;
- принципах и уровне профессиональной подготовки и сертификации учетных кадров;
- наличии системы контроля соблюдения профессиональных и этических стандартов;
- группах пользователей учетной информации [4].

Известными английскими учеными Кристофером Ноубсом (Christopher Nobes) и Робертом Паркером (Robert Parker) в работе «Сравнительный международный учет» (Comparative international accounting) предложены следующие критерии классификации национальных учетных систем:

- основные группы пользователей финансовой отчетности;
- степень регулирования учетной практики экономического субъекта;
- влияние норм налогообложения на измерение хозяйственных процессов и объектов;
- практика применения принципа осторожности;
- наличие жесткого требования оценки по первоначальной стоимости;
- наличие требования оценки текущей стоимости;
- порядок составления и раскрытия консолидированной финансовой отчетности;
- практика создания фондов различного назначения и плавной динамики финансового результата;
- унифицированность правил бухгалтерского учета для различных типов экономических субъектов [8].

Кроме того, в более ранней работе К. Ноубсом (С. Nobes) было выделено девять основных зон проявления отличий в учетной практике разных стран, позволивших ему классифицировать системы бухгалтерского учета на основании микроподхода (когда развитие учета происходит под влиянием коммерческой деятельности) и макроподхода (когда учет развивается под влиянием государства) [9]. Следует отметить, что в настоящее время данная классификация является наиболее известной группировкой систем бухгалтерского учета.

Джон Блейк (John Blake) и Ориол Амад (Oriol Amat), проанализировав различные подходы к классификации, выделяют ряд факторов, определяющих национальные особенности бухгалтерских систем:

- степень влияния профессионального сообщества на организацию учетной практики;
- экономический эффект от использования различных систем учета;
- степень развития национальной экономики;
- государственная налоговая политика;
- национальные особенности;
- кластеры пользователей бухгалтерской отчетности и цели, стоящие перед ними;
- степень развития правового поля;
- традиционные источники финансирования бизнеса;
- государственный язык;
- степень влияния профессионального суждения иностранных коллег;
- общеполитическая атмосфера в стране [10].

По мнению Л. А. Жариковой и Н. В. Наумовой, понятие национальной системы бухгалтерского учета определяется рядом критериев:

- историческими особенностями системы учета;
- применяемыми способами учета и оценки запасов;
- способами начисления амортизации и подходами к раскрытию этой информации в учете;
- правилами составления отчетности, ее регулированием и составом;
- правилами внешнего контроля деятельности экономического субъекта [5].

Известны и иные варианты обобщения подходов к классификации систем бухгалтерского учета, однако для целей настоящей статьи интересным представляется выявление различий между подходами к идентификации «модели» и «системы» бухгалтерского учета.

Толковый словарь предлагает несколько трактовок слова «модель», в том числе как логическое описание компонентов и функций, характеризующих существенные свойства моделируемого объекта или процесса. Модели как условный образ используются для упрощения их исследования. В экономике, как правило, модель представляет собой упрощенное описание реальности или точное описание упрощенной воображаемой экономической ситуации.

Слово «система» также имеет несколько толкований, в том числе как форма организации чего-либо или то, что стало нормальным, обычным и регулярным.

Таким образом, даже поверхностный анализ этимологии слов «модель» и «система» позволяет констатировать, что это разные понятия, требующие отдельного изучения и уточнения их сущности применительно к бухгалтерскому учету.

Систематизация признаков, характеризующих модель бухгалтерского учета, выделенных зарубежными и российскими специалистами, позволяет сформулировать ее определение. Под моделью бухгалтерского учета предлагается понимать совокупность принципов и закономерностей развития, учетных правил и процедур в определенных условиях регулирования с устоявшимися взаимосвязями и порядком формирования отчетных показателей. Кроме того, считаем целесообразным дополнить перечень классификационных признаков учетной модели значением профессионального суждения для развития и сохранения ее устойчивости.

Значимость и возможности практической реализации профессионального суждения бухгалтера в различных моделях бухгалтерского учета представлены в таблице 1.

Анализ представленных в таблице моделей, выделяемых специалистами, позволяет сделать вывод, что классическими учетными моделями являются англо-американская, континентальная и латиноамериканская, относительно новыми, но не менее яркими моделями – исламская и интернациональная. Роль и значение профессионального суждения специалиста в области бухгалтерского учета во всех моделях отличаются.

Так, в англо-американской и интернациональной моделях профессиональное суждение является базовой категорией, хотя отдельных принципов или концепций, его определяющих, нет. По мнению Н. В. Генераловой и А. А. Корабельникова, подобный «пропуск или упущение» не являются случайностью, поскольку применение профессионального суждения – это не «единовременная процедура», а подход к формированию финансовой отчетности [11].

Профессиональное суждение впервые было закреплено в учетной практике Великобритании. До сих пор отличительными признаками бухгалтерского дела Соединенного Королевства являются:

- «независимое и влиятельное положение специалистов бухгалтерской профессии»;
- традиция «всестороннего юридического обоснования предъявляемых требований»;
- детальная формулировка профессиональным сообществом приемов и способов бухгалтерского учета;
- прочные связи с коллегами из США, единый язык, а также тесные контакты между офисами международных бухгалтерских фирм, расположенных в Великобритании и США [10].

Таблица 1. – Возможность реализации профессионального суждения в различных моделях бухгалтерского учета

Автор	Классификационный признак	Модель бухгалтерского учета	Возможность реализации профессионального суждения
Хэтфилд Г. Р. (Hatfield H.R.) [2]	инициатор развития учета	британская	присутствует и является основополагающей
		американская	присутствует и является основополагающей
		континентальная	присутствует в части формирования учетной политики
Американская ассоциация бухгалтеров (American Accounting Association) [4]	зоны влияния	британская;	присутствует и является основополагающей
		франко-испано-португальская	присутствует в части формирования учетной политики
		германо-датская	присутствует в части формирования учетной политики
		американская	присутствует и является основополагающей
		коммунистическая	отсутствует
Жарикова Л.А., Наумова Н.В. [5]	характер методологического регулирования учета	британо-американская,	присутствует и является основополагающей
		континентальная	присутствует в части формирования учетной политики
		южноамериканская	практически отсутствует
		исламская	практически отсутствует
Кортум Д. [5]	принципы учета	англосаксонская	присутствует и является основополагающей
		германская	присутствует в части формирования учетной политики
		латинская	присутствует в части формирования учетной политики
		британская	присутствует и является основополагающей
Сейдлер Л.Д. (Seidler L.J.) [3]	сфера влияния материнской страны	американская	присутствует и является основополагающей
		французская	присутствует в части формирования учетной политики
		британская	присутствует и является основополагающей
Шигун М.М. [7]	зоны влияния, географическое расположение стран, характер методологического регулирования учета	британо-американская (англо-американская, англо-американо-голландская)	присутствует и является основополагающей
		континентальная (европейская)	присутствует в части формирования учетной политики
		южноамериканская (латиноамериканская)	практически отсутствует
		МСФО как интернациональная модель	присутствует и является основополагающей
		бывшие страны социалистического лагеря и страны СНГ	присутствует в части формирования учетной политики
		переходная система	присутствует в части формирования учетной политики
Шигун М.М. [7]	по типу нормативного регулирования	адвертивная	присутствует и является основополагающей
		императивная	практически отсутствует
		смешанная	присутствует в части формирования учетной политики
	по характеру экономических норм	правовая	присутствует
		религиозная	практически отсутствует
	по региональному признаку	национальная	зависит от норм конкретного государства
		интернациональная	присутствует и является основополагающей
	по приоритетности отчетных данных	налоговая	зависит от действующих норм
	по подходу к оценке активов и обязательств	финансовая	присутствует
		рыночная	присутствует
	инфляционная	практически отсутствует	

Наибольшее распространение англо-американская учетная модель получила в США, Великобритании, Канаде, Австралии и Новой Зеландии.

Профессиональное суждение как юридическая категория исторически появилась в англосаксонской системе права, в центре внимания которой находится судебный прецедент, фактически представляющий собой основу для вынесения решения судьями при рассмотрении аналогичных дел в будущем. Корпус прецедентного права формируется из принципов и норм, созданных судьями в процессе рассмотрения дел и вынесения решений. В рамках этой системы права судьи обязаны ориентироваться на эти нормы и принципы, в то время как в других правовых системах они служат лишь информационным полем. При отсутствии прецедента судья формирует решение по делу самостоятельно. Таким образом, правоприменительная практика общих норм закона полностью зависит от трактовки судьи, рассматривающего дело.

По мнению С. С. Алексеева, система прецедентного права представляет собой эффективно работающие регулятивные механизмы, отвечающие основным динамическим потребностям общества за счет индивидуализированной определенности конкретного дела [12].

Вековые традиции прецедента, безусловно, повлияли на менталитет населения Великобритании и США, где впервые и сформировалась правовая концепция профессионального суждения. В XX веке понятие «профессиональное суждение» перешло из категории, используемой в правовых системах, в учетную практику стран, применяющих англо-американскую модель учета, а затем распространилось по всему миру. В такой учетной модели бухгалтер заменяет судью, стандарт учета – закон, а прецедент – решение бухгалтера по отражению конкретной хозяйственной операции в учете или показателя в отчетности, основанное на его профессиональном суждении. При этом профессиональное суждение воспринимается специалистами и обществом абсолютно органично и не конфликтует с реальностью.

Интернациональная модель бухгалтерского учета фактически представляет собой возможность применения Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО) экономическими субъектами во всем мире. Практика применения МСФО, ее ширина и глубина зависят от степени императивности действующего национального законодательства: от нескольких компаний, входящих в листинг, до всех без исключения экономических субъектов.

Интернациональная модель является наиболее распространенной, но наименее идентифицируемой по странам. Учетная практика компании может одновременно соответствовать двум моделям: с одной стороны, организовывать учет и составлять национальный пакет отчетности в соответствии с принятой в стране моделью, а с другой – формировать финансовую отчетность в соответствии с требованиями МСФО, т.е. находиться в рамках интернациональной модели.

Континентальная модель бухгалтерского учета предполагает, что основным источником права является закон. Конкретный прецедент не имеет значения для учета или отчетности другого экономического субъекта.

В основе континентальной учетной модели лежит «романо-германская» система хозяйственных правоотношений (*англ.* *codex law*), устанавливающая принцип «что не разрешено – то запрещено», поэтому положения кодексов, законов, инструкций, иных нормативных актов должны соблюдаться неукоснительно. Несмотря на это, профессиональное суждение специалиста в области бухгалтерского учета может быть реализовано в учетной политике при выборе способов учета и формирования отчетных показателей, предложенных действующими национальными императивами. Примерами стран, применяющих континентальную модель бухгалтерского учета, являются Австрия, Германия, Греция, Испания, Португалия, Финляндия.

Отличительная особенность латиноамериканской модели бухгалтерского учета – наличие инструментов, позволяющих своевременно учитывать влияние инфляционных процессов на объекты учета и показатели отчетности. Наиболее выраженный эффект таких корректировок наблюдается по объектам внеоборотных активов.

Латиноамериканская учетная модель ориентирована на потребности государственных органов, поэтому предполагает жесткую регламентацию организации бухгалтерского дела. Это, на наш взгляд, позволяет предполагать, что возможности реализации профессионального суждения минимальны либо отсутствуют.

Исламская модель бухгалтерского учета – это первая учетная модель, полностью ориентированная на религиозные нормы и доктрины. В рамках такой учетной модели бухгалтерский учет в первую очередь должен обеспечивать социальную справедливость и экономическую эффективность развития общественных отношений, а также гарантировать правильность расчета обязательного годового налога в пользу бедных и на финансирование проектов, способствующих распространению ислама и истинных знаний о нем – закята. Действия бухгалтера, а значит и его профессиональная этика, в первую очередь определяются нормами Корана, что не может не накладывать отпечаток на учетную практику в странах, применяющих исламскую модель. Обзор основных положений исламской модели бухгалтерского учета

показывает, что модель жестко регламентирована, поэтому формирование профессионального суждения бухгалтера либо не приветствуется, либо отсутствует.

Исследование роли и значения профессионального суждения в англо-американской, континентальной, латиноамериканской, исламской и интернациональных моделях бухгалтерского учета с позиции исторических трансформаций и эволюции подходов к организации учетной практики позволило сформулировать ряд выводов:

- ведущая роль профессионального суждения специалиста в области бухгалтерского учета характерна для англо-американской и интернациональной моделей учета;
- англо-американская модель бухгалтерского учета является концептуальной основой МСФО, где профессиональное суждение выступает одной из базовых концепций, позволяющей стандартам постоянно эволюционировать под влиянием новых требований, предъявляемых международными рынками капитала;
- в странах, бухгалтерский учет которых ориентирован на континентальную учетную модель учета, профессиональное суждение специалиста применяется для выбора наиболее эффективного способа организации бухгалтерского дела, основывается на действующем законодательстве и не является превалярующим при подготовке отчетности;
- непрерывное развитие бухгалтерского учета как науки подтверждается появлением новых моделей бухгалтерского учета, например, исламской и интернациональной;
- ориентация учетных принципов и правил на религиозные каноны с целью обеспечения социальной справедливости, а не на профессиональное суждение с целью привлечения инвестиций является новым эволюционным этапом в бухгалтерском деле.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Панкова, С.В. Профессиональное суждение бухгалтера и аудитора: сходства и различия / С. В. Панкова, Е. В. Саталкина // Международный бухгалтерский учет. 2011. № 21 (171). С. 10–15.
2. Hatfield, H. R. Modern accounting: its principles and some of its problems / Henry Rand Hatfield. – 2008. – 384 p.
3. Seidler L. J. International Accounting the Ultimate Theory Course / L. J. Seidler // Accounting Review. – 1967. – P. 775–781.
4. American Accounting Association. Committee on International Accounting Operations and Education : Report 1975 – 6, Accounting Review Supplement to Vol. 52.
5. Жарикова, Л. А. Бухгалтерский учет в зарубежных странах : учеб. пособие / Л. А. Жарикова, Н. В. Наумова. – 2008.
6. Гурьева Е. Н. Российская модель бухгалтерского учета / Е. Н. Гурьева // Экономика и эффективность организации производства. – 2005. – № 4. – С. 48–51.
7. Шигун М. М. Проблемы классификации систем бухгалтерского учета / М. М. Шигун // Международный бухгалтерский учет. – 2011. – № 11. – С. 29–35.
8. Nobes, C. Comparative international accounting / C. Nobes, R. Parker. – 10<sup>th</sup> ed. – Prentice Hall, 2008, 632 p.
9. Nobes, C. A judgmental international classification of financial reporting practices / C. Nobes // Journal of Business Finance and Accounting. – 1983. – № 10. – P. 1–19.
10. Blake, J. European Accounting. Longman Group UK Limited / J. Blake, O. Amat. – 1993. – 396 p.
11. Генералова, Н. В. Методология бухгалтерского учета и ее влияние на показатели финансовой отчетности / Н. В. Генералова, А. А. Корабельников // Финансы и бизнес. – 2008. – № 1. – С. 171.
12. Алексеев, С.С. Теория права / С.С. Алексеев. – М. : БЕК, 1995. – 320 с.

Поступила 20.10.2017

#### OPPORTUNITIES FOR IMPLEMENTATION OF PROFESSIONAL JUDGMENT IN DIFFERENT MODELS OF ACCOUNTING

**E. SATALKINA**

*In the article the different approaches to the classification of accounting models, analyzed their defining features are marked with problems, and shows the difference between the concepts of «accounting model» and «accounting system». Summarizes approaches to the classification of accounting models proposed by Russian and foreign experts, analyzed the characteristics of each model from the perspective of the implementation of professional judgment in accounting practice.*

**Keywords:** *accounting model, professional accountant accounting, classification, accounting practice.*

УДК 657.6

**УЧЕТ РАСЧЕТОВ, СВЯЗАННЫХ С ФИНАНСИРОВАНИЕМ ГОЛОВНОЙ ИНОСТРАННОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВ, ОТКРЫТЫХ НА ТЕРРИТОРИИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

*канд. экон. наук, доц. Н.А. ХОДИКОВА  
(Полоцкий государственный университет)*

*Акцентируется внимание на различиях в осуществлении финансовой деятельности, регулируемой нормативными документами, для иностранных организаций, открытых на территории Республики Беларусь. Отмечено, что методики отражения на счетах бухгалтерского учета расчетов, связанных с содержанием как представительств иностранных организаций, так и постоянных представительств в настоящее время нет. Рассмотрены и предложены возможные варианты учета расчетов, связанных с финансированием головной иностранной организацией своих представительств, находящихся на территории Республики Беларусь.*

**Ключевые слова:** *представительство иностранной организации, постоянное представительство, бухгалтерский учет, расчеты, финансирование.*

**Введение.** Иностранные организации на территории Республики Беларусь согласно законодательным актам могут открывать представительства иностранных организаций без осуществления деятельности. В случае осуществления деятельности эта же иностранная организация будет рассматриваться как постоянное представительство. Термины «представительство иностранной организации» и «постоянное представительство» схожи по звучанию, но деятельность этих представительств регулируется различными нормативными документами. Представительства иностранных организаций открытые на территории Республики Беларусь и постоянные представительства, через которые иностранные организации осуществляют деятельность, как правило, получают от головной иностранной организации средства, связанные с финансированием расходов представительств.

Основными нормативными актами, регулирующим вопросы создания, деятельности и ведения учета в Республике Беларусь представительств иностранных организаций, являются следующие:

- Гражданский кодекс Республики Беларусь, утвержденный Законом Республики Беларусь от 03.05.2001 г. № 7-3 (далее – ГК РБ);
- Положение о порядке открытия и деятельности в Республике Беларусь представительств иностранных организаций, утвержденное постановлением Совета Министров Республики Беларусь № 1189 от 31.12.2013 г. (далее – Постановление № 1189);
- Закон Республики Беларусь от 12.07.2013 № 57-3 «О бухгалтерском учете и отчетности» (далее – Закон № 57-3);
- Налоговый Кодекс Республики Беларусь (особенная часть) от 29 декабря 2009 г. № 71-3 (далее – НК РБ);
- Постановление Министерства финансов Республики Беларусь 29.06.2011 г. № 50 «Об установлении типового плана счетов бухгалтерского учета, утверждении Инструкции о порядке применения типового плана счетов бухгалтерского учета и признании утратившими силу некоторых постановлений Министерства финансов Республики Беларусь и их отдельных структурных элементов» (далее – ТПС № 50).

На практике могут возникать следующие варианты присутствия иностранной организации на территории Республики Беларусь:

1. Иностранная коммерческая организация открыла на территории Республики Беларусь представительство иностранной организации с регистрацией его в Министерстве иностранных дел (МИД).
2. Иностранная некоммерческая организация открыла на территории Беларуси представительство иностранной некоммерческой организации с регистрацией его в МИД.
3. Иностранная коммерческая организация при осуществлении деятельности на территории Республики Беларусь согласно ст. 139 НК РБ становится постоянным представительством иностранной организации.
4. Одновременное присутствие на территории Беларуси иностранной организации как представительства иностранной организации, зарегистрированной в МИДе и как постоянного представительства иностранной организации, зарегистрированной в Министерстве по налогам и сборам (МНС).

Представительства иностранных организаций, открытые на территории Республики Беларусь и постоянные представительства, через которые иностранные организации осуществляют деятельность, как правило, получают от головной иностранной организации средства, связанные с финансированием

расходов представительства. Рассмотрим, какие счета бухгалтерского учета должно применять представительство иностранной организации и постоянное представительство иностранной организации для учета финансирования, полученного от головной иностранной организации.

**Представительство коммерческой иностранной организации, зарегистрированное в МИД.**

Представительства коммерческих иностранных организаций могут быть открыты только в целях осуществления от имени и по поручению представляемой ими организации деятельности подготовительного и вспомогательного характера.

В статье 51-1 ГК говорится, что представительством иностранной организации является ее обособленное подразделение, расположенное на территории Республики Беларусь, осуществляющее защиту и представительство интересов иностранной организации и иные не противоречащие законодательству функции. Следует отметить, что в отечественном праве нет определения обособленного подразделения. Из различных нормативных актов можно вывести лишь признаки, присущие таким подразделениям.

Согласно постановлению № 1189 представительство иностранной организации не является юридическим лицом.

Статьей 2 Закона № 57-3 установлено, что его нормы распространяются и являются обязательными для организаций, к которым согласно ст. 1 Закона № 57-3 относятся юридические лица Республики Беларусь, их филиалы, представительства и иные обособленные подразделения, имеющие отдельный баланс, **представительства иностранных и международных организаций**, хозяйственные группы, холдинги, простые товарищества (участники договора о совместной деятельности).

Из сказанного выше можно сделать следующий вывод: представительства коммерческих иностранных организаций, зарегистрированные в МИД, имеют как правовой статус, определенный ГК Республики Беларусь и постановлением № 1189, в рамках которого они не являются юридическим лицом, так и бухгалтерский статус, по которому представительства иностранных коммерческих организаций относятся к организациям для целей ведения бухгалтерского учета и составления отчетности.

В соответствии с ТПС № 50 для обобщения информации о расчетах, в том числе по передаче имущества, с филиалами, представительствами и иными обособленными подразделениями организации, имеющими отдельные балансы, предназначен счет 79 «Внутрихозяйственные расчеты». Денежные средства, перечисленные головной иностранной организацией на финансирование расходов, связанных с содержанием представительства иностранной коммерческой организации, зачисленные представительством коммерческой иностранной организации на валютный счет в банк, отражаются по кредиту счета 79 «Внутрихозяйственные расчеты».

**Представительство некоммерческой иностранной организации, зарегистрированное в МИД.**

На территории Республики Беларусь также может быть открыто представительство некоммерческой иностранной организации. В пункте 3 постановления № 1189 записано, что представительство некоммерческой иностранной организации может быть открыто только в целях осуществления представительства от имени и по поручению представляемой им иностранной организации:

1) социальной поддержки и защиты граждан, включая улучшение материального положения малообеспеченных, социальную реабилитацию безработных, инвалидов и иных лиц, которые в силу своих физических или интеллектуальных особенностей, иных обстоятельств не способны самостоятельно реализовывать свои права и законные интересы;

2) подготовки населения к предотвращению несчастных случаев, промышленной аварии, иной опасной ситуации техногенного характера, катастрофы, опасного природного явления, стихийного или иного бедствия, социальных, этнических, религиозных конфликтов и оказания помощи в преодолении их последствий, а также жертвам репрессий, беженцам и вынужденным переселенцам;

3) содействия:

– укреплению мира, дружбы и согласия между народами, предотвращению социальных, этнических и религиозных конфликтов;

– укреплению престижа семьи в обществе;

– защите материнства, отцовства и детства;

– деятельности в сфере образования, науки, культуры, искусства, просвещения, духовного развития личности;

– деятельности в сфере профилактики и охраны здоровья граждан, а также пропаганды здорового образа жизни, улучшения морально-психологического состояния граждан;

– деятельности в сфере физической культуры и массового спорта;

4) охраны окружающей среды и защиты животных;

5) охраны и должного содержания зданий, сооружений, иных объектов и территорий, имеющих историческое, культурное, культовое или природоохранное значение, и мест захоронения;

6) иной общественно полезной деятельности.

Если на территории Республики Беларусь зарегистрировано представительство некоммерческой иностранной организации, которое осуществляет деятельность, оговоренную в пункте 3 постановления № 1189, то в соответствии с пунктом 68 ТПС № 50 для учета средств, полученных на содержание представительства некоммерческой иностранной организации, зарегистрированной в МИД, в соответствии со сметой, используется счет 86 «Целевое финансирование».

**Постоянное представительство иностранной организации, зарегистрированное в МНС.**

В Гражданском кодексе и законодательстве по бухгалтерскому учету и отчетности термин «постоянное представительство иностранной организации» не используется. Данный термин «постоянное представительство» используется только в налоговом законодательстве.

В Налоговом кодексе Республики Беларусь содержатся нормы, согласно которым выполнение работ, оказание услуг иностранной компанией на территории Беларуси признается постоянным представительством этой компании в государстве (ст. 139 НК РБ). Вследствие чего иностранная компания обязана уплачивать в бюджет Республики Беларусь налоги, сборы, пошлины в установленном законодательством порядке, при этом регистрация в МИД не нужна.

В то же время, не смотря на отсутствие правового статуса, иностранные организации в отношении осуществляемой ими на территории Республики Беларусь деятельности, которая подлежит налогообложению в связи с наступлением обстоятельств, установленных в подпункте 1.1 и части первой подпункта 1.2 пункта 1, пункте 3 и части первой пункта 4 статьи 139 Налогового кодекса Республики Беларусь, обязаны соблюдать требования законодательства Республики Беларусь о бухгалтерском учете и отчетности (подпункт 1.4 пункта 1 Указа Президента Республики Беларусь от 21.07.2014 г. № 361 «Об отдельных вопросах налогообложения, бухгалтерского учета, переоценки имущества и взимания арендной платы»).

Осуществление деятельности иностранной организацией на территории Республики Беларусь через постоянное представительство можно рассматривать как работу через обособленное структурное подразделение.

Постоянное представительство, так же как и представительство иностранной организации, может получать от головной организации средства, связанные как с осуществлением деятельности на территории Республики Беларусь, так и средства, связанные с содержанием постоянного представительства.

В связи с тем, что иностранные организации при осуществлении деятельности на территории Республики Беларусь при ведении бухгалтерского учета и составлении отчетности подчиняются требованиям законодательства Республики Беларусь, то согласно ТПС № 50 для обобщения информации о расчетах, в том числе по передаче имущества, с филиалами, представительствами и **иными обособленными подразделениями организации**, имеющими отдельные балансы, постоянные представительства будут использовать счет 79 «Внутрихозяйственные расчеты».

**Одновременное присутствие на территории Республики Беларусь иностранной организации как представительства иностранной организации и как постоянного представительства иностранной организации.**

Одновременное присутствие на территории Республики Беларусь иностранной организации как представительства иностранной организации и как постоянного представительства иностранной организации рассмотрим на следующем примере.

Иностранная организация «А» зарегистрировала на территории Республики Беларусь представительство коммерческой иностранной организации «А» без осуществления деятельности на территории Республики Беларусь. И эта же иностранная организация «А» заключила договор с белорусской организацией на выполнение проектных работ, услуг со сроком договора на 2 года, по которым оно будет признано постоянным представительством иностранной организации «А». Как правило, вышеописанная ситуация возникает, когда коммерческая иностранная организация работает в двух направлениях, т.е. регистрирует в МИД представительство иностранной организации и одновременно заключает договоры с резидентами Республики Беларусь на выполнение работ и услуг, по которым считается как работающее на территории Республики Беларусь через постоянное представительство. Причем территориально представительство иностранной организации и постоянное представительство этой же иностранной организации могут находиться в разных городах или в одном городе.

По ситуации, изложенной в примере, можно сделать следующий вывод. Независимо от территориального местонахождения представительство иностранной организации и постоянное представительство этой же иностранной организации для учета полученных от головной организации средств на содержание должны использовать счет 79 «Внутрихозяйственные расчеты». В случае если представительство иностранной организации и постоянное представительство расположены и зарегистрированы в одном городе, головная иностранная организация может возложить функцию ведения бухгалтерского учета на одно из представительств. Тогда в бухгалтерском учете представительства, на которое возложена функция ведения бухгалтерского учета, для учета расчетов, связанных с финансированием расходов предста-



вительств, можно открыть субсчета к счету 79 «Внутрихозяйственные расчеты», субсчет 1 «Внутрихозяйственные расчеты, связанные с представительством иностранной организации», субсчет 2 «Внутрихозяйственные расчеты, связанные с постоянным представительством».

## ЛИТЕРАТУРА

1. Гражданский кодекс Республики Беларусь : 07.12.1998 № 218-3 : принят Палатой представителей 28 окт. 1998 г. : одобр. Советом Респ. 19 нояб. 1998 г. : в ред. Закона Респ. Беларусь от 31.12.2014 г. // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2015.
2. Положение о порядке открытия и деятельности в Республике Беларусь представительств иностранных организаций : утв. постановлением Совета Министров Респ. Беларусь от 31.12.2013 г. № 1189.
3. О бухгалтерском учете и отчетности : Закон Респ. Беларусь от 12.07.2013 № 57-3. : принят Палатой представителей 26 июня 2013 г. : одобр. Советом Респ. 26 июня 2013 г. : в ред. Закона Респ. Беларусь от 04.06.2015 г., № 268-3 // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2015.
4. Налоговый Кодекс Республики Беларусь (особенная часть) : 29 дек. 2009 г. № 71-3 : принят Палатой представителей 11 дек. 2009 г. : одобр. Советом Респ. 18 дек. 2009 г. : в ред. Закона Респ. Беларусь от 30.12.2014 г. № 224-3 // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2015.
5. Об установлении типового плана счетов бухгалтерского учета, утверждении Инструкции о порядке применения типового плана счетов бухгалтерского учета и признании утратившими силу некоторых постановлений Министерства финансов Республики Беларусь и их отдельных структурных элементов : постановление М-ва финансов Респ. Беларусь, 29.06.2011 г., № 50.

Поступила 19.10.2017

**THE ACCOUNT OF CALCULATIONS ASSOCIATED  
WITH THE FINANCING HEAD OF FOREIGN ORGANIZATIONS REPRESENTATIVE  
OFFICES OPENED ON THE TERRITORY OF THE REPUBLIC OF BELARUS**

**N. KHODZIKAVA**

*The attention is focused on the differences in the implementation of financial activities that are regulated by normative documents, to foreign entities opened on the territory of the Republic of Belarus. It is noted that the technique of reflecting in the accounts calculations related to the contents as representative offices of foreign organizations and permanent missions at present. The possible variants of the account of calculations associated with the financing head of foreign organization of offices within the territory of the Republic of Belarus are reviewed and proposed.*

**Keywords:** *representative office of a foreign organization, permanent mission, accounting, payment, financing.*

## ТЕОРИЯ И ИСТОРИЯ ГОСУДАРСТВА И ПРАВА

УДК 340

### РОЛЬ ЕВРЕЙСКОГО ФАКТОРА В РАЗРУШЕНИИ СТАРОЙ И СОЗДАНИИ НОВОЙ ЕВРОПЫ

канд. юрид. наук, доц. А.Н. ПУГАЧЁВ  
(Витебский государственный университет им. П.М. Машерова)

*Показана роль еврейского фактора в формировании устоев складывающегося капитализма и разрушении феодально-клерикального строя, прослеживается влияние иудаизма на образование новых экономических практик. Рассматривается феномен ростовщичества и его расцвет в неблагоприятных условиях феодальной Европы. Объясняется, почему историческое рассеяние евреев способствовало денационализации хозяйственной жизни. Выясняются причины и возможности финансово-экономической активности еврейских общин, зарождение института «придворных факторов». На конкретных примерах доказывается, в чем состоит специфический вклад евреев в дух экономических нововведений и предприимчивости. Изучается опыт религиозной толерантности (ВКЛ, Голландия, США) и вызревания антисемитских настроений. Проводятся исторические параллели между протестантизмом и еврейством как двумя важнейшими силами, в равной степени заинтересованными в пересмотре средневекового миропорядка и установлении новых юридических правил. Показано и принципиальное различие между ними по экономическим, мировоззренческим и духовно-культурным параметрам.*

**Ключевые слова:** капитализм, новая экономика, ростовщичество, финансы, иммиграция; религия, антисемитизм, протестанты, пуританизм.

**Введение.** Эпоха зарождающегося капитализма, подорвавшего феодально-клерикальные устои средневековой Европы, будет неполной в своем изображении без упоминания той роли, которую сыграл в ней еврейский фактор. Его экономическая составляющая просто ошеломляет, особенно с учетом того, что евреи демонстративно самоустранились и формально изолировались ото всех европейских дел: политических, юридических, религиозных, духовно-культурных. Однако они заложили долговременную основу для подчинения хозяйственной жизни торговым операциям, что является главной особенностью развитого капитализма. Попытаемся в самых общих чертах понять, за счет чего евреям удалось «расшатать» привычный (т.е. средневековый) экономический и социальный уклад, занять «свое место под солнцем».

**Основная часть.** Справедлива ли гипотеза [1, с. 250] о несомненности факта, что у евреев есть особое предрасположение к торговле и финансам, обозначившееся именно в тот момент, когда они начинают оказывать решающее влияние на развитие капиталистического духа с XVI столетия?

Капитализм немислим без капитала, а он в позднее Средневековье и в начале Нового времени в значительной степени был в руках евреев. Как писал об умонастроениях Ф. Бэкон, «ростовщику подобает желтый колпак, ибо он жидовствует» [2, с. 443]. Но без них – никак. Давно отмечено, что привлечение евреев способствует росту экономики в эпоху складывающегося капитализма (Англия, Венеция, Голландия), их изгнание – ведет к упадку (Испания, Португалия). Именно они создали вексель и биржу, внедрение которых в хозяйственную жизнь порождает необходимость тайны и анонимности в финансовых операциях. В этом они находили точки соприкосновения с рыцарями Храма – тамплиерами, причем последние охотно «прокручивали» еврейские капиталы. Это разрушает систему обычаев и морали в христианском обществе, и вот почему. Если раньше, например, долг имел характер отношения двух конкретных людей и кроме денежной стороны включал в себя чувство благодарности, то в форме векселя он отрывается от человеческих отношений, полностью теряет личный характер. Биржа и рынок ценных бумаг подчиняют этому новому духу всю хозяйственную жизнь в национальном и мировом масштабе.

Последнее заслуживает особого внимания. Евреи способствовали денационализации хозяйственной жизни благодаря своим интернациональным связям: интересы не только конкретных людей, но и государств стали подчиняться интересам банковских домов. Этому способствовало историческое рассеяние евреев, а их изоляция внутри страны, в которой они проживали, делала для них чуждыми и непонятными моральные нормы традиционного общества, что облегчало их разрушение.

Основная причина изоляции евреев крылась в экономической эволюции, сформировавшей как феодальный мир, так и городское общество, полагает Ж. Ле Гофф [3, с. 386]. Евреев невозможно было включить в систему вассальных связей, сделать членами коммуны. Им нельзя было приносить вассальную

клятву, от них нельзя было требовать присяги на верность коммуне. Мало-помалу они были отлучены от владений землей или пожалований, от ремесла и торговли. Поэтому им, образованным и активным элементам, оставались лишь маргинальные или незаконные виды ростовщичества и финансовых спекуляций. Лоуренс Харрисон отмечает: «Находясь в условиях запрета на владение землей и отсутствия защищенности, которую оно давало, но при этом получая прибыль от городских занятий – а также вследствие большого значения, традиционного придававшегося образованию, сбережениям и внутреннему доверию, – евреи нередко становились богатыми» [4, с. 87]. Но только кредитом, ценными бумагами и торговлей рационализацию евреями экономического процесса не объяснить.

Сыграл свою роль и религиозный фактор. Один из основоположников современной западной социологии немецкий профессор Вернер Зомбарт (1863–1941) убежден, что «если мы хотим проследить влияние религии на образование капиталистического духа, то является само собой понятным, что мы подвергаем влияние еврейской религии особому рассмотрению и здесь прежде всего устанавливаем, что в раннюю эпоху капитализма религия имела выдающееся значение также и у евреев и тем самым сделалась руководящей для всего порядка жизни. Также и у евреев, – *прежде всего у евреев*, можно с уверенностью сказать» [1, с. 271]. Здесь следует уточнить, что *jude* по-немецки значит и «еврей», и «иудей»; *jüdisch* – и «еврейский», и «иудейский», а поскольку большинство авторов в еврействе усматривают прежде всего религиозную общность, речь не идет о физическом, расовом типе [5, с. 543]. В настоящее время, к слову, в самом Израиле «настоящим» евреем считается лишь тот, кто исповедует иудаизм.

Чрезмерно строгая религиозность была распространена не только в широких массах еврейского народа, ортодоксальными иудеями оставались интеллигентные и богатые слои: те, следовательно, в среде которых рождался капиталистический дух. Не только частная жизнь евреев, но и хозяйственный образ их мыслей были подвержены еврейской религии, что позволило, замечает С. Хантингтон [6, с. 59], на протяжении многих веков сохранять свою культурную идентичность, живя в западной, православной и исламской цивилизациях. Можно говорить о неких концепциях, принятых практиках и усвоенных институтах.

Рассмотрим это на примере ростовщичества. В нем устраняется всякий конкретный элемент, вся деятельность принимает чисто коммерческий характер. Это не физическая и не духовная, осмысленная сама по себе деятельность, ее смысл перенесен на конечный результат – деньги. Но католическая церковь яростно боролась с ростовщичеством, даже существовал особый суд, ведавший ростовщичеством, причем уличенный священник лишался сана, а мирянин не допускался к причастию. Канву событий отследил Ниал Фергюсон: «На третьем Латеранском Соборе в 1179 году всех ростовщиков отлучили от церкви. Ну а отказавшихся считать ростовщичество греховным просто-напросто объявили еретиками на Венском Соборе 1311–1312 годов. Редкие ростовщики-христиане могли быть похоронены на освященном кладбище лишь после списания своих доходов в пользу церкви. Особенно рьяно преследовали ростовщиков монахи францисканского и доминиканского орденов, основанных в 1206–1216 годах соответственно» [7, с. 46].

Но это не вся правда. В своем исследовании Ж. Ле Гофф показывает [3, с. 102], что еще в XI в., когда недостаточно было евреев в роли займодавцев, которую они преимущественно брали на себя, и когда христианские купцы еще не перехватили ее у них, функцию «кредитных касс» активно выполняли католические монастыри (!). Но уже веком позже всякого рода ростовщичество оказалось под запретом. Следует уточнить, что под ростовщичеством в те времена понималось не только предоставление денег под проценты. Это и дача денег под залог, и их обмен, и реинвестиции посредством займа [8, с. 178]. Однако это касалось христиан, а среди евреев такая деятельность процветала, поскольку многие другие сферы для них были закрыты. Есть и еще одна сторона проблемы.

Запреты на ростовщичество никогда не носили абсолютного характера даже в католическом мире (тамплиеры, венецианцы, флорентийцы), но они обозначали границы морали. Одно дело – совершать какой-то поступок и понимать его неправильность, аморальность, неодобряемость обществом, осознавать в глубине души собственную порочность, и совсем другое – совершать нечто открыто, вопреки общепринятой морали. Именно поэтому отождествляемые с «грязным» ростовщичеством евреи были племенем неуважаемым, их деятельность противоречила христианским заповедям средневекового мира. Церковь запрещала христианам давать деньги под процент, но Библия и Талмуд смотрят на это иначе: со своих (единоверцев) брать нельзя, с других – можно. Откровенно «деловая» мораль имела больше шансов на выживание, чем христианские представления о личном характере обязательств и «справедливой цене». По правде сказать, евреям тоже не рекомендовалось ссужать деньги под процент, но тут, как отмечено выше, пригодилась ветхозаветная книга Второзакония: «...иноземцу отдавай в рост, а брату твоему не отдавай в рост» (23:20) [9]. Процветало ростовщичество и в Древней Руси. Например, в «Уставе» Мономаха есть указания, что киевские евреи брали до 50% годовых. Отсюда и известный Киевский погром 1113 года.

Цена вопроса оказалась высока – евреи становились изгоями. По степени опасности для общества евреи шли в одном ряду с еретиками и прокаженными. Средневековый город был объединением культурного характера, его «христианская община была по своей глубочайшей сущности конфессиональным союзом отдельных верующих, а не ритуальным союзом родов» [10, с. 28]. Она была ритуально необходимой. Этим во многом объясняется особое, нелегитимное положение евреев. Их единению с местными жителями, пишет М. Вебер, препятствовали «чуждый Западу ритуальный запрет браков с неевреями и совершения совместной трапезы и в первую очередь отказ от участия в таинстве евхаристии, от братства» [10, с. 28]. Евреи с самого начала оставались вне союза горожан, считались «пришлым племенем», жили в гетто и управлялись теократически. Очевидно, что в средневековом христианском обществе закладывались основы европейского антисемитизма.

Ментально это мироощущение сохранилось и позднее, в эпоху централизованной государственности. С. Хантингтон так и пишет о западной структуре политической лояльности: «Все частные проявления преданности и верности подчинены чувству лояльности по отношению к национальному государству и уже включены в него. Группы, выходящие за рамки национального государства, – языковые или религиозные сообщества, или цивилизации, – вызывают к себе не такое сильное доверие и преданность» (курсив наш. – А.П.) [6, с. 269]. В иудейском мире структура лояльности, как известно, представляет собой зеркальное отражение еврейской модели. На протяжении тысячелетий фундаментальными, изначальными и вечными структурами для евреев были семья, племя, культура, религия, поэтому преданность выказывалась им, но не государству. Так было и в средневековом городе, где подобная самоидентификация оказалась «неперевариваемой».

Тому немало «способствовал» и языковой фактор, на чем акцентирует внимание Джордж Фридман [11, с. 21]. Большинство евреев использовали идиш, который являл собою причудливый сплав нескольких языков с немецкой основой, при этом для написания основой – еврейский алфавит вместо латиницы, что все только усложняло. Евреи, считавшие идиш родным языком, не отождествляли себя со страной, в которой они жили; причем титульные нации, составлявшие большинство населения данных государств, обычно воспринимали это с пониманием. Проживание в какой-либо стране было связано, как правило, с повседневным удобством, а не с чувством внутренней сопричастности к ее культуре и экономике. Поэтому использование идиша в качестве родного языка лишь демонстрировало слабую связь еврейских диаспор с окружающим обществом. Такое положение вызывало со стороны титульных народов как возмущение и презрение по отношению к диаспорам, так и подчеркнутое поощрение сохранения этого состояния разделенности и нежелания интегрировать евреев в общество.

Корпоративный характер города евреев не касался, в правовом смысле нахождение иудаистских общин в городах было случайным. Много позже Артур Кестлер четко сформулирует: «Отличительной чертой еврея ... является не его принадлежность к той или иной расе, культуре или языку, а религия» [12, с. 99]. Можно сказать, что еврейская самоидентификация возможна только в религиозном образе жизни. Отсюда и противопоставление городских христианских общин и обособленных еврейских анклавов. Знакомая с историей европейского антисемитизма, можно утверждать, что по своему характеру он – феномен религиозной, а не расовой неприязни. (Все-таки на тот момент не было понятия расы и не разрабатывались псевдонаучные утверждения.) И в его насаждении особенно преуспела католическая церковь, например, объявляя еврейские книги полными кощунственного колдовства. В XX в. все сложилось иначе, как в пещерной до-истории – евреев убивали не за религию, а за расу, за «дефектную» кровь.

Вождь Третьего Рейха А. Гитлер не был первым, кто додумался обязать всех евреев нашивать на одежду желтую звезду Давида. Еще в 1215 г. Четвертый Латеранский Собор обязал иудеев носить опознавательный знак-кружок, вместе с жонглерами и бродягами они составили «семью дьявола». Е. Костюкович замечает: «...это упростило развитие событий в любом уличном конфликте и в полицейском его улаживании» [13, с. 13]. В эпоху Контрреформации на Тридентском Соборе было принято решение об одобрении и повсеместном учреждении гетто, имевших двойную функцию – защиты и изоляции.

Этимологию самого слова выяснил французский ученый Жак Эрс [14, с. 32]. Он связывает его с работой на рудниках Сербии, Чехии и Саксонии, где выплавлялись металлы и чеканились монеты. Опасаясь пожаров, мастерские по литью металлов устраивали в кварталах, удаленных от центра, которые называли *getto*. Этим термином обозначалась особо деликатная операция, состоявшая в заливке расплавленного металла в формы. В этих *getto*, от которых происходит слово «гетто», жили в т.ч. и евреи, и с тех пор этим словом стали называться кварталы, где жили еврейские общины, также в других городах. Территориальная обособленность еще больше дистанцировала евреев от жителей города, и это обострило и без того существующие проблемы во взаимоотношениях.

Евреев подавляли, поскольку они представляли во многом необъяснимо беспричинную опасность, но одновременно не выпускали из поля зрения. В этой мнимой заботе чувствовалось почти осознанное стремление мистически перенести на них все то зло, от которого общество пыталось в себе избавиться.

В коллективном бессознательном неграмотного народа еврей персонифицировал собой квинтэссенцию абстрактного зла. Несколько слов и об этом.

Долгое время христиане не видели в евреях серьезной проблемы, а церковь разрабатывала теоретические и практические принципы взаимодействия христиан и евреев. Но когда в Европе установился феодальный строй, евреи по статусу приравниваются к сервам. Тем самым они попадают под власть сеньоров, а значит, нуждаются в их покровительстве. Ввиду их учености правители иногда приглашают евреев справиться с некоторыми экономическими проблемами либо заняться врачеванием, вследствие чего те могли получить особые привилегии. К тому же евреи были единственным народом, чью религию христиане признавали легитимной, а в среде ученых клириков нередко затевались диспуты с раввинами для обмена взглядами по вопросам толкования Библии. Строились школы и синагоги, процветали купеческие общины. Всем этим и был обусловлен приток евреев в христианские страны. Но вскоре начались и гонения.

По мнению Ж. Ле Гоффа [8, с. 138], это связано с первым крестовым походом и взятием Иерусалима в 1099 г. Связанный с этим городом образ распятого Христа – жертвы евреев – породил по отношению к ним волну враждебности и ненависти. Тут сыграло свою роль одно важное обстоятельство: уже доказано, что христиане XI в. не вполне представляли себе протяженность исторического времени и считали, что Христа распяли в современную им эпоху. А значит, те, кого они собирались наказать, и были его непосредственными палачами. Отправившиеся на Ближний Восток участники похода по дороге встречали многочисленные еврейские общины, в отношении которых чинились расправы. Это и была первая большая волна погромов в Европе, растянувшаяся более чем на тысячелетие.

Евреев в Европе «терпели», пока их некому было заменить. Политика средневековых государств по отношению к ним была и подлой, и откровенно глупой. Как пишет А.М. Буровский [15, с. 14], если раньше евреев звали приехать в страну потому, что там не хватало своих горожан, и короли опекали этих беспокойных, но полезных людей, то теперь их только терпят и к тому же нахально используют для выжимания денег. Например, в Англии казна все время вводит новые и новые налоги – специально для евреев. Был налог на холостяков, но если еврей хотел жениться – другой налог, на брак. На каждую сделку, заключенную евреем, – также налог. После смерти еврея  $\frac{1}{3}$  его имущества отходила казне.

Во Франции король Филипп Красивый внезапно вымогал деньги путем арестов и шантажа, попросту отбирая нужные суммы у богатых людей. Затем начались откровенные погромы, гонения, репрессии. В 1290 г. английский король Эдуард I дал евреям срок полгода, чтобы те покинули остров (более 20 000 человек, большинство – во Францию). Но и во Франции все повторилось. В 1306 г. евреев оттуда изгнали, при Людовике X в 1315 г. позволили вернуться, но финансовая система пострадала, да и конфискованное ранее имущество не вернули. В 1394 г. произошло окончательное изгнание евреев из Франции и более 100 000 человек покинуло страну, в основном – в Италию. В германских землях погромы шли постоянно. После короткого изгнания евреев из Литвы (1495) начинается их оседлая общинная жизнь на белорусских землях.

Но больше всего евреев было в Испании (называют разные цифры: от 600 000 до 1 500 000 человек). С 1391 г. там начались нападения на них и насильственные крещения. Этому есть свое объяснение, полагает Георг Вебер [16, с. 298–299]. Дело в том, что войны с мусульманами, именуемые Реконкистой, оказали сильное влияние на характер испанского народа; они развили в нем храбрость, но вместе с тем и фанатизм, пользуясь которым властолюбивое духовенство подвергло свирепому преследованию евреев, мусульман и всех людей, подозреваемых в ереси. Так возник инквизиционный Доминиканский орден (по имени основателя – Доминго), деятельности которого благоприятствовал фанатизм населения, а кастильские короли всячески это поощряли. Почему так?

В свое время евреи, подвергшиеся нападению и разграблению вестготов (Ж. Ле Гофф так и пишет: «Антиеврейские постановления вестготских королей и церковных соборов могут рассматриваться в числе истоков европейского антисемитизма» [8, с. 41]), помогали арабам завоевывать и осваивать Пиренейский полуостров и за это пользовались их покровительством. А поскольку евреи занимали видные места в социуме (ученые, врачи, финансисты) и были очень богатыми людьми, по мере расширения христианских владений враждебное отношение к ним только нарастало (что интересно, главные испанские инквизиторы Томас Торквемада и Диего Деза были выкрещенными чистокровными евреями). Завершающим актом стало принятие в 1492 г. королями Фердинандом и Изабеллой Гранадского эдикта, или «Эдикта об изгнании». Согласно ему, все евреи Испании должны в трехмесячный срок креститься или навсегда покинуть пределы страны. Ж. Ле Гофф доказывает [8, с. 140], что именно испанские «католические короли» впервые заговорили о чистоте крови.

Таких ширококомасштабных конфискации и изгнаний Западная Европа не знала ни в какие времена. Подобным образом, утверждает Р. Пайпс [17, с. 230], обходились только с евреями, на которых смотрели как на чужестранцев. Все это напоминало действия древних монархий Ближнего Востока, вроде Вавилона, Египта, Ассирии.

К слову сказать, в другой части «географической Европы» – Московии – имели место такие же трагические события. При завоевании Великого Новгорода Иваном III и Иваном Грозным состоялись грандиозные массовые казни, конфискации и депортации, закрытие в 1494 г. в городе Ганзейского двора и утрата Новгородом демократического устройства городской жизни. На завоеванных территориях московские цари проявили себя отменными антисемитами, достаточно вспомнить еврейский погром при взятии Полоцка в 1563 г., когда более 300 человек утопили в Двине. Но вернемся в Испанию.

Сотни тысяч людей бежали к мусульманам, в Португалию и Италию, позже – в Голландию. Переселенцы ехали туда, где можно было возвратиться к своей вере, и несли с собой свои деньги, знания и связи. Жизнь в условиях запретов побуждает людей вырабатывать соответствующие привычки, так и «запрет на владение землей и постоянная гонимость евреев выработали у них готовность к переселениям, легкость в овладении языками и традицию вкладывать сбережения в единственную форму, легко перемещаемую (хотя и легко отнимаемую), – драгоценности» [13, с. 13]. Они основывали торговые филиалы во всех морских портах, развивали производство и прокладывали новые торговые пути, создавали знаменитые банкирские конторы, активно заселяли новые континенты и, конечно же, занимались любимым делом – финансовыми махинациями и ростовщичеством, что особенно не нравилось ревностным приверженцам христианской веры.

Сводить активность евреев лишь к финансово-экономической составляющей было бы неправильно. Например, после испанских событий 1492 г. в изгнании оказываются и великие каббалисты Иберийского полуострова, рассеявшиеся по всей Европе и особенно по Италии (Соломон Ибн Верга, Иосиф Каро, Иосиф ибн Яхья, Авраам Фариссоль, Исаак Абрабанель). Так гуманисты получают возможность познакомиться с неведомыми ранее текстами и доктринами, отмечает Умберто Эко [18, с. 273]. Многие из них имели восточное и античное происхождение: «*Орфические гимны*», «*Халдейские прорицания*», «*Герметический корпус*», «*Диалоги*» Платона, «*Энеады*» Плотина. Можно сказать, что в эпоху Ренессанса они обеспечили необходимую связь между религией и философией, возродили древнюю мудрость, заставили гуманистов заново изучать историю и страны, учиться веротерпимости. Знание и образование для евреев всегда имели огромное значение, «они внесли непропорционально большой вклад в науку и эволюцию научного метода» [4, с. 98].

Беженцев встречали по-разному. Показательна история семейства Рикардо [19, с. 358], откуда впоследствии вышел Давид, теоретик свободной торговли и автор знаменитых «*Начал политической экономии и налогового обложения*», опубликованных в 1817 г. Его предки в XVI в. бежали от террора в Португалии и нашли убежище в порту Ливорно, который среди итальянских городов-государств был единственным, где евреев не заставляли креститься, жить в гетто и выслушивать нотации священников. Одно из членов семьи – Самуэля Израэля – пригласили в 1680 г. в Амстердам, где он развил свой бизнес. Отец Давида, Абрахам Израэль Рикардо, обосновался в Лондоне, где добился успехов брокером на бирже, а сам Давид, будучи членом Парламента, влиял на английскую политику. Но это было уже в XIX в., разительно отличавшемся от предыдущих.

Процесс еврейского влияния на жизнь общества шел болезненно, особое ожесточение он встречал со стороны церкви и простого народа. Складывалась противоречивая ситуация. Христиане в течение всего Средневековья вели диалог с евреями (нередко между священниками и раввинами были публичные и частные споры по поводу Библии), прерывая его преследованиями и погромами. Крестовые походы усилили антисемитизм, а с XI в. начались первые грандиозные погромы – в Майнце перебили 900 евреев, не пощадив ни женщин, ни детей.

Реакция еврейских сообществ на выталкивание их из цивилизации Европы была адекватной: «На фоне гигантской коллективной травмы абсолютизировалась идея собственной культурной ни-на-что-не-похожести, чего последствия всем известны: обособление языковое, поведенческое, территориальное (иврит, идиш, кошер, гетто)» [13, с. 14]. Время гонений и притеснений пришлось на кризисный и во многом катастрофичный период жизни Европы: Столетняя война, крестьянские восстания, голод 1315–1317 гг., чума 1347–1348 гг. Гибель и болезни выбили треть населения [20].

Кто в этом виноват и на кого обратить праведный гнев? Ясно, что на эту роль лучше всего подходили евреи с их непонятным языком, стилем жизни и «колдовскими» книгами. К тому же, активно распускались слухи о ритуальных убийствах, возведенные в ранг истины: якобы евреи убивают христианских младенцев, чтобы использовать их кровь для своих обрядов. Также утверждалось, что евреи оскверняют освященные просфоры. Обвинений более чем достаточно. С тех пор церковники и народные массы получили возможность удобного выхода из любого тупикового процесса.

В Испании и Португалии вопрос был решен наиболее радикально, когда евреям предоставили «выбор»: отъезд, крещение или смерть. С тех пор, можно предположить, было взято правило истолковывать любую историческую катастрофу как козни закулисного агента, злоумышленно переводящего стрелки истории (затем на эту роль сгодились и масоны, что на научном уровне доказывал О. Кошен [21]).

А ведь были еще тамплиеры, розенкрейцеры, иезуиты, иллюминаты и прочие «губители» рода человеческого. И поныне версия об оккультной регулировке истории имеет немалую популярность: ничто само не происходит, за всем стоит что-нибудь тайное и дьявольское. В то же время, пишет Ж. Ле Гофф, «еврей-ростовщик был необходим обществу как кредитор – ненавидимый, но полезный и незаменимый» [3, с. 384].

Следует учитывать, что большинство королей, феодалов, правящих династий рассматривали богатых евреев в качестве кредиторов, полностью доверяя им ведение финансовых дел. Например, при дворах многочисленных немецких князей, начиная с XV в., существовал институт «придворных факторов». Эти финансисты «исполняли для своих титулованных, спесивых и зачастую недалеких хозяев кучу полезных и неотложных дел» [22, с. 262]. В их руках – управление имуществом и финансами вплоть до чеканки монет, снабжение господ всем необходимым, от предметов роскоши до продуктов питания к столу или, скажем, породистых лошадей. Ссужали деньгами в обмен на право сбора налогов или всевозможные торговые привилегии. Такое «комплексное обслуживание» позволяло евреям сколачивать огромные капиталы и обраться разветвленными связями по всей Европе и за ее пределами.

Конкретных примеров великое множество [23, с. 286]. Первым влиятельным фактором при дворе императора Священной Римской империи и испанского короля Карла V Габсбурга был Иаков Фуггер (1459–1525), прозванный Богачом и делателем коронованных особ. Все вопросы снабжения Баварии продовольствием находились в руках единственного поставщика-монополиста, банкира Арона Элиаса Зелингмана. На свадьбу баварского принца Карла Альбрехта с императорской дочерью Марией-Амалией (1722) было истрачено более трех миллионов флоринов при пустом бюджете и огромном государственном долге. Деньги дали Ной Самуэл Исаак и Вольф Верттеймер под залог всех государственных рент и доходов.

Подобные операции проводились и позднее, в эпоху наполеоновских войн. Например, первый фактор австрийского двора Самуэль Оппенгейм брал в залог все доходы империи. Саксонский курфюрст Август I заполучил корону Речи Посполитой стараниями банкира Беренда Лемана, а финансист Йост Либман поспособствовал коронации бранденбургского курфюрста Фридриха III из династии Гогенцоллернов, ставшего первым прусским королем. Майер Амшель (так звали молодого Ротшильда) спонсировал поставку в Америку во времена Войны за независимость США около 30 000 гессенских наемников, выступивших на стороне Британии. Операция обошлась более чем в восемь миллионов фунтов стерлингов. С другой стороны, партнер по бизнесу известный американский банкир Хаим Соломон субсидировал американских повстанцев-республиканцев. Как писал Марио Пьюзо в «Крестном отце», «бизнес – ничего личного».

Финансово-экономическая активность евреев не обминула Польшу и Великое Княжество Литовское. Этому были свои причины. Во-первых, все XVI столетие знаменовалось ростом мировой экономики и Великими географическими открытиями. Тот же Колумб, крещеный генуэзский еврей, опирался на финансы и технику, принадлежавшие евреям и марранос (принявшим христианство, но продолжавшим тайно соблюдать еврейские законы). Однако с учетом их изгнания с Пиренейского полуострова и отношения к ним в Европе в эпоху Реформации и контрреформации у евреев не было выбора, кроме как раздвигать границы диаспоры и искать новых приложений своим деловым навыкам. Поэтому часть переселенцев (преимущественно – сефарды) отправилась в Америку и основала там первые фактории, а другие – на восток, где были достаточно толерантные религиозные законы и не так сильна конкуренция. Во-вторых, на востоке евреи действовали активно еще со времен эллинов, да и обращение Хазарского царства (тюркского по крови) в иудаизм в первой половине VIII в. много значило для этого огромного богатого региона [24, с. 355].

Лишь «уткнувшись» в Московское государство, еврейские торговцы и миссионеры были вынуждены остановиться (иудеи официально не допускались на территорию России вплоть до разделов Речи Посполитой конца XVIII в. Например, императрица Елизавета в 1742 г. издает указ о запрете для евреев проживания в империи и даже высылке их [25, с. 27]). Но московский барьер, препятствовавший проникновению евреев на восток, привел к интенсивному их оседанию в Польше, Беларуси, Литве, Украине. Это серьезный третий фактор. Евреи служили ключевым элементом в мощном процессе колонизации с его быстрым подъемом сельскохозяйственного производства и торговли, а также феноменальным ростом населения. В итоге получилось следующее.

В 1503 г. польский король назначил равви Якова Поляка раввином Польши, и «возникновение главного раввината, поддержанного короной, способствовало формированию такой системы самоуправления, какой евреи не знали со времен экзархата (у них был очень широкий круг полномочий в вопросах юстиции и финансов, назначения судей и других чиновников)» [23, с. 287]. Разумеется, передавая часть власти евреям, монархия преследовала свои собственные интересы. Но следовало учитывать довольно сильную враждебность поляков-католиков по отношению к евреям, а также тот факт, что последние обычно не допускались в крупные города, где существовала сильная торговая прослойка немцев-лютеран и шотландцев-пресвитериан. Большинство же торговых операций на Балтике было в руках голландцев-кальвинистов. Но вся остальная экономика и финансы были освоены евреями.

Никто не остался в обиде, за исключением основной массы населения – полурабских нещадно эксплуатируемых крестьян. Короли обнаружили, что могли бы зарабатывать на евреях, продавая городам привилегию «о толерантности к евреям». Но они могли зарабатывать еще больше, разрешая рост еврейских общин и за это получая постоянные доходы. Раввинат и местный еврейский совет при этом превращались, по существу, в налоговую инспекцию. Лишь 30% их сборов шли на социальное обеспечение и заработки официальных лиц; все остальное передавалось короне в обмен на покровительство.

Как отмечается в литературе [25, с. 31], евреи брались под княжескую и корпоративную защиту и получали привилегии не раз (в XIII в. от Болеслава Благочестивого, в XVI в. от Сигизмунда I и от Стефана Батория), хотя это иногда перемежалось с притеснениями (в XV ст. при Владиславе Ягелло и при Александре Казимировиче, в том веке было и два еврейских погрома в Кракове). Для правителей Речи Посполитой социальный мир был очень важен. Например, они всячески содействовали заключению соглашений между городскими и еврейскими общинами. В письме короля Стефана Батория 1576 г. отмечено, что многие города Великого Княжества Литовского имели специальные «пакты, условия и постановления» с еврейскими общинами. Сигизмунд III своей грамотой 1578 г. наказывал магистратам всех городов рассматривать судебные споры между горожанами и евреями на основе земских уставов [26, с. 116].

В XVI в. в ряде польских городов было введено гетто, отчасти и для безопасности самих евреев. Для религиозного и национального сохранения создавались кагалы, выросшие из самых недр еврейской жизни, где всем заправляли старейшины и раввины. Эта организация не давала евреям ассимилироваться, но из-за своей заскорузлой консервативности не давала еврейской диаспоре нормально развиваться. Будучи связанным с властью, кагальное устройство застыло в средневековом обличье, далеко отстало от Европы.

Союз раввината с общинными финансами, а также с деловой активностью тех, кто их пополнял, привел восточных евреев-ашкенази к тому, что они пошли еще дальше итальянцев начала XVI в., дав галахическое благословение новым кредитно-финансовым методам. Польские евреи, жившие и работавшие вблизи границ цивилизации, имели крепкие связи с семейными еврейскими фирмами в Нидерландах и Германии. В 1607 г. еврейские общины Польши и Литвы получили право использовать гетер-искаха – систему выдачи ссуд одними евреями другим под процент. Имея легкий доступ к кредитам, евреи начинают играть ведущую роль в развитии экономики Восточной Европы (особенно после Брест-Литовской унии 1569 г., которая сделала возможным польское заселение Украины – самого пригодного для земледелия региона Европы). К тому времени успешно завершилась для Польши Ливонская война, что означало устранение конкурента на этих землях – Московского государства.

Дело в том, что население Западной Европы быстро увеличилось и ему требовался возрастающий импорт зерна. Амбициозные польские помещики, рвавшиеся в ответ на эти запросы осваивать новые районы возделывания пшеницы и направить потоки зерна через балтийские порты (Черное море – под турками) на Запад, стали вступать в партнерские отношения с евреями-предпринимателями. Те же, в свою очередь, вели коммерцию с протестантами-горожанами-немцами портовых городов и мореплавателями-торговцами-голландцами. Польские и литовские магнаты – Радзивиллы, Собесские, Замойские, Острожские, Любомирские – либо владели соответствующими землями, либо завоевывали их. Евреи у них не только управляли имениями, но и в ряде случаев организовывали их аренду или заклад под оборотные средства, взимали арендную плату. Они строили и эксплуатировали мельницы и винокурни, владели рыночными судами, на которых вывозили пшеницу, привозя обратным рейсом вина, ткани и предметы роскоши, которыми торговали в своих лавках. Под их полным контролем находилось мыловаренное, керамическое, кожевенное и пушно-меховое производство.

Евреи выступали в качестве посредников между шляхтой и крестьянами. Чтобы принять участие в прибыльной колонизации, на эти территории съезжались евреи со всей Европы. Во многих населенных пунктах они стали составлять большинство населения, тем самым играя важную роль не только в экономике, но и в общественной жизни и культуре. Вне городских стен у каждого польского либо литовского магната был свой еврей-советник, который вел бухгалтерские книги, писал деловые письма и вообще занимался экономикой. «Благодаря» контрреформации в Речи Посполитой устраняется важнейший конкурент в сфере производства и торговли – протестанты.

Статуты ВКЛ закрепили и утвердили относительно безопасный статус евреев, лишь в казацких районах они подвергались гонениям и резне, там всюду свирепствовали погромы. Особенно это касалось территорий Польской Короны, где основным населением было православное крестьянство, долго имевшее вольности и свободное от податей. На землях современной Украины католики-помещики при содействии евреев выжимали из «православных хлопов» все соки, но в случае страшных казацких восстаний ни те, ни другие не могли рассчитывать на пощаду. Когда в 1648 г. была развязана война под предводительством Богдана Хмельницкого, наравне с поляками погибли десятки тысяч евреев. Однако после военных действий по Белоцерковскому договору 1651 г. евреям было возвращено право водворяться по



всей Украине, и они, конечно же, взялись за старое. Умение выживать в любых условиях сохраняло их доминирующее положение во всех финансово-торговых сферах. Вспомним, каким рискованным описал еврейский бизнес в самой Запорожской Сечи Н.В. Гоголь в «Тарасе Бульбе» [27, с. 96], но и там он приносил немалый доход.

Позволим себе маленькое отступление. Кем были запорожцы в интерпретации того же великого писателя: «Турок пограбим, татарву посечем, ляхам кишки выпустим...». И среди таких «миролюбивых» христиан настойчиво и с риском для жизни деловито снуют евреи. И в этом нет ничего нового. Удивительная параллель обнаруживается в античной истории, и ее точно подметил В. Зомбарт: «Когда *Марциан* в своих объяснениях Езекиеля о евреях в Римской империи замечает: “До сегодняшнего дня в сирийцах (евреях) живет такое врожденное рвение к делам, что они из-за наживы исходят все земли; и так велика их страсть торговать, что они повсюду внутри Римской империи среди войн, резни и убийств стремятся нажить богатство”, – то это попадает в самую точку и характеризует с эпиграмматической краткостью положение евреев в хозяйственной жизни народов: “среди войны, резни и убийств” стараются они нажить богатства, в то время, как другие народы стремятся нажить их *путем* войны, резни и убийств» [1, с. 125]. Что благовиднее – насилие либо нажива – вопрос еще тот. Но продолжим основную тему.

События в Речи Посполитой конца XVI века мало чем отличались от общеевропейского контекста. К этому времени идеологический нажим контрреформации иссяк, светские властители проводили линию католицизма (или протестантизма) исходя из собственных интересов, влияние и власть Ватикана стремительно убывали, а авторитет государства рос. Признанные авторы трудов по юридическим и политическим проблемам – Монтень, Бодэн, Липсий, Ф. Бэкон – придерживались светских взглядов на жизнь. Религия не должна разделять народы, и поэтому задача государства – добиваться мирного урегулирования, единства и процветания.

В этой новой атмосфере терпимости и политики реализма ученость евреев и их коммерческие таланты оценили по достоинству. Города и княжества, изгонявшие евреев в начале века, стали вновь принимать их. Любопытный эпизод из истории Великого Княжества Литовского обнаружил Т. Снайдер [28, с. 37]. Общеизвестно, что Ф. Скорина напечатал значительную часть Библии в белорусском варианте церковнославянского языка. Но можно найти библейские переводы начала XVI в. на местную «русинскую» (старобелорусскую), которые в отличие от Скориновского варианта, делались непосредственно с иврита. Это постарались литовские евреи, которые знали иврит и разговаривали на русинском. Переводы могли предназначаться либо для христиан, либо для евреев, либо для тех и других. Не случайно еще в 1524 г. указом короля польского и великого князя литовского евреям были подтверждены их привилегии. Не забудем, что книгопечатание и все с ним связанное – коммерчески прибыльный проект.

Великая сила евреев состояла в их способности быстро извлекать выгоду из новых возможностей, чувствовать возникновение беспрецедентной ситуации при ее появлении и разрабатывать методы, позволяющие к ней приспособиться. Христиане же долго учились справляться с обычными финансовыми проблемами, были консервативны и медленно реагировали на новые обстоятельства. Например, к концу XVI в. главным из этих обстоятельств стал рост масштабов войн и военных расходов. Король торговли Австрии Мариус Майзель [23, с. 290] снабжал императора Рудольфа II (видного коллекционера) произведениями искусства и научными приборами, но главной его задачей было финансирование войны с Турцией. Взамен представитель династии Габсбургов разрешал ему займы не только под такой реальный залог, как драгоценности, но и под векселя и землю.

Когда в 1618 г. разразилась Тридцатилетняя война и династия Габсбургов была близка к гибели, огромные средства в ее поддержку выделил пражский финансист, который разорил и обезлюдил Германию, вывел евреев в самый центр европейской экономики. Приходилось годами, в т.ч. и в зимний период, держать в поле огромные армии, но **обеспечить** их провиантом и фуражом удавалось только благодаря сети продовольственных поставок, организованной евреями в Восточной Европе. Они строили литейные и пороховые заводы и, самое главное, добывали наличные деньги, изобретая новые способы активизации имперских авуаров. Тот же Бассефи в 1622 г. основал консорциум, который взял в аренду имперский монетный двор (!). Фердинанд II издал приказ, чтобы евреев не подвергали принудительным займам, не помещали к ним войск на постой, не призывали на воинскую службу.

На заключительном этапе войны евреи владели контрактами на поставку провианта всех армий, а некоторые из них (Гомперцы, Беренды, Леманы, Фюрсты, Гольдшмиты, Абензуры) фактически играли роль главных министров при европейских монархах, помогая им концентрировать в своем дворце политическую и экономическую власть, выгоду от чего имели и евреи, и суверены. Дальше – больше. Во второй половине XVII в. денежные ресурсы семьи Оппенгеймеров способствовали успешному сопротивлению продвижению Турции в Европу и пресечению доминирования Людовика XIV на европейском континенте. Все контракты заключал Самуил Оппенгеймер, а его семейные связи в Германии и Нидерландах делали европейскую систему добывания и переброски крупных сумм очень эффективной.

Апогеем еврейского финансового могущества можно считать появление финансовой системы Ротшильдов, раскинувшейся по всей Европе в эпоху кровопролитных наполеоновских войн. Только вдумайтесь. Амшель Майер, как старший сын, унаследовал от отца финансовое сердце клана – Франкфурт-на-Майне. Натан Майер и Джеймс Майер еще при жизни отца перебрались в Англию и Францию, между которыми шла война. Соломон Майер обосновался в Вене при дворе императоров, а Кальман Майер убыл в Италию, где его клиентом стал сам римский папа. В Берлине интересы братьев представляли дружественные банки Мендельсона и Блейхредера, финансировавшие династию Гогенцоллернов: «При Бисмарке его финансовый советник Герман фон Блейхрдер [...] помог Ротшильду и другим банковским домам получить право финансирования германских военных действий» [29, с. 137]. В упрямую царскую Россию Ротшильдов не пустили. После смуты во Франции и наполеоновских войн Ротшильды занимают лидирующие мировые позиции в мире банков и финансов – особенно после проникновения в США. Но у этих событий – своя предыстория, многое объясняющая.

*Продолжение – в № 14*

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Зомбарт, В. Буржуа: этюды по истории духовного развития современного экономического человека : [пер. с нем.] / В. Зомбарт. – М. : ТЕРРА-Книж. клуб, 2009. – 576 с.
2. Бэкон, Ф. Сочинения : в 2 т. / Ф. Бэкон ; сост., общ. ред. и вступ. ст. А.Л. Субботина. – 2-е испр. и доп. изд. – М. : Мысль, 1978. – Т. 2. – 576 с.
3. Ле Гофф, Ж. Цивилизация средневекового Запада / Ж. Ле Гофф; пер. с фр. В.А. Бабинцева. – Екатеринбург : У-Фактория, 2005. – 560 с.
4. Харрисон, Л. Евреи, конфуцианцы и протестанты: культурный капитал и конец мультикультурализма / Л. Харрисон ; пер. с англ. Ю. Кузнецова. – М. : Мысль, 2014. – 286 с.
5. Шпенглер, О. Закат Европы. Очерки морфологии мировой истории. Всемирно-исторические перспективы / О. Шпенглер ; пер. с нем. и примеч. И.И. Маханькова. – М. : Мысль, 1998. – 606 с.
6. Хантингтон, С. Столкновение цивилизаций / С. Хантингтон ; пер. с англ. Т. Велимеева. – М. : АСТ, 2014. – 571 с.
7. Фергюсон, Н. Восхождение денег / Н. Фергюсон ; пер. с англ. А. Коляндра, И. Файбисовича. – М. : АСТ: CORPUS, 2013. – 431 с.
8. Ле Гофф, Жак Рождение Европы / Жак Ле Гофф ; пер. с фр. А.И. Поповой, предисл. А.О. Чубарьяна. – СПб. : Александрия, 2014. – 398 с. – (Серия «Становление Европы»).
9. Библия. Книги Священного Писания Ветхого и Нового Завета. – М. : Изд.-во Моск. Патриархии. 1988. – 1376 с.
10. Вебер, М. Город : пер. с нем. / М. Вебер ; сост., общ. ред. и послесл. Ю.Н. Давыдова ; предисл. П.П. Гайдено. – М. : Прогресс, 2000. – 102 с.
11. Фридман, Дж. «Горячие» точки. Геополитика, кризис и будущее мира / Дж. Фридман. – СПб. : Питер, 2016. – 400 с.
12. Кестлер, А. Иуда на перепутье / А. Кестлер // Время и мы. – 1978. – № 33. – С. 99.
13. Эко, У. Пражское кладбище / У. Эко ; пер. с итал. Е. Костюкович. – М. : Corpus, 2013. – 560 с.
14. Эрс, Ж. Рождение капитализма в средние века: менялы, ростовщики и крупные финансисты / Ж. Эрс ; пер. с фр. М.Ю. Некрасов. – СПб. : ЕВРАЗИЯ, 2014. – 320 с.
15. Буровский, А.М. «Еврейское засилье» – вымысел или реальность? Самая запретная тема! / А.М. Буровский. – М. : Яуза-пресс, 2010. – 352 с.
16. Вебер, Г. Всеобщая история / Г. Вебер ; изд. К.Т. Солдатенкова. – М. : Тип. В.В. Исленьева, Большая Кисловка, домъ Архипова, 1888. – 629 с.
17. Пайпс, Р. Собственность и свобода: рассказ о том, как из века в век частная собственность способствовала внедрению в общественную жизнь свободы и власти закона / Р. Пайпс ; пер. с англ. Д. Васильева. – М. : Моск. шк. полит. исслед., 2000. – 415 с.
18. Эко, У. Искусство и красота в средневековой эстетике / У. Эко ; пер. с итал. А. Шурбелева. – М. : АСТ: CORPUS, 2015. – 352 с.
19. Бернштейн, У. Дж. Великолепный обмен: история мировой торговли / У. Дж. Бернштейн ; пер. с англ. И. Летберга. – М. : АСТ, 2014. – 508 с.
20. Баччи, М. Демографическая история Европы / М. Баччи ; пер. с итал. А. Миролобовой. – СПб. : Александрия, 2010. – 304 с. – (Серия «Становление Европы»).
21. Кошен, О. Малый народ и революция / О. Кошен ; пер. с фр. О.Е. Тимошенко, предисл. И.Р. Шафаревича. – М. : Айрис-пресс, 2004. – 288 с.
22. Зуев, Я. Большой план апокалипсиса / Я. Зуев. – М. : Эксмо, 2012. – 512 с.
23. Джонсон, П. Популярная история евреев / П. Джонсон ; пер. с англ. И.Л. Зотов. – М. : Вече, 2001. – 672 с.
24. Буровский, А.М. Евреи, которых не было: Курс неизвестной истории : в 2 кн. / А.М. Буровский. – М. : АСТ ; Красноярск : Издатель. проекты, 2004. – Кн. I. – 414 с.
25. Солженицын, А.И. Двести лет вместе : в 2 ч. / А.И. Солженицын. – М. : Русский путь, 2001. – Ч. 1. – 512 с.
26. Доўнар, Т.І. Гісторыя дзяржавы і права Беларусі : падручнік / Т.І. Доўнар. – Мінск : Адукацыя і выхаванне, 2014. – 416 с.

27. Гоголь, Н.В. Избранные сочинения / Н.В. Гоголь ; редкол.: Г. Беленький [и др.] ; сост., вступ. ст. П. Николаева ; предисл. А. Щербакова. – М. : Худож. лит., 1987. – 703 с.
28. Снайдер, Т. Реконструкция наций: Польша, Украина, Литва и Беларусь, 1569–1999 гг. / Т. Снайдер. – Минск : Медысон, 2010. – 424 с.
29. Джонсон, П. Современность. Мир с двадцатых по девяностые годы : в 2 т. / П. Джонсон ; пер. с англ. В. Атанасов, Д. Матев. – М. : Анобис, 1995. – Т. I. – 528 с.

Поступила 21.09.2017

## THE ROLE OF THE JEWISH FACTOR IN THE DESTRUCTION OF THE OLD AND CREATING A NEW EUROPE

A. PUGACHEV

*The role of the Jewish factor in shaping the foundations of folding capitalism and the destruction of the feudal-clerical system is shown. The influence of Judaism on the formation of new economic practices is traced. The phenomenon of usury and its flourishing under the unfavorable conditions of feudal Europe is considered. It is explained why the historical dispersion of Jews contributed to the denationalization of economic life. The reasons and possibilities of financial and economic activity of the Jewish communities, the origin of the institution of court factors are elucidated. The experience of religious tolerance (GDL, Holland, USA) and aging of anti-Semitic sentiments are being studied. Historical parallels are drawn between Protestantism and Jewry as the two most important forces equally interested in the revision of the medieval world order and the establishment of new legal rules. The fundamental difference between them is shown along the economic, ideological and spiritual-cultural parameters.*

**Keywords:** capitalism, a new economy, usury, finance, immigration, religion, anti-Semitism, Protestants, Puritanism.

УДК 34.047+342.55+349.2

**ДИФфуЗИЯ ПРЕДМЕТА ПРАВА***канд. юрид. наук, доц. С.И. КОЖУШКО**(Киевский университет права Национальной академии наук Украины),**канд. юрид. наук, доц. И.А. ГАЛИАХМЕТОВ**(Юридический институт**Киевского национального экономического университета им. В. Гетьмана)*

*Исследуется диффузия как правовое явление с целью обнаружения закономерностей взаимопроникновения общественно-правовых теорий в науку трудового и муниципального права. Единство предмета правового регулирования как социальной системы (однотипность его определения) позволяет говорить и об известном единстве отраслей права, которые выступают как самостоятельные институционально-функциональные совокупности норм публично-правового и частноправового разветвления отдельно взятой национальной правовой системы. Научное познание предмета права носит прогрессивный характер, при этом основополагающей является гуманистическая мировоззренческая ориентация в современном глобализованном мире. Правовое явление диффузии предмета права, даже если предположить, что происходит смещение предмета права и наступает энтропия, заимствует удачно сформулированные и эффективные нормы права, чем способствует реформативанию общественных отношений и расширению юридического пространства.*

**Ключевые слова:** предмет права, доктрина трудового права, доктрина муниципального права, рецепция права, диффузия предмета права

**Введение.** Новый ценностно-ориентированный этап развития общественных отношений способствует формированию современных правовых доктрин прав человека и гражданина, которые призваны раскрыть системное видение целостной картины распространения («осуществления») права, учитывая влияние глобализации: модификации, неорецепции и унификации законодательного поля.

Эволюционное развитие правопонимания, принимая во внимание многообразие ныне существующих философских подходов в области научного исследования теории права, вводит в научный оборот концепцию диффузии предмета права.

Представляется целесообразным рассматривать современное развитие общественных отношений как конструктивный результат проведенного исследования относительно методологических моделей юридических конструкций по достоверности (истинные и ложные) в контексте перспективы юридической науки к трансплантации («заимствованию») общественно-правовых теорий.

**Основная часть.** Широко известно из академической литературы, что в основе первичной классификации права на отрасли и институты лежат два критерия: предмет и метод правового регулирования, выступающие в качестве системообразующих факторов, которыми «понимаются все те силы, причины и обстоятельства, которые обуславливают структуру права, приводят к формированию и развитию его подразделений» [1, с. 44] и именно «предмет диктует необходимость выделения той или иной отрасли» [2, с. 300].

В теории права почти единодушно признается, что главным фактором, обуславливающим формирование и развитие целостной системы права, является предмет правового регулирования, под которым понимается система общественных отношений, которая регулируется правовыми нормами, образующими систему права.

В юридической литературе высказывается мнение о том, что предмет правового регулирования сам по себе недостаточен для построения системы отрасли права, не может обеспечить необходимой четкости границ той или иной отрасли права, в результате чего отрасли права «перекрещиваются», а сама система права не совпадает с системой общественных отношений [3, с. 60–66]. Действительно, классификация общественных отношений по предметному признаку правового регулирования и разделение на этой основе всей правовой системы на отдельные отрасли не решает полномасштабной задачи построения как целостной правовой системы любого государства, так и отдельных отраслей права публичного или частного его разветвления.

В сфере глобализации международных экономических связей, имеющих высокий уровень интеграции, «взаимопроникновение норм, иностранного права, правовых идей и решений через их воспроизведение в заключаемых международных договорах, в науке получило название диффузии права» [4, с. 134], что «не охватывает всей динамики этапов и объема верификационной работы создателей вненациональных правовых текстов высокого уровня, применение которых в актуальной редакции, к тому же с включенными в их состав постатейными комментариями, безусловно, снижает неопределенность трансграничных отношений» [5, с. 64–65].

Исследованию отдельных аспектов формирования концепции диффузии предмета права посвящены научные труды ученых-теоретиков и практиков. Среди них В.С. Венедиктов, Л.К. Гуриева, Н.Г. Доронина, Т.Ю. Ильченко, Л.А. Лунц, Е.О. Мадаев, В.А. Рыбаков, О.Ф. Скакун, В.Я. Таций, а также профессор юридического факультета Туринского университета (итал. Università degli Studi di Torino) Мишель Грейзиадей (Michele Graziadei), Лионель Смит (Lionel Smith), Уильям Твайнинг (William Twining) и др.

Целью научных изысканий является комплексное изучение доктринальных подходов к инновационным процессам в правовой среде – к предмету права и его конструктивному оформлению. В обществе право выполняет широкие функции генерализации и стабилизации ожиданий на счет поведения. «При обособлении (из общей сферы права) некоторой специальной системы права эти функции (пусть чисто индуктивно и с определенной точки зрения) кумулируются в систему конфликтных решений. Не все, чем является право и что оно достигает, становится частью правовой системы. Это обособление требует скорее учреждения некоей особенной социальной системы, выполняющей собственные задачи и не посягающей на социальную релевантность права. При этом необходимо реконструировать диффузные социальные функции права с точки зрения системообразующих факторов» [6, с. 24]. Позволить правовой системе «диффузироваться» означает формирование распространения (поддержка правовой пространственной диффузии) в правосознании «нового» поколения граждан, как правило, ассоциированных государств, не имеющего «в памяти» отрицательных правовых традиций, обусловленных предыдущими годами внутринационального развития.

Научное познание предмета права носит прогрессивный характер, при этом основополагающим является гуманистическая мировоззренческая ориентация в современном глобализованном мире.

Начиная с 1959 года, исследование распространения права проходило под многочисленными маркировками, включая рецепцию, трансплантацию, распространение, расширение, передачу, экспорт и импорт, трансмиграцию, транспонирование и трансграничную мобильность права [8, с. 5].

На повестке сегодняшнего дня факторы проникновения общественно-правовых теорий в право (в нашем исследовании в предмет права как трудового, так и муниципального), которые как представляется, следует рассматривать как часть концепции диффузии (лат. *diffusio* – распространение, растекание, рассеивание, взаимодействие) права не сколько в глобальном, сколько в межотраслевом аспекте. Между тем, среди доктринальных подходов следует выделить позицию ученого-теоретика концепции диффузии права в широком аспекте У. Твайнинга. Исследователем сформулировано, что «необходимо думать о процессах, которые происходят по большей части на различных субглобальных уровнях и между ними, а не только на глобальном» [8, с. 1–45; 9, с. 203–240].

Не оспаривая основные этимологические признаки понятия «диффузия» (проникновение, распространение), Ф.Жиллярди отмечает, что диффузия является в первую очередь следствием взаимозависимости различных субъектов [10, с. 8–21] или государственных органов [11, с. 673–701].

На современном этапе исследования данного правового явления, Н.Г.Доронина предполагает применение единообразных категорий институтов и норм права, получивших в связи с их эффективностью силу закона в том или ином государстве. Этот способ унификации права получает все большее признание, поскольку он не сталкивается с проблемами международно-договорной унификации права, но обеспечивает гармоничное взаимодействие различных правовых семей в праве [12, с. 125].

Само право, как социальное явление, тяготеет к созданию объектов и вербальных конструкций (право как вербальная коммуникация), которые имеют методологическое начало, что отражено в общей идее о предмете права. Инновационный подход определяется в правовой картине и приводит к изменению правовых норм, которые в определенный момент своей эволюции из количественного преобразования содержания институционируют, что качественно изменяет предмет правового регулирования, дополняя его новыми самостоятельными признаками. Например, если Хозяйственное право Украины есть комплексная отрасль, то отличительным признаком разграничения предмета регулирования соответствующими нормами является выделение «отношений, что возникают в процессе организации и совершения хозяйственной деятельности <...>» (ст. 1 Хозяйственного кодекса Украины), в отличие от регулирования «отношений, которые возникают в сфере взимания налогов и сборов <...>» (ч. 1 ст. 1 Налогового кодекса Украины).

Первые указанные нормы регулирования применяются для отношений, связанных с деятельностью «субъектов хозяйствования в сфере общественного производства, направленной на изготовление и реализацию продукции, выполнения работ или предоставления услуг *стоимостного характера*, что имеют *ценовое выражение*», а вторые обуславливают деятельность *лица*, направленную на получение дохода и которая осуществляется *perse* или *per alium*. В данных конструкциях четко улавливается диффузия дефиниций гражданского права, выделенных нами курсивом, в нормах публичных отраслей национального права.

В этом случае наблюдаем процесс субсидиарного использования одной отраслью права норм другой отрасли, своего рода правовую диффузию, когда заимствованные нормы становятся элементами отрасли права, из которой они заимствованы для урегулирования нетипичных, более сложных по своей структуре для нее общественных отношений.

Уточняя значение приведенных выше тезисов, целесообразно упомянуть о базисной теории пространственной диффузии инноваций, выдвинутой Т. Хагерстрандом (швед. Stig Torsten Erik Hägerstrand) в работе «Пространственная диффузия как процесс внедрения инноваций» [13, с. 334]. Среди ее основных положений выделим следующий подход: «Диффузия инноваций является решающим фактором в определении социального эффекта для центр-периферийных отношений».

При всем многообразии ныне существующих методологических моделей истинного и ложного теорию пространственной диффузии инноваций в предмете права представляется возможным рассматривать как юридический материал и не только в аспекте глобальных преобразований. В нашем представлении, это:

– перспективы заимствования (распространения) иностранных норм права в правовую систему определенного государства;

– перераспределение норм между отраслями правовой системы, что характеризует предмет права, который и определяет предмет правового регулирования общественных отношений.

Одним из проявлений «выхода на поверхность» подводных течений диффузии является проблема расхождения в содержании правовых понятий, используемых сторонами для конструирования своих «юридических миров», и правовой среды (т.е. национальных правовых систем), в которых такие миры существуют. С этой проблемой сталкиваются вначале сами стороны, не подозревающие о фундаментальных расхождениях в толковании понятий (герменевтический метод как «искусство» толкования. – К.С., Г.И.) сконструированных ими «миров», а затем и органы, участвующие в разрешении споров (суды, третейские суды). В правовой доктрине данная проблема именуется как «проблема квалификации», или «конфликт квалификации» [14, с. 247–267].

Исследование развития национально-правовых систем позволяет Т.Ю. Ильченко рассматривать «диффузию права» как целенаправленную деятельность, составляющую элемент государственной политики в той или иной стране. «Именно это свойство, по справедливому мнению правоведа, дает возможность трактовать диффузию права и как способ унификации права, особенно когда невозможно достичь результатов путем заключения международного соглашения» [15, с. 46].

В рамках нашего исследования процесс распространения и взаимодействия между различными отраслями права приводит к «самопроизвольному выравниванию» – унификации их концентраций в правовой картине.

Учитывая логику классификации по достоверности на истинные и ложные юридические конструкции, диффузия предмета права происходит вследствие непосредственного расширения коммуникации («диффузия расширения происходит вследствие непосредственных контактов») и может быть положена в основу идеи о предмете права.

В качестве примера целесообразно сослаться на природу развития трудового права как коммуникации в реализации доктрины как «объективной о сущности права истины», которая испытывает потребность в принятии адекватных решений. Проникновение общественно-правовых теорий в науку трудового права в результате использования вышеприведенного подхода послужило бы гарантией обеспечения трудовых прав и способствовало снижению объективной неопределенности в правовом пространстве деятельности людей, ошибок управления, т.е. социальной энтропии в условиях глобализации.

Рассуждая о диффузии предмета трудового права, следует учитывать, что наука трудового права – это определенная система, которая имеет следующие составляющие: теорию, методологию, методику, технику исследований и прикладной аспект внедрения полученных результатов, воплощенный в правовую реальность [16, с. 178–182].

Рациональное ограничение (симплификация) социальных стандартов в системе защиты трудовых прав человека является доминантным признаком в условиях глобального развития, но труд – это основная ценность в правовом мире.

С точки зрения юридической науки, отношения между наемными работниками и работодателем являются весомой составляющей частью общественных правоотношений. Труд человека в любой общественно-экономической формации определяет возможность достижения определенного уровня достатка.

Общепризнанно, что порядок вещей и эволюционное развитие общества демонстрируют взаимосвязь публичного и частного права. Научное познание идеи о предмете права подстраивается на запросы современных реалий (ценностей) и отображает проникновение публично-правовых норм в предмет трудового права, а в предмете муниципального права просматривается тенденция заимствования частноправовых норм.

Таким образом, эволюционное развитие и диффузия предмета права способствуют модификации – формированию правового механизма использования норм и их режима функционирования.

**Выводы.** Представляется истинным положение о диффузии предмета права. Вместе с тем именно предмет права определяет конкретность правового регулирования определенной отрасли (принципы правового регулирования). Одновременно получаем возможность правильного формирования правовых механизмов и использования режима функционирования объектов отраслевых (публичных или частных) прав.

Правовое явление диффузии предмета права, даже если предположить, что происходит смещение предмета права и наступает энтропия, заимствует удачно сформулированные и эффективные нормы права, чем способствует переформатированию общественных отношений и расширению юридического пространства.

Во-первых, ни предмет сам по себе, ни единство предмета и метода регулирования, как показывает анализ многих тезисов о самостоятельности тех или иных отраслей, не может служить достаточной основой для выделения отрасли. Можно предусмотреть, что главным условием формирования отрасли законодательства или права есть появление в праве (как самостоятельного совокупного явления) того или иного функционала в экономической, социальной или духовной сфере общественных отношений.

Важной частью инновационного процесса в сфере правовой действительности является диффузия – распространение уже однажды освоенной и использованной инновации путем использования соответствующих норм правового регулирования (механизма) в новых условиях применения или правовых пространствах. В результате диффузии возрастает число как правотворцов, так и правоносителей, изменяются их качественные статусные характеристики. Непрерывность инновационных процессов определяет степень и широту диффузии в системе не только норм, институтов, но и в содержании предмета права.

Во-вторых, представленный таким образом процесс диффузии в полной мере отражает эволюционный цикл правовой отрасли. Эволюционный цикл правовой отрасли – стадийность процесса функционирования предметной совокупности норм, единство его начала и конца. Применительно к совершенствованию под влиянием диффузии нормативно-институциональной системы отрасли права как процесса распространения норм одних правовых систем, отраслей права в сферу применения их другими функционально-отраслевыми системами права, содержание эволюционного цикла развития последних несколько отличается и включает в себя следующие стадии:

- зарождение, или инвенция (лат. *inventio* находка; изобретение, в позднелат. значении – [оригинальная] выдумка), – осознание потребности и возможности изменений, поиск и разработка новшества в правовом регулировании (механизме) общественных отношений;

- освоение, или новация (лат. *novatio* изменение, обновление), – внедрение на объекте, эксперимент, осуществление производственных изменений, т.е. включение в перечень объектов правового регулирования правовых понятий, что ранее не определялись;

- диффузия – распространение, тиражирование и многогранное повторение на других объектах, т.е. устойчивое использование норм, правовых понятий в регулировании нетипичных (комплексных) общественных отношений;

- рутинизация – реализация нововведений (правовых понятий, категорий) в стабильные, постоянно функционирующие элементы (конструкты) соответствующих объектов правового регулирования нормами отрасли-реципиента.

С одной стороны, данный процесс, не может считаться полностью завершенным на одной из этих стадий. С другой – эволюционный цикл правовой отрасли может прекратиться на стадии использования собственных (автохтонных) норм, если не сомкнется с диффузией.

Во-третьих, единство предмета правового регулирования как социальной системы (однотипность его определения) позволяет говорить и об известном единстве отраслей права, которые выступают как самостоятельные институционально-функциональные совокупности норм публично-правового и частноправового разветвлений отдельно взятой национальной правовой системы. Весомое значение для поддержания данного единства принадлежит такому явлению, как диффузия предмета права – пространственное, транспарантное (в отличие от национально замкнутой модели взаимодействия правовых систем современного мира. – К.С., Г.И.) распространение в институциональные системы одной отрасли права норм другой отрасли в условиях интернационализации правовых систем, когда заимствованные нормы становятся элементами (предметом) отрасли права для урегулирования нетипичных, более сложных по своей структуре для нее общественных отношений.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Алексеев, С.С. Структура советского права / С.С. Алексеев. – М. : Юрид. лит., 1975. – 264 с.
2. Теория государства и права : курс лекций / под ред. Н.И. Матузова и А.В. Малько. – Саратов, 1995. – 560 с.
3. Кудрявцев, В.Н. Право и поведение / В.Н. Кудрявцев. – М. : Юрид. лит., 1978. – 192 с.

4. Семилютин, Н.Г. Глобализация международных хозяйственных связей, информационные технологии и выход на новый уровень диффузии права / Н.Г. Семилютин // Журн. рос. права. – 2015. – № 5. – С.134–141.
5. Красноярова, Н.И. Акты международной частноправовой унификации, содержание конструкции защиты прерогативы кредитора / Н.И. Красноярова // Евраз. юрид. журн. – 2015. – № 10 (89). – С.64–65.
6. Luhmann, N. Law as a social system / N. Luhmann. – Oxford University Press, 2004. – 512 p.
7. Luhmann, N. Rechtssystem und Rechtsdogmatik / N. Luhmann. – Stuttgart e.a. : Kohlhammer, 1974. – 99 S. – (Urban-Taschenbücher; Bd 195). – P. 24.
8. Twining, W. Diffusion of Law: a Global Perspective / W. Twining // Journal of Legal Pluralism. – 2004. – Nr. 49. – P. 1–45. – Режим доступа: <http://commission-on-legal-pluralism.com/volumes/49/twining-art.pdf>. – Дата доступа: 4.09.2017.
9. Twining, W. Social science and diffusion of law / W. Twining // Journal of Law and Society. – 2005. – Vol. 32, No. 2 (Jun.). – P. 203–240. – Режим доступа: [https://www.jstor.org/stable/3557226?seq=1#page\\_scan\\_tab\\_contents](https://www.jstor.org/stable/3557226?seq=1#page_scan_tab_contents). – Дата доступа: 4.09.2017.
10. Gilardi, F. Four Ways We Can Improve Policy Diffusion Research / F. Gilardi // State Politics & Policy Quarterly. – 2015. – Vol. 16 (1). – P.8–21.
11. Graham, E.R. The Diffusion of Policy Diffusion Research in Political Science / E.R. Graham, C.R. Shipan, C. Volden // British Journal of Political Science. – 2013. – Vol. 43, No. 3. – P.673–701.
12. Доронина, Н.Г. Диффузия в праве как направление унификации международного частного права: к вопросу об объекте информационного права / Н.Г. Доронина // Журн. рос. права. – 2015. – № 5. – С.125–134.
13. Innovation Diffusion as a Spatial Process. By TorstenHägerstrand. – Chicago : University of Chicago Press, 1967. – 334 p.
14. Лунц, Л.А. Курс международного частного права : в 3 т. / Л.А. Лунц. – М. : Спарк, 2002. – 1007 с.
15. Ильченко, Т.Ю. Диффузия предмета права: к вопросу о понимании / Т.Ю. Ильченко // Вестн. Ом. ун-та. Сер. Право. – 2016. – № 4 (49). – С.42–50.
16. Кожушко, С. Наука трудового права як правовареальність / С. Кожушко // Актуальні проблеми юридичної науки на шляху сучасної розбудови держави і суспільства : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф., м. Суми, 5–7 червня 2014 р. / ред. кол.: В.С. Венедіктов, А.М. Куліш, М.М. Бурбика ; за ред. В.С. Венедіктова, А.М. Куліша. – Суми : СумДУ, 2014. – С.178–182.

Поступила 10.10.2017

## DIFFUSION OF THE SUBJECT OF LAW

S. KOZHUSHKO, I. GHALIAHMETOV

*The article is devoted to the study of diffusion, as a legal phenomenon, with the aim of discovering the problematic patterns of the laws of interpenetration of social and legal theories in the science of labour and municipal law. The unity of the subject of legal regulation as a social system (the uniformity of its definition) allows us to speak about the well-known unity of the branches of law that acts as independent institutional and functional sets of norms for public-legal and private-law branching of a single national legal system. Scientific knowledge of the subject of law has a progressive character, while the fundamental is the humanistic ideological orientation in the modern globalized world. The legal phenomenon of the diffusion of the subject of law, even if it is assumed that there is a shift of the subject of law and entropy is coming, borrows successfully formulated and effective norms of law, which facilitates the reformatting of public relations and the expansion of the legal space.*

**Keywords:** subject of law, the doctrine of labour law, the doctrine of municipal law, reception of law, diffusion of the subject of law



## ГРАЖДАНСКОЕ ПРАВО, ТРУДОВОЕ ПРАВО

УДК 342

### ТРАНСПЛАНТАЦИЯ ОРГАНОВ И ТКАНЕЙ ЧЕЛОВЕКА

**Д.Г. ВАСИЛЕВИЧ***(Белорусский государственный университет)*

*Исследуются дискуссионные вопросы о правовом регулировании процедуры получения согласия на забор органов у живого донора. Делается акцент на законодательную регламентацию порядка и условий трансплантации органов в Республике Беларусь. На основании изучения белорусского законодательства систематизирован круг ограничения живых доноров. Сделан вывод о том, что в Республике Беларусь действует принцип презумпции согласия на посмертный забор органов для трансплантации.*

**Ключевые слова:** трансплантация, органы и ткани человека, живой донор, умерший донор, презумпция согласия.

В юридической литературе справедливо отмечается, что трансплантация органов с момента своего рождения как медицинской дисциплины вызвала большой общественный резонанс и широкий отклик в средствах массовой информации. К настоящему времени общество все более глубоко осознает всю важность трансплантации как медицинской процедуры, как метода спасения человеческой жизни и переходит от иррациональной критики к ее вдумчивому и серьезному философско-правовому анализу. Широкий спектр острых и дискуссионных проблем, таких как регулирование процедуры получения согласия на забор органов у живого донора, донорство *postmortem* и определение момента смерти человека, остается актуальным до настоящего времени [1]. Такого рода операции могут проводиться независимо от возраста пациента. Британские врачи сделали первую операцию по пересадке органов новорожденного. Почки и клетки печени шестидневной девочки были переданы двум пациентам после того, как остановилось ее сердце [2]. В Японии группа ученых впервые в мировой практике успешно пересадила индуцированные стволовые клетки (*iPS*-клетки) от одного человека к другому – пациенту с повреждением части сетчатки глаза. Ученые рассчитывают, что они помогут в ее регенерации. Вообще, в Японии регенеративная медицина в настоящее время рассматривается в качестве одного из приоритетных направлений развития науки. По мнению японских специалистов, *iPS*-клетки при соответствующем химическом воздействии способны становиться клетками любого типа. Такая технология позволяет выращивать ткани для разных органов. Вместе с тем есть и противники этого метода, которые считают пересадку выращенных тканей в организм угрозой возникновения злокачественных опухолей.

Что касается нашей практики, то Беларусь занимает одно из первых мест среди стран СНГ по количеству органных трансплантаций. В 2012 г. сделано 25,5 операций по трансплантации на один миллион населения. Это более чем в 2,5 раза выше, чем, например, в России, и в 12 – чем в Украине. В США (стране с наивысшим показателем трансплантационной активности) на один миллион населения делают 90 операций по пересадке органов в год. Ни одна страна мира не способна удовлетворить полностью своих потребностей в количестве операций по трансплантации органов. По данным ВОЗ, в мире сегодня выполняется только 10% от необходимого количества трансплантаций, что обусловлено в первую очередь высокой стоимостью лечения и недостатком донорских органов. Так, госпитальная летальность при трансплантации печени в Германии колеблется от 5,5 до 14,5%, в Беларуси она составляет 4%. В Германии операции по трансплантации печени осуществляют в различных клиниках, у нас сконцентрированы в одном месте – Республиканском научно-практическом центре трансплантации органов и тканей, открытом 15 марта 2010 г. В настоящее время в Беларуси медики делают сложные операции на сердце, печени, почках и др. Например, за последние пять лет выполнено 190 операций по пересадке печени. Подобные операции очень дорогостоящи. По сведениям, опубликованным в печати, «трансплантация почки от живого родственного донора обходится в 24 тысячи долларов, если операция выполняется от трупного донора обследованием она составит 35 тысяч долларов, трансплантация печени от живого родственного донора и от трупного родственного донора стоит одинаково – 55 тысяч долларов» [3].

Основой для проведения трансплантации является Закон Республики Беларусь от 4 марта 1997 г. «О трансплантации органов и тканей человека» [4] с последующими изменениями и дополнениями. Этот

Закон содержит правовые и организационные основы государственного регулирования в области трансплантации органов и (или) тканей человека в целях реализации права населения Республики Беларусь на охрану жизни и здоровья.

Как определено в ст. 1 названного Закона, трансплантация – это замещение у реципиента путем проведения медицинского вмешательства отсутствующих или поврежденных органов и (или) тканей человека, не способных выполнять свои жизненно важные функции, органами и (или) тканями человека, полученными в результате забора органов. Реципиентом является пациент, которому осуществляется трансплантация. Органы и (или) ткани человека – это анатомические образования (целые органы, фрагменты органов, комбинации клеток), не определяющие отличительных черт личности.

В указанном Законе (ст. 5) определены условия и порядок трансплантации. Так, трансплантация может быть произведена только тогда, когда невозможно иными методами оказания медицинской помощи сохранить жизнь пациента или восстановить его здоровье, и осуществляется в соответствии с заключением о необходимости трансплантации и на основании клинических протоколов, утверждаемых Министерством здравоохранения.

Заключение о необходимости трансплантации выносится врачебным консилиумом государственной организации здравоохранения в составе лечащего врача, врача-трансплантолога и (или) врача-хирурга, врача-анестезиолога-реаниматолога, а при необходимости – и иных врачей-специалистов в порядке, определенном Министерством здравоохранения Республики Беларусь. Так, постановлением Министерства здравоохранения Республики Беларусь от 29 августа 2012 г. № 134 утверждена Инструкция о порядке вынесения заключения о необходимости трансплантации (в ред. постановлений Минздрава от 16.12.2015 № 124, от 18.10.2016 № 111) «О некоторых вопросах трансплантации органов и тканей человека» (вместе с «Инструкцией о порядке вынесения заключения о необходимости трансплантации») [5].

Предусмотрено, что заключение выносится в государственных организациях здравоохранения, имеющих право в установленном законодательством Республики Беларусь порядке осуществлять трансплантацию. Основанием для рассмотрения врачебным консилиумом необходимости трансплантации является такое состояние пациента, которое свидетельствует о том, что никакими иными методами оказания медицинской помощи невозможно сохранить жизнь пациента или восстановить его здоровье.

Согласно п. 6 указанной Инструкции, в случае установления врачебным консилиумом необходимости трансплантации составляется заключение по установленной форме. Заключение вносится в медицинские документы реципиента и хранится в государственной организации здравоохранения, врачебным консилиумом которой вынесено данное заключение.

Реципиенту выдается выписка из медицинских документов в порядке и сроки, установленные в п. 7.9 перечня административных процедур, осуществляемых государственными органами и иными организациями по заявлениям граждан, утвержденного Указом Президента Республики Беларусь от 26 апреля 2010 г. № 200 «Об административных процедурах, осуществляемых государственными органами и иными организациями по заявлениям граждан» (ред. от 15.06.2017) [6].

Государственной организацией здравоохранения, врачебным консилиумом которой вынесено заключение, сведения о нем в письменном виде в течение одного дня с момента вынесения данного заключения передаются в Республиканский центр трансплантации органов и тканей на базе государственного учреждения здравоохранения «9-я городская клиническая больница» для дальнейшей координации деятельности по оптимальному подбору пар донор – реципиент.

Инструкцией утверждена форма заключения о необходимости трансплантации.

Согласно ст. 5 Закона «О трансплантации органов и тканей человека» перечень органов и тканей человека, подлежащих трансплантации, определяется Министерством здравоохранения Республики Беларусь. Такой перечень утвержден названным выше постановлением от 29 августа 2012 г. № 134.

Анализ положений данного перечня свидетельствует о том, что могут изыматься органы, которые изменяют облик человека после его смерти, что дает основание критически оценить установленный в Законе «О трансплантации органов и тканей человека» порядок, при котором предполагается, что лицо, если специально не будет высказано возражений, дает согласие на забор у него органов после смерти.

В соответствии со ст. 5 указанного Закона органы и (или) ткани человека не могут быть объектом гражданско-правовых сделок, за исключением сделок, носящих безвозмездный характер. Совершение возмездных сделок, а также реклама спроса и (или) предложений органов и (или) тканей человека запрещаются. Хотя в глобальной компьютерной сети Интернет можно встретить объявления о продаже органов для трансплантации.

Врачи-специалисты не вправе осуществлять трансплантацию, если не соблюдены условия, предусмотренные вышеназванным Законом.

Установлено, что забор органов у живого или умершего донора и трансплантация осуществляются только государственными организациями здравоохранения в порядке, предусмотренном Законом «О трансплантации органов и тканей человека» и иными актами законодательства Республики Беларусь.

При этом предусмотрены *ограничения круга живых доноров*. Так, ими не могут быть:

- лица, не являющиеся супругом (супругой) или близкими родственниками реципиента (за исключением случаев забора костного мозга, гемопоэтических стволовых клеток);
- несовершеннолетние лица (за исключением случаев забора костного мозга, гемопоэтических стволовых клеток);
- лица, признанные в установленном порядке недееспособными, а также лица, страдающие психическими расстройствами (заболеваниями);
- лица, у которых обнаружены заболевания, являющиеся опасными для жизни и здоровья реципиента;
- беременные женщины;
- дети-сироты и дети, оставшиеся без попечения родителей (ст. 7).

Для целей Закона «О трансплантации органов и тканей человека» близкими родственниками являются родители, усыновители (удочерители), дети, в т.ч. усыновленные (удочеренные), родные братья и сестры, дед, бабушка, внуки.

В данном Законе детально определены условия забора органов для трансплантации у живого донора (ст. 8).

Принуждение лица к согласию на забор у него органов запрещается.

Обратим внимание на то, что согласно Конвенции о защите прав и достоинства человека в связи с применением достижений биологии и медицины, принятой Советом Европы в 1997 г., изъятие у живого донора органов и тканей для их трансплантации может производиться исключительно с целью лечения реципиента и при условии отсутствия пригодного органа или ткани, полученных от трупа, и невозможности проведения альтернативного лечения с сопоставимой эффективностью. Должно быть получено явно выраженное и конкретное согласие, предусмотренное в ст. 5 данной Конвенции, которое должно даваться либо в письменной форме, либо в соответствующей официальной инстанции (ст. 19).

Положительным моментом является и то, что в Законе «О трансплантации органов и тканей человека» зафиксированы права и обязанности живого донора. Перед забором органов живой донор имеет право на получение полной и объективной информации о состоянии своего здоровья и последствиях, которые могут наступить в связи с осуществлением забора органов. Согласие на забор органов может быть в любой момент отозвано, за исключением случаев, когда врачи-специалисты уже приступили к забору органов и его прекращение либо возврат к первоначальному состоянию невозможны или связаны с угрозой для жизни либо здоровья живого донора, в порядке, установленном законодательством Республики Беларусь.

Живой донор после осуществления у него забора органов имеет право:

- на получение компенсации расходов, связанных с необходимостью восстановления его здоровья в связи с забором органов. Порядок выдачи и размеры этой компенсации определяются Советом Министров Республики Беларусь;
- получение пособия по временной нетрудоспособности в размере 100% заработка на период нетрудоспособности, наступившей в связи с забором органов.

Инвалидность живого донора, наступившая в связи с забором органов, приравнивается к инвалидности, связанной с несчастным случаем на производстве или профессиональным заболеванием (ст. 9 указанного Закона).

Советом Министров Республики Беларусь 16 июля 2007 г. принято постановление № 904 «О компенсации расходов, связанных с необходимостью восстановления здоровья живого донора в связи с забором органов и (или) тканей» [7] (в ред. постановления от 23 декабря 2008 г. № 2010). Постановлением предусмотрено, что живым донорам предоставляется за счет средств республиканского и местных бюджетов компенсация расходов, связанных с необходимостью восстановления здоровья в связи с забором у них органов и (или) тканей. Например, за забор почки, части печени, фрагмента кишечника и части поджелудочной железы – по 50 базовых величин; за забор костного мозга – 30 базовых величин; за забор гемопоэтических стволовых клеток и участков кожи – по 20 базовых величин.

Что касается обязанностей живого донора, то согласно ст. 10 Закона «О трансплантации органов и тканей человека» он обязан сообщить лечащему врачу государственной организации здравоохранения, осуществляющей забор органов, сведения о перенесенных им либо имеющихся у него заболеваниях и вредных привычках.

Нормами указанного Закона фактически реализуется принцип презумпции согласия граждан на изъятие органа после его смерти. Так, в соответствии со ст. 10<sup>1</sup> дееспособные граждане вправе представить в государственную организацию здравоохранения по месту жительства (месту пребывания), а также

в иную государственную организацию здравоохранения, в которой им оказывается медицинская помощь, письменное заявление о несогласии на забор органов для трансплантации после смерти. В отношении несовершеннолетних, за исключением тех, которые приобрели в установленном порядке дееспособность в полном объеме, и лиц, признанных в установленном порядке недееспособными, такое заявление представляется их законными представителями. В отношении лиц, не способных по состоянию здоровья к принятию осознанного решения, данное заявление представляется супругом (супругой) или одним из близких родственников.

Руководитель государственной организации здравоохранения, руководитель структурного подразделения государственной организации здравоохранения или лица, исполняющие их обязанности, в течение шести часов с момента представления в государственную организацию здравоохранения письменного заявления о несогласии на забор органов для трансплантации после смерти представляют соответствующую информацию в Министерство здравоохранения для включения в Единый регистр трансплантации. Если же таких возражений нет, то предполагается, что согласие дано.

Согласно ст. 10<sup>2</sup>, Закона в целях осуществления контроля за использованием органов и (или) тканей человека, а также оперативного оказания медицинской помощи лицам, нуждающимся в трансплантации, предусмотрено создание Единого регистра трансплантации. Порядок создания и ведения Единого регистра трансплантации определяется Советом Министров Республики Беларусь. Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 27 декабря 2012 г. № 1216 «О порядке создания и ведения единого регистра трансплантации» определено, что Единый регистр трансплантации создается Министерством здравоохранения. Постановлением поручено Министерству здравоохранения утвердить порядок создания и ведения Единого регистра трансплантации [8].

Постановлением Министерства здравоохранения 18 марта 2013 г. утверждена Инструкция о порядке создания и ведения единого регистра трансплантации [9]. Согласно Инструкции, Единый регистр создается Министерством здравоохранения Республики Беларусь на базе Республиканского центра трансплантации органов и тканей при учреждении здравоохранения «9-я городская клиническая больница» г. Минска (далее – центр).

Сведения о несогласии лица на эксплантацию по установленной Инструкцией форме и сведения о пациенте, которому выполнена трансплантация органа (органов) и (или) тканей, заполняются на бумажном носителе в двух экземплярах и в электронном виде. При этом указанные формы в электронном виде и на бумажном носителе направляются для включения в Единый регистр. Бумажный носитель также подлежит хранению в государственной организации здравоохранения, заполнившей данные формы.

Предусмотрено, что руководители государственных организаций здравоохранения несут персональную ответственность за соответствие передаваемых в Единый регистр сведений документам, послужившим основанием для включения этих сведений в Единый регистр, а также за полноту и своевременность представления сведений в Единый регистр.

Таким образом, можно сделать вывод, что в соответствии с нашим законодательством действует принцип презумпции согласия на посмертный забор органов для трансплантации. Вопрос о презюмировании согласия или о несогласии человека на изъятие у него органов после его смерти является дискуссионным. Зарубежная практика также неоднозначна. На национальном уровне законодатель закрепляет два варианта согласия: обязательное его получение (т.е. презумпция несогласия на забор органа) и неиспрошенное согласие (презумпция согласия на трансплантацию органа). Презумпция согласия на забор органа после наступления смерти означает, что на момент ее констатации не имеется сведений о возражении при жизни против изъятия органов. Такая практика существует в Австрии, Испании, Кипре, Словакии, Хорватии и других государствах. В Российской Федерации действует принцип презюмирования согласия на посмертное изъятие органа, закрепленный в Законе Российской Федерации от 22.12.1992 № 4180-1 (ред. от 23.05.2016) «О трансплантации органов и (или) тканей человека» [10]. Согласно ст. 8 указанного закона, изъятие органов и (или) тканей у трупа не допускается, если учреждение здравоохранения на момент изъятия поставлено в известность о том, что при жизни данное лицо либо его близкие родственники или законный представитель заявили о своем несогласии на изъятие его органов и (или) тканей после смерти для трансплантации реципиенту.

Следует учитывать, что в соответствии со ст. 5 Федерального закона от 12.01.1996 № 8-ФЗ (ред. от 03.07.2016, с изм. от 19.12.2016) «О погребении и похоронном деле» (с изм. и доп., вступившими в силу с 01.01.2017) должно быть обеспечено соблюдение волеизъявления лица о достойном отношении к его телу после смерти. Оно может быть выражено в устной форме в присутствии свидетелей или в письменной форме, в частности, о согласии или несогласии быть подвергнутым патологоанатомическому вскрытию; согласии или несогласии на изъятие органов и (или) тканей из его тела. То есть достаточно устного заявления кому-либо из посторонних лиц [11].

Схожая норма содержится и в белорусском законе «О погребении и похоронном деле» [12]. Согласно ст. 27, при жизни умерший вправе был сделать распоряжение о добровольном согласии или несогласии быть подвергнутым патологоанатомическому исследованию, если оно не является обязательным; о добровольном согласии на передачу после смерти его тела, органов, тканей в организацию здравоохранения или государственное учреждение образования, осуществляющее подготовку, повышение квалификации и (или) переподготовку специалистов с высшим или средним специальным медицинским, фармацевтическим образованием, для использования в образовательном процессе и научных исследованиях. Таким образом, существует коллизия между двумя законами: «О погребении и похоронном деле» и «О трансплантации органов и тканей человека», т.к. в последнем предусмотрено письменное заявление на запрет забора органов после смерти. Если сопоставлять названные законы по времени принятия, то приоритет по юридической силе следует отдавать закону «О погребении и похоронном деле».

В Российской Федерации одно время готовился закон по изменению порядка выражения согласия на изъятие органов и тканей после смерти человека, цель которого – более полно учесть интересы всех. Как подчеркивалось, для детей не существует презумпции согласия, в данном случае первична воля родителей. У взрослых должно быть право прижизненного волеизъявления, если его не было, то близкие родственники имеют право высказать свое отношение к изъятию органа. Предполагалось, что медицинский работник обязан в течение часа после смерти сообщить об этом родственникам [13]. Однако к настоящему времени такие изменения в существующий порядок не были внесены.

В Норвегии, Швеции семья должна дать согласие на трансплантацию, т.е. действует принцип семейной автономии.

Конституционный Суд Российской Федерации в Определении от 4 декабря 2003 г. № 459-О указал, что в ст. 8 Закона Российской Федерации «О трансплантации органов и (или) тканей человека» [14] законодатель установил модель презумпции согласия на изъятие органов и (или) тканей человека после его смерти, трактующую невыражение самим лицом, его близкими родственниками или законными представителями своей воли либо отсутствие соответствующих документов, фиксирующих ту или иную волю как наличие положительного волеизъявления на осуществление такого изъятия, – при том, что никто после смерти не может быть подвергнут данной процедуре, если известно об отрицательном отношении к этому самого лица, его близких родственников, законных представителей.

Как отметил Конституционный Суд, презумпция согласия базируется, с одной стороны, на признании негуманным задавать родственникам практически одновременно с сообщением о смерти близкого человека либо непосредственно перед операцией или иными мероприятиями лечебного характера вопрос об изъятии его органов (тканей), с другой – на предположении, обоснованном фактическим состоянием медицины в стране, что на современном этапе развития трансплантологии невозможно обеспечить выяснение воли указанных лиц после кончины человека в сроки, обеспечивающие сохранность трансплантата. Необходимым условием для введения в правовое поле презумпции согласия на изъятие в целях трансплантации органов (тканей) человека после его смерти является также наличие опубликованного для всеобщего сведения и вступившего в силу законодательного акта, содержащего формулу данной презумпции, – тем самым предполагается, что заинтересованные лица осведомлены о действующих правовых предписаниях. В Российской Федерации таким актом является Закон Российской Федерации «О трансплантации органов и (или) тканей человека». Таким образом, Судом подтверждена конституционность презумпции согласия.

Конечно, презумпция согласия позволяет более масштабно решать вопросы трансплантации органов, однако не обеспечивает в полной мере соматические права умершего человека (в частности, принцип личной автономии) и его родственников. Только сам человек может распоряжаться собственным телом в течение жизни, а если не была выражена его воля – то родственники после его смерти.

С учетом изложенного предпочтительным будет иной подход, а именно – закрепление по примеру ряда государств (Австралии, Великобритании, Канады, Кореи, Японии и др.) презумпции несогласия на изъятие органов.

На уровне международного сотрудничества по вопросам трансплантации этот вопрос также остается открытым. Необходима корректировка национального законодательства в соответствии с международными нормами и с учетом положительного опыта, выработанного зарубежной практикой.

На наш взгляд, исходя из всего комплекса прав, следует более активно вести разъяснительную работу и в конечном итоге создавать банк данных о лицах, изъявивших желание (давших согласие) стать донорами органов после смерти. Решение данной проблемы вполне возможно. В организационном плане предложение реализовать достаточно просто: соответствующее оформление согласия можно осуществлять при посещении и лицом поликлиники или иного медицинского учреждения. Полученные сведения после этого следует направлять органу, на который будет возложен такой учет.

В нашей почти десятиллионной республике в настоящее время трансплантации почки ждут 500 человек, печени – 75, поджелудочной железы – 20, сердца – 35. Очередь по каждому органу движется по-разному. Однако следует учитывать, что изъятые органы живут очень мало, больше всего «держится» почка – около 24 часов, меньше печень – 12 часов и еще меньше сердце – до 8 часов [15].

В Законе «О трансплантации органов и тканей человека» (ст. 11) предусмотрены условия забора органов у умершего донора. Он разрешается с момента констатации смерти в порядке, определяемом Министерством здравоохранения. Необходимо руководствоваться объективными критериями, которые позволяли бы определить, что жизнь человека действительно закончилась и наступили необратимые последствия. Отмечаются два критерия для констатации смерти человека: кардиопульмонарный (сердечно-легочный) и неврологический. Первый позволяет констатировать смерть человека, когда необратимо прекратилась деятельность сердечно-сосудистой и дыхательной систем. Более предпочтительным в большинстве стран Европейского Союза считается неврологический критерий, т.е. фиксация полной и необратимой смерти головного мозга.

Что касается момента окончания жизни, т.е. смерти человека, то в данном случае мировая практика, как правило, сходится в следующем мнении. Различают клиническую смерть и биологическую смерть. Клиническая смерть наступает с момента остановки сердца человека. Биологическая смерть, в свою очередь, характеризуется возникновением необратимых процессов в головном мозге (распад белковых тел) и прекращением функционирования центральной нервной системы. Современные достижения медицины показывают, что моментом завершения жизни человека является именно биологическая смерть. Следствием вышеуказанных необратимых процессов в коре головного мозга становится невозможность восстановления жизнедеятельности организма. В таких случаях констатируется наступление биологической смерти человека, означающей одновременно конец его жизни [16].

Увязывание смерти человека с необратимой смертью его мозга дает большие преимущества для трансплантологии, т.к. имеется возможность изъятия органов и тканей, не поврежденных ишемией, в отличие от тех, которые извлекаются из тела человека после констатации кардиопульмонарной смерти. По этой причине в настоящее время в мире большая часть трупных почек заготавливается от доноров с установленной смертью мозга. С одной стороны, можно говорить о «лучшем» качестве органов человека, смерть которого констатирована по указанному критерию, а с другой – переход на неврологический критерий констатации смерти привел к дефициту донорских органов и, как следствие, к возобновлению интереса к асистолическим донорам [1].

Исходя из указанного, важно обеспечить законодательное закрепление при помощи юридического инструментария четкой границы между жизнью и смертью.

Смерть – это необратимое прекращение деятельности головного мозга человека (смерть головного мозга), при котором искусственно с помощью лекарственных средств и медицинской техники могут временно поддерживаться его сердечная деятельность и дыхание.

Однако по мере развития науки меняются прежние подходы и оценки. Так, учеными было недавно заявлено о возможности воскрешать умерший мозг с помощью стволовых клеток [17]. Канадские ученые выяснили, что «процесс умирания может быть уникальным для каждого человека». Исследователи контролировали функционирование «мозга и других органов у четырех человек в терминальном состоянии, когда происходит угасание активности центральной нервной системы. После того как у одного из пациентов была констатирована клиническая смерть (обратимый этап биологической смерти), для которой характерно отсутствие пульса и реакции зрачков, на его электроэнцефалограмме (ЭЭГ) в течение 10 минут наблюдались дельта-волны», т.е. продолжалась мозговая активность у умершего человека. После остановки сердца были зарегистрированы продолжительные дельта-волны, характерные для глубокого сна [18].

Таким образом, если ранее считалось, что ведущую роль в смерти организма играет сердце (остановка кровообращения лишает мозг кислорода), то сейчас оценки меняются. Американские медики предложили новое объяснение околосмертному опыту переживших остановку сердца: туннеля с белым светом в конце, общения с умершими родственниками и тому подобных переживаний. По мнению авторов исследования, именно лихорадочная деятельность мозга при остановке сердца и дает людям интенсивный опыт околосмертных переживаний и видений. В 2014 г. другой коллектив ученых выяснил, что сознание на некотором уровне сохраняется даже после полного «отключения» мозга. Сотрудники Саутгемптонского университета за четыре года изучили более двух тысяч пациентов, переживших остановку сердца в 15-ти больницах Австрии, Великобритании и США. Выжившие (40%) сообщили об опыте сознания в период клинической смерти, предшествовавшей восстановлению сердечной деятельности. Остановка притока кислорода и глюкозы в мозг при остановке сердца неожиданным образом стимулирует бурную активность мозга, характерную для работающего сознания [19].

В Европейском Суде по правам человека рассматривалось несколько жалоб родственников «на унижающее достоинство умершего обращение с его трупом путем несанкционированного изъятия органов» [20, с. 439].

Естественно, что трансплантация осуществляется только с письменного согласия реципиента. При этом в соответствии со ст. 12 Закона «О трансплантации органов и тканей человека» реципиент должен быть письменно предупрежден о возможном ухудшении его здоровья в результате предстоящего медицинского вмешательства. Если реципиентом является несовершеннолетнее лицо, которое не приобрело дееспособности в полном объеме, либо лицо, признанное в установленном порядке недееспособным, то трансплантация осуществляется с письменного согласия его законного представителя. Трансплантация реципиенту, не способному по состоянию здоровья к принятию осознанного решения, осуществляется с письменного согласия супруга (супруги) или одного из близких родственников. В исключительных случаях, когда промедление в проведении трансплантации угрожает жизни реципиента, а указанные лица отсутствуют или установить их местонахождение невозможно, решение о проведении трансплантации принимается врачебным консилиумом, а при невозможности собрать его – врачом-специалистом, осуществляющим трансплантацию, с оформлением записи в медицинских документах и последующим уведомлением об этом должностных лиц государственной организации здравоохранения в течение суток.

Не всегда реципиент согласен на помощь со стороны донора, если это обусловлено его религиозными и иными взглядами. В некоторых странах были ограничения на донорство для геев. Во Франции недавно отменили такой запрет для мужчин-геев, мотивируя это тем, что «сдавать кровь – это акт щедрости, сексуальная ориентация человека не может быть условием для этого». Запрет на донорство – это дискриминация. Ранее подобные запреты вводились из-за опасения, что геи могут быть носителями ВИЧ. При этом, как отмечает агентство, на лесбиянок он не распространялся. В Австралии, Японии и Великобритании геям разрешено становиться донорами в случае, если они не занимались сексом с мужчиной в течение года [21].

Как видим, в Европе все более набирает тенденция уравнивания представителей сексуальных меньшинств с правами иных людей, придерживающихся традиционных отношений. В то же время гомосексуалистов в Китае до сих пор «лечат» электрошоком [22]. Как известно, гей-союзы легализованы еще в 12 европейских государствах: Словении, Дании, Исландии, Испании, Нидерландах, Норвегии, Швеции, Португалии, Бельгии, Люксембурге, Ирландии и Великобритании. Кроме того, в Финляндии однополые браки будут узаконены в 2017 г., а на Мальте их признают, если они заключаются за рубежом.

Некоторые граждане по религиозным соображениям не допускают возможности пользоваться услугами донора, принадлежащего к другой вере.

Поэтому в данном или ином случае реципиент вправе получить информацию, чья кровь или орган подлежит переливанию или пересадке ему. Это было бы проявлением уважения прав реципиента.

Не столь безобидной была развернутая массовая информационная кампания в Чечне в 2016 г. против прививания детей. Организаторы кампании «отправляли родителям в мессенджерах сообщения, в которых говорилось, что для создания прививочных вакцин от полиомиелита использовалась плазма свиньи, жителям республики писали, что инъекция профилактических препаратов может привести к бесплодию детей». Помог разрешить ситуацию глава Чечни Рамзан Кадыров, который по телевизору продемонстрировал, как прививают его детей. В итоге в 2016 году удалось привить 17 тысяч (70 процентов) детей республики» [23].

В том же году руководитель Роспотребнадзора Анна Попова отметила, что при необходимости будет проиницировано введение юридической ответственности родителей или лиц, их заменяющих, при отказе от вакцинации детей. В качестве примера приводится Австралия, где за такие действия предусмотрена административная ответственность, а в некоторых странах непривитый ребенок по закону не может быть принят в школьный коллектив [24].

При осуществлении трансплантации органов важно соблюдать этические нормы. Их нарушение может повлечь претензии к медицинскому учреждению и даже, на наш взгляд, требование о возмещении морального вреда со стороны пострадавшего. Более определенно соответствующее положение необходимо закрепить в законодательстве. Надеемся, что в нашей практике подобных случаев, который произошел в США, нет. Так, житель американского штата Флорида Джон Тимирязефф подал в суд на больницу в связи с тем, что его ампутированную ногу с оставшимся на ней ярлыком с именем пациента выбросили на свалку, где она была обнаружена сотрудниками местной компании по сбору мусора, которые и сообщили об этом полиции. Адвокат Тимирязеффа отметил, что обычно ампутированные части тела в больницах сжигаются. В данной ситуации произошедшее с ногой его клиента он описал в иске как деяние «за гранью человеческой порядочности» [24]. Полагаем, что такого рода органы должны кремироваться.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Салагай, О.О. Трансплантация органов и тканей человека в международно-правовом и сравнительно-правовом аспектах [Электронный ресурс] / О.О. Салагай. – Режим доступа: [http://www.nbpublish.com/library\\_read\\_article.php?id=-14483](http://www.nbpublish.com/library_read_article.php?id=-14483). – Дата доступа: 15.10.2017.
2. В Британии впервые пересадили органы новорожденного [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа: <http://www.nv-online.info/by/549/science/97287/В-Британии-впервые-пересадили-органы-новорожденного.html>. – Дата доступа: 15.10.2017.
3. Трансплантация органов в Беларуси – тайна за семью печатями? [Электронный ресурс] – 2013. – Режим доступа: <https://news.tut.by/health/291128.html>. – Дата доступа: 10.11.2017.
4. О трансплантации органов и тканей человека [Электронный ресурс] : Закон Респ. Беларусь, 4 марта 1997 г., № 28-3 : в ред. Закона Респ. Беларусь от 01.01.2015 г. // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.
5. О некоторых вопросах трансплантации органов и тканей человека (вместе с «Инструкцией о порядке вынесения заключения о необходимости трансплантации») [Электронный ресурс] : Постановление М-ва здравоохранения Респ. Беларусь от 29.08.2012 № 134 : в ред. Постановления М-ва здравоохранения Респ. Беларусь от 18.10.2016 г. № 111 // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.
6. Об административных процедурах, осуществляемых государственными органами и иными организациями по заявлениям граждан [Электронный ресурс] : Указ Президента Респ. Беларусь, 26 апр. 2010 г., № 200 : в ред. Указа Президента Респ. Беларусь от 29.08.2016 г. № 322 // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.
7. О компенсации расходов, связанных с необходимостью восстановления здоровья живого донора в связи с забором органов и (или) тканей [Электронный ресурс] : Постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 16 июля 2007 г., № 904 : в ред. Постановления Совета Министров Респ. Беларусь от 23.12.2008 г. № 2010 // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.
8. О порядке создания и ведения Единого регистра трансплантации [Электронный ресурс] : Постановление Совета Министров Респ. Беларусь от 27.12.2012 № 1216 // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.
9. Об утверждении Инструкции о порядке создания и ведения Единого регистра трансплантации [Электронный ресурс] : Постановление М-ва здравоохранения Респ. Беларусь от 18.03.2013 № 19 : в ред. Постановления М-ва здравоохранения Респ. Беларусь от 10.04.2015 г. № 38 // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.
10. О трансплантации органов и (или) тканей человека [Электронный ресурс] : Федер. Закон Рос. Федерации от 22.12.1992 № 4180-1 : в ред. Федер. Закона Рос. Федерации от 23.05.2016 // КонсультантПлюс. Россия / ЗАО «Консультант Плюс». – М., 2017.
11. О погребении и похоронном деле [Электронный ресурс] : Федер. закон от 12.01.1996 № 8-ФЗ : в ред. Федер. Закона Рос. Федерации от 19.12.2016 // КонсультантПлюс. Россия / ЗАО «Консультант Плюс». – М., 2017.
12. О погребении и похоронном деле [Электронный ресурс] : Закон Респ. Беларусь от 12.11.2001 № 55-3 : в ред. Закона Респ. Беларусь от 08.01.2015 г. № 237-3 // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.
13. Краснополяская, И. Бесплатная пересадка. Готовится новый закон о трансплантации / И. Краснополяская, И. Невинная // Рос. газ. – 2013. – 28 февр. – С. 4-9.
14. Об отказе в принятии к рассмотрению запроса Саратовского областного суда о проверке конституционности статьи 8 Закона Российской Федерации «О трансплантации органов и (или) тканей человека» [Электронный ресурс] : Определение Конституционного Суда Российской Федерации от 04.12.2003 № 459-О // КонсультантПлюс. Россия / ЗАО «Консультант Плюс». – М., 2017.
15. Трансплантация органов в Беларуси – тайна за семью печатями? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://news.tut.by/health/291128.html>. – Дата доступа: 10.10.2017.
16. Бабичев, А.Г. Актуальные вопросы начала и окончания жизни по уголовному законодательству России / А.Г. Бабичев // Государство и право: теория и практика : материалы III междунар. науч. конф., г. Чита, июль 2014 г. – Чита : Молодой ученый, 2014. – С. 58–61.
17. Ученые заявили о возможности оживлять умерший мозг [Электронный ресурс]. – 2017. – Режим доступа: <http://www.nv-online.info/by/793/science/136930/>. – Дата доступа: 07.10.2017.
18. Впервые зафиксирована работа человеческого мозга после смерти [Электронный ресурс]. – 2017. – Режим доступа: <http://www.nv-online.info/by/769/science/132453/>. – Дата доступа: 13.10.2017.
19. Ученые объяснили опыт сознания после смерти [Электронный ресурс]. – 2017. – Режим доступа: <http://www.nv-online.info/by/574/science/101280/Ученые-объяснили-опыт-сознания-после-смерти.htm>. – Дата доступа: 13.10.2017.
20. Ковлер, А.И. Антропология права / А.И. Ковлер. – М. : Норма, 2002. – 467 с.
21. Во Франции геем разрешат становиться донорами [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа: [http://lenta.ru/news/2015/11/04/france\\_gays/](http://lenta.ru/news/2015/11/04/france_gays/). – Дата доступа: 10.10.2017.



22. Нетрадиционные товарищи. Гомосексуалистов в Китае до сих пор «лечат» электрошоком [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа: <https://lenta.ru/articles/2014/08/06/gaychina>. – Дата доступа: 07.10.2017.
23. Вакцинацию детей в Чечне омрачили слухи о «свиной плазме» [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа: <https://lenta.ru/news/2017/03/03/antivaccine/>. – Дата доступа: 18.10.2017.
24. Американец подал в суд на больницу за выброшенную на свалку ногу [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа: <http://lenta.ru/news/2015/05/03/leg/>. – Дата доступа: 10.10.2017.

Поступила 20.10.2017

## **TRANSPLANTATION OF HUMAN ORGANS AND TISSUE**

**D. VASILEVICH**

*Discussion questions on the legal regulation of the procedure for obtaining consent for organ harvesting from a living donor are being investigated. The emphasis is placed on the legislative regulation of the order and conditions of organ transplantation in the Republic of Belarus. Based on the study of the Belarusian legislation, the range of restrictions of living donors is systematized. The conclusion is made that the principle of presumption of consent to postmortem fence of organs for transplantation operates in the Republic of Belarus.*

**Keywords:** *transplantation, human organs and tissues, living donor, dead donor, presumption of consent.*

УДК 349.222.2

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ ТРУДОВОГО ДОГОВОРА О ДИСТАНЦИОННОЙ РАБОТЕ: ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

**С.Э. БАХОРИНА**

*(Белорусский государственный университет, Минск)*

*Рассматриваются способы заключения трудового договора о дистанционной работе. Особое внимание уделяется использованию электронного документа, а также иных его возможных аналогов. На основании проведенного анализа предлагается внести изменения в Закон Республики Беларусь «Об электронном документе и электронной цифровой подписи», которым признать юридическую силу за иными видами электронного документа. Важность их легального применения связана со спецификой трудового договора о дистанционной работе и ее распространением. Однако реальная возможность использования иных аналогов электронной цифровой подписи появится в случае создания механизма онлайн-проверки подлинности и целостности трудового договора.*

**Ключевые слова:** *дистанционная работа, трудовой договор, электронный документ, документ в электронном виде, электронная цифровая подпись, заключение трудового договора.*

**Введение.** Сегодня, чтобы стать востребованным работником недостаточно иметь высшее образование, владеть иностранными языками и иметь большой опыт работы. Совершенное владение информационными и телекоммуникационными технологиями также имеет важное значение.

Данные выводы подтверждаются разработанным в 2014 году Московской школой управления «Сколково» и Агентством стратегических инициатив Атласом новых профессий. В этом Атласе отражено, что к 2020 году появится ряд новых профессий, а уже известные нам перейдут на иную модель работы с обязательным использованием новых, виртуальных технологий [1]. Учитывая данные обстоятельства, повсеместное распространение дистанционной работы является вопросом времени.

В настоящее время законодательство не запрещает заключать с дистанционными работниками как трудовой, так и гражданско-правовой договор. Готовится ряд изменений действующего законодательства, которые будут регулировать дистанционную работу именно в рамках трудового права.

Данная позиция представляется целесообразной, поскольку трудовые отношения при дистанционной работе могут сохранять присущие им характеристики при условии модификации некоторых из них. При таких отношениях по-прежнему сохраняется роль трудового договора как способа реализации права на труд, организации труда, содействующего рациональному использованию трудовых ресурсов.

Трудовой договор имеет приоритетное значение в системе юридических фактов, порождающих трудовые правоотношения. Однако для договора данного вида правовые последствия его ненадлежащего юридического оформления фактически отсутствуют. Вместе с тем полагаем, что при его заключении необходимо указать вид заключаемого договора, а также специфические условия, такие как, например, режим рабочего времени. В такой ситуации несоблюдение надлежащей формы трудового договора приведет к саморегулированию рабочего времени. Более того, соблюдение формы договора позволит отразить все отличительные черты дистанционной работы и реализовать механизм защиты работника в трудовых правоотношениях.

Принимая во внимание специфику трудового договора с дистанционным работником, а именно расположение работника вне постоянного месторасположения нанимателя, необходимым является наличие легальной возможности заключения трудового договора о дистанционной работе без личной встречи сторон. Логичным представляется, начиная от стадии переговоров, заключения трудового договора до его прекращения использовать информационно-телекоммуникационные технологии.

**Основная часть.** Легализация дистанционной работы сложный и многоступенчатый процесс. Некоторые постсоветские государства, в их числе и Россия, начали правовую регламентацию дистанционной работы посредством внесения соответствующих изменений в трудовые кодексы.

Так, в Заключении Комитета Совета Федерации по науке, образованию, культуре и информационной политике было отмечено, что закон, внесший изменения в Трудовой кодекс Российской Федерации (далее – ТК РФ), направлен на легализацию дистанционной занятости и регламентацию трудовых отношений с работниками, работающими вне места расположения работодателя<sup>1</sup>. Это должно обеспечить таким работникам право пользоваться гарантиями, предусмотренными ТК РФ. Легализация дистанционной занятости в России позволила создать доступный рынок труда для инвалидов, женщин, имеющих детей, многодетных родителей, пенсионеров, студентов, так как они получают возможность работать, не

<sup>1</sup> Термин «работодатель» в настоящей работе применительно к российской и иностранной литературе используется в качестве синонима термина «наниматель».

покидая дома, либо в других местах, выбранных по их усмотрению, используя информационно-коммуникационную сеть Интернет и другие виды связи [2].

В Российской Федерации на законодательном уровне отдан приоритет трудовому договору как форме оформления отношений с дистанционным работником. Так, здесь обоснованно внедрили дистанционную работу в сферу действия трудового права, что мы считаем довольно прогрессивным и закономерным явлением.

Укажем, что белорусский законодатель также не оставил без внимания развитие дистанционной работы. В настоящее время готовится законопроект о внесении изменений в Трудовой кодекс Республики Беларусь (далее – ТК), в рамках которых предлагается дополнить ТК главой 25-1 об особенностях регулирования труда работников, осуществляющих дистанционную работу.

В законопроекте предлагается включить в ТК норму 307-2, в соответствии с которой заключение трудового договора с работником, осуществляющим дистанционную работу, допускается только при личном присутствии такого работника. Соглашения об изменении определенных сторонами условий трудового договора с работником, осуществляющим дистанционную работу, могут заключаться путем обмена электронными документами.

Кроме того, предлагается следующее легальное определение дистанционной работы (ст. 307-1 ТК) – это выполнение трудовой функции, определенной трудовым договором, с использованием глобальной компьютерной сети Интернет, вне места нахождения нанимателя и на рабочем месте, определяемом работником.

Принимая во внимание характерные черты дистанционной работы, специфику ее становления важно обеспечить возможность заключения трудового договора в отсутствие необходимости личной встречи. В настоящее время в Республике Беларусь имеется некоторая правовая база, позволяющая урегулировать данный вопрос. Так, действует Закон Республики Беларусь «Об электронном документе и электронной цифровой подписи», Закон Республики Беларусь «Об информации, информатизации и защите информации», Инструкция по делопроизводству в государственных органах и организациях Республики Беларусь, утвержденная постановлением Министерства юстиции Республики Беларусь от 19.01.2009 № 4. Базовые нормы также нашли свое отражение в Гражданском кодексе Республики Беларусь и, в ТК. Вместе с тем комплексного регулирования данные отношения в Республике Беларусь не нашел.

В соответствии с ч. 1 ст. 18 ТК трудовой договор заключается в письменной форме. Поскольку дистанционный работник выполняет трудовую функцию вне места нахождения нанимателя, и законодательство не оговаривает способов обмена документами между ними, предполагаем, что с учетом вышеизложенного трудовой договор можно заключить:

- в традиционной письменной форме, обеспечив обмен посредством почтовых отправлений (заказное письмо с уведомлением о вручении) или курьерской службы организации;
- в виде электронного документа.

Важно учесть, что при заключении договора с помощью почтовых отправлений или же курьерской службы подписанный договор необходимо передать обратно нанимателю.

Электронный документ и документ на бумажном носителе равны по юридической силе (ч. 1 ст. 22 Закона Республики Беларусь от 28 декабря 2009 года № 113-3 «Об электронном документе и электронной цифровой подписи» (далее – Закон)), а физическое лицо может обладать собственной электронной цифровой подписью (ст. 1 Закона). Кроме того, заключение трудового договора в виде электронного документа соответствует требованию законодательства о соблюдении письменной формы (ч. 4 ст. 22 Закона).

Таким образом, при условии наличия у обеих сторон электронной цифровой подписи трудовой договор может быть заключен в виде электронного документа. Указанными способами может быть организован обмен и другими документами, имеющими отношение к кадровой документации. Для документов и сообщений, для которых наличие оригинальной подписи не обязательно, – с помощью сети Интернет, электронной почты, в том числе путем направления сканированных копий. На практике для ускорения получения необходимой информации используется и такой способ, когда документ сканируется и отправляется с помощью электронной почты, а оригинал – заказным письмом с уведомлением о вручении [3, с. 48].

В соответствии с Законом, электронный документ – это документ в электронном виде с реквизитами, позволяющими установить его целостность и подлинность.

Целостность электронного документа – это свойство электронного документа, определяющее, что в электронный документ не были внесены изменения и (или) дополнения.

Подлинность электронного документа – свойство электронного документа, определяющее, что электронный документ подписан действительной ЭЦП.

В данном случае, как представляется, действующий Закон допускает узкое понимание электронного документа, придавая ему юридическую силу лишь при наличии ЭЦП.

Безусловно, данное обстоятельство существенно затрудняет применения электронного документооборота, где наряду с привычным бумажным ведением необходимой документации появляются еще и дополнительные расходы, связанные с обеспечением будущих сторон трудового правоотношения ЭЦП.

Помимо материальной составляющей для использования ЭЦП необходимо также наличие инфраструктуры открытых ключей, позволяющих проверить ЭЦП разных, не подчиненных друг другу удостоверяющих центров.

Несмотря на кажущуюся надежность, уровень достоверности, достигаемый за счет ЭЦП, не столь высок. Он определяется тем, насколько надежно была обеспечена тайна личного ключа подписи, который, в отличие от собственноручной подписи, отделен от владельца. При неправильном хранении ключей вся система дискредитируется.

Результаты анкетирования организаций системы Министерства юстиции, проведенное учреждением «Белорусский государственный научно-исследовательский центр электронной документации», выявило следующее. Хранение носителя с личным ключом в сейфе, общим для нескольких сотрудников, признали 6% опрошенных организаций. Еще столько же хранят ключи не на съемных защищенных носителях, а непосредственно в информационной системе. В 66% организаций вопросы хранения ключей вообще никак не регламентированы [4, с. 40].

Даже правильное хранение электронного ключа не всегда спасает от неправомерных действий иных лиц, направленных на использование не принадлежащих им ключей. Так, срок действия сертификата на парный, открытый к нему ключ всегда ограничен. Если срок его действия истек, то вероятность подбора личного ключа стала существенно выше. Таким образом, о безусловной надежности, а также удобстве использования ЭЦП в отсутствие необходимой инфраструктуры утверждать нельзя.

Вместе с тем понимание ЭЦП в Республике Беларусь представляется довольно сложным. Например, в США существуют гораздо более либеральные подходы к данному термину. Так, здесь ЭЦП представляет собой электронный звук, символ или процесс, присоединенный или логически соединенный с контрактом или иным документом (записью), и производимый или принимаемый лицом с целью подписания документа (записи). Следовательно, в США электронной подписью может быть все что угодно – код Морзе, факсимильная передача документа, введение пин-кода, пароля, процесс подтверждения по SMS, цифровая последовательность символов, полученная в результате криптографического преобразования исходной информации. Важным моментом здесь является, что данный процесс обмена ЭЦП должен быть предварительно согласован и принят обеими сторонами [5].

Кроме того, в Республике Беларусь используется система проверки сведений о приобретении субъектами хозяйствования Республики Беларусь и признании недействительности бланков документов с определенной степенью защиты, печатной продукции, контрольных (идентификационных) знаков, путем ввода в электронный банк данных кода серии и номера документа.

Таким образом, на практике уже существуют способы подтвердить подлинность и целостность документа, исходящего от стороны, помимо ЭЦП. Данные способы представляются более простыми в использовании и не менее надежными. В связи с вышеизложенным, важно закрепить в Законе более либеральное понимание ЭЦП, а также возможность признания юридической силы за иными видами электронных документов.

Отметим, что, исходя из ст. 161 Гражданского кодекса Республики Беларусь, можно допустить заключение договора в форме документа в электронном виде. Более того, Закон признает возможность существования иных аналогов собственноручной подписи, помимо ЭЦП, а также документов в электронном виде, подтверждение подлинности и целостности которых осуществляется без применения сертифицированных средств. Вместе с тем на подобные аналоги действие Закона не распространяется, что порождает в данной области определенный правовой вакуум.

Представляется, что любая организация имеет возможность опосредования юридически значимых действий путем создания документов в электронном виде. Для этого необходимо использовать аналоги собственноручной подписи, заранее оговоренные с адресатом документа (контрагентом, в нашем случае – будущим работником).

В рамках действующего законодательства, заключение такого рода документа в любом случае будет влечь традиционную письменную форму трудового договора, то есть с последующей досылкой оригинала договора в течение срока, указанного в договоре.

Таким образом, для подготовки трудового договора как документа в электронном виде, с учетом степени развития информационно-телекоммуникационных технологий, рациональным представляется создать какой-либо интернет-портал, где можно проверить в онлайн-режиме подлинность и целостность документа либо вообще заключить с его помощью договор.

В Российской Федерации в рамках решения данного вопроса Министерство труда и социальной защиты предлагает создать портал «Электронный трудовой договор» в государственной информационной системе, где можно будет дистанционно заключать трудовые договора. Пилотный проект по переходу на электронный кадровый документооборот планируется запустить на базе Сбербанка.

Предполагается, что электронный кадровый документооборот снизит издержки для работодателей и будет способствовать легализации труда. Внедрение данного проекта планируется уже в середине 2018 года.

ГИС «Электронный трудовой договор» даст возможность заключать трудовые договоры в электронном виде при добровольном согласии работника и работодателя. Заключить такой договор можно будет через портал госуслуг. Сведения о заключенных договорах будут вноситься в специальный реестр. Система также предполагает возможность обмениваться и другими кадровыми документами в электронном виде [6].

Считаем, что создание и функционирование подобного портала позволит реализовать в полной мере цели и задачи дистанционной работы. Так, появится возможность заключать трудовые договора с работниками, находящимися за пределами населенного пункта, где располагается наниматель. Может сложиться ситуация, что работник просто не будет иметь возможность для того, чтобы приехать лично к нанимателю для заключения трудового договора, проживая в отдаленном населенном пункте. В такой ситуации заключение трудового договора посредством подобного портала – оптимальное решение. Ведь работник, выбирая дистанционную работу, выбирает по сути свободу в выборе места работы, режима рабочего времени и здесь важно организовать работу так, чтобы расстояние между сторонами трудового договора не стало препятствием.

**Заключение.** Применение электронного документооборота должно стать одним из преимуществ дистанционной работы, поэтому необходимо провести работу по упрощению Закона, которым признавалась бы юридическая сила за иными видами электронных документов. Таким образом, появилась бы возможность заключения трудового договора вне личной встречи сторон и без существенных материальных затрат на ЭЦП.

Обмен электронными документами сегодня сопряжен с использованием ЭЦП, что порождает материальные затраты, а также не гарантирует подлинность документа, поскольку ЭЦП физически отделена от своего владельца. Данные обстоятельства наиболее целесообразным делают использование документа в электронном виде.

Однако в настоящее время отсутствует комплексное правовое регулирование использования для создания документов, обладающих юридической силой, документа в электронном виде. Кроме того, отсутствует единый портал, позволяющий как проверить целостность и подлинность документа, так и непосредственно заключить трудовой договор с его помощью, не опасаясь последствий признания его недействительным.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Атлас новых профессий [Электронный ресурс] // Московская школа управления «Сколково». – Режим доступа: [http://www.skolkovo.ru/public/media/documents/research/седс/СКОЛКОВО\\_SEDeC\\_Atlas.pdf](http://www.skolkovo.ru/public/media/documents/research/седс/СКОЛКОВО_SEDeC_Atlas.pdf). – Дата доступа: 10.05.2016.
2. Иванов, А. Труд дистанционных работников будет урегулирован [Электронный ресурс] / А. Иванов, М. Смородинов // Консультант Плюс: Версия Проф. / ООО «ЮрСпектр». – М., 2015.
3. Рябченко, А.Н. Дистанционный труд в Беларуси / А.Н. Рябченко // Промышленно-торговое право. – 2013. – № 12. – С. 46–49;
4. Барталевич, О. Мониторинг электронного документооборота в организациях системы Министерства юстиции Республики Беларусь / О. Борталевич // Архивы и делопроизводство. – 2013. – №1. – С. 37–44;
5. Электронная цифровая подпись: с чем ее есть и как не подавиться [Электронный ресурс] // Информационный портал «Украинский интегратор защиты персональных данных». – Режим доступа: <http://www.uipdp.com/articles/2013-08/01.html>. – Дата доступа: 26.09.2017.
6. МЭР пока не готово оценить затраты для перехода на электронные трудовые договоры [Электронный ресурс] // Информационный портал «Audit-it.ru». – Режим доступа: <https://www.audit-it.ru/news/personnel/909348.html>. – Дата доступа: 06.09.2017.

Поступила: 05.10.2017

#### CONCLUSION OF EMPLOYMENT AGREEMENT ON TELEWORK: MAIN PROVISIONS

##### S. BAHORINA

*This article presents methods of the conclusion of employment agreement on telework. Particular attention is paid to the usage of an electronic document as well as its probable alternatives in this case.*

*The author proposes to amend the Law of the Republic of Belarus «About electronic document and electronically arranged signature» and to recognize the validity of other types of electronic document on the basis of the research results. The importance of their legal application is related to the specifics of the employment agreement on telework and its expansion. However, the real possibility of usage of other types of electronically arranged signature will appear in case of developed mechanism for online verification of the authenticity and integrity of the employment agreement.*

**Keywords:** telework, employment contract, electronic document, document in electronic format, electronically arranged signature, conclusion of employment agreement.

## АДМИНИСТРАТИВНОЕ ПРАВО

УДК 342.951:351.82

### ФОРМЫ ПРАВООХРАНИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ И ОСОБЕННОСТИ ИХ РЕАЛИЗАЦИИ

**Ж.А. ЛУЦЕВИЧ**

(Брестский государственный университет им. А.С. Пушкина)

*Рассматриваются особенности правоохранительной деятельности таможенных органов Республики Беларусь, освещаются особенности правового статуса таможенных органов как правоохранительных органов с позиции норм Таможенного кодекса Таможенного союза, Таможенного кодекса Евразийского экономического союза, Закона Республики Беларусь «О таможенном регулировании в Республике Беларусь» и иных документов. Акцентировано внимание на научных подходах к определению форм правоохранительной деятельности, а также изучены их особенности. Отмечена неоднородность трактовки как самой правоохранительной деятельности, так и ее форм. На основании проведенного анализа форм правоохранительной деятельности предложена и обоснована собственная классификация форм правоохранительной деятельности таможенных органов Республики Беларусь.*

**Ключевые слова:** таможенные органы, таможня, правоохранительная деятельность, формы, реализация.

**Введение.** Одной из функций любого государства является защита прав и свобод личности. В этих целях в государственном аппарате создаются и функционируют правоохранительные органы, а высшие органы государства и соответствующие должностные лица, обязаны осуществлять любые доступные меры и действия для осуществления защиты законных прав и интересов различных субъектов.

**Основная часть.** Правоохранительные органы – это государственные органы, создаваемые в целях обеспечения правопорядка и законности, защиты прав, свобод и интересов граждан, организаций, общества и государства, предупреждения и пресечения преступлений и административных правонарушений, применения государственного принуждения или юридического воздействия в отношении лиц, совершивших неправомерные деяния [1, с. 5].

Детальная правовая регламентация таможенной деятельности имеет существенное практическое значение. Изучению проблем правоохранительной деятельности, а также деятельности таможенных правоохранительных органов в научной юридической литературе советского и современного периода посвящено большое количество исследований (В. Г. Драганов, А. А. Травин, А. З. Игнатюк, А. Ф. Ноздрачев, А. В. Гриненко, Г. И. Загорский, Н. А. Петухов и др.), однако мнения ученых по данному вопросу различаются [2, с. 14; 3, с. 9; 4, с. 152].

Правоохранительная деятельность таможенных органов направлена на защиту экономического суверенитета и экономической безопасности Республики Беларусь, прав и законных интересов участников таможенных правоотношений. Такой характер деятельности таможенных органов наиболее ярко проявляется в процессе применения должностными лицами таможенных органов мер принудительного характера в целях борьбы с административными таможенными правонарушениями и преступлениями [4, с. 155].

В соответствии со ст. 7 Таможенного кодекса Таможенного союза к числу правоохранительных органов относятся и таможенные органы. Правоохранительная деятельность таможенных органов является разновидностью государственной деятельности, в процессе осуществления которой реализуются определенные государством, в сфере таможенных правоотношений, полномочия [5].

Согласно ст. 8 Закона Республики Беларусь «О таможенном регулировании в Республике Беларусь» Государственный таможенный комитет Республики Беларусь и таможни являются государственными правоохранительными органами [6]. Данной статьей придан статус государственных правоохранительных органов Государственному таможенному комитету Республики Беларусь и таможням [7].

На основании ст. 1 Договора о порядке пребывания и взаимодействия сотрудников правоохранительных органов на территориях государств-участников Содружества Независимых Государств (подписан в Минске 04.06.1999 г.) под термином «правоохранительные органы» понимаются государственные

органы, которые в соответствии с национальным законодательством обеспечивают безопасность государства, общества, граждан и ведут борьбу с преступностью [8].

Стоит отметить, что это не единственный документ, который определяет статус таможенных органов в качестве правоохранительных. В соответствии со ст. 4 Соглашения о сотрудничестве и взаимопомощи в таможенных делах по вопросам деятельности представительств таможенных служб государств-членов Таможенного союза в рамках Евразийского экономического сообщества сотрудники Представительства таможенной службы в целях обеспечения исполнения возложенных на них функций в рамках своей компетенции вправе, помимо иных функций, участвовать в осуществлении международного обмена информацией по вопросам правоохранительной деятельности и взаимодействовать с правоохранительными подразделениями таможенных служб Сторон [9].

Относительно положений Таможенного кодекса Евразийского экономического союза необходимо отметить, что согласно ст. 354 таможенные органы осуществляют правоохранительную деятельность. В соответствии с данной нормой они являются органами дознания и (или) следствия по делам о преступлениях или уголовных правонарушениях, производство по которым отнесено к ведению таможенных органов на основании законодательства государств-членов. Таможенные органы осуществляют оперативно-розыскную деятельность в целях выявления лиц, подготавливающих, совершающих или совершивших противоправное деяние, признаваемое в соответствии с законодательством государств-членов преступлением, исполнения запросов международных организаций, таможенных и иных компетентных органов государств, не являющихся членами Союза, в соответствии с международными договорами государств-членов с третьей стороной. Оперативно-розыскная деятельность осуществляется таможенными органами, опираясь на законодательство государств-членов. Таможенные органы ведут административный процесс (осуществляют производство) по делам об административных правонарушениях и привлекают лиц к административной ответственности в соответствии с законодательством государств-членов [10].

Таким образом, Таможенный кодекс Евразийского экономического союза закрепляет за таможенными органами три формы правоохранительной деятельности:

- 1) участие в качестве органов дознания и (или) следствия;
- 2) осуществление оперативно-розыскной деятельности;
- 3) ведение административного процесса.

Кроме того, в ч. 5 указанной статьи закрепляются возможности правовой помощи и взаимодействия таможенных органов по уголовным делам и делам об административных правонарушениях [10].

Существуют разные подходы к определению состава форм, в которых осуществляется правоохранительная деятельность таможенными органами.

В частности, А. А. Чепик определяет, что правоохранительная деятельность осуществляется таможенными органами в следующих основных формах: административно-правовой, административно-процессуальной, уголовно-правовой, уголовно-процессуальной и оперативно-розыскной [1, с. 6].

По мнению А.З. Игнатюк, правоохранительная деятельность таможенных органов осуществляется в различных формах – административно-правовой, уголовно-правовой, оперативно-розыскной, которые взаимосвязаны между собой, дополняют друг друга и являются средствами достижения целей и решения задач, стоящих перед таможенными органами.

Целями правоохранительной деятельности, помимо обеспечения реализации правовых норм, являются также выявление подготовки или осуществления нарушений белорусского законодательства и международных договоров, к которым присоединилась Республика Беларусь, предупреждение преступности во внешнеэкономической деятельности, пресечение административных таможенных правонарушений [11, с. 4]. Этому же мнению придерживается Д.А. Кривошей [12, с. 212].

Как определяет И.И. Дубик, для таможенных органов основным формам правоохранительной деятельности являются:

- административно-правовая деятельность;
- административно-процессуальная деятельность;
- уголовно-правовая деятельность;
- уголовно-процессуальная деятельность;
- оперативно-розыскная деятельность.

Перечисленные формы тесно взаимосвязаны между собой, дополняют друг друга и являются средствами достижения цели и решения задач, стоящих перед таможенными органами [13, с. 282–283].

По мнению И. И. Дубинского, содержание таких функций, как ведение борьбы с контрабандой и иными преступлениями, производство по делам которых отнесено к компетенции таможенных органов, административными правонарушениями, ведение административного процесса по которым отнесе-

но к компетенции таможенных органов, пресечение незаконного оборота через таможенную границу Таможенного союза и (или) Государственную границу Республики Беларусь наркотических средств, психотропных веществ, их прекурсоров и аналогов, оружия, культурных ценностей, радиоактивных веществ, животных и растений, относящихся к видам, подпадающим под действие международных договоров Республики Беларусь и (или) включенным в Красную книгу Республики Беларусь, их частей и дериватов, других товаров, а также оказание содействия в борьбе с международным терроризмом и пресечении незаконного вмешательства в аэропортах Республики Беларусь в деятельность международной гражданской авиации, раскрывается в отдельных нормативных правовых актах, регулирующих вопросы осуществления правоохранительной деятельности в стране. В частности, к таким нормативным правовым актам относятся Уголовный кодекс Республики Беларусь, Уголовно-процессуальный кодекс Республики Беларусь, Кодекс Республики Беларусь об административных правонарушениях, Процессуально-исполнительный кодекс Республики Беларусь об административных правонарушениях, Закон Республики Беларусь от 09.07.1999 г. № 289-3 «Об оперативно-розыскной деятельности» [7].

Необходимо обратить внимание на то, что одну и ту же деятельность таможенных органов в области правоохраны авторы научных исследований трактуют по-разному.

По И. И. Дубику, административно-правовая форма правоохранительной деятельности таможенных органов проявляется в обнаружении путем осуществления таможенного и валютного контроля, таможенного оформления товаров и транспортных средств, внутриорганизационной деятельности, взаимодействия с другими правоохранительными органами признаков и фактов административных правонарушений, а также нарушений уголовного, таможенного, валютного, налогового и других видов законодательства [13, с. 283].

По мнению А. З. Изганюк, административно-правовая форма правоохранительной деятельности таможенных органов проявляется в ходе выявления и пресечения административных таможенных правонарушений путем осуществления операций таможенного и валютного контроля, таможенного оформления товаров.

Эти действия осуществляются в формах составления протоколов и заведения дел об административных таможенных правонарушениях, осуществления производства по ним, их рассмотрения и наложения взысканий [11, с. 4]. Однако данное определение в большей степени подходит административно-процессуальной форме правоохранительной деятельности таможенных органов. Если учесть, что таможенные органы не устанавливают составы административных правонарушений, а ведут административный процесс по данной группе нарушений, то выделение административно-правовой формы правоохранительной деятельности таможенных органов считаем нецелесообразным.

Административно-процессуальная форма правоохранительной деятельности таможенных органов выражается в совершении административно-процессуальных действий, направленных:

- на проверку выявленных фактов отклонений от требований, установленных административно-правовыми нормами, таможенными правилами;
- на выявление причастных к нарушениям лиц;
- на квалификацию деяний;
- на установление мер ответственности за них;
- на принятие мер по предотвращению или минимизации ущерба интересам личности, общества и государства от противоправных деяний [13, с. 283].

Эти действия осуществляются в формах составления протоколов о выявленных нарушениях административного законодательства, заведения дел об административных таможенных правонарушениях, их рассмотрения, наложения и применения взысканий [13, с. 284].

Как отмечает И. И. Дубик, уголовно-правовая и уголовно-процессуальная формы правоохранительной деятельности таможенных органов как органов дознания проявляются:

- в возбуждении уголовных дел по фактам или признакам преступлений, борьба с которыми отнесена к компетенции таможенных органов;
- в производстве дознания по этим делам;
- в участии в следственных действиях по поручению органов предварительного следствия [13, с. 284].

Согласно А.З. Игнатиюк, уголовно-правовая форма правоохранительной деятельности таможенных органов как органов дознания проявляется в возбуждении уголовных дел по фактам или признакам уголовных преступлений, борьба с которыми отнесена к компетенции таможенных органов, в производстве дознания по этим делам, а также участии в следственных действиях по поручению органов предварительного следствия [11, с. 4].



На основании ст. 7 Таможенного кодекса Таможенного союза таможенные органы Республики Беларусь являются органами дознания по делам о контрабанде, об уклонении от уплаты таможенных платежей и иных преступлениях, производство по которым в соответствии с законодательством Республики Беларусь отнесено к ведению таможенных органов [5]. В Таможенном кодексе Евразийского экономического союза подобная норма закреплена в ч. 1 ст. 354 [10].

Рассматривая уголовно-правовую и уголовно-процессуальную формы правоохранительной деятельности, И. И. Дубик фактически не разграничивает их и определяет особенности правового статуса таможенных органов как органов дознания. А. З. Игнатюк полагает деятельность таможенных органов как органов дознания в качестве уголовно-правовой формы правоохранительной деятельности, однако фактически деятельность органов дознания регламентируется уголовно-процессуальными нормами. По нашему мнению, целесообразно определение деятельности таможенных органов как органов дознания в качестве уголовно-процессуальной формы деятельности, т.к. уголовно-правовая форма представляет собой в первую очередь закрепление материальных правил в нормах Уголовного кодекса, к которым таможенные органы фактически прямого отношения не имеют.

Оперативно-розыскная деятельность – одна из форм правоохранительной деятельности таможенных органов, включающая в себя элементы разведывательной и розыскной деятельности. Назначение этой формы деятельности заключается в повышении эффективности деятельности таможенных органов по выявлению, предупреждению, пресечению и раскрытию преступлений, а также выявлению лиц, их подготавливающих, совершающих или совершивших [13, с. 284].

Считаем необходимым выделение в качестве формы правоохранительной деятельности таможенных органов профилактическую деятельность.

Профилактика правонарушений – совокупность организационных, правовых, экономических, социальных, демографических, воспитательных и иных мер по выявлению и устранению причин и условий совершения правонарушений, их нейтрализация (ослабление, ограничение) и тем самым обеспечение сокращения числа правонарушений.

Исходя из норм Закона в таможенных органах разработана Инструкция об организации в таможенных органах Республики Беларусь деятельности по профилактике правонарушений, утвержденная приказом Государственного таможенного комитета Республики Беларусь от 17.06.2009 г. № 332-ОД «Об организации в таможенных органах Республики Беларусь деятельности по профилактике правонарушений».

В приказе № 332-ОД детализирована профилактическая работа таможенных органов [14].

Профилактика правонарушений, проводимая таможенными органами Республики Беларусь, представляет собой комплекс организационных, правовых, социальных и экономических мер, направленных на выявление, изучение, предупреждение и установление причин совершения правонарушений и условий, им способствующих, осуществляемых на основании анализа и прогнозирования криминогенной обстановки, а также планирования деятельности таможенных органов Республики Беларусь в сфере борьбы с правонарушениями, обеспечение взаимодействия подразделений, оказание реального влияния на криминогенную обстановку.

Государственный таможенный комитет Республики Беларусь и таможи, являясь субъектами профилактики правонарушений, осуществляют меры общей и индивидуальной профилактики правонарушений в рамках своей компетенции, утверждают комплексные планы профилактических мероприятий, распространяют информацию о проводимых профилактических мероприятиях (за исключением сведений, составляющих государственные секреты или иную охраняемую законом тайну), в том числе представляют информацию по запросам государственных органов (организаций), иных организаций и граждан, осуществляют иные полномочия в области профилактики правонарушений, предусмотренные законодательством [15].

Система профилактики правонарушений в таможенных органах организуется с учетом отраслевых условий и основывается на принципах законности, гуманизма, демократизма, плановости и системности, защиты и соблюдения прав, свобод и законных интересов граждан, индивидуального подхода к сотрудникам и гражданам, в отношении которых имеются основания для принятия мер профилактики правонарушений, скоординированности действий и оперативного взаимодействия с другими субъектами профилактики правонарушений, ответственности должностных лиц за нарушение законодательства Республики Беларусь в области профилактики правонарушений.

В качестве основных задач профилактики правонарушений в системе таможенных органов можно выделить следующие: устранение причин и условий совершения противоправных деяний, исключение правового нигилизма и повышение уровня правовой культуры как физических, так и юридических лиц, а также сотрудников таможенных органов, минимизация ущерба и потерь от правонарушений [16].

**Заключение.** Правоохранительную функцию таможенных органов можно определить как экономически и социально-политически обусловленное направление правового воздействия, проводимого таможенными органами в соответствии с законодательством в определенных формах с целью охраны общественных отношений в сфере таможенного дела.

В соответствии со ст. 8 Закона Республики Беларусь «О таможенном регулировании в Республике Беларусь» Государственный таможенный комитет Республики Беларусь и таможи являются государственными правоохранительными органами.

На основании проведенного исследования в области правоохранительной деятельности считаем перспективным выделение следующих форм правоохранительной деятельности таможенных органов: административно-процессуальная деятельность, уголовно-процессуальная деятельность, оперативно-розыскная деятельность и профилактическая деятельность.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Чепик, А. А. Теоретические и правовые основы правоохранительной деятельности таможенных органов Республики Беларусь : пособие для студентов фак. междунар. отношений / А. А. Чепик. – Минск : Белорус. гос. ун-т, 2012. – 98 с.
2. Воронцов, С. А. Правоохранительные органы Российской Федерации. История и современность : учебник для вузов / С. А. Воронцов ; под общ. ред. дир. ФСБ РФ Н. П. Патрушева. – Ростов н/Д: Феникс, 2001. – 608 с.
3. Гриненко, А. В. Правоохранительные органы Российской Федерации / А. В. Гриненко, Ю. С. Жариков. – 3-е изд., перераб. – М. : Норма, 2010. – 272 с.
4. Квятович, А. А. Правоохранительный характер деятельности таможенных органов Республики Беларусь / А. А. Квятович // Проблемы управления / Акад. упр. при Президенте Респ. Беларусь. – 2014. – № 4 (53). – С. 152–156.
5. Таможенный кодекс Таможенного союза [Электронный ресурс] : приложение к Договору о Таможенном кодексе Таможенного союза, принятому Решением Межгосударственного Совета Евразийского экономического сообщества на уровне глав государств, 27 нояб. 2009 г., № 17 : в ред. протокола от 16 апр. 2010 г. // Сайт Евразийской экономической комиссии. – Режим доступа: <http://www.tsouz.ru/Docs/Kodeks3/Pages/default.aspx>. – Дата доступа: 01.05.2017.
6. О таможенном регулировании в Республике Беларусь [Электронный ресурс] : Закон Респ. Беларусь, 10 янв. 2014 г., № 129-3 // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.
7. Постатейный комментарий к Закону Республики Беларусь от 10.01.2014 г. № 129-3 «О таможенном регулировании в Республике Беларусь» [Электронный ресурс] / Н. А. Дубинский [и др.] // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.
8. Договор о порядке пребывания и взаимодействия сотрудников правоохранительных органов на территориях государств-участников Содружества Независимых Государств [Электронный ресурс] : г. Минск, 04.06.1999 г. // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.
9. Соглашение о сотрудничестве и взаимопомощи в таможенных делах по вопросам деятельности представительств таможенных служб государств-членов Таможенного союза в рамках Евразийского экономического сообщества [Электронный ресурс] : г. Москва, 22.06.2011 г. // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.
10. Таможенный кодекс Евразийского экономического союза [Электронный ресурс] : Приложение № 1 к Договору о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза, 11 апр. 2017 г., г. Москва // Сайт Алта-Софт – Режим доступа: <https://www.alt.ru/codex-2017/>. – Дата доступа: 29.05.2017.
11. Игнатюк, А. З. Правоохранительная деятельность таможенных органов Республики Беларусь / А. З. Игнатюк, И. С. Яцута. – Минск : РУП «Белтаможсервис», 2003. – 96 с.
12. Кривошей, Д. А. Правоохранительная деятельность таможенных органов Республики Беларусь / Д. А. Кривошей // Экономические, юридические и информационные аспекты внешнеэкономической деятельности : материалы 3-й Междунар. науч.-практ. конф., 8-9 апр. 2010 г. : в 2 ч., БНТУ. – Минск, 2010. – Ч. 1. – С. 210–213.
13. Таможенная служба: основы деятельности : учеб.-метод. пособие / И. И. Дубик [и др.]. – Минск : Амалфея, 2012. – 460 с.
14. Об организации в таможенных органах Республики Беларусь деятельности по профилактике правонарушений [Электронный ресурс] : приказ Государственного таможенного комитета Респ. Беларусь, 17.06.2009 г., № 332-ОД // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.

15. Патара, В. М. Профилактика правонарушений в сфере таможенного дела [Электронный ресурс] / В. М. Патара // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.
16. Сантарович, В. М. Основы профилактики правонарушений в сфере таможенного дела [Электронный ресурс] / В. М. Сантарович // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.

Поступила 20.10.2017

#### FORMS OF LAW ENFORCEMENT ACTIVITIES OF CUSTOMS BODIES AND THE FEATURES OF THEIR IMPLEMENTATION

*J. LUTSEVICH*

*The peculiarities of law enforcement activity of customs bodies of the Republic of Belarus are considered in the article, particularities of the legal status of customs bodies as law enforcement bodies from the standpoint of the norms of the Customs Code of the Customs Union, the Customs Code of the Eurasian Economic Union, the Law of the Republic of Belarus "On Customs Regulation in the Republic of Belarus" and other documents are highlighted. In the system of customs bodies, the status of state law enforcement bodies is attached to the State Customs Committee of the Republic of Belarus and customs. The author draws attention to the approaches of scientists to the definition of forms of law enforcement activity, and also reveals their essential features. It should be noted that scientists interpret both law enforcement activities and its forms are not uniform. Based on the analysis of forms of law enforcement activities allocated by scientists, the author proposes and justifies his own classification of forms of law enforcement activity of the customs bodies of the Republic of Belarus.*

**Keywords:** *customs authorities, customs, law enforcement, forms, implementation.*

УДК 342.9

**НЕКОТОРЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ  
ОБРАЗОВАНИЕМ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ****И.И. СЕМАШКО***(Белорусский государственный экономический университет)*

*Предложено определить воспитательную функцию семьи как приоритетную; усилить воспитательный потенциал учреждений образования и общества; разработать систему организационно-правовых мер, направленных на обеспечение обучения родителей семейному воспитанию посредством учреждения образования. Отмечена необходимость отражения данных положений в Концептуальных основах семейной политики, разработка которых запланирована на 2019 год.*

**Ключевые слова:** государственное управление, функции государства, образование, воспитание, функции семьи, семейное благополучие.

**Введение.** Обращение к административному праву как отрасли права, обеспечивающей реализацию публичных интересов и государственных задач и функций, позволяет сформулировать отдельные предложения в области государственного управления образованием и воспитанием. Государство для осуществления своих задач и функций в сфере образования использует такой инструмент, как государственное управление, в пределах которого реализуются административно-правовые нормы. Административно-правовое регулирование охватывает экономическую, социально-культурную сферу, сферу безопасности и правопорядка, а также межотраслевую сферу. Одной из областей государственного управления, входящих в социально-культурную сферу, является образование. Как справедливо указывает профессор О. И. Чуприс, «образование ... в сущностном контексте не ограничивается только рамками частного интереса, а переходит в сферу публичного интереса, но служа при этом не только общегосударственным целям и целям отдельно взятого человека, а выполняя более значимую – общегуманитарную в мировом масштабе функцию» [1]. В этой связи актуальным является выявление потенциальных возможностей административного права в регулировании общественных отношений, возникающих в области государственного управления образованием в Республике Беларусь.

**Основная часть.** Государственное управление, наряду с законодательной и судебной деятельностью, является самостоятельным видом деятельности. Авторский коллектив белорусских ученых под руководством профессора Л.М. Рябцева определяет государственное управление как подзаконную, юридически властную, организующую деятельность особой группы субъектов (органов, должностных лиц), состоящую в практическом исполнении задач и функций государства в процессе руководства экономической, административно-политической и социально-культурной областями [2, с. 14–15]. Именно административное право является той отраслью публичного права, которое призвано регулировать общественные отношения в области государственного управления. Не случайно, отдельные ученые-административисты выделяют такой отличительный признак административного права, как обеспечение публичных интересов и реализацию государственных функций и задач [3, с. 52]. Профессор Ю.А. Тихомиров, рассматривая традиции и новизну административного права, предлагает концепцию, в которой акцентирует внимание на регулятивно-обеспечивающей роли данной отрасли права в реализации функций государства [4, с. 7].

Обратимся к рассмотрению вопроса о функциях государства. В теории права выделяют внутренние и внешние функции. Например, В.А. Абрамович к первой группе относит экономическую, социальную, идеологическую, экологическую, охрану прав и свобод граждан и другие функции. При этом, как отмечает исследователь, формирование современных функций, в том числе Республики Беларусь, обусловлено системными изменениями во всех сферах общественной жизни, происшедшими за последние десятилетия: «...Культурно-воспитательная и ряд других сопряженных с ней функций преобразовались в более объемные и отвечающие современным требованиям общества функции – в социальную с выделением такой самостоятельной функции, как идеологическая» [5, с. 219]. Белорусские ученые С.Г. Дробязко и В.С. Козлов выделяют, наряду с социальной, культурно-воспитательную функцию. По данному вопросу они приводят также точки зрения других авторов, в том числе Ю.А. Дмитриева, который среди функций социального государства называет, во-первых, управление образованием, наукой, культурой, во-вторых, заботу о личности и в первую очередь поддержку и помощь социально незащищенным слоям населения (социальную функцию) [6, с. 87, 86]. Не характеризуя содержательную сторону вышеназванных функций, можно заключить, что Республика Беларусь осуществляет идеологическую функцию, включающую управление образованием и культурно-воспитательную функцию.

Прежде чем приступить к непосредственному определению возможных направлений государственного управления образованием, следует выяснить сущность понятий «образование» и «воспитание».

«Образование есть прежде всего относительный результат процесса обучения, выражающийся в формируемой у обучающихся системе знаний, умений и навыков, а также процесс воспитания, самовоспитания, развития и саморазвития... По мнению Б.С. Гершунского (видного теоретика по философии образования), можно выделить по меньшей мере четыре аспекта содержательной трактовки этого понятия: 1) образование как ценность; 2) образование как система; 3) образование как процесс; 4) образование как результат» [7, с. 373]. Воспитание (в социальном, широком смысле) рассматривается как функция общества по подготовке подрастающего поколения к жизни, осуществляемая всем социальным устройством: общественными институтами, организациями, церковью, средствами массовой информации и культуры, семьей и школой; воспитание (в более узком, педагогическом смысле) – специально организованный и управляемый процесс формирования человека, осуществляемый педагогами в учебно-воспитательных учреждениях и направленный на развитие личности [7, с. 73]. В отечественном законодательстве под образованием понимается обучение и воспитание в интересах личности, общества и государства, направленные на усвоение знаний, умений, навыков, формирование гармоничной, разносторонне развитой личности обучающегося; воспитанием считается целенаправленный процесс формирования духовно-нравственной и эмоционально ценностной сферы личности обучающегося (ст. 1) [8].

Следует отметить, что в области административного права образование рассматривается как объект социального управления, «осуществляемого системой государственных органов и общественных объединений, причем сфера влияния государственных органов является преобладающей. В сфере управления образованием решаются два вида социальных задач: образование, воспитание» [9, с. 466]. В то же время задача воспитания решается в иных областях социально-культурной сферы, которая представляет собой духовную (нематериальную) по характеру и идеологической направленности деятельность многообразных по своему профилю учреждений, выражающаяся в создании, использовании (распространении) и охране духовных ценностей, ориентированная на воспитание человека, на наиболее полное удовлетворение социально-культурных потребностей населения [2, с. 319].

Обобщив мнения ученых о функциях государства, о сущности воспитания и образования, а также проанализировав законодательство Республики Беларусь об образовании, можно заключить, что социальные задачи образования и воспитания решаются в социально-культурной сфере. Государство в лице соответствующих государственных органов осуществляет управление образованием и воспитанием.

Задачи, стоящие перед Республикой Беларусь в современных социально-экономических условиях, находят свое отражение в комплексных правовых документах: Программе социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы [10], Государственной программе «Здоровье народа и демографическая безопасность Республики Беларусь» на 2016–2020 годы (далее – Госпрограмма) [11] и др. В частности, запланирована разработка концептуальных основ семейной политики и приоритетных направлений ее многоуровневой реализации (научное исследование) (далее – Концептуальные основы семейной политики) на 2019 год (п. 28 мероприятий подпрограммы «Семья и детство» Госпрограммы). Учитывая значимость административного права в обеспечении публичных интересов и реализации государственных функций и задач в области управления образованием и воспитанием, а также рассматривая административно-правовое регулирование как системно используемый механизм управленческого воздействия на социальные и иные процессы [4, с. 8], предлагаем рассмотреть возможность отражения в Концептуальных основах семейной политики следующих положений.

1. Семья, являясь важным социальным институтом государства, выполняет экономическую, репродуктивную, воспитательную функции (эти функции перечислены в преамбуле к Основным направлениям государственной семейной политики Республики Беларусь [12]), которые, на наш взгляд, следует отнести к числу основных. При этом их ранжирование зависит от социально-экономической и политической ситуации в государстве, а также интересов государства и семьи. Например, в настоящее время с точки зрения интересов государства, а точнее – обеспечения демографической безопасности [13], приоритетной является репродуктивная функция семьи. Следует отметить, что необходимость выполнения семьей отдельных функций закреплена в отечественном законодательстве. Например, семья обязана содействовать реализации прав и законных интересов членов семьи, на нее возлагается ответственность за воспитание и содержание детей, их защиту (ч. 1 ст. 65 «Права и обязанности семьи» Кодекса Республики Беларусь о браке и семье [14]); родители (опекуны, попечители) должны создавать необходимые условия для полноценного развития, воспитания, образования, укрепления здоровья ребенка и подготовки его к самостоятельной жизни в семье и обществе (ч. 1 ст. 17 «Ответственность семьи за ребенка» Закона Республики Беларусь «О правах ребенка» [15]). В случае ненадлежащего выполнения родителями (опекунами или попечителями) своих обязанностей по воспитанию и содержанию детей к ним применяются меры административного принуждения. На наш взгляд, в том случае, если семья не может выполнять свои функции, особенно в условиях, когда государство и общество находятся в состоянии трансформации, государство должно содействовать семье в их реализации.

Профессор, С. Ф. Денисов, обосновывающий тезис о выделении духовно-нравственной безопасности как составляющей национальной безопасности, особое внимание обращает на проблему, связанную с воспитательной функцией семьи: «...при отсутствии государственных мер по поддержке духовно-нравственной безопасности общества, эта функция возлагается отдельно на каждого гражданина, как неотъемлемой части всего общества. Поэтому очень остро стоят проблемы предотвращения упадка в духовно-нравственной сфере семьи» [16, с. 269, 271–272]. По мнению Н.А. Дробышевской, врача-психотерапевта, ведущего специалиста Минской областной комиссии по делам несовершеннолетних, духовно-нравственное возрождение семьи и «восстановление ее главной функции – воспитания детей – будет гарантом охраны прав детей и профилактики преступности детей и подростков» [17, с. 8]. В этой связи предлагаем определить приоритетной воспитательную функцию семьи.

2. При обсуждении проблемы асоциального поведения дети называют причинами такого поведения, во-первых, плохой пример родителей; во-вторых, средства массовой информации; в-третьих, негативное влияние таких же друзей и улицы; в-четвертых, «от самих себя», то есть от трех предыдущих причин появляется уже искаженное самовоспитание [18, с. 5]. Действительно, средства массовой информации (в большинстве электронные) являются скрытым носителем угрозы духовной безопасности [16, с. 270]. Поэтому необходимо усилить воспитательный потенциал учреждений образования, средств массовой информации (в том числе посредством обеспечения демонстрации корректной социально направленной рекламы) и общества.

3. Формирование культуры семейных отношений является одной из задач воспитания в системе образования (ст. 18) [8]. Для ее решения предлагается проводить работу по возрождению традиционных семейных ценностей, например, в рамках лекционного курса «Основы религиозных культур и светской этики» или в рамках предмета «Этика и психология семейной жизни» [19, с. 57]. Необходимость организации таких занятий подтверждается социологическими исследованиями, проведенными среди студентов творческими коллективами Белорусского государственного университета и Могилевского государственного университета имени А.А. Кулешова [20, с. 6–8], опросами школьников [21, с. 5]. На наш взгляд, целесообразно ввести в образовательные программы основного образования на уровнях общего среднего образования, профессионально-технического образования, среднего специального образования и высшего образования специальных курсов по подготовке молодежи к будущей семейной жизни и ответственному родительству.

4. Рассмотрим вопрос о значимости выполнения семьей воспитательной функции с точки зрения решения проблемы семейного неблагополучия. В педагогической литературе выделяют три основных типа неблагополучных семей, имеющих детей: 1) семьи группы риска; 2) семьи в социально опасном положении; 3) кризисные семьи [22, с. 34]. Декрет Президента Республики Беларусь от 24.11.2006 г. № 18 «О дополнительных мерах по государственной защите детей в неблагополучных семьях» [23] регламентирует отношения в области защиты прав и законных интересов детей в семьях второго и третьего типов. При этом, как отмечает кандидат педагогических наук А.П. Лаврович, необходима разработка дополнительных мер социальной поддержки семей группы риска. Признавая безусловное и приоритетное право ребенка на охрану и защиту его прав и законных интересов, следует смещать вектор оказания помощи в сторону **семьи** (выделено – С.И.) как первоисточника неблагополучия ребенка [22, с. 34]. Исследуя научные подходы к типологизации неблагополучных семей, А.П. Лаврович приходит к следующему выводу: «Чем больше функций не выполняет семья, тем глубже будет степень ее неблагополучия» [22, с. 32]. В.М. Целуйко понимает под неблагополучной такую семью, в которой нарушена структура, обесцениваются или игнорируются основные семейные функции, имеются явные или скрытые дефекты воспитания, в результате чего появляются «трудные» дети [24, с. 9–10]. Очевидно, что семейное неблагополучие (в семьях с открытой и скрытой формами неблагополучия) имеет место, как правило, при нарушении родителями процесса воспитания детей. Совершенно справедливым следует считать мнение профессора Ю.З. Кушнера о том, что родительская «профессия» по природе своей психолого-педагогическая [25, с. 14]. В этой связи предлагаем разработать систему организационно-правовых мер, направленных на обеспечение обучения родителей семейному воспитанию через систему образования.

Реализация перечисленных направлений в области государственного управления образованием и воспитанием позволит, на наш взгляд, создать условия для образования крепких, нравственно здоровых семей, повышения рождаемости, сокращения количества правонарушений и преступлений, совершаемых несовершеннолетними. В то же время это не принесет мгновенного результата и требует последовательной организационной работы со стороны Министерства образования Республики Беларусь, осуществляющего государственную политику в области образования. В связи с этим предлагаем:

1) создать в структуре Министерства образования Республики Беларусь департамент по проблемам семьи. В научной литературе неоднократно звучали предложения о создании единого органа по вопросам семьи: республиканского Научно-исследовательского института по проблемам семьи [26]; госу-

дарственного центра (института или министерства) по вопросам семьи и детей, отвечающего духовно-нравственному закону [21, с. 5]; научного центра по изучению жизнедеятельности семьи [27, с. 43];

2) определить Министерство образования Республики Беларусь, наряду с Министерством труда и социальной защиты Республики Беларусь, созаказчиком мероприятий по разработке Концептуальных основ семейной политики.

Согласно профессору В.М. Сырых, «В современных условиях, когда все лежащее на поверхности уже открыто по десятку раз, каждый шаг вперед становится возможным лишь при условии творческого освоения наличных знаний в области правоведения, философии и других наук...» [28, с. 10].

**Закключение.** Изложенное выше позволяет сделать следующие выводы.

1. Административное право является отраслью публичного права, которое призвано регулировать общественные отношения в области государственного управления с целью обеспечения публичных интересов и реализации государственных функций и задач. Республика Беларусь осуществляет идеологическую функцию, включающую управление образованием и культурно-воспитательную функцию. Социальные задачи образования и воспитания решаются в социально-культурной сфере. Государство в лице соответствующих государственных органов осуществляет управление образованием и воспитанием.

2. Учитывая значимость административного права в обеспечении публичных интересов и реализации государственных функций и задач в области управления образованием и воспитанием, предлагаем рассмотреть возможность отражения в Концептуальных основах семейной политики следующих положений:

- определить приоритетной воспитательную функцию семьи;
- усилить воспитательный потенциал учреждений образования, средств массовой информации и общества;
- ввести в образовательные программы основного образования на уровнях общего среднего образования, профессионально-технического образования, среднего специального образования и высшего образования специальных курсов по подготовке молодежи к будущей семейной жизни и ответственному родительству;
- разработать систему организационно-правовых мер, направленных на обеспечение обучения родителей семейному воспитанию через систему образования.

Для реализации данных направлений предлагается, во-первых, создать в структуре Министерства образования Республики Беларусь департамент по проблемам семьи, во-вторых, определить данное министерство, наряду с Министерством труда и социальной защиты Республики Беларусь, созаказчиком мероприятий по разработке Концептуальных основ семейной политики.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Чуприс, О. И. Право на образование и правовое регулирование его реализации в Республике Беларусь [Электронный ресурс] / О. И. Чуприс // Теоретико-методологические и конституционные основы устойчивого развития национальной правовой системы в условиях глобальных и региональных процессов в контексте защиты прав человека и построения правового государства : материалы междунар. науч.-практ. конф., посвящ. 90-летию юрид. фак. Белорус. гос. ун-та, Минск, 19-20 окт. 2015 г. / Белорус. гос. ун-т ; редкол.: С. А. Балашенко (гл. ред.) [и др.]. – Минск : Юрид. фак. БГУ, 2015. – С. 103–109. – Режим доступа: <http://elibr.bsu.by/handle/123456789/134593>. – Дата доступа: 24.11.2017.
2. Административное право : учеб. / Л. М. Рябцев [и др.] ; под общ. ред. Л. М. Рябцева. – Минск : Амалфея, 2013. – 416 с.
3. Россинский, Б. В. Административное право : учеб. / Б. В. Россинский, Ю. Н. Стариков. – 5-е изд., пересмотр. – М. : Норма : Инфра-М, 2015. – 575 с.
4. Тихомиров, Ю. А. Модернизация административного права: от «наказательности» к «регулирующему обеспечению» / Ю. А. Тихомиров // Административное право и процесс. – 2015. – № 4. – С. 5–11.
5. Общая теория права : пособие / В. А. Абрамович [и др.] ; под общ. ред. С. Г. Дробязко, С. А. Калинина. – Минск : БГУ ; изд-во «Четыре четверти», 2014. – 416 с.
6. Дробязко, С. Г. Общая теория права : учеб. пособие для вузов / С. Г. Дробязко, В. С. Козлов. – 6-е изд., испр. – Минск : Амалфея, 2013. – 496 с.
7. Рапацевич, Е. С. Золотая книга педагога / Е. С. Рапацевич ; под общ. ред. А. П. Астахова. – Минск : Современ. шк., 2010. – 720 с.
8. Кодекс Республики Беларусь об образовании : Закон Респ. Беларусь, 13 янв. 2011 г., № 243-3 (с изм. и доп.) // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2011. – № 13. – 2/1795 ; Нац. правовой Интернет-портал Респ. Беларусь. – 21.07.2016. – 2/2402.
9. Административное право : учеб. / Л. М. Рябцев [и др.]. – Минск : Изд. центр БГУ, 2014. – 607 с.
10. Об утверждении Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы [Электронный ресурс] : Указ Президента Респ. Беларусь, 15 дек. 2016 г., № 466 // Нац. правовой Интернет-портал Респ. Беларусь. – 27.12.2016. – 1/16792.
11. Об утверждении Государственной программы «Здоровье народа и демографическая безопасность Республики Беларусь» на 2016–2020 годы [Электронный ресурс] : постановление Совета Министров Респ. Беларусь,

- 14 марта 2016 г., № 200 (с изм. и доп.) // Нац. правовой Интернет-портал Респ. Беларусь. – 30.03.2016. – 5/41840; 23.02.2017. – 5/43345.
12. Об утверждении Основных направлений государственной семейной политики Республики Беларусь [Электронный ресурс] : Указ Президента Респ. Беларусь, 21 янв. 1998 г., № 46 (с изм. и доп.) // Собрание декретов, указов Президента и постановлений Правительства Респ. Беларусь. – 1998. – № 3. – Ст. 57; Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2008. – № 5. – 1/9268.
  13. Перепелица, Е. В. Проблемы демографического развития Республики Беларусь и нелинейная картина мира / Е. В. Перепелица // Право.by. – 2015. – № 2 (34). – С. 64–69.
  14. Кодекс Республики Беларусь о браке и семье [Электронный ресурс] : Закон Респ. Беларусь, 9 июля 1999 г., № 278-З (с изм. и доп.) // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 1999. – № 55. – 2/53 ; Нац. правовой Интернет-портал Респ. Беларусь. – 15.11.2016. – 2/2437.
  15. О правах ребенка [Электронный ресурс] : Закон Респ. Беларусь, 19 нояб. 1993 г. № 2570-ХП (с изм. и доп.) // Ведомости Вярхоўнага Савета Рэсп. Беларусь. – 1993. – № 33. – Ст. 430 ; Нац. правовой Интернет-портал Респ. Беларусь. – 17.05.2016. – 2/2360.
  16. Денисов, С. Ф. Нравственная безопасность: общество, семья, несовершеннолетние / С. Ф. Денисов // Традиции и инновации в праве : материалы междунар. науч.-практ. конф., посвящен. 20-летию юрид. фак. и 50-летию Полоцкого гос. ун-та, Новополоцк, 6-7 окт. 2017 г. : в 3 т. / Полоц. гос. ун-т; Регион. учеб.-науч.-практ. Юрид. центр ; редкол.: И.В. Вегера (отв. ред.) [и др.]. – Новополоцк : Полоцкий государственный университет, 2017. – Т. 3. – С. 269–272.
  17. Дробышевская, Н.А. ... Нас никто не учил быть родителями / Н. А. Дробышевская // Планета – семья. – 2005. – № 4. – С. 6–9.
  18. Дробышевская, Н.А. Духовно-нравственное здоровье и социальные проблемы молодежи / Н.А. Дробышевская // Планета – семья. – 2005. – № 3. – С. 3–5.
  19. Тарасевич, Т. Демографическое развитие и кризис нравственности / Т. Тарасевич // Здоровы лад жыцця. – 2014. – № 2. – С. 52–59.
  20. Формирование готовности студенческой молодежи к семейной жизни и осознанному родительству : учеб.-метод. пособие / Т. М. Коростелева [и др.] ; под общ. ред. С. В. Лапиной, В. П. Пархоменко. – Минск : БГУ, 2014. – 184 с.
  21. Дробышевская, Н. А. Семья. Воспитание детей. Демографическая ситуация (проблемы и пути их решения) / Н. А. Дробышевская // Планета – семья. – 2007. – № 6. – С. 3–6.
  22. Лаврович, А. П. Научные подходы к типологизации неблагополучных семей / А. П. Лаврович // Диалог. – 2014. – № 11. – С. 31–35.
  23. О дополнительных мерах по государственной защите детей в неблагополучных семьях : Декрет Президента Респ. Беларусь, 24 нояб. 2006 г., № 18 (с изм. и доп.) // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2006. – № 198. – 1/8110 ; 2012. – № 25. – 1/13344.
  24. Целуйко, В. М. Психология неблагополучной семьи : кн. для педагогов и родителей / В. М. Целуйко. – М. : Владос-пресс, 2006. – 271 с.
  25. Кушнер, Ю. З. Идеи духовного и нравственного воспитания как основа укрепления современного общества / Ю. З. Кушнер // Адукацыя і выхаванне. – 2014. – № 4. – С. 9–15.
  26. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 года [Электронный ресурс] : проект принят за основу Президиумом Совета Министров Респ. Беларусь 23 март. 2004 г., протокол № 12, одобрен Национальной комиссией по устойчивому развитию Респ. Беларусь 6 мая 2004 г., протокол № 11/15 ПР. – Режим доступа: [http://etalonline.by/?type=text&regnum=U01300366#load\\_text\\_none\\_3\\_1](http://etalonline.by/?type=text&regnum=U01300366#load_text_none_3_1). – Дата доступа 10.09.2017.
  27. Ящук, А. Экономические аспекты государственного регулирования социальной сферы / А. Ящук // Банкаўскі веснік. – 2011. – № 13. – С. 37–44.
  28. Сырых, В. М. Логические основания общей теории права : в 2 т. / В. М. Сырых. – М. : Юрид. дом «Юстицинформ», 2000. – Т. 1 : Элементный состав. – 527 с.

Поступила 04.12.2017

## SOME DIRECTIONS OF PUBLIC EDUCATION MANAGEMENT IN THE REPUBLIC OF BELARUS

I. SEMASHKO

*In particular, the author suggests defining the educational role of the family as a priority, offers to strengthen the educative potential of educational and social institutions and develop a system of organizational and legal measures aimed at providing parents with family education through educational institutions. The necessity to reflect these items in the Conceptual Framework of Family Policy, which is planned to be developed in 2019, is being reasoned.*

**Keywords:** state administration, state functions, education, upbringing, family functions, family troubles.



**УГОЛОВНЫЙ ПРОЦЕСС. КРИМИНАЛИСТИКА**

УДК 343.985

**ТАКТИКА ДОПРОСА ПОТЕРПЕВШИХ ПО УГОЛОВНЫМ ДЕЛАМ  
О СЕКСУАЛЬНОМ НАСИЛИИ****канд. юрид. наук, доц. М.П. ШРУБ****(Академия Министерства внутренних дел Республики Беларусь)**

*С позиций криминалистической тактики рассматривается проблема допроса потерпевших по делам о преступлениях, связанных с сексуальным насилием. На основе анализа и обобщения литературных источников и эмпирических материалов анализируются отличительные черты тактики проведения допроса жертв сексуального насилия от тактики допроса других категорий потерпевших. На этой основе раскрываются особенности подготовки, проведения и фиксации хода и результатов допроса. Приводятся тактические рекомендации следователю (оперативному сотруднику) по выбору времени, места и способу вызова на допрос; определению необходимости участия специалиста; установлению психологического контакта с допрашиваемыми; проведению стадий свободного рассказа и постановки вопросов; подведению итогов допроса. Делается вывод об особенностях оценки полученной в ходе допроса информации.*

**Ключевые слова:** тактика допроса, сексуальное насилие, психологический контакт.

**Введение.** В действующем уголовном кодексе Республики Беларусь содержится целый ряд статей, предусматривающих ответственность за преступления, связанные с применением сексуального насилия. К их число могут быть отнесены ст. 166 «Изнасилование», ст. 167 «Насильственные действия сексуального характера», ст. 168 «Половое сношение и иные действия сексуального характера с лицом, не достигшим шестнадцатилетнего возраста», ст. 169 «Развратные действия», ст. 170 «Понуждение к действиям сексуального характера», ст. 171 «Организация и (или) использование занятия проституцией либо создание условий для занятия проституцией», ст. 171-1 «Вовлечение в занятие проституцией либо принуждение к продолжению занятия проституцией», ст. 181 «Торговля людьми», ст. 182 «Похищение человека», ст. 343-1 «Изготовление и распространение порнографических материалов или предметов порнографического характера с изображением несовершеннолетнего».

Анализ правоприменительной практики показывает, что методически расследование указанных преступлений имеет существенные отличия, обусловленные содержанием способов их совершения, спецификой их следовой картины, особенностями личности преступника и т.д. Однако наряду с такими отличиями несомненным является и существование общих черт расследования, касающихся, в первую очередь, тактики проведения отдельных следственных действий. По делам рассматриваемой категории к таким следственным действиям с уверенностью можно отнести допрос потерпевших, без показаний которых в принципе невозможно говорить о полноте, всесторонности и объективности расследования. Вместе с тем именно допрос потерпевших от сексуального насилия является одним из наиболее сложных видов допроса. Связано это с тем, что по уголовным делам иных категорий потерпевшие, как правило, сами заинтересованы и готовы рассказать все, что им известно об обстоятельствах дела, и задача следователя в основном состоит в том, чтобы помочь им это сделать максимально полно и подробно – вспомнить определенные обстоятельства (например, кражи либо хулиганства). По делам же рассматриваемой категории установление психологического контакта с лицами, пострадавшими от сексуального насилия, уже представляет собой сложную тактическую задачу, не говоря уже о всей дальнейшей тактике следственного действия. Остановимся на данной проблеме более подробно, принимая за основу результаты исследований сексуального насилия, проведенных нами через призму транснациональных преступлений [1].

**Основная часть.** Криминалистической наукой разработан универсальный перечень тактических приемов, применяемых при допросе потерпевших [2, с. 580–583; 3]. Вместе с тем, в отличие от расследования большинства преступлений, в том числе против личной свободы, чести и достоинства и др., когда потерпевшие, как правило, заявляют о преступлении, заинтересованы в изобличении виновного и активно способствуют расследованию, жертвы сексуального насилия не только не обращаются в правоохранительные органы, но далеко не всегда охотно идут на контакт со следователем (оперативным сотрудником) [4–6]. Более того, они не всегда самоидентифицируют себя в качестве потерпевших [7, с.128–129; 8, с. 110–112]. В этой связи важно иметь в виду, что жертвы данных преступлений, как источник доказательственной информации, являются настолько же «ненадежными», насколько и ценными. Как свидетельствует анализ судебно-следственной практики, указанные обстоятельства, образующие своеобраз-

ный феномен жертв сексуального насилия, обусловлены рядом факторов, формирующих отношение пострадавших к рассматриваемому вопросу на протяжении времени совершения в отношении ее преступления и в посткриминальный период [9, с. 123–125]. Не вдаваясь подробно в их анализ, остановимся на тактических аспектах допроса рассматриваемой категории потерпевших.

**Подготовка к допросу.** Изложенные выше сведения позволяют констатировать, что одним из наиболее важных направлений работы по собиранию исходных данных для допроса потерпевших является изучение сведений о личностях допрашиваемых. Используя общие рекомендации криминалистики в этой части, следует учитывать, что не все из них применимы к расследованию рассматриваемых преступлений. Нередко пострадавшие в посткриминальный период получают угрозы со стороны преступников. В этой связи в целях исключения возможности усугубления семейно-бытовой ситуации и обеспечения безопасности жертв использовать круг родственников и знакомых для изучения их личности нецелесообразно. В таких условиях приоритетными направлениями в изучении личности допрашиваемых становятся следующие:

- как процессуальная, в порядке ч. 7 ст. 36 УПК, так и непроцессуальная формы взаимодействия следователя с органами дознания [10] в виде ознакомления с оперативно-розыскными материалами (эффективно по мнению 67% следователей и 64% оперуполномоченных – далее о/у); совместного планирования действий по реализации оперативных данных (59% и 72%); обсуждения тактики проведения допроса с использованием оперативной информации (57% и 69%);

- использование возможностей криминалистических и иных учетов;
- получение характеризующих личность, а также иных сведений (о времени, месте, способах совершения криминальных действий в отношении лица и др.) в ходе допросов иных жертв (по отдельным категориям рассматриваемых преступлений нередко жертвы бывают знакомы);

- получение информации об индивидуально-типологических, психологических и иных особенностях личности жертвы от сотрудников неправительственных организаций, осуществляющих реабилитационную поддержку пострадавших (эффективно по мнению 63% следователей и 83% о/у).

Такие элементы сбора исходных данных для допроса, как уточнение информации, относящейся к его предмету, и изучение материалов расследуемого дела, осуществляются по общим правилам. Вместе с тем в ходе такой работы следователю необходимо основываться на особенностях предмета доказывания по делам о сексуальном насилии и сведениях об элементах криминалистической характеристики данных преступлений.

Учитывая специфику способов совершения преступлений, связанных с сексуальным насилием, следует быть готовым к тому, что допрос потерпевших будет предполагать выяснения достаточно широкого круга обстоятельств. Поэтому при подготовке к следственному действию необходимо составить план его проведения. В нем должны найти отражение вопросы, ответы на которые нужно получить исходя из предмета доказывания с учетом механизма конкретного преступления. Это поможет избежать дополнительных допросов на предмет выяснения упущенных обстоятельств и не допустить повторного воспроизведения в памяти потерпевших травмирующих воспоминаний. Как показывает анализ практики, следователи порой допускают подобные ошибки, пренебрегая интересами потерпевших, тем самым создавая предпосылки для возникновения конфликтных ситуаций.

Перед встречей с потерпевшими следует отключить телефон, так как зазвонив в момент, когда психологический контакт почти достигнут, он может свести всю проведенную работу к нулю. Передовой практический опыт свидетельствует, что немаловажным является внешний вид следователя – одежда должна быть достаточно простой, не слишком дорогой, но делового стиля. Нужно исключить дорогие украшения.

В литературе высказываются мнения на предмет того, что проводить допрос пострадавших от сексуального насилия предпочтительнее женщине-следователю [7, с. 130]. Представляется, что нельзя ответить на данный вопрос гендерного характера однозначно, поскольку умение следователя расположить к себе допрашиваемых, склонить их к даче правдивых показаний зависит скорее не от половой принадлежности, а от уровня профессионализма, индивидуально-личностных способностей и знания специфики сексуального насилия. Кроме того, анализ следственной практики позволяет утверждать, что зачастую мужчинам это удается весьма успешно. Вместе с тем жертва, даже неосознанно сопоставляя себя с женщиной-следователем, оценивая уровень ее успешности, благополучия и положения в обществе, может ощущать свою «ущербность», что затрудняет установление психологического контакта. Наряду с изложенным следует однозначно утверждать, что осуществлять производство по уголовному делу от начала и до конца (со стадии возбуждения уголовного дела вплоть до обеспечения участия жертв в судебном разбирательстве) должен один следователь, изначально установивший доверительные отношения с потерпевшими.

С учетом личности жертвы сексуального насилия (когда лицо находится в тяжелом стрессовом состоянии; подверглось депортации, привлечено к ответственности за занятие проституцией и т.д.) для

первой встречи порой целесообразно избрать место, исключая официальную обстановку – кафе, парк. Если жертва направлена в орган уголовного преследования неправительственной организацией, можно организовать встречу на ее территории. В отдельных случаях местом первой встречи может стать место жительства жертвы.

При принятии решения о допросе в кабинете следователя начинать необходимо с уделения внимания обстановке служебного помещения. Необходимо убрать все лишнее, что отвлекало бы внимание, в первую очередь календари и плакаты с изображением женщин и т.п. Допустимо разместить в поле зрения допрашиваемых плакат по тематике противодействия торговле людьми, однако его содержание не должно нести яркую эмоциональность, выражать агрессию в каком бы то ни было проявлении. Необходимо предусмотреть правильную расстановку мебели: между жертвой и следователем не должно быть ничего (например, «традиционно» расположенного между участниками допроса письменного стола), что способствовало формированию психологического барьера. Желательно, чтобы при допросе жертва видела дверь, подсознательно ощущая «возможность выхода» из ситуации, в рамках которой приходится переживать неприятные воспоминания. Кабинет, где происходит встреча, должен быть звуко- и визуально непроницаем. Необходимо позаботиться об исключении доступа третьих лиц.

Будучи признанной по уголовному делу потерпевшей, жертва сексуального насилия, согласно п. 2 ч. 2 ст. 50 Уголовно-процессуального кодекса Республики Беларусь (далее – УПК), обязана давать показания, хотя и вправе не свидетельствовать против себя самой, членов своей семьи и близких родственников. Конечно же, добиться желая сотрудничать со следствием и давать правдивые показания посредством одного лишь разъяснения требований закона в этой части невозможно. Однако важно иметь в виду, что достигнуть этих целей будет тем легче, чем раньше будут допрошены потерпевшие после совершения преступления. Объясняется это тем, что в памяти жертв в ранний посткриминальный период еще достаточно ярки воспоминания о произошедших событиях, пережитых унижениях, насилии и т.д. Вместе с тем еще достаточно выражено желание мести по отношению к преступнику, которое по прошествии времени может притупляться, как и забываться детали произошедшего.

Поскольку, как указывалось ранее, преступления рассматриваемой категории затрагивают интимные стороны жизни потерпевших, вызов на допрос повесткой следует исключить. В практике имели место случаи, когда в связи с направлением повестки жертве, проживающей в сельской местности, сведения о ее эксплуатации становились известными членам семьи и окружающим [9, с. 104]. Нередко потерпевшие скрывают от родных обстоятельства произошедшего, поэтому нежелательно практиковать такую форму вызова во избежание вопросов со стороны близких относительно причин вызова к следователю. Предпочтительным является вызов по телефону, при этом может использоваться легендирование истинных причин вызова. При этом следует учитывать, что отследить принадлежность абонента к правоохранительным органам в современных условиях достаточно просто, поэтому лучше использовать такие легенды, как, например, о производстве расследования по факту выпуска партии некачественных паспортов, назвав серию и номер паспорта, и пригласить жертву для решения вопроса о его замене и т. п.

В целях исключения (минимизации) в дальнейшем повторных вызовов по возможности нужно уведомить потерпевших о необходимости взять на допрос все предметы и документы, связанные с событием преступления, которые могут быть приобщены к уголовному делу посредством проведения выемки сразу после допроса.

В некоторых литературных источниках по теме исследования отмечается, что при допросе жертв сексуального насилия желательно, если не необходимо, присутствие психолога [11]. Однако, как показывает практика, установление доверительных отношений в ходе допроса (особенно при первой встрече) в большинстве случаев возможно лишь при отсутствии третьих лиц. На это указывают 87% следователей и 91% о/у. Следователь сам должен обладать необходимым запасом знаний психологии при работе с данной категорией потерпевших. Указанное правило относится и к участию иных специалистов: при принятии решения о фиксации допроса посредством видеозаписи следователю целесообразно сделать это самостоятельно, при необходимости привлечь специалиста-криминалиста лишь для подготовки технических средств.

**Проведение допроса.** В установлении психологического контакта с потерпевшими и выборе тактики допроса в целом важное значение имеют самые мелкие детали. При этом следует учитывать категорию, к которой относится жертва. Приемы установления контакта, применяемые, например, в отношении жертв торговли людьми, вовлеченных в принудительное занятие проституцией, неприменимы для несовершеннолетних жертв насильственных действий сексуального характера.

При первой встрече целесообразно вкратце рассказать о своем опыте работы. Представляясь, следователь не должен быть слишком официален, дабы не оттолкнуть жертву своей «важностью». В начале разговора необходимо выяснить, как потерпевшие хотят, чтобы к ним обращались, и как им удобно обращаться к следователю. В частности, если разница в возрасте участников допроса невелика, рекомендуется предложить называть друг друга по имени (без отчества), что способствует непринужденности в

общении. Вместе с тем категорически исключается фамильярное отношение – обращение должно быть доброжелательным и уважительным. Физический контакт с потерпевшими необходимо однозначно исключить – рукопожатия, дружеские, а тем более покровительственные жесты в виде похлопываний по плечу и т. п. будут восприняты жертвами сексуального насилия крайне негативно. В общем нужно стремиться создать до определенной степени неформальную обстановку. Пострадавшие должны понимать, что рядом с ними находится представитель закона, сотрудник государственного органа.

Первоначально следователю необходимо разъяснить сущность, порядок и правила проведения допроса. Жертвы должны чувствовать себя максимально свободно и комфортно, поэтому целесообразно уделить внимание элементарным вещам: осведомить о местонахождении туалета, возможности покурить, попить воды, сделать перерыв для отдыха и т.д. Перед непосредственным допросом следует разъяснить пострадавшей, что цели следственного действия смогут быть достигнуты только на основе сотрудничества его участников. При этом необходимо постоянно, однако, не навязываясь, демонстрировать свою открытость и готовность к общению. Целесообразно сообщить жертве номер своего мобильного телефона, разъяснив, что она может всегда обратиться к следователю по вопросам, касающимся ее участия в производстве по уголовному делу. Соблюдая установленную ч. 2 ст. 220 УПК процедуру предупреждения потерпевших об ответственности за отказ или уклонение от дачи показаний и за дачу заведомо ложных показаний в соответствии со статьями 402, 401 УК, следователь должен быть гибким, по-скольку сухая и строгая констатация требований закона в этой части может не только не способствовать решению поставленных им задач, но даже напугать жертв и заставить замкнуться в себе.

На основе сформированного на подготовительном этапе задела для создания доверительных отношений при непосредственной встрече с жертвой изначально нужно установить психологический контакт. Основная задача следователя состоит в том, чтобы убедить пострадавших в необходимости сотрудничества с органами предварительного следствия как единственного способа изобличения виновных. Учитывая психическое состояние лиц, переживших глубокую психологическую травму либо продолжающих пребывать в таком состоянии, следователю необходимо быть крайне предусмотрительным и осторожным в выборе тактических приемов допроса. Наиболее эффективными являются приемы эмоционального воздействия, направленные на формирование у жертвы здорового чувства мести, убежденности в том, что доказывание виновности преступника с целью привлечения его к ответственности необходимо, прежде всего, ей самой. Жертвы должны уяснить, что, во-первых, преступники должны быть наказаны за перенесенные унижения, во-вторых, такими юридическими последствиями пострадавшие смогут действительно обезопасить себя и своих близких от возможного давления с его стороны, и в-третьих, в чем состоит их основная функция – предупредить сексуальное насилие в отношении новых жертв. Необходимо убедить потерпевших, что следователь хорошо понимает их проблемы. Аргументировать такую позицию можно фактом конфиденциального способа вызова на допрос, разъяснением возможности получения пакета соцуслуг с использованием возможностей неправительственных организаций и т.д.

«Золотое правило» работы с жертвами сексуального насилия – быть предельно честным [6, с. 103]. Даже тень сомнения в искренности следователя может отбить желание пострадавших сотрудничать со следствием навсегда. Жертва должна полностью осознавать, что следователь, действуя в пределах своих полномочий, не может дать гарантий полной ее безопасности, однако приложит к этому все усилия. Одновременно нужно подготовить потерпевших к тому, что показания, данные следователю, необходимо будет воспроизвести как минимум еще раз в суде. При этом следует акцентировать внимание, что такие показания позволят обеспечить привлечение виновного к ответственности. Жертва также должна быть готова к тому, что предстоящий допрос предполагает выяснение достаточно интимных деталей, что неизбежно, и, вместе с тем, необходимо для достижения обозначенных целей. Разъяснив указанные положения и убедившись, что потерпевшие готовы давать показания, следует начать разговор с отвлеченных тем, обсуждение которых будет интересно жертвам, постепенно перейдя к стадии свободного рассказа. В целом нужно отметить, что метод эмпатии (сопереживания) рекомендуется применять на протяжении всей работы с жертвой. Однако следует не путать данное понятие с жалостью к пострадавшим, проявление которой недопустимо.

Необходимо добиться осознания потерпевшим того, что случившееся с ними – не есть результат неправильного поведения, а виной тому сложившиеся жизненные обстоятельства и люди, воспользовавшиеся ими. Убежденность в искреннем понимании этого факта следователем будет являться залогом установления доверительных отношений. Вместе с тем следователь должен продемонстрировать свой профессионализм, осведомленность в деталях проблемы сексуального насилия и др.

Начиная стадию свободного рассказа, следователю необходимо предложить потерпевшим в целом рассказать об обстоятельствах произошедшего события. Слушая монолог допрашиваемых, необходимо быть внимательным, проявлять участие и интерес, не перебивать. Вместе с тем при анализе поступающей информации как на данной стадии, так и при постановке вопросов, следует иметь в виду некоторые особенности восприятия и воспроизведения воспринятого жертвами сексуального насилия. Так, при по-

лучении показаний относительно нелицеприятных обстоятельств, вызвавших глубокие переживания, следователь может столкнуться с таким явлением, как «деперсонализация», когда потерпевшие готовы в подробностях рассказывать о происходивших событиях, не упоминая при этом о себе как об их участнике, когда в реальности данные события происходили. Несколько забегая вперед, необходимо отметить, что в дальнейшем (после проведения психологической экспертизы) на предмет объяснения данного явления по уголовному делу может быть допрошен эксперт.

По результатам свободного рассказа потерпевших следователь со значительной долей определенности может оценить складывающуюся следственную ситуацию с точки зрения эффективности избранной им тактики. В случаях когда не удается добиться правдивости показаний в полной мере, целесообразно применить дополнительные тактические приемы, направленные на возбуждение у пострадавших чувства негодования по отношению к преступнику. Как показывает практика, действенным является предъявление потерпевшим уже собранных доказательств. Важно не лишать жертву права выбора – сотрудничать со следствием или нет. При этом, однако, необходимо ей напомнить, что в случае ее отказа преступники останутся на свободе, что чревато рядом негативных последствий, в том числе для самой жертвы. Реализуя вопросно-ответную стадию в целях получения необходимого объема сведений об обстоятельствах дела следователь, исходя из предмета доказывания и основываясь на полученных на предыдущей стадии данных, задает необходимый перечень дополняющих, уточняющих, напоминающих, контрольных и, при необходимости, избочливающих вопросов. При их постановке необходимо помнить, что жертвы готовы рассказать гораздо больше на сленге, используемом в сфере оказания секс-услуг (если речь идет об использовании занятия проституцией), нежели на нормальном языке. В целом категорически не рекомендуется «называть вещи своими именами», когда речь идет о секс-эксплуатации. Так, избегая термина «проституция», следует использовать словосочетание «оказание интимных услуг» (отмечая при этом в протоколе, что для их получения клиентами передавались деньги) и т.д. По возможности необходимо минимизировать детали личной жизни, не индивидуализировать вопросы. Например, с целью выяснения среднего ежедневного количества клиентов притона нельзя напрямую спрашивать жертву о том, со сколькими мужчинами она совершала половой акт и в каких формах. Можно поинтересоваться, сколько клиентов в сутки обслуживала девушка средней привлекательности, интимные услуги какого характера оказывались. После этого, в зависимости от реакции потерпевшей, можно задавать более конкретные вопросы.

**Фиксация хода и результатов допроса.** Фиксируя в протоколе показания потерпевших, следует стремиться избегать юридической терминологии, официальных формулировок – излагать их простым разговорным языком. Нужно стараться передать эмоциональное состояние жертвы, характер ее переживаний, фиксируя для этого используемые ею фразы и выражения.

Избирая тактические приемы фиксации полученных сведений, даже в случае установления с пострадавшими доверительных отношений, необходимо учитывать вероятность неявки в суд и иных негативных последствий. С одной стороны, нельзя полностью исключить возможности воздействия на потерпевших со стороны траффикеров на предмет отказа от дачи показаний в суде или их изменения под предлогом того, что на предварительном следствии на потерпевших оказывалось давление. С другой стороны, нужно быть готовым к тому, что потерпевшие не смогут явиться в суд по объективным причинам (по семейным обстоятельствам и т. п.). Для предупреждения таких последствий целесообразно, исходя из складывающейся следственной ситуации, решить вопрос о применении звуко-, видеозаписи, о чем, согласно ч. 2 ст. 219 УПК допрашиваемые уведомляются заблаговременно. После прочтения протокола допроса целесообразно предложить потерпевшим собственноручно внести необходимые изменения и дополнения (для создания такой необходимости следователем сознательно могут быть допущены незначительные неточности). Изложенные тактические приемы позволят исключить возможные сомнения на стадии судебного разбирательства относительно достоверности и правомерности получения показаний потерпевших на предварительном следствии в случае наступления указанных выше негативных обстоятельств.

**Выводы.** Оценивая полученные в ходе допроса показания по общим правилам и основываясь на изложенных выше индивидуально-типологических особенностях пострадавших, можно констатировать, что даже правильно избранная тактика не гарантирует полноту и достоверность полученных сведений. Психологическая трансформация личности жертвы порой не позволяет следователю в полной мере достигнуть целей допроса. В этой связи показания должны оцениваться критически. Речь в данном случае идет не только и не столько о даче заведомо ложных показаний потерпевшими. Допрашиваемые рассматриваемой категории на подсознательном уровне в принципе могут быть склонны давать показания, не в полной мере соответствующие действительности. Психологические механизмы защиты жертвы сексуального насилия могут обуславливать искажение действительности как в сторону преувеличения, так и преуменьшения значимости отдельных фактов, событий, их качественных и количественных характеристик. Жертвы сексуального насилия могут претерпевать серьезные, порой необратимые изменения пси-

хики: происходит переоценка жизненных приоритетов, подмена понятий и ценностей, формируется ложно-позитивное отношение к преступникам и т.д.

В силу изложенных обстоятельств показания жертв должны проверяться путем сопоставления с другими доказательствами по уголовному делу (в том числе с показаниями других лиц и т.д.) с особой тщательностью. Оценка полноты полученных сведений производится исходя из анализа обстоятельств, подлежащих доказыванию по делам данной категории, и на основе сведений криминалистической характеристики преступлений, связанных с сексуальным насилием.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Шруб, М.П. Антитрафикинг и права человека : [пособие для слушателей Международного учебного центра] / М.П. Шруб [и др.] ; под общ. ред. канд. юрид. наук, доц. М.П. Шруба. – Минск, 2014. – 188 с.
2. Криминалистика: учеб. для вузов / Т. В. Аверьянова [и др.] . – 4 –е изд., перераб и доп. – М.: Норма : Инфра-М, 2015. – 990 с.
3. Порубов, Н.И. Тактика допроса на предварительном следствии : учеб. пособие / Н.И. Порубов. – М. : БЕК, 1998. – 196 с.
4. Шруб, М.П. Проблемы сотрудничества жертв торговли людьми с правоохранительными органами / М.П. Шруб // Вести Ин-та соврем. знаний. – 2010. – № 2. – С. 3–7.
5. Шруб, М.П. Тактические особенности подготовки к допросу жертв торговли людьми, подвергавшихся сексуальной эксплуатации / М.П. Шруб // Вестн. Акад. МВД Респ. Беларусь. – 2010. – № 1. – С. 30–33.
6. Петко, В.В. Тактика допроса потерпевших по делам о торговле людьми с целью сексуальной эксплуатации / В.В. Петко, М.П. Шруб // Актуальные вопросы противодействия торговле людьми и незаконной миграции в Республике Беларусь : сб. ст. студентов, преподавателей, практ. работников / Гомел. гос. ун-т ; редкол.: А.Э. Набатова (гл. ред.) [и др.]. – Гомель, 2009. – С. 108–116.
7. Весельский, В.К. Торгівля людьми в Україні: проблеми розслідування : навч. посіб. / В.К. Весельский, В.В. Пясковський. – Київ : КНТ, 2007. – 228 с.
8. Shrub, M. Compensation for Trafficked Persons in the Republic of Belarus / M. Shrub, G. Tyurina, T. Naumovich; under general edition of Shrub, M.P. – Minsk : Tesey ltd., 2010 – 176 p.
9. Наумович, Т.В. Возмещение вреда, причиненного преступлением, жертвам торговли людьми в Республике Беларусь / Т.В. Наумович, Г.В. Тюрина, М.П. Шруб ; под общ. ред. М.П. Шруба. – Минск : Тесей, 2010. – 240 с.
10. Логвин, В.М. Правовые и организационные аспекты взаимодействия следователя и оперативных работников органов внутренних дел при расследовании преступлений : дис. ...канд. юрид. наук : 12.00.09 / В.М. Логвин. – Минск, 1999. – 111 л.
11. Zimmerman, C. Ethical and safety recommendations for interviewing trafficked women / C. Zimmerman, Ch. Watts ; World Health Organization. – Geneva : WHO, 2003. – 29 p.

Поступила 12.10.2017

#### TACTICS OF INTERROGATION OF VICTIMS IN CRIMINAL CASES OF SEXUAL VIOLENCE

*M. SHRUB*

*In the article from the perspective of criminalistic tactics examines the problem of interrogation of victims in cases of crimes related to sexual violence. Based on the analysis and synthesis of literary sources and empirical materials, the distinctive features of the tactics of interrogation of victims of sexual violence from the tactics of interrogation of other categories of victims are analyzed. On this basis, the specifics of the preparation, conduct and recording of the progress and results of interrogation are disclosed. Tactical recommendations are given to the investigator (operational officer) in choosing the time, place and experience of the call for interrogation; determination of the need for specialist participation; the establishment of psychological contact with the interrogated; conducting stages of free narration and posing questions; summing up the results of interrogation. The conclusion is made about the peculiarities of the evaluation of the information obtained during the interrogation.*

**Keywords:** *tactics of interrogation, sexual violence, psychological contact*

УДК 343.985.8

**МЕТОДЫ И МОДЕЛИ КОМПЛЕКСНОЙ ОЦЕНКИ ИНФОРМАЦИИ  
СУБЪЕКТАМИ ОПЕРАТИВНО-РОЗЫСКНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ  
ПРИ ВЫЯВЛЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРЕСТУПЛЕНИЙ**

*канд. юрид. наук, доц. В. Ч. РОДЕВИЧ, С. А. ВОЙТИХОВИЧ*  
(Академия Министерства внутренних дел Республики Беларусь, Минск)

*Современные условия осуществления деятельности по выявлению экономических преступлений предъявляют повышенные требования к качеству, обоснованности и эффективности получения и использования оперативной информации. Предложенная система методов и методик комплексной оценки информации, основанная на использовании аналитических действий, включающих в себя рефлексивное, интерпретационное и эвристическое восприятие сведений, позволяет расширить возможности оперативных подразделений в части использования оперативной информации, а также вывести современную практику работы с информацией на прикладные теоретические разработки и практические рекомендации.*

**Ключевые слова:** информация, информационное обеспечение, анализ, аналитическая работа, экономические преступления.

Информационно-аналитическое обеспечение деятельности по выявлению экономических преступлений является сложным системным образованием со своими принципами, законами и критериями функционирования.

В современных условиях противодействия экономической преступности выстроена целая система получения оперативной информации, которая позволяет эффективно решать задачи оперативно-розыскной деятельности (далее – ОРД). Тем не менее, анализ практики свидетельствует, что в основе своей оперативный сотрудник свою информационную работу строит по наработанным схемам, повторяющимся из года в год и, как правило, только в части анализа негласной информации. Вместе с тем необходимо отметить, что проблемные вопросы указанной деятельности не могут ограничиваться только работой с негласными источниками информации либо созданием специализированных подразделений, работающих с базами данных специальной информации. Рассмотрение такой деятельности должно происходить в более широком аспекте, включающем в себя открытый формат сведений, используемый для получения оперативно-значимой информации. Построение такой системы обеспечит решение информационных проблем деятельности подразделений по борьбе с экономическими преступлениями органов внутренних дел (далее – ОВД), создаст более эффективные условия такой работы, вызовет расширение возможностей осуществления оперативного поиска при выявлении экономических преступлений.

Такой подход лежит в основе развития управленческих и организационных основ информационного обеспечения деятельности оперативных подразделений, что является необходимой предпосылкой создания эффективной системы управления, способной улавливать происходящие в оперативно-розыскной среде процессы, предвидеть их развитие и в соответствии с этим своевременно реагировать на них, принимать обоснованные управленческие решения. Они должны основываться на широкой информационной обеспеченности сведениями о закономерностях и тенденциях, происходящих в рассматриваемой сфере, реальном состоянии дел на различных уровнях управления, обусловленных объективными потребностями оперативно-розыскной практики [1, с. 82].

Система получения оперативно-розыскной информации о лице, совершающем экономические преступления, основывается на признаках, позволяющих подтвердить такую информацию либо ее опровергнуть. В основе работы по установлению указанных признаков лежит система мероприятий, направленных на установление групповой принадлежности объектов, находящихся в различных информационных системах либо их тождества.

Другими словами, при получении такой информации на оперативного сотрудника ложится обязанность по отысканию разбросанных по различным информационным системам признаков, позволяющих сделать вывод о причастности конкретного лица к совершению экономического преступления. Существенным обстоятельством при этом, на которое необходимо обращать внимание, является то, что такие признаки заранее не установлены и не определены. Работа по их поиску носит вероятностный характер и основывается на общих знаниях оперативного сотрудника об искомом объекте и методах аналитической работы. Посредством применения общенаучных методов и приемов логического мышления оперативный сотрудник осуществляет познание или изучение находящейся в его распоряжении инфор-

мации с целью ее дальнейшего использования. В процессе анализа образуются взаимосвязанные, обусловленные причинно-следственными связями и закономерностями их возникновения цепочки на первый взгляд случайных индивидуальных признаков, соподчиненных общей картине преступного поведения (например, наличие должностных полномочий, явное превышение расходов над доходами и т.д.). Такая работа должна осуществляться непрерывно, так как общая картина преступления может быть сформирована только в том случае, если установленные признаки будут постоянно обогащаться другими сведениями. В этой связи С.С. Овчинский отмечал, что «диалектическая сущность случайности заключена в следующем: расширяя круг поисковых признаков, «стыкующих» информацию о преступлении со сведениями о преступнике, мы создаем условия для того, чтобы случайное становилось закономерным. Это творческое вмешательство в стихийно-эмпирически протекающий процесс познания организует систему информации: улавливает и приводит в систему признаки, идентифицирующие события, вещи, предметы, преступников» [2, с. 141].

При этом выявляемые признаки должны обладать «поисковым эффектом», иначе говоря, должна реально существовать возможность их распознавания в результате осуществления оперативно-розыскных и иных мероприятий. В этом случае распознавание осуществляется путем сравнения признаков, относящихся к тому или иному объекту, с признаками отдельных видов преступлений. Вследствие чего оперативный сотрудник получает ориентирующую информацию и делает предположительный вывод том, что выявленные объекты относятся к экономическому преступлению, т.е. определяется их тождество существующей модели противоправного деяния.

Обобщая изложенное, можно сделать вывод, что система получения первичной информации строится на анализе находящихся в различных массивах информации индивидуальных признаков, соподчиненных общей картине преступного поведения. Знание о том, что выявленные признаки взаимозависимы и являются частью одного преступного деяния, формируется посредством применения общенаучных методов и приемов логического мышления, в результате чего оперативный сотрудник осуществляет познание находящейся в его распоряжении информации с целью ее последующего использования при выявлении экономических преступлений. В этой связи весьма уместно высказывание И.Н. Кузнецова, подчеркивающего, что «являясь процессом познания объективной реальности, аналитическая работа базируется на законах диалектики и формальной логики, предполагая применение различных общенаучных методов исследования» [3, с. 60–61].

Анализ практики свидетельствует, что проблема применения таких методов состоит в отсутствии цельной системы аналитической работы, а имеющиеся направления деятельности показывают, что они сформированы в результате осуществления оперативно-розыскной тактики, где диапазон использования сведений определялся и определяется конкретными тактическими категориями, которые в определенном объеме формируют единый интегративный блок необходимых сведений, используемых для выявления экономических преступлений.

При всей ценности такой работы оперативник сталкивается с определенными сложностями построения механизма получения максимального количества оперативно-розыскной информации, а именно ее сбора под один знаменатель как необходимую информацию и ранжирования ее по возможности и необходимости решения задач ОРД. Таким образом, давно назрела необходимость в сосредоточении сведений, представляющих оперативный интерес, на основе аналитических приемов и унификации полученных сведений, используемых в выявлении экономических преступлений.

Следует признать, что выбор конкретных оперативно-тактических категорий определяется сложившейся оперативно-розыскной ситуацией и должен быть направлен на решение конкретных задач. Выбор тех или иных тактических категорий основан на последовательности аналитических действий оперативного сотрудника, которые организованы на рефлексии, т.е. обращении внимания на собственное поведение и на свое сознание, а также на результаты собственной активности в ОРД, поведенческие шаблоны при анализе оперативно-розыскных сведений [4, с. 678]. Интерпретации – осмыслении информации на основе полученных сведений [4, с. 250]. Эвристике – самостоятельном решении стоящей задачи на основе строящихся наводящих вопросов [4, с. 906].

Продолжая анализ теоретического обобщения в устоявшейся методологии аналитической работы, основанной на совокупности указанных приемов и методов, применяемых в вопросах выявления экономических преступлений. Следует заметить, что такая работа сотрудника выступает образующей для прогноза вероятностного поведения лица, его связей и направления документирования лиц, представляющих оперативный интерес. Исходя из данных посылок, оперативник строит модель будущих действий, оценивает собственные возможности и силы других субъектов и участников ОРД в вопросах решения задач оперативно-розыскной деятельности.



Можно предположить, что интегрирование оперативно-розыскной информации вызовет активную актуализацию всех процессов, подтверждающих либо опровергающих причастность лица к криминалу. Чтобы спланировать и применить различные тактические категории в процессе выявления экономических преступлений, оперативник использует приемы прогнозирования наступления последствий на основе аналогии, повторов, которые не дают цельного, завершенного представления о возможных процессах применения и осуществления оперативно-розыскной тактики. В данном случае необходимо говорить, что именно аналитическая работа как подсистема информационно-аналитического обеспечения ОРД выступает основой для определения методологии оперативно-розыскной тактики.

Применительно к информационно-аналитическому обеспечению выявления экономических преступлений она должна осуществляться по следующим направлениям:

- сбор сведений о проверяемом лице на причастность его к преступной деятельности;
- сбор сведений о связях проверяемого лица;
- сбор сведений о фактах, подтверждающих причастность его к преступной деятельности (оставленные материальные и идеальные следы);
- проверка алиби проверяемого лица;
- поиск лиц, оказывающих содействие на конфиденциальной основе;
- фиксация преступной деятельности проверяемых лиц в ОРД.

В данном процессе все направления должны быть приведены в систему проведения определенных оперативно-розыскных мероприятий (далее – ОРМ) с целью получения необходимых сведений, позволяющих выстроить аналитическую работу оперативного сотрудника с позиции точного распознавания конкретных фактов, определяющих его дальнейшие действия.

В данном случае уместно вести речь об **интеграционном анализе**, создающем ценностное единство оперативно-розыскной информации. Такая работа определяется установлением обстоятельств, подлежащих доказыванию по уголовному делу (ст. 89 УПК Республики Беларусь). Данные сведения должны быть связаны между собой и определять устойчивую связь между ними. Такие познания должны быть отражены в материалах ОРМ и использоваться в оперативной и следственной работе. Условия и порядок использования оперативно-розыскных материалов достаточно четко урегулированы в правовом аспекте (ст. 101 УПК Республики Беларусь) и рассмотрены в теоретическом плане. Однако наряду с такими интегративными законами ценность рассматриваемого анализа заключается в сохраняющем механизм функционирования устойчивых внутренних связей от получения необходимой информации до сохранения ее и использования в различных вариантах (по объекту, субъекту, времени и т.п.).

Интеграционный процесс, связанный с работой оперативно-розыскной информации в выявлении экономических преступлений, – это составляющее трех начал: а) анализ – разложение информации на составляющие с целью понимания ее содержания; б) рассмотрение поведенческих свойств человека в ОРД; в) аналитический синтез полученных сведений. Суммирование признаков подтверждает наличие криминального события либо дополняет объективные и субъективные признаки преступления.

Одним из таких аналитических приемов, используемых оперативными сотрудниками, выступает **логический анализ**, проявляющийся как «мысленное разделение объекта исследования на составные элементы, которые мысленно (условно) отделяются от сложной целостности; наделяются квалифицирующими признаками – символами причастности к определенной группе; подвергаются исследованию с позиций связей между причиной и следствием, между преступлением и его отображением в следах. Логический анализ не может выступать в одиночестве, он всегда играет в дуэте с синтезом» [5, с. 37].

Логический анализ формирует этапы выявления экономических преступлений, которые на прямую связаны с действиями оперативного сотрудника, направленными на выявление потенциальных свидетелей по уголовному делу, выявление предметов и документов, которые могут быть вещественными доказательствами по уголовному делу, а также получение других интересующих фактов, которые могут использоваться для организации процесса фиксирования преступных действий лиц, представляющих оперативный интерес и т.д.

Каждое перечисленное направление по объему получаемых сведений может различаться в сторону увеличения или уменьшения информации, но главным в данном процессе выступает анализ полученных данных в алгоритме осуществления основных направлений документирования преступных действий определенных лиц.

На сегодняшний день существующая система информационно-аналитического обеспечения выявления экономических преступлений состоит из двух блоков: информационные ресурсы ОВД (внутренние), информационные ресурсы иных ведомств и иные информационные ресурсы (внешние).

Несмотря на достаточно широкий перечень информационных учетов, позволяющих оперативному сотруднику получать интересующую его информацию, достаточное количество сведений, представляю-

ших оперативный интерес, содержится и в сети Интернет. В своей деятельности для осуществления качественной информационно-аналитической работы оперативный сотрудник может использовать сайты различных организаций (информация о юридическом адресе, должностных лицах, банковских реквизитах, контактах, контрагентах), торговых площадок (Icetrade.by – официальный сайт по государственным закупкам для размещения на нем информации о государственных закупках и актов законодательства, регулирующих сферу государственных закупок), интернет-форумы, интернет-блоги, а также следующие информационные ресурсы:

- система СПАРК – позволяет быстро проверить любую компанию, зарегистрированную в России, Украине, Беларуси, Киргизии и Казахстане. Кроме этого при ее помощи можно решать такие задачи, как: проверка контрагента на благонадежность или аффилированность с другими предприятиями, пресечение мошеннических сделок, анализ и мониторинг базы клиентов конкретных организаций;

- поисковые системы Google, Yandex, Yahoo, Rambler и др.

Изучение литературы позволяет сделать вывод, что абсолютное большинство ученых рассматривает сеть Интернет как возможность использования его ресурсов для совершения компьютерных преступлений, отмечая в первую очередь уголовно-криминологический аспект [6–8].

С позиции криминалистики и ОРД отдельные направления использования Интернет-ресурсов в раскрытии и расследовании преступлений рассматриваются А.М. Ишиным и В.Е. Козловым [9, 10].

Концептуальное поле Интернет-ресурсов рассматривается как средство получения различной справочной информации, проанализировав которую оперативный сотрудник может использовать при выявлении экономических преступлений. Неоспорим тот факт, что сегодня сведения, содержащиеся в Интернете, позволяют уточнять, дополнять и проверять информацию, полученную из ограниченного количества источников информации.

Примером может явиться использование социальных сетей, где посредством веб-сервиса, позволяющего пользователям создавать открытые или частично открытые профили пользователей; создавать список пользователей, с которыми они состоят в социальной связи; просматривать свой список связей и аналогичные списки других пользователей в рамках одной системы [11].

В настоящее время социальные сети обладают повышенной популярностью, которая обуславливается возможностью установления взаимосвязей между участниками социальной сети (родственные связи, дружба, сексуальные, религиозные, политические, отношения, знания и т.д.), зачастую не знакомыми между собой непосредственно, которые могут находиться в любой точке планеты.

Д.В. Винник, рассматривая феномен социальных сетей, выделяет их следующие типичные характеристики и функции:

- хранение персональных анкет данных участников и информации об их связях («друзья», контакты и т.п.);

- возможность устанавливать связи типа «друг», «знакомый», и т.п. в отношении других участников сети;

- возможность размещать на сайте собственное информационное наполнение (статьи, комментарии), в том числе мультимедийное (фотографии, музыка, видеоролики);

- возможность обмена мгновенными сообщениями с другими участниками сети (чата);

- возможность отслеживать активность (публикуемую информацию) других пользователей и реагировать на нее голосованием, комментированием;

- возможность создавать тематические группы, устанавливать к ним принадлежность;

- наличие рейтингов пользователей по различным параметрам (статистические, вычисляемые), например, популярность, активность, рейтинг отношения или доверия со стороны пользователей;

- расширенные функции, построенные на базе связей участников (например, календарь событий или встреч пользователей с функциями совместного доступа);

- игровой составляющей, создающей дополнительную мотивацию общения и взаимодействия участников (как правило, многопользовательские игры, частично ориентированные на расширение круга контактов пользователя) [12, с. 115–116].

В современном мире социальные сети заняли значимое место в жизни абсолютного большинства людей. В связи с тем, что экономический преступник обладает высоким социальным статусом и уровнем образования, можно предположить, что интересующие оперативных сотрудников личности активно представлены в социальных сетях, а благодаря анализу содержащихся там сведений можно изучить их и сделать соответствующие выводы.

Признавая бесспорным сам тезис, что в век информационных технологий оперативный сотрудник имеет возможность получения достаточного количества информации из информационных систем, что существенно сокращает как временные, так и финансовые расходы. Однако необходимо признать, что

только посредством анализа информации оперативный сотрудник может установить объективно существующие материальные следы совершенного преступления.

Р.С. Белкин предлагает подразделять информацию, носителями которой являются следы, на личностную (о человеке как объекте или субъекте процесса следообразования), вещную (о предмете – следообразующем и следовоспринимающем объектах) и операционную (об операции, приведшей к возникновению следа, т.е. о механизме следообразования). Последняя может содержать в себе элементы личностной информации индивидуально определенного или группового характера [13, с. 52–53]. Данные сведения являются исходными и для опорных тактических категорий, таких как оперативно-розыскные версии и определение на их основе комплексного проведения ОРМ. В качестве базовых положений используются не столько установленные факты (доказательства), сколько версии, построенные по различным основаниям: а) по объективной стороне состава расследуемого преступления (т.е. по механизму преступления); б) по его субъективной стороне (т.е. по субъективному отношению преступника к совершенному, по его эмоциональному состоянию до, в момент и после совершения преступления), которые нашли отражения в следах преступления; в) по субъекту преступления, т.е. по личности преступника [5, с. 89].

Не углубляясь в проблему систематизации сведений, получаемых оперативным сотрудником, подчеркнем лишь необходимость использования в **аналитической работе** такого метода, как **метод адаптации** сведений, основанном на получении, перепроверки и интерпретации информации в уголовный процесс при помощи ее оценки на основе ст. 105 УПК Республики Беларусь, когда формируется внутренняя убежденность о наличии достаточных данных, свидетельствующих о причастности лица к преступной деятельности.

Но даже субъективная оценка должна иметь заключительное выводное знание, которое может, например, проявляться в прекращении дела оперативного учета, вынесении постановления на проведение ОРМ и т.п. Другими словами, оптимизировать оперативно-тактические категории – значит выйти на максимальное получение наиболее качественной информации.

Следует заметить, «что сама по себе информация не приведет к принятию эффективного решения. Поэтому совершенствование информационного обеспечения должно ориентироваться не только на рационализацию правовой базы, но и на оптимизацию самих информационных процессов. В этих целях необходимо вначале решить вопрос об оптимальном распределении информации в соответствии с потребностями оперативных подразделений. Для этого следует выявить всю имеющуюся в рассматриваемой сфере информацию, после чего определить используемую и излишнюю информацию применительно к каждому субъекту ОРД. Такой подход в конечном итоге позволит выделить информацию, необходимую для эффективной организации деятельности оперативных подразделений [14, с. 108].

Поэтому получение достоверной информации должно осуществляться посредством перехода от одной суммы знаний к другой. Причем данный процесс можно представить как процесс познания с осмыслением преступной деятельности конкретных лиц. Следует сказать, что «познающий субъект «вырезает» из реальности только то, что соотносимо с его деятельностью, направленной на приспособление к этой реальности. Знание приобретает не пассивно, через органы чувств или средства коммуникации, знание активно строится действующим субъектом, взаимодействующим с объективностью. Субъект познания и объект его познания составляют единую систему, взаимно детерминируют друг друга. Классическая схема «субъект-объект» приобретает вид «субъект-структура-объект». Не существует предметов знания, которые были бы независимы от субъекта» [15].

Осуществление такой процедуры связано с получением определенных сведений, направленных на выявление экономических преступлений, и здесь надо действовать для познания конкретных признаков преступления. Но с обязательным их осмыслением на основе общих методов познания (индукция, дедукция, анализ, синтез и т.д.), т.к. механизм преобразования оперативно-розыскной информации осуществляется по следующей схеме познания: ценность информации – ее осмысление.

Таким образом, информационно-аналитическая работа представляет собой комбинированный характер различных сведений в различном интерпретированном виде, построенном на внутреннем единстве информации о событии, личности, представляющей оперативный интерес, ее связей, механизме преступного поведения. Все полученные и переработанные сведения должны гармонизировать со структурными элементами, обладать устойчивой связью между интересующимися сведениями, представлять ценность в изменяющихся условиях. Аналитическая работа оперативного сотрудника должна создавать новую интеграционную целостность, которую сотрудник может подвергнуть анализу для получения нового знания.

Основным наиболее сложным объектом оперативно-розыскного исследования является криминальный элемент (лицо, в отношении которого проводятся ОРМ). Здесь оперативный сотрудник решает задачу получения наибольшего количества сведений о личности представляющей оперативный интерес.

Вся информация о личности должна собираться в трех свойствах: а) информация о биологических свойствах и качествах человека; б) информация о социальных свойствах и качествах лица, представляющего оперативный интерес; в) информация о психологических свойствах и качествах гражданина.

Оперативный сотрудник должен стремиться обнаружить причинно-следственные связи между явлениями, событиями, предметами и связями лица и т.п.

Процесс получения достоверной информации представляет собой сложный мыслительный процесс, в основе которого лежат промежуточные вероятностные выводы о соотносимости определенных событий, явлений и фактов единой картине преступления. Такие выводы формируются на основе внутреннего убеждения оперативного сотрудника, исходя из его профессионального опыта, багажа теоретических знаний и логико-аналитических способностей, сформированных на умении применять методы и приемы комплексной оценки информации.

**Выводы.** ОРД в своем проявлении имеет достаточно разработанную систему проверки, перепроверки и использования оперативной информации. Имеющиеся наработки не в последнюю очередь способствовали научно-обоснованному решению проблем выработки рекомендаций по выявлению и раскрытию преступлений. Однако, в связи со скрытой и законспирированной деятельностью криминала, встают еще более сложные задачи, скрыть источники и методы получения информации, имеющей отношение к выявлению экономических преступлений. Имеющиеся знания у преступников о содержании ОРД, создают такие проблемы, которые выдвигают повышенные требования к качеству, обоснованности и эффективности получения и использования оперативной информации к ОВД. Сделать это возможно на основе разработанной системы методов и методик комплексной оценки информации.

Используемые методы и модели комплексной оценки информации, позволяют расширить возможности оперативных подразделений в использовании оперативной информации. Использование аналитических действий, основанных на рефлексии, интерпретации и эвристическом восприятии сведений, обеспечивающем планирование по делам оперативного учета, добавляет эффективность такой работы при интеграционном анализе, заключающемся в сохранении механизма функционирования устойчивых внутренних связей от получения необходимой информации до сохранения ее и использования в различных вариантах (по объекту, субъекту, времени и т.п.); в логическом анализе, раскрывающем этапы выявления экономических преступлений, которые напрямую связаны с действиями оперативного сотрудника, направленными на выявление лиц, которые могут быть свидетелями по уголовному делу, выявления предметов и документов, которые могут быть вещественными доказательствами по уголовному делу, а также получение других интересующих фактов, которые могут использоваться для организации процесса фиксирования преступных действий лиц, представляющих оперативный интерес и т.д.; в методе адаптации сведений, основанном на получении, перепроверки и интерпретации информации в уголовный процесс при помощи ее оценки на основе ст. 105 УПК Республики Беларусь.

Разработка методологических проблем информационно-аналитического обеспечения выявления экономических преступлений связана с созданием целой системы методов и моделей, выводящих современную оперативно-розыскную практику на прикладные теоретические разработки и практические рекомендации. Предложенные подходы все более глубоко проникают в суть получения оперативно-розыскной информации и возможностей ее использования в борьбе с преступностью. Интенсивность такой работы объясняется потребностями более глубокого анализа получения информации и всестороннего изучения сложных процессов восстановления механизма совершения экономических преступлений.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Токарев, А.Ф. Организация деятельности органов внутренних дел по предупреждению преступлений : учебник / под ред. проф. В.Д. Малкова, доцента А.Ф. Токарева. – М. : 2000. – 322 с.
2. Овчинский, С.С. Оперативно-розыскная информация / С.С. Овчинский ; под ред.: А.С. Овчинского и В.С. Овчинского. – М., 2000. – 367 с.
3. Кузнецов, И.Н. Информация: сбор, защита, анализ : учебник по информационно-аналитической работе / И.Н. Кузнецов. – М. : ООО Изд. Яуза, 2001. – 346 с.
4. Ожегов, С.И. Толковый словарь русского языка : 80000 слов и фразеол. выражений / С.И.Ожегов, Н.Ю. Шведова ; Рос. акад. наук. Ин-т рус. яз. им. В.В. Виноградова. – 4-е изд., доп.– М. : Азбуковник, 1999. – 944 с.
5. Зорин, Г.А. Возможности криминалистического анализа в процессе предварительного расследования, государственного обвинения и профессиональной защиты по уголовным делам : учеб.-метод. пособие. / Г.А. Зорин, М.Г. Зорина, Р.Г. Зорина. – М. : Изд-во «Юрлитинформ», 2001. – 336 с.
6. Дремлюга, Р.И. Интернет-преступность : моногр. / Р.И. Дремлюга. – Владивосток : Изд-во Дальневост. ун-та, 2008. – 240 с.
7. Осипенко А.Л. Борьба с преступностью в глобальных компьютерных сетях: Международный опыт : моногр./ А.Л. Осипенко. – М. : Норма, 2004. – 432 с.

8. Серго, А.Г. Компьютерная преступность / А.Г. Серго // Интернет и право. – М. : Бестселлер, 2003. – 272 с.
9. Ишин, А.М. Современные проблемы использования сети Интернет в расследовании преступлений / А.М. Ишин. – Вестн. Балтийского фед. ун-та им. И. Канта. – Вып. 9. – С. 116–123.
10. Козлов, В.Е. Противодействие компьютерной преступности: проблемные вопросы и пути их решения : моногр. / В.Е. Козлов ; М-во внутр. дел Респ. Беларусь , Акад. МВД. – Минск : Акад. МВД Респ. Беларусь. – 256 с.
11. Boyd, D. Social Network Sites: Definition, History, and Scholarship / D. Boyd, N. Ellison.// Journal of Computer-Mediated Communication. – 2007. – 13 (1). – Mode of access: <http://jcmc.indiana.edu/vol13/issue1/boyd.ellison.html>. – Date of access: 12.05.2017.
12. Винник, Д.В. Социальные сети как феномен организации общества: сущность и подходы к использованию и мониторингу / Д.В. Винник // Философия науки. – 2012. – № 4 (55). – с. 111 – 126.
13. Белкин, Р.С. Курс советской криминалистики / Р.С. Белкин. – М., 1978. – Т. 2. – 410 с.
14. Токалов, Т.Б. Теоретические, правовые и организационно-управленческие проблемы оперативно-розыскной деятельности ОВД Республики Казахстан в борьбе с преступностью : монография / Т.Б. Токалов. – М. : Вива-дАрт, 2007. – 221 с.
15. Александров, А.С. Новая теория доказательств. [Электронный ресурс] / А.С. Александров. – Режим доступа: <http://www.iuaj.net/node/406>. – Дата доступа: 11.05.2017.

Поступила 25.10.2017

**METHODS AND MODELS OF INTEGRATED ASSESSMENT OF INFORMATION  
MADE BY SUBJECTS OF DETECTIVE ACTIVITY  
IN THE DETECTION OF ECONOMIC CRIMES**

**V. RODEVICH, S. VOITICHOVICH**

*Modern conditions for carrying out activities to identify economic crimes present increased demands on the quality, validity and efficiency of obtaining and using operational information. The proposed system of methods and techniques for integrated assessment of information, based on the use of analytical actions, including reflexive, interpretative and heuristic perception of information, allows to expand the capabilities of operational units in terms of the use of operational information, and to derive modern practice of working with information on applied theoretical developments and practical recommendations.*

**Keywords:** *information, information support, analysis, analytical work, economic crimes.*

# СОДЕРЖАНИЕ

## ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

<i>Тетерева И.В., Белорусова Н.Л.</i> Система антикризисного управления организацией: сущность, структура и подходы к ее моделированию .....	2
<i>Бердник К.О., Кочурко О.А.</i> Классификация бизнес-процессов карты потока создания ценности .....	12
<i>Кот Н.Г.</i> Устойчивое функционирование предприятия в условиях конкуренции .....	19
<i>Леонидова Е.Г.</i> Проблемы развития внутреннего туризма в регионе и некоторые пути их решения .....	24
<i>Власюк Ю.А., Ковалевич О.А.</i> Оценка туристского потенциала .....	30
<i>Емельянов А.А.</i> Адаптивность предприятий на основе интеллектуального потенциала .....	37
<i>Павловская С.В.</i> Торговая интеграции в рамках Евразийского экономического союза .....	41
<i>Lisitsa K.</i> The main components of CIS countries trade in the world economy .....	46

## ФИНАНСЫ И НАЛОГООБЛАЖЕНИЕ

<i>Чжан Минцзюнь</i> Развитие и эволюция теории реформ государственной финансовой системы .....	53
<i>Глушко Н.А.</i> Методика оценки безопасного функционирования небанковских кредитно-финансовых организаций в Республике Беларусь .....	59

## БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ

<i>Масько Л.В., Паньков П.И.</i> Деривативы и операции хеджирования в системе бухгалтерского учета .....	66
<i>Сапего И.И., Михалевич О.И.</i> Методика аудита операций по учету ипотечных активов .....	73
<i>Саталкина Е.В.</i> Возможности реализации профессионального суждения в различных моделях бухгалтерского учета .....	80
<i>Ходикова Н.А.</i> Учет расчетов, связанных с финансированием головной иностранной организацией представительств, открытых на территории Республики Беларусь .....	86

## ТЕОРИЯ И ИСТОРИЯ ГОСУДАРСТВА И ПРАВА

<i>Пугачёв А.Н.</i> Роль еврейского фактора в разрушении старой и создании новой Европы. ....	90
<i>Кожушко С.И., Галиахметов И.А.</i> Диффузия предмета права .....	100

## ГРАЖДАНСКОЕ ПРАВО, ТРУДОВОЕ ПРАВО

<i>Василевич Д.Г.</i> Трансплантация органов и тканей человека .....	105
<i>Бахорина С.Э.</i> Заключение трудового договора о дистанционной работе: основные положения.....	114

## АДМИНИСТРАТИВНОЕ ПРАВО

<i>Луцевич Ж.А.</i> Формы правоохранительной деятельности таможенных органов и особенности их реализации .....	118
<i>Семашко И.И.</i> Некоторые направления государственного управления образованием в Республике Беларусь .....	124

## УГОЛОВНЫЙ ПРОЦЕСС. КРИМИНАЛИСТИКА

<i>Шруб М.П.</i> Тактика допроса потерпевших по уголовным делам о сексуальном насилии .....	129
<i>Родевич В.Ч., Войтихович С.А.</i> Методы и модели комплексной оценки информации субъектами оперативно-розыскной деятельности при выявлении экономических преступлений .....	135