

MIESIĘCZNIK  
POŁOCKI.

Т о м I.  
Р о к 1818.

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

---

---

ВЕСНИК ПОЛОЦКАГА ДЗЯРЖАУНАГА УНІВЕРСІТЭТА  
Серыя D. ЭКАНАМІЧНЫЯ І ЮРЫДЫЧНЫЯ НАВУКІ

У серыі D навукова-тэарэтычнага часопіса друкуюцца артыкулы, якія прайшлі рэцэнзаванне 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, А.Н. Пугачев, И.В. Вегера.  
Редактор Р.Н. Авласенок.

Подписано к печати 15.04.2016. Бумага офсетная 70 г/м<sup>2</sup>. Формат 60×84<sup>1</sup>/<sub>8</sub>. Ризография.  
Усл. печ. л. 25,34. Уч.-изд. л. 29,66. Тираж 100 экз. Заказ 1131.

*В современных условиях развития общества все большее значение приобретают особенности экономического поведения разных этносов. Складывающаяся геополитическая ситуация диктует необходимость формирования и развития этноэкономики как основы принятия стратегических решений всеми сферами функционирования мирового хозяйства с учетом их уровня экономического развития, спецификой традиций, политики и идеологии.*

УДК 338.001; 330.11

### ЭТНОМЕНЕДЖМЕНТ И ЭТНОЭКОНОМИКА: ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ ПЕРСПЕКТИВНОГО НАУЧНОГО НАПРАВЛЕНИЯ

*д-р экон. наук, проф. К.В. ПАВЛОВ*

*(Камский институт гуманитарных и инженерных технологий, Ижевск, Россия)*

*Рассматривается этноэкономика – интенсивно развивающаяся наука об особенностях экономического поведения разных этносов. Учитывая, что менеджмент является важнейшей частью системы общественного воспроизводства, актуальным представляется формирование и развитие этноменеджмента как ключевого направления этноэкономики. Исследуются различные национальные и этнорегиональные модели менеджмента и систем управления воспроизводственными процессами. Изучение этнических моделей менеджмента осуществляется на основе использования методов общей теории систем и факторного анализа. Анализируются различные национальные и этнорегиональные модели менеджмента, в том числе российские модели менеджмента; выявляются позитивные и негативные аспекты этих моделей и систем управления, а также определяются возможности использования некоторых элементов различных национальных моделей менеджмента в российских условиях хозяйствования.*

**Ключевые слова:** *этноменеджмент, этноэкономика, национальные модели менеджмента, этнические особенности систем управления.*

Целенаправленное изучение наций и народностей в рамках различных наук ведется уже достаточно давно. Наряду с особенностями исторического развития разных народностей постепенно выявляются общие законы и закономерности функционирования этносов, определяются экономические, социальные, демографические и экологические факторы их существования. Важную роль при этом играют анализ взаимосвязи этнических и социально-экономических процессов, а также исследование национальных особенностей экономического поведения. При изучении этих вопросов выделяют несколько принципиально разных точек зрения.

В соответствии с марксистским подходом, прежде всего с учением о базисе и надстройке, а также учитывая связь с законом соответствия производственных отношений характеру и уровню развития производительных сил, этнические процессы определяются степенью развитости производственных отношений, которые, в свою очередь, зависят от характера и уровня производительных сил. В учении М. Вебера просматривается прямо противоположный подход, а именно один из важнейших элементов существования этноса – идеология (в работах М. Вебера речь идет, прежде всего, о протестантской этике), в значительной степени определяющая уровень развития экономики и производственных отношений. Как известно, истина лежит посередине. В частности, об этом свидетельствует анализ так называемых традиционных восточных обществ, психология которых отличается крайним консерватизмом, вследствие чего новации ими воспринимаются с большим трудом. Даже в ортодоксальном марксизме можно выделить несколько особую стоящую концепцию об азиатском способе производства, в которой, несмотря на характерный для этой формы марксизма экономический детерминизм, по существу констатировалась определяющая роль азиатских традиций и восточной психологии в процессе влияния их на характер и уровень развития производственных отношений. Таким образом, целесообразнее, на наш взгляд, искать не первопричину в цепочке «производительные силы – производственные отношения – этнос», а изучать взаимодействие и взаимовлияние различных составляющих этой цепочки.

Большое значение имеет исследование влияния национальной психологии на экономику и наоборот. Так, Дж.М. Кейнс в своем основном научном труде «Общая теория занятости, процента и денег» отмечал, что на поведение в сфере экономики заметное влияние оказывают особенности национальной психологии:

англичане, например, делают инвестиции в основном ради ожидаемого дохода; американцы, инвестируя капитал, руководствуются в основном ожиданиями повышения его ценности (то есть американцы проявляют повышенную склонность к спекуляции и менее тяготеют к прогнозам ожидаемого фактического дохода).

Некоторые исследователи [1] выделяют также характерные для других этносов и серьезно влияющие на состояние экономики черты национальной психологии: для русских – общинность, государственность и патернализм, которые в значительной мере определяют инерционную составляющую проводимых в последнее время в России рыночных реформ. В свою очередь, немцы – покупатели печатного материала – необычайно требовательны к его качеству, поэтому типографии в Германии используют самую высококачественную печатающую технику. Одной из форм проявления в экономике исторических и национально-психологических особенностей японцев, во многом обусловленных конфуцианским учением как идеологической основой их жизненного уклада, являются пожизненный найм и ограничения увольнений рабочих, в связи с чем японские фирмы с большой осторожностью осуществляют прием новых кадров к себе на работу и активно автоматизируют производство. Подобных примеров взаимовлияния традиций и национальной психологии на эффективность функционирования социально-экономической системы можно привести множество.

Необходимость интеграции экономики и психологии привела к тому, что уже несколько десятилетий весьма продуктивно развивается такое научное направление, как *экономическая психология*. Однако при необходимости изучения взаимосвязи функционирования этноса и общественного воспроизводства оставаться лишь в рамках экономической психологии совершенно недостаточно, так как национальная психология – это лишь один из элементов этносов, которые также еще отличаются друг от друга традициями, обычаями, идеологией, культурой и другими особенностями.

Учитывая, что этнос – понятие более широкое, чем национальная психология, целесообразно, на наш взгляд, наряду с экономической психологией развивать и такое научное направление, как *этноэкономика*, в рамках которого найдут разрешение проблемы определения взаимосвязи этнических и экономических процессов и отношений, выявление этнических особенностей экономического поведения, в том числе рыночной адаптации разных наций и народностей.

Иначе говоря, *этноэкономика* – это наука о взаимосвязи и взаимовлиянии, которое оказывают традиции, обычаи, культура, психология, идеология, религиозные воззрения различных этносов на характер и уровень развития производительных сил и производственных отношений. Видно, что в данном определении, по сравнению с ортодоксальным марксизмом, с самого начала отвергается всеобщность и обязательность первичности экономических процессов по отношению к этническим. Как уже отмечалось, можно привести огромное число примеров, когда в роли первопричины выступают не экономические явления, а особенности этноса. Учитывая возрастающее влияние этнических процессов на функционирование различных элементов, сторон и аспектов современного общества, неудивительно, что в последнее время интенсивно формируются и эффективно развиваются такие новые научные дисциплины, как этнополитика, этнопедагогика, этносоциология, этногеография, этнопсихология и ряд других пограничных «стыковых» наук [2; 3]. Этноэкономике можно также определить как науку о социально-экономических особенностях поведения разных этносов, что также не противоречит данному нами выше её определению.

В специальной литературе к определению сущности этноэкономики как нового научного направления встречаются и иные подходы. Преимущественно эти подходы относятся к пониманию этноэкономики как науки о развитии национальных производств, особенно о возрождении и развитии народных промыслов, некогда процветающих, но в значительной мере во второй половине XX века по различным причинам утраченных. Причем особенно часто такой вариант понимания этноэкономики связывают с развитием сельской экономики или с дальнейшим развитием титульных наций и народностей, проживающих в республиках, которых в России в настоящее время насчитывается 22 (то есть практически четвертая часть всех субъектов Российской Федерации), а также в национальных округах (очевидно, что оба эти направления тесно связаны между собой).

Данные подходы к пониманию этноэкономики безусловно имеют право на существование, однако, на наш взгляд, они не противоречат предложенному нами подходу, имеющему более общий характер (иначе говоря, эти подходы по существу являются частным случаем данного нами определения этой науки). Более того, проблема возрождения народных промыслов у удмуртов – одной из титульных наций в Российской Федерации, компактно проживающих на территории Удмуртской Республики, – нами рассматривалась в связи с исследованием процесса импортозамещения и использования как одного из факторов реализации в стране импортозамещающей модели модернизации экономики [4]. В Удмуртии к возрождающимся народным промыслам относится льноводство, которое здесь интенсивно развивалось и в царский период (конец XIX – начало XX в.), и на первых этапах существования советской власти (20–30-е годы XX века). В эти периоды времени Удмуртия входила в тройку регионов, являющихся крупнейшими в стране производителями льна и изделий из него. Во второй половине XX века объемы посевов льна в регионе существенно снизились. В настоящее время лен выращивается в 15 районах Удмуртии, в основном в северной ее части, и площади, занятые посевом льна, в последнее время составляют около 15 тыс. га.

С 2007 года реализуется республиканская программа «Развитие льняного комплекса Удмуртской Республики», мероприятия которой направлены на увеличение производства льняной продукции и повышение эффективности производства на предприятиях льняного комплекса республики. Значительную роль здесь могут сыграть районные общества потребительской кооперации, которые в свое время оказали существенное влияние на процесс культивирования льна. Целесообразно также увеличить объемы производства и таких традиционных для удмуртов народных промыслов, как пчеловодство, лесные промыслы, отхожие промыслы (выделка рогож, циновок, кулей, крашение шерстяных, бумажных, холщевых тканей и пряжи). В других республиках России похожая ситуация – в них также можно развивать полузабытые виды народных промыслов, нередко называемых этноэкономикой. У башкир, например, традиционными народными промыслами были коневодство и кумысоделание, которые в последнее время также интенсивно возрождаются.

В последние десятилетия в теории менеджмента интенсивно изучаются различные национальные, этнические модели менеджмента. Этот процесс реализуется в условиях столь же интенсивно развивающегося нового научного направления, называемого «этноэкономика». В связи с этим, а также учитывая, что система управления является важнейшей частью экономической системы в целом, процесс исследования различных национальных моделей менеджмента, на наш взгляд, по аналогии, целесообразно называть «этноменеджментом».

Всплеск серьезного интереса к анализу этнонациональных моделей менеджмента впервые произошел в 80-х годах XX века, когда японская экономика обогнала экономику СССР и стала второй промышленно развитой экономикой мира, уступая только США. Успех послевоенного развития экономики Японии настолько был разителен, что его окрестили «японским чудом» – по темпам роста экономика Японии существенно превосходила в тот период американскую экономику. Об этом говорят следующие факты: если в 1950 году ВВП Японии был более чем в 30 раз меньше, чем ВВП США, то уже в 1985 году это отставание сократилось до 2 раз, что свидетельствует о гораздо более высоком уровне роста производительности труда японской экономики по сравнению с американской.

Стремительное развитие японской экономики в послевоенный период вызвало огромный интерес к *модели японского менеджмента*, в особенностях которой многие специалисты справедливо видели главную причину успеха. В итоге в 80-х годах прошлого века большое число специалистов-менеджеров признало, что в то время японская модель менеджмента была, как минимум, не хуже, чем американская. Этому в значительной мере способствовали научные исследования американского ученого японского происхождения Р. Оучи, посвященные особенностям японской модели менеджмента.

Таким образом, любая этнонациональная модель менеджмента формируется под влиянием культурных, религиозных, политических, социально-экономических, географических факторов.

В общем, под моделью менеджмента обычно понимают совокупность идей и подходов, лежащих в основе системы управления организацией. Одним из самых важных факторов, повлиявших на формирование японской модели, является религиозный фактор, а именно влияние конфуцианства и буддизма на социальную психологию и культуру японцев. Здесь смело можно утверждать, что данный фактор является одним из важнейших в процессе формирования и более общей, азиатской модели менеджмента. Дело в том, что в системе управления ряда азиатских стран (кроме Японии), таких как Южная Корея, Тайвань и даже в определенной степени Китай, немало схожих черт и признаков. Главная отличительная черта японской (азиатской) модели менеджмента – коллективизм, в отличие от индивидуализма, лежащего в основе американской модели системы управления [5].

Японская философия управления персоналом основывается на принципах коллективизма, всеобщего согласия, вежливости, патернализма, а также на традициях уважения к старшему. Основную причину успехов Японии в послевоенный период видят в применяемой ею модели менеджмента, ориентированной на человеческий фактор, при которой большое значение имеет этика бизнеса и когда во внимание принимают интересы не отдельного работника, а прежде всего интересы группы людей, интересы коллектива в целом. В связи с этим здесь на первом плане стоят принципы признания и уважения к человеку со стороны окружающих; определения места и роли каждого работника в коллективе, а также первостепенный учет социальных факторов, когда вознаграждение за труд воспринимается сквозь призму социальных потребностей.

Таким образом, в основу азиатского менеджмента заложено создание дружных и эффективно работающих коллективов, базирующихся на использовании сочетания формальных факторов организации производства с неформальными. В итоге и в Японии, и в Южной Корее фирмы не только гарантируют своим работникам доход, но и обеспечивают возможность для саморазвития и самовыражения. В частности, это проявляется в функционировании «кружков качества», в которые входят рабочие, менеджеры и руководители компаний (в Японии «кружки качества» действуют с 60-х годов XX века, результат их функционирования – внедрение на предприятиях страны технологических и организационно-управленческих инноваций); в обязательном награждении за успехи в труде; в сведении перерывов в работе к минимуму; в практике поставок точно в срок, позволяющей избавиться от громоздких складских помещений, достичь высокого уровня дисциплины персонала фирмы и эффективных логистических изменений.

Одним из важнейших позитивных аспектов в использовании азиатской модели является гибкий подход к построению структуры управления, а также использование неформальных процедур контроля, в том числе группового контроля. Это привело к тому, что еще в 80-е годы прошлого века на фирме «Тойота» впервые в истории была использована матричная организационно-управленческая структура. Этот факт стал отправной точкой широкого распространения в мире вместо механических, которые до этого времени являлись основными, нового типа организационно-управленческих структур – органических.

Все чаще японский опыт управления перенимают передовые европейские компании. Так, немецкая компания «Порше», оказавшись на грани разорения, обратилась за помощью к японским специалистам. В результате за 3 года вследствие использования нововведений в сфере складской логистики ликвидировали несколько подсобных помещений, и территория завода сократилась на 30%, что позволило существенно снизить затраты и выйти предприятию из кризиса.

Важнейшей основой азиатской модели менеджмента выступает патриархальное отношение к фирме со стороны служащих, как к большой семье, в которой руководители фирмы, как и родители в семье, заботятся о подчиненных (детях), а последние отвечают взаимностью. Все это в значительной мере объясняется огромным влиянием, которое оказывают восточная философия и религия (особенно конфуцианство и буддизм) на социальную психологию многих азиатских наций и народностей (японцев, корейцев, китайцев и т.д.) [6]. Следствием патриархальных отношений к фирме являются такие признаки японской модели, как использование метода консенсуса на совещаниях руководителей при принятии управленческих решений; наличие общей столовой для руководителей и рабочих; утренний зарядка для сотрудников фирмы; форменная одежда в рабочее время; сравнительно медленное продвижение по службе, зависящее не столько от индивидуальных результатов, сколько от результатов эффективности работы всего коллектива, в котором данный сотрудник работает. Основными признаками азиатской модели являются также неформальные отношения руководителей с подчиненными: продвижение по карьерной лестнице, основанное на старшинстве и стаже работы; оплата труда в зависимости от стажа работы и показателей работы в группе; достижение гармонии в группе и групповые достижения; долгосрочная занятость; предоставление пенсионного пособия всем членам семьи рабочего после выхода его на пенсию; практика пожизненного найма, применяемая в основном на крупных предприятиях (по оценкам, в этой системе пожизненного найма занято от 30 до 40% всех работников страны, а с конца 80-х годов прошлого века в Японии также широко применяется система повторного найма, где в основном заняты люди пенсионного возраста).

Таким образом, в связи с особенностями ряда азиатских стран, в значительной мере обусловленными своеобразным мировоззрением, пронизанным влиянием конфуцианской и буддистской религиозно-этнических концепций, использование в них западной модели системы управления хозяйственными организациями было невозможно, из-за чего и возникла необходимость формирования своей специфической модели менеджмента. К характерным чертам азиатского стиля управления можно отнести следующее: доверие партнеров друг к другу; понимание совместного вклада в развитие компании; медленная ротация кадров; широкое использование системы долгосрочных планов развития компании; стремление к повышению уровня образования персонала на основе постоянного обучения и повышения квалификации: наличие межфирменных отношений, строящихся на доверии и взаимоотношениях руководителей компаний [7].

Особенности азиатской модели менеджмента проявляются, например, в способе проведения деловых переговоров, когда, в отличие от американского стиля менеджмента, японские бизнесмены в целях достижения взаимопонимания и доверия сначала обсуждают различные вопросы, лишь постепенно приближаясь к самой сути, то есть к решению деловых проблем. Такой подход во многом роднит способ ведения деловых переговоров японскими бизнесменами и их коллегами из арабских стран. Однако в арабских государствах на этот процесс серьезное влияние оказывает позиция ислама о второстепенном отношении к женщине как к существу неполноценному по сравнению с мужчиной (в соответствии с догматами исламской религии) [8]. В этой связи в этих странах, как правило, весьма неохотно имеют дело с бизнес-леди, особенно если последние не замужем (известны случаи, когда европейским или американским компаниям приходилось отзываться своих высококвалифицированных специалистов женского пола, работающих в исламских государствах).

Кроме японской, азиатской, исламской моделей менеджмента, широко известны английская, немецкая, особенно американская – последняя наряду с японской моделью также считается эталоном системы управления экономическими структурами.

К важнейшим особенностям *американского менеджмента* относятся: индивидуальная ответственность и индивидуальный процесс принятия решений; индивидуальный контроль со стороны руководства; продвижение и оплата труда, основанные на индивидуальных результатах. Кроме этого, к признакам американской модели менеджмента также относятся быстрая и преимущественно формализованная оценка результатов труда и ускоренное продвижение по службе, использование четких процедур контроля и формализм в системе отношений между руководителем и подчиненными. Таким образом, американская философия управления персоналом построена на традициях конкуренции и поощрения индивидуализма работников. Она, прежде всего, ориентирована на получение прибыли компании, от величины которой также зависит и личный доход работника. Для американской концепции управления экономическими системами ха-

рактерны: индивидуализм, четкая постановка целей и задач, а также выбор критериев оценки, высокая оплата труда персонала, поощрение потребительских ценностей [9].

Сравнение приведенных признаков и особенностей японской и американской моделей управления свидетельствует о практически противоположных качественных характеристиках этих моделей. Особенно это справедливо в отношении таких черт, как коллективизм, характерный для модели первого типа, и индивидуализм, свойственный модели второго типа. При более глубоком рассмотрении правильнее будет утверждение о том, что в случае японской модели речь идет об учете не только результатов деятельности коллектива в целом, но и об оценке индивидуальных показателей отдельных сотрудников, однако лишь сквозь призму учета результатов деятельности коллектива, в котором они работают. Иначе говоря, в этой модели учитываются также и индивидуальные показатели, но при условии успешной работы коллектива в целом, причем показатели эффективной работы коллектива обязательно имеют приоритетное значение.

Так, групповая деятельность стала основной формой работы упоминавшихся выше кружков качества на промышленных предприятиях в Японии. Если в 1965 году было зарегистрировано 3700 групп, занимающихся проблемами управления качеством, то уже в начале XXI века – около двух миллионов кружков качества. При этом следует отметить, что реализация принципов работы кружков соответствует общественным и культурным традициям японцев. Обычно выделяют принцип добровольности (начинать кружковую работу следует с теми, кто в этом заинтересован), самосовершенствования (члены кружка должны проявлять желание учиться), взаимного развития (члены кружка должны расширять свой кругозор и сотрудничать с членами других кружков) и принцип всеобщего участия (цель кружка качества – полноценное участие всех рабочих в управлении качеством) [10].

В США и Европе – другие традиции. Здесь решение вопросов управления качеством, несмотря на желание использовать японский опыт, остается прерогативой ученых и конструкторов. Сходство же японской и американской моделей менеджмента заключается в том, что в обоих случаях основное внимание уделяется активизации человеческого фактора, постоянным инновациям, диверсификации товаров и услуг, разукрупнению крупных предприятий и развитию малого и среднего бизнеса, умеренной децентрализации производства, разработке и реализации долговременных стратегических планов.

Важно отметить, что обе модели решают схожие задачи, однако многие специалисты считают, что именно японская модель в современных условиях наиболее конкурентоспособна. Однако по-прежнему широко используется и американская модель менеджмента. В реальной практике это проявляется в том, что бизнесмены действуют прямолинейно. Они нередко прибегают к приказу в процессе согласования решений на переговорах, причем, в отличие от японцев, как правило, не делают долгих отступлений, а сразу переходят к самой сути вопроса. При ведении переговоров, главная цель которых состоит в достижении договоренности, одно из самых важных условий – соблюдение всех законов и нормативно-правовых актов, а не выгода и согласие между партнерами. Поэтому в состав американской делегации на переговорах обязательно входит уполномоченный представитель, имеющий право на принятие решений, и юрист. Также существенным отличием американской модели менеджмента от японской является нацеленность на краткосрочную занятость, поэтому в этом случае у сотрудников, как правило, отсутствует преданность фирме и работе (напомним, у японцев, особенно в условиях пожизненного найма, ситуация прямо противоположная). В результате у американцев в качестве нормы выступает не только переход из одной фирмы в другую в среднем раз в 8–10 лет, но и существенное изменение вида деятельности и бизнеса вплоть до переезда в другой регион страны и выбора другой профессии.

Кроме американской модели, существенный интерес представляет изучение особенностей *английской и немецкой моделей менеджмента*. Эти модели имеют немало общих, сходных признаков, что позволяет говорить о наличии более общей западной модели управления. В целом для западной системы менеджмента характерны следующие признаки: единоначалие руководителя в принятии решений, разграничение деловых и личных отношений, отсутствие у сотрудников преданности работе. Отличительными чертами немецкого менеджмента являются: высокая дисциплина, более длительный процесс внедрения новшеств и модернизации производства, а также дальновидность управленческой политики в целом. Эти особенности находят проявление в реальной хозяйственной практике.

В Германии банковское финансирование хозяйственных процессов предпочтительнее акционерного, причем банки имеют право голосования на собраниях акционеров. Руководство компаниями осуществляется двумя структурами: правлением и наблюдательным советом, численность которого устанавливается законом и может быть изменена акционерами. Функции этих двух структур разделены, причем никто не может совмещать должности обеих структур. Членами правления могут быть только сотрудники фирмы, тогда как членами наблюдательного совета могут быть и сотрудники иных хозяйственных структур. К преимуществам еще одной модели менеджмента западного типа – английской – относятся следующие: тщательное проведение НИОКР и разработка новых наукоемких технологий, эффективное внедрение новых процессов и их дальнейшая модернизация, гибкость в использовании технологических процессов, а также стремление к постоянному сокращению издержек производства.

В России в настоящее время общепризнанной национальной модели управления пока нет. Это связано с рядом причин, в том числе с относительно небольшим сроком развития рыночных отношений в

стране; с весьма высоким уровнем криминогенности, особенно в доходных сферах хозяйственной деятельности; с наличием «откатной» формы функционирования предприятий. Кроме этого, Россия – самая большая по площади страна мира, где проживает более 100 наций и народностей, на территории Федерации более 80 субъектов (регионов), в которых нередко наблюдаются различия в системе законодательства региональных органов власти.

На характер управления в российской экономике существенное влияние оказывают также такие факторы, как недостаточная защищенность собственности со стороны законов и нередкое их несоблюдение, патриархальное и иждивенческое отношение к государству (ожидание постоянной поддержки и помощи от государства различными слоями бизнеса и населением). К тому же на процессе формирования российской системы менеджмента, особенно на первых этапах (1990-е годы) перехода к рыночным отношениям, сказались условия функционирования отечественной экономики того периода: высокий уровень налогообложения (высокие налоги на деятельность физических и юридических лиц); недостаточный уровень компетентности руководителей бывших советских руководящих структур – нередко это были люди без экономического образования, использующие в своей работе методы, основанные на принуждении; невысокая эффективность руководства со стороны так называемых «новых русских», нередко с пренебрежением относящихся к подчиненным, главной целью которых было быстрое получение прибыли методами, законность использования которых нередко была крайне сомнительна. Применяемый ими способ управления позволял получать значительные прибыли в краткосрочном периоде, однако долгосрочное существование данной модели менеджмента всегда было под большим вопросом. И хотя в последнее время доля руководителей нового поколения, имеющих высокий уровень знаний и образования и применяющих современные методы управления, в российской экономике постоянно увеличивается, негативные последствия неэффективного управления «новыми русскими» сказываются до сих пор. Этот фактор наряду с нестабильностью и изменчивостью организационно-управленческой среды способствует формированию в российской экономике ориентации на преимущественное получение краткосрочной выгоды, а не на организацию эффективной долгосрочной работы [11].

В результате действия всей совокупности перечисленных выше факторов *современная система менеджмента в России* является своего рода симбиозом европейского и азиатского стилей управления. В целом современная российская концепция управления весьма многообразна – она зависит от отраслевых и региональных особенностей, размеров организации, формы собственности. Например, крупные организации акционерного типа, созданные на основе государственных предприятий, сохраняют, как правило, прежние традиции, характеризуются четкой дисциплиной, коллективизмом и хозяйственностью, предусматривают повышение уровня жизни работников и сохранение социальных благ и гарантий в условиях рыночной инфраструктуры. Таким образом, в целом можно констатировать, что в последнее время идет поиск формирования эффективной российской модели менеджмента, соответствующей специфике и особенностям отечественной экономики. Вместе с тем до завершения этого процесса еще достаточно далеко, и российская система управления воспроизводственными отношениями пока еще носит эклектический характер, представляя собой сочетание разных устоявшихся моделей управления со сравнительно устойчивыми характеристиками и признаками.

Упомянутые выше особенности национальной психологии русских (общинность, патернализм и государственность) также во многом обязаны своим появлением историческим факторам и специфике природно-географических условий обитания данного этноса. Так, очевидно, что огромные размеры территории России и экстремальные условия хозяйствования (около 70% территории страны относится к зоне Севера) в значительной мере обусловили необходимость повышенного участия государственных органов власти в жизнедеятельности российского общества (содержание армии, полиции; развитие производственной и социальной инфраструктуры). Все это даже в странах с развитой рыночной экономикой, как известно, является прерогативой государственного сектора. Северные, экстремальные условия хозяйствования особенно при рыночных отношениях оказывают серьезное сдерживающее влияние на развитие экономики, что проявляется в повышенных затратах на добычу и производство единицы продукции (например, затраты на добычу тонны нефти в северных регионах страны в среднем в 3–4 раза выше, чем в относительно комфортных по природно-климатическим условиям районах), в более высоком минимальном прожиточном уровне и уровне потребительской корзины и т.п. Однако на Севере сосредоточены огромные запасы природных ресурсов, поэтому этот регион жизненно важен для развития экономики страны. Северная специфика России также во многом определяет необходимость осуществления здесь повышенного государственного регулирования воспроизводственных процессов. В странах с развитой рыночной экономикой (например, в Канаде) в отношении производственно-хозяйственной деятельности, которая ведется в регионах зоны Севера, со стороны государственных властных структур осуществляется разнообразная протекционистская политика [12].

Вышеперечисленные, а также ряд других условий и факторов (среди которых внешняя военная угроза – одно из лидирующих положений страны в мировой политике и пр.) обусловили значение государственности в национально-историческом развитии русского этноса. Другая национальная черта русских – общинность – также связана с особенностями исторического развития страны, прежде всего с многовеко-

вым существованием крестьянских общин (напомним, с каким ожесточением со стороны общинных крестьян пробивала себе дорогу столыпинская реформа в царской России, нечто подобное можно было наблюдать со стороны колхозников в отношении новоявленных фермеров в первые годы рыночной реформы в нашей стране), а также с длительным существованием социалистических производственных отношений. В период социализма у советских граждан целенаправленно формировалась коллективистская психология, во многом обусловленная существованием общенародной собственности, проявляющейся в двух формах – государственной и колхозно-кооперативной. Именно общинность и патернализм (надежда на то, что государство разрешит все проблемы) являются, на наш взгляд, важнейшими инерционными социально-психологическими факторами, сдерживающими в России развитие рыночных реформ. Вкупе с необходимостью усиленного по сравнению со многими другими странами государственного регулирования воспроизводственных процессов реформы в значительной степени определяют и специфику формирования российской модели развитой рыночной экономики.

Другие известные национальные модели рынка – *шведская, японская, канадская, американская* – также во многом обусловлены особенностями исторического и культурно-психологического развития соответствующего этноса. Например, японская, южнокорейская и китайская модели рыночной экономики определенно связаны с историческим прошлым этих стран Азии, особенно с такими чертами азиатского способа производства, как: восточный деспотизм (беспредельная власть императора, хана, их заместителей); отсутствие частной собственности на землю, систему водоснабжения и на инфраструктуру, которые находились в собственности государства; соединением власти с собственностью, вследствие чего правитель становился верховным собственником, а экономика превращалась в атрибут политического господства. Всё это безмерно усиливало центральную политическую власть с наличием многочисленной и коррумпированной касты грабивших народ чиновников; предпринимателей, которые в силу обстоятельств предпочитали сферу обращения – торговлю, ростовничество, обслуживание властителей.

Правительственные структуры Японии, Южной Кореи и Китая в процессе реформирования своей экономики и формирования развитых рыночных отношений не пошли по пути всеобщей либерализации хозяйственной деятельности, как это сделало правительство Е. Гайдара в России, взявшее на вооружение монетарную модель, а учли специфику азиатского способа производства. Это выразилось в том, что в этих странах на начальном этапе процесса рыночного реформирования государственные органы усиленно контролировали течение социально-экономических преобразований, более того, в них, в отличие от России, по-прежнему осуществляется планирование воспроизводственных процессов на макроуровне и с этим во многом связывают высокие темпы роста экономики в этих странах.

Поскольку исследователи в качестве исторических центров азиатской организации общества обычно наряду с Китаем, Египтом, Междуречьем, Японией и Средней Азией называют и Россию (Московское царство времен Ивана IV, как и последующих правителей, явно тяготело к восточным деспотиям), то в российском государстве в ходе рыночного реформирования не стоит надеяться только лишь на классические монетаристские методы.

Учитывая, что подобное общественное устройство обнаруживает устойчивость и удивительную жизнестойкость, а обычаи азиатского общества проступают через пласты реформ и революций, без усиленного государственного вмешательства в осуществление переходных процессов привить в российском обществе в широких масштабах свойственный развитым рыночным отношениям индивидуализм вряд ли удастся. Иначе говоря, поскольку Россия – евроазиатская страна, монетарные принципы, которые достаточно успешно были воплощены в жизнь в ряде стран Восточной и Центральной Европы, у нас подобным образом вряд ли могут быть эффективно реализованы. Следовательно, важнейшим практическим значением этноэкономики является изучение национальных особенностей социально-экономического поведения в условиях рынка, то есть изучение особенностей приспособления разных этносов к рыночным отношениям. Следует учитывать также и то, что в России этнические русские составляют 83% населения страны (еще 25 миллионов русских проживают за ее пределами), остальные нации и народности, проживающие на ее территории, рыночные реформы переживают по-своему, поэтому нужно учитывать территориальную специфику. Так, например, у удмуртов по сравнению с русскими в условиях сильного экономического кризиса и высокого уровня безработицы в 90-е годы прошлого века гораздо сильнее проявлялась привязанность к сельской местности. Это выразилось в существенном сокращении традиционного оттока населения в города из сельской местности и даже в преобладании у удмуртов тех, кто в то время переехал на постоянное местожительство в сельскую местность, причем основную часть рабочего времени они использовали в личных подсобных хозяйствах, а не в коллективных. У русских, проживающих в Удмуртии, ситуация была прямо противоположная, иначе говоря, процесс рыночной адаптации у разных наций протекал неоднозначно. (Учитывая актуальность проблемы выявления особенностей социально-экономического поведения разных наций и народностей страны в условиях различных общественных систем, необходимо в ряде научных дисциплин – этноэкономике, национальной экономике – развивать региональные разделы).



Таким образом, не только характер и уровень развития производительных сил и производственных отношений оказывают влияние на процесс формирования этноса, но и особенности последнего существенно влияют на динамику социально-экономических отношений. Например, в Швеции существует традиция сотрудничества среди прямых конкурентов в различных отраслях промышленности (особенно в сталелитейной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной). Так, шведские компании, занятые производством бумаги, сотрудничали в течение некоторого периода в установлении экспортных цен. Это объясняется особенностями социального строя и системы профессиональной подготовки (образно выражаясь, шведов учат сотрудничать, а не конкурировать). Это приводит к позитивным результатам в производственных отношениях по вертикали и во взаимоотношениях со смежными отраслями, однако существенно сдерживает развитие внутренней конкуренции, так необходимой для некоторых важных типов нововведений. В результате Швеция не преуспевает в отраслях, где требуются быстрое реагирование и частая смена продукции.

В определенном смысле похожая социально-психологическая ситуация наблюдается и в Германии. Клиенты во многих отраслях, в которых преуспевает Германия, являются консервативными и настороженно относятся к новым продуктам. Поэтому немецкие фирмы редко преуспевают в отраслях с коротким жизненным циклом товара (менее 3–5 лет) или потребностью в агрессивном маркетинге. Другой областью постоянной слабости послевоенной Германии является образование новых деловых предприятий. Здесь банкротство получает очень громкую и негативную общественную реакцию, в результате боязнь риска крайне велика и люди не желают делать ставку на новое предприятие. Здесь плохо развит и рынок рискованных капиталов. Активное нежелание идти на риск характерно и для большинства швейцарцев в связи с высоким уровнем благосостояния. В результате Швейцария испытывает недостаток необходимых для создания новых предприятий условий в связи с отсутствием рискового капитала.

Итальянцы, напротив, по складу характера любят рисковать, многие отличаются индивидуализмом и стремлением к независимости. Значительная часть итальянцев полна решимости создать свою собственную компанию. И хотя здесь по этой причине уровень банкротств весьма велик, итальянцы, в отличие от немцев, не делают из этого трагедии (вполне допустимым считается, если за свою жизнь владелец дважды становился банкротом). В результате в Италии очень развит малый бизнес, причем чтобы сохранить свое место на рынке, итальянские фирмы должны постоянно иметь новые модели продукции. Поэтому в Италии имеется огромное количество модификаций продукции. Например, в торговле мебелью здесь существует обилие магазинов, многие из которых специализируются исключительно на одном виде мебели – для ванных комнат, кухонь, офисов. Другой отличительной чертой итальянской экономики является наличие между многими фирмами сильных семейных и клановых связей. Сделки с поставщиками и покупателями здесь в большей степени основываются на личных взаимоотношениях и характеризуются их долговременностью. Каналы сбыта за рубежом у многих итальянских фирм также зависят от личных связей, вследствие этого направления экспорта могут существенно изменяться со сменой приоритетов предпринимателей. Таким образом, многие итальянцы не любят работать в системе иерархического подчинения, а отдают предпочтение собственным либо связанным дружественно-родственными отношениями компаниям.

Итак, мировой опыт свидетельствует, что каждая страна преуспевает в основном в тех отраслях, которые в наибольшей степени отвечают ее исторически сложившимся условиям и национальному характеру. В Италии – это модная одежда и мебель; в США – финансы и шоу-бизнес; в Швейцарии – банковское дело и фармацевтика (в Швейцарии использование трав в медицинских целях имеет давнюю традицию и хорошо гармонирует со швейцарской заботой о здоровье, поэтому в этом сегменте рынка швейцарские покупатели представляют собой хороший испытательный полигон в отношении рыночной привлекательности товара, а швейцарская компания «Рикола» по производству конфет с добавками лекарственных трав вышла на международный уровень, являясь примером выбора такого сегмента, который использует национальные преимущества). Развитие этих базовых для данных стран отраслей и видов производств в соответствии с принципом мультипликатора служит стимулом для развития и многих других отраслей, вследствие чего народное хозяйство начинает с определенного момента функционировать как единый комплекс, а экономика в целом быстро и динамично развиваться (таким образом, учет национально-психологических и исторических особенностей развития стран с развитой рыночной экономикой увязывается с известной теорией экономического ядра).

В этой связи заметим, что в последнее время все больший интерес представляет исследование проблем национальной экономики (в вузах даже появились учебные курсы с таким названием), когда выявление особенностей общественного воспроизводства в той или иной стране неизбежно увязывается со спецификой географических, исторических, религиозных, культурных, психологических факторов и условий проживания соответствующего этноса. (Ввиду этого, возвращаясь к анализу опыта швейцарцев, следует отметить, что поскольку Швейцария соединяет в себе несколько культур, фирмы этой страны получают уникальную возможность в области удовлетворения потребностей в продукции, поэтому неудивительно, что французская часть Швейцарии, так же как и сами французы, тяготеет к потребительским товарам, тогда как немецкая часть является местом изготовления многих видов оборудования точ-

ного машиностроения и размещения компаний химического направления – производств, являющихся приоритетом национального развития у немцев). Причем поскольку классические рыночные теории в среднем имеют дело с так называемым экономическим человеком (что в целом годится для немцев, англичан и большинства других европейских этносов), тогда как в России очень много неэкономических людей, у нас в процессе социально-экономического реформирования часто не срабатывают традиционные либеральные методы. Следует учитывать также и то, что в России живут около ста наций и народностей, поведение которых может еще сильнее отличаться от рыночных стереотипов, чем даже у русских.

Известный историк В.О. Ключевский в своих работах отмечал, что короткое русское лето, изменчивость погоды, трудности борьбы с суровой действительностью порождают неуверенность в себе. В среднем россиянин замкнут и осторожен, ему трудно с достоинством выдержать успех, в числе свойств нашего народа можно назвать также выносливость, терпение и смирение. В характере русского человека просматривается преобладание эмоционального начала над рациональным, несомненный и многообразный художественный талант [13]. Возможно, из-за этого россиянина порой посещает отрешенность от всего мирского, а также увлечение религиозной мистикой и ожидание «чуда». Еще одна примечательная особенность русских – сохранение азиатских корней в культуре, которая становилась все более европейской. Однако европейское влияние в основном носило общегуманитарный характер, что, скорее всего, обусловлено общностью христианских религий. В области же политических и экономических структур азиатское наследие сохранялось. В значительной мере из-за этого производство в России находилось на низком техническом уровне, экономический рост в основном носил экстенсивный характер и стимулировался принуждением, жестокостью властей, а уровень жизни основной массы населения был весьма низок. Из-за последствий азиатского способа производства Россия позже вступила на путь индустриального развития. Подобным образом можно охарактеризовать особенности других этносов и определить степень их влияния на воспроизводственные процессы.

Как видим, приведенные особенности русского этноса не связаны только лишь с национальной психологией. Поэтому наряду с экономической психологией целесообразно появление этноэкономики – нового научного направления, в рамках которого выявляются общие законы взаимовлияния социально-экономических и этнических процессов, а также определяются национальные особенности социально-экономического поведения (в том числе и рыночной адаптации) и взаимосвязи каждого этноса с эффективностью общественного воспроизводства той страны, где этот этнос обитает (заметим, что термин «этноэкономика», возможно, не самый удачный, однако вопрос о названии научного направления носит больше филологический характер). Понятно, что этноэкономика связана тесным образом с рядом других научных дисциплин, таких как этнография, история, экономическая психология, национальная экономика. Тем не менее этноэкономика имеет собственный предмет исследования, отличный от предмета исследования иных научных дисциплин, в том числе и тесно связанных с ней. Поэтому этноэкономика имеет право на существование в виде отдельного научного направления, развитие которого может оказать серьезное влияние на многие теории (например, теорию стоимости, маржинализм и пр.). Вполне возможно, что имеет смысл подобным образом определить и область исследования таких научных дисциплин, как этносоциология, этноэкология, этнотехнология и др. В качестве важнейшего и крайне актуального раздела этноэкономики при этом следует выделить тот, в рамках которого исследуются проблемы взаимосвязи этнических процессов и процессов реформирования экономики, процессов рыночной адаптации разных этносов (причем это актуально не только для России, но и для многих других постсоциалистических государств), что должно повысить эффективность трансформационных рыночных преобразований и помочь выбрать оптимальную стратегию социально-экономического развития страны и ее различных регионов. Последнее особенно важно, так как из 84 субъектов Федерации в России 22 – это республики с многонациональным населением, причем экономическое поведение разных этносов может сильно отличаться от рыночных стандартов, поэтому крайне важно в этноэкономике развивать региональные разделы.

Серьезное влияние этноэкономика, несомненно, окажет и на различные экономические теории, особенно на такие, как маржиналистские концепции, в частности на теорию предельной полезности. Возникновение теории предельной полезности в значительной мере было обусловлено синтезом экономических и психологических концепций. В основных постулатах этой теории предполагается некое усредненное рыночное поведение человеческого индивидуума, однако в реальности поведение людей может существенно отличаться от усредненного. Отклонения в человеческом поведении зависят от многих факторов, в том числе от особенностей культуры, уровня образования, индивидуальных психологических особенностей и т.п. Но наряду с индивидуальными поведенческими отличиями можно выделить и особенности поведения целых этносов, отличающие их от некоего среднего.

Чтобы охарактеризовать это абстрактное среднее поведение, как правило, используют не менее абстрактное понятие «экономический человек», под которое с определенной натяжкой может быть отнесено экономическое поведение ряда классических рыночных (то есть с вековыми рыночными традициями) наций – немцев, англичан и пр. Однако к этой группе может быть отнесена лишь небольшая часть проживающих на Земле этносов, в частности усредненное поведение в так называемых традиционных вос-

точных обществах сильно отличается от классически рыночного. Даже у русских многие исследователи отмечают наличие значительного числа неэкономических людей, что оказывает существенное влияние на характер и динамику осуществляемой у нас в стране рыночной реформы (отмечают, что психологию русских отличают общинность, патернализм и государственность).

**Заключение.** Поскольку на усредненное экономическое поведение существенное влияние оказывают особенности идеологии, культуры, религии, психологии различных этносов, имеет смысл, на наш взгляд, осуществить исследование по вопросу истинности основных положений маржиналистской концепции сквозь призму учета специфики этнического поведения в сфере экономики. Причем при проведении такого рода исследований помимо этнических особенностей следует учитывать также и другие условия и факторы, в частности, поведение как отдельного индивидуума, так и целого этноса, зависящее от конкретных социально-экономических условий, таких как фаза кризиса или подъема экономики, половозрастной структуры общества (и прежде всего определения удельного веса лиц пенсионного возраста и молодых), выявления доли больных, в том числе с психическими отклонениями и т.п. Поэтому учет не только этнопсихологических, но и социально-экономических факторов и условий может оказать серьезное влияние на истинность некоторых выводов и результатов маржиналистской теории.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Сергеева, А.В. Какие мы русские? (100 вопросов – 100 ответов). Книга для чтения о русском национальном характере / А.В. Сергеева – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Рус. яз. Курсы, 2010. – 384 с.
2. Тураев, В.А. Этнополитология / В.А. Тураев. – М.: МГУ, 2001. – 386 с.
3. Стефаненко, Т.Г. Этнопсихология / Т.Г. Стефаненко. – М.: МГУ, 2009. – 493 с.
4. Павлов, К.В. Импортозамещающая модель модернизации российской экономики: развитие традиционных промыслов / К.В. Павлов // Проблемы теории и практики управления. – № 1. – 2015. – С. 88–97.
5. Гаджиев, К.С. Геополитика / К.С. Гаджиев. – М.: Изд-во «Юрайт», 2012. – 479 с.
6. Малявин, В.В. Конфуций / В.В. Малявин. – М.: Молодая гвардия, 1992. – 335 с. – (Жизнь замечательных людей).
7. Волков, Г. Этнопедагогика / Г. Волков. – Чебоксары: Альфа, 2003. – 316 с.
8. Сюкияйнен, М. Мусульманское право. Вопросы теории и практики / М. Сюкияйнен. – М.: Наука, 1986. – 256 с.
9. Арутюнян, Ю.В. Этносоциология / Ю.В. Арутюнян, Л.М. Дробижина, А.А. Сусоколов. – М.: Наука, 1998. – 341 с.
10. Чудновская, С.Н. История менеджмента: учебник для вузов / С.Н. Чудновская. – СПб.: Питер, 2004. – 239 с.
11. Размышления о России и русских. Штрихи к истории русского национального характера / сост. и предисл. С.К. Иванова. – М.: Прогресс, 1994. – 464 с.
12. Павлов, К.В. Региональные эколого-экономические системы / К.В. Павлов. – М.: Магистр, 2009. – 351 с.
13. Мединский, В.Р. Об особом пути и загадочной русской душе / В.Р. Мединский. – М.: ОАО «ОЛМА Медиа Групп», 2015. – 176 с. – (Мифы о России).

Поступила 02.03.2015

#### ETNOMANAGEMENT AND ETNOECONOMY: FORMATION AND DEVELOPMENT PERSPECTIVE SCIENTIFIC DIRECTIONS

**K. PAVLOV**

*Recently intensively etnoeconomy – the science of the economic behavior of the features of different ethnic groups. Given that management is an essential part of the system of social reproduction, it seems highly relevant formation and development as a key direction etnomanagement etnoeconomy. Etnomanagement as a promising scientific field devoted to the study of various national and ethno-regional patterns of management and control systems of the reproduction process. The study of ethnic patterns of management is based on the use of methods of general systems theory, and factor analysis. Thus, the article is carried out the analysis of various national and etno-regional management models, including the Russian model of management, identify positive and negative aspects of these models and management systems, and identifies the possibility of using some of the elements of different national models of management in Russian economic conditions.*

**Keywords:** *etnomanagement, etnoeconomy, national model of management, ethnic characteristics of control systems.*

## ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

УДК 331.101

### ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ВЗАИМОСВЯЗИ ТЕОРИИ ТРУДОВОЙ МОТИВАЦИИ И ДИНАМИКИ ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ

*д-р экон. наук С.Ю. СОЛОДОВНИКОВ; Т.В. СЕРГИЕВИЧ  
(Белорусский национальный технический университет, Минск)*

*Раскрываются особенности методологии исследования взаимосвязи теории трудовой мотивации и динамики трудовых отношений. Показаны факторы, обуславливающие этот процесс. Сделан вывод, что от эволюции трудовых отношений, в состав которых входят и мотивы к труду, меняется объект теории трудовой мотивации. Зависимость динамики трудовых отношений от теории трудовой мотивации носит вероятностный, синергетический характер.*

**Ключевые слова:** *труд, мотивация, трудовые отношения, экономический рост, инновации.*

**Введение.** В настоящее время остаются актуальными проблемы трансформации системы трудовой мотивации в условиях модернизации экономики. Между тем необходимость в исследованиях взаимно целесообразна и необходима, поскольку существует проблема повышения адаптивности развития человеческого потенциала к потребностям инновационного развития.

В экономической литературе вопросам трудовых отношений, организации рынков труда, человеческого потенциала уделяется много внимания. Значительный вклад в исследование функционирования рынка труда внесли как зарубежные, так и отечественные авторы: А. Алавердов, Е. Ванкевич, М. Винокуров, Р. Гиббонс, В. Гимпельсон, С. Данлоп, П. Доринджер, Р. Капелюшников, Б. Корнейчук, А. Котляр, Р. Коуз, Б. Краихел, М. Лин, Т. Манваринг, К. Марфи, Ю. Одегов, В. Павленков, М. Пиоре, Г. Пфан, С. Рошин, Г. Руденко, Р. Эренберг и Р. Смит, О. Фаворо, Б. Холмостром, которыми впервые рынок труда был выделен в научную категорию и проведен его методологический анализ.

Существенных достижений в изучении и разработке макроэкономического регулирования трудовых отношений и в развитии концептуальных подходов исследования рынка труда на микроуровне достигли ученые: Г. Беккер, Р. Белоуз, М. Блауг, С. Гарри, Дж. Кейнс, Дж. Кендрик, А. Кларк, Я. Корнаи, А. Маршалл, И. Минсер, В. Ойкен, Т. Парсонс, Дж. Робинсон, Ф. Тейлор, С. Трасс, Л. Туроу, П. Улис, Л. Урвик, Т. Шульц, А. Файоль. Среди российских ученых, занимавшихся данной проблематикой, можно выделить: Н. Волгина, Б. Генкина, А. Добрынина, С. Дятлова, И. Ильинского, Б. Инщина, А. Корицкого, А. Никифорову, В. Радаева, А. Роффе, Г. Слезингера, С. Утинову, В. Щетинина.

Методологическим и практическим аспектам регулирования сферы труда уделяли внимание такие отечественные и российские ученые, как: Н. Базылев, Н. Беляцкий, А. Бондарь, Е. Ванкевич, Н. Маковская, Е. Борисова, Н. Вишневецкая, А. Головачева, Р. Капелюшников, А. Кашепова, А. Кибанов, В. Клименко, Т. Кузьмицкая, Р. Колосов, В. Локтев, Г. Лукьянова, Э. Лутохина, Г. Мельникьян, А. Морова, М. Мясникович, Л. Нестеров, Р. Нуреев, А. Раков, А. Семенов, Г. Соколова, С. Солодовников, В. Супян, В. Травин, А. Тур, В. Фаузер.

Вместе с тем в экономической науке до настоящего времени недостаточно изучены механизмы влияния теории на практику хозяйствования. Это обстоятельство должно быть учтено в той мере, в какой это необходимо для решения стоящих перед нами задач в данной исследовательской работе, то есть для выяснения взаимосвязи теории трудовой мотивации и динамики трудовых отношений.

В самом общем (схематическом) виде эта взаимосвязь такова: *во-первых*, устанавливается закон (и/или закономерности) трудовой мотивации. На этой стадии возникает проблема определения истинности разработанной теории и признания ее социально-научным сообществом; *во-вторых*, обеспечивается ознакомление общества с полученными теоретическими результатами, что может быть осуществлено через проведение научно-практических конференций, подготовку материалов для органов государственного управления, в процессе получения образования, через средства массовой информации и т.д. Очевидно, что на этом архиважном этапе неизбежна не только потеря части информации, а значит и искажение полученных теоретических результатов в результате необходимости перевода их лингвистическими средствами в другую знаковую систему в зависимости от формата дискурса, но и преднамеренное искажение полученных результатов теми субъектами, чьим интересам противоречат полученные теоретические результаты; *в-третьих*, индивиды, воспринявшие современную для них теорию трудовой мотивации и уяснившие, как она может быть применена в их практической деятельности (при условии, что это не будет противоречить их политико-экономическим интересам), начинают использовать ее в хозяйственной практике.

Как видно из приведенной выше схемы, взаимосвязь теории трудовой мотивации и динамики трудовых отношений не только не является жестко детерминированной, но и, напротив, носит ярко выраженный вероятностный, синергетический характер. Этот процесс сегодня еще больше усложняется в связи с тем, что возникают новые факторы, обуславливающие динамику трудовых отношений в Республике Беларусь в условиях современной модернизации, которую иногда справедливо называют новой индустриализацией. Более того, если названная теория не совпадает с идеологией, которую разделяет тот или иной индивид, то он в принципе с ней не согласится.

Сегодня как никогда актуальна проблема самоидентификации белорусской экономической науки, выработка ее идеологической базы. По нашему глубокому убеждению, без однозначного ответа на вопрос о том, какая философия хозяйствования должна быть положена в основу тех или иных теоретических построений, во имя чего мы все работаем, нельзя теоретически обосновать белорусскую экономическую модель, превратив экономическую науку в серьезную опору в определении направлений, форм и инструментов модернизации народного хозяйства. В Республике Беларусь по-прежнему сохраняется по-своему парадоксальная ситуация, когда большинство населения (а это подтвердили и последние выборы Президента Республики Беларусь) выступает за социальное и экономически сильное государство, за преемственность проводимой социально-экономической политики, а социально-научное сообщество так до сих пор и не сумело внутри себя выработать единые методологические подходы к пониманию белорусской философии хозяйствования. Отметим, что единые методологические подходы не означают унификации мышления. Единообразие во взглядах пагубно сказывается на развитии любой науки. Вместе с тем без соблюдения общепринятых общенаучных принципов наука перестает быть наукой, а превращается в набор умозрительных суждений.

Белорусская экономическая наука быстро продвигается к выработке своей философии хозяйствования, но это движение зачастую затрудняется потерей частью экономистов навыков научного ремесла, отказа ими от общепринятых правил цитирования, попытками упрощения предмета и объекта экономической теории.

Во время Второй мировой войны и сразу после нее на островах Тихого океана распространился культ карго. Для снабжения воюющей американской армии военно-транспортной авиацией туда было десантировано огромное количество грузов. Это внесло коренные изменения в жизнь островитян, поскольку огромное количество промышленных товаров (одежда, обувь, консервы, палатки, оружие и т.д.) тем или иным путем попадали к туземцам. Когда в конце войны воздушные базы были заброшены, а груз («карго») больше не прибывал, туземцы не захотели мириться с резким снижением уровня и качества потребления, к которому к тому времени уже привыкли. Опираясь на свои представления о происхождении материального богатства и жизненный опыт, островитяне начали предпринимать действия для того, чтобы получить товары и увидеть падающие парашюты, прилетающие самолеты... Каковы же были эти действия? Разумеется, самые очевидные в понимании аборигенов. Они соорудили в натуральную величину из деревьев и травы взлетно-посадочные полосы, контрольно-диспетчерские вышки, разводили костры и прикладывали к ушам наушники из дерева, призывая груз («карго»). Но божественные самолеты не прилетали, и грузы с неба не падали. Тогда туземцы, проявив последовательность, достойную лучшего применения, полностью отказались от своих прежних религиозных воззрений, существовавших до войны, и стали более тщательно поклоняться аэродромам и самолетам. Со временем распространение культа карго сократилось, но некоторые аборигены ждут божественных товаров и сегодня, продолжая поклоняться деревянным самолетам и посадочным полосам. Все это, казалось бы, выглядит анекдотично, однако если заменить термин «карго» на «саморегулирующийся рынок», жреца – на либерально мыслящего интеллектуала-рыночника, а острова Тихого океана на постсоветское пространство 90-х и 2000-х годов, то ситуация представит в ином виде. Поскольку если в первом случае приверженцы культа обычно не понимают в полной мере значимость производства или коммерции и их понятия о современном обществе, религии и экономике могут быть частичными и фрагментарными [6], то во втором – наблюдается то же самое упрощенное представление о процессах, происходящих в современной рыночной и пострыночной экономике.

Похожая ситуация просматривается сегодня и в экономической науке, когда некоторая часть научного сообщества убеждена в том, что применение тех или иных экономических теорий и практик, доказавших свою состоятельность 20, 30, 50 и более лет тому назад, позволит решить сегодняшние непростые проблемы. При этом не так уж и важно, что именно предлагается взять за основу: кейнсианские механизмы преодоления экономического кризиса, ордолиберальную политику ФРГ или экономические реформы Г.К. Орджоникидзе и А.Н. Косыгина в СССР. Важно то, что все эти экономические инструменты были эффективны лишь в свое время, в уникальном цивилизационном и историческом контексте. Прошедшие десятилетия, а иногда и века, за счет aberrации дальности естественным образом упростили наше представление о реформах, превратив их из живого, постоянно меняющегося процесса, в мертвую схему. В результате, как четко заметил в свое время А.А. Галич: «Сложные проблемы всегда имеют простые, легкие для понимания неправильные решения». А мировая и национальная экономики, как известно, – это живые и очень быстро эволюционирующие системы.

В настоящее время в различного рода литературных источниках и электронных СМИ происходит лавинообразный рост диаметрально противоположных суждений как о перспективах развития мировой и национальных экономик, так и о том, какие формы хозяйственного регулирования экономически эффективны. В результате терминологической путаницы, отсутствия категориальной определенности в последние десятилетия в мире наблюдается увеличение отрыва экономических практик от их теоретического осмысления. Конечно, экономической науке не следует как забегать вперед с поспешными прогнозами, так и отставать от требований времени, чтобы грядущие события не оказались неожиданными. Поэтому уже сегодня возникает насущная необходимость выявить и спрогнозировать те процессы и явления, которые характеризуют современную экономику. Решение этой задачи требует ревизии методологических основ исследования процессов хозяйствования. И начинать надо с уточнения объекта экономической науки.

Экономика в последние десятилетия претерпела небывалые изменения, которые радикальным образом изменили ее объект. Сегодня рыночный, административно-командный и иные способы организации экономической жизни правомерно рассматривать как специфические уклады хозяйствования, сосуществующие наряду с другими их формами. В идеале, в зависимости от того, какая из форм хозяйствования на том или ином историческом этапе обеспечивает общество необходимыми для его существования материальными условиями, средствами, благами, та и преобладает. Экономика, как правило, была и остается многоукладной. При этом рынок выступает одним из социальных инструментов, позволяющих более или менее успешно облегчать жизнь людей – снижать трансакционные издержки.

Под воздействием принципиально новых явлений в хозяйственной деятельности экономическая система общества радикально изменилась, чрезмерно усложнившись. Для современной экономической науки зачастую характерен недоучет влияния внешних, в том числе и неэкономических факторов, которые могут кардинальным образом воздействовать (что и происходит в современном глобальном мире) на классическое протекание экономических циклов, быстро разрушая привычное течение хозяйственной жизни в обществе, изменяя объект экономической науки. О чем свидетельствуют развернутые дискуссии об объекте, предмете, задачах и возможностях этой науки. Надо сказать, что среди экономистов в последние годы становятся нередкими предложения вообще отказаться от использования математических моделей при исследовании национальной экономики. Но у данной идеи пока много оппонентов. Так, например, противоположного мнения придерживается профессор Колумбийского университета М. Вудфорд. Ученый не разделяет мнение, что на пути к более надежным экономическим рассуждениям следует полностью отказаться от привычки экономистов использовать модели [2, с. 14], на необходимость существенного повышения качества которых, к слову, обращает внимание и американский исследователь Д. Кей. Он считает, что экономисты сегодня слишком часто прибегают к некачественным моделям [5].

Действительно, если исходить из некоторых экономико-математических моделей (в данном случае имеются в виду те расчеты, в основе которых лежат излишне упрощенные, а иногда и преднамеренно ложные вводные [4, с. 190–191]) или теоретических построений сторонников либерального направления экономической мысли, то можно сделать ложный вывод, что снятие барьеров на допуск на внутренний рынок зарубежных инвестиций – всегда благо для экономики. На самом деле это умозаключение в корне неверно, так как для любой национальной экономики может иметь катастрофические последствия моментальное проникновение в нее глобальных, спекулятивных в своей основе финансов. Жан Бодрийяр был прав, что «надежда примирить фиктивную экономику с реальной утопична: эта свободно обращающиеся миллиарды долларов невозможно переместить в реальную экономику, что, впрочем, является большой удачей, ибо если бы каким-то чудом они оказались вложены в производство, это стало бы настоящей катастрофой» [1, с. 43].

Сегодня в Республике Беларусь существуют и активно развиваются несколько научных экономических школ и направлений. Между ними ведется активная дискуссия, отражающая широкий спектр взглядов на экономические явления, объект и предмет экономической теории и частных экономических наук. Белорусская наука усилиями этих ученых не только не выпала из мирового информационного пространства, но и вносит заметный вклад в мировую науку. Естественно, что взгляды белорусских исследователей на современную экономическую науку, ее предмет и инструменты различны. Это проистекает как из того, к какому научному направлению принадлежит тот или иной ученый, так и из его личного житейского опыта, мировоззрения и целей, которые он преследует.

В свое время Р. Фейнман в речи, произнесенной в Калифорнийском технологическом институте отметил, что как самолетопоклонники (*сторонники культа карго* – С. С.; Т. В.) воссоздают облик аэродрома, вплоть до наушников с «антеннами» из бамбуковых палочек, но самолеты при этом не садятся, так и некоторые ученые часто проводят исследования, имеющие все внешние атрибуты настоящей науки, но в действительности составляющие псевдонауку [6].

Разнообразие теоретических взглядов и используемой методологии в целом полезно для любой науки, в том числе и экономической. Но эта польза сохраняется лишь до тех пор, пока мы имеем дело с грамотными специалистами. В свое время Дж. Кейнс сказал: «Если мне докажут, что моя точка зрения не верна, я ее поменяю». По существу это императив поведения настоящего ученого. Нельзя быть правым во всем и всегда, как не всегда удается без посторонней помощи разобраться в своих просчетах и ошиб-

ках. В этом плане нет ничего более полезного для добросовестного исследователя, чем замечания компетентных критиков. Исходя из этой точки зрения, следует приветствовать науковедческие исследования, которые выступали и выступают базой соотнесения различных научных школ и направлений. Конечно, если эти исследования осуществлены на основе соблюдения общенаучных методов и в целях служения истине, а не личным амбициям.

Белорусские экономисты П.С. Лемешенко и И.А. Лаврухина справедливо отмечают: «Преодоление кризиса экономической мысли и самой экономики поставило перед экономической наукой три группы задач: парадигмальное обновление; выбор типа хозяйственного порядка и модели экономики, к которой мы хотим прийти; разработка конкретных форм хозяйственной деятельности, соответствующих выбранному типу хозяйственного порядка» [3, с. 34].

Определенный прогресс в решении этих задач существует. Но, как констатируют вышеупомянутые авторы, «это не предотвратило снижения общетеоретического уровня национальной экономической науки. И проявилось в предметно-методологической неопределенности, нарушении алгоритма исследования, размытости выводов, а также в преобладающем использовании интуитивно-описательного метода» [3, с. 35]. От себя добавим, что это особенно заметно в теоретических исследованиях, в частности, трудовой мотивации и миграции.

Снижение общетеоретического уровня национальной экономической науки всегда опасно, поскольку не только повышает риски принятия неправильных решений в практике хозяйствования на национальном и отраслевом уровнях, но и перестает выполнять важнейшую идеологическую функцию фундаментальной экономической науки (политической экономии). По нашему мнению, без выработки позитивной экономической идеологии, которая неразрывно связана с пониманием места Беларуси в мировой экономике, преимуществ нашей модели развития и социального характера хозяйственной деятельности, невозможно будет успешно противостоять информационным атакам извне, которые по мере распространения и совершенствования информационного оружия будут только усиливаться. Сегодня можно с уверенностью сказать: хочешь жить в мире и достатке – готовься к информационной войне.

Следует подчеркнуть, что гносеологический кризис в отечественной экономической науке по времени совпал с глобальным изменением объекта экономической науки и расширением пострыночного хозяйственного уклада в экономически развитых странах. На смену классической рыночной экономике, в условиях которой предприниматель ориентировался на увеличение прибыли, быстро пришла экономика, где вместо этого показателя определяющим становится капитализация активов (роста цены акций и других ценных бумаг), в результате ускоряется рост фиктивной экономики и происходит ее отрыв от экономики реальной. В свою очередь, капитализация активов во многом начинает зависеть от мнения различных рейтинговых агентств и экспертов, и уже нельзя понять, что первично в этой безудержной гонке: сама предшествующая капитализация (когда непрофессиональные участники рынка формируют спрос на ценные бумаги для самих себя), рейтинги и экспертные мнения или же реальная экономика? Как результат, перед белорусской наукой встает задача, как ответить на новые вызовы, когда мы еще не успели определиться с тем, как отвечать на все старые. Задача архисложная, но, на наш взгляд, выполнимая – надо, чтобы в экономической науке неукоснительно соблюдались базовые общенаучные и политэкономические принципы.

Мы с оптимизмом смотрим в будущее белорусской науки, так как в республике имеется значительный научный задел, продолжают функционировать и развиваться многие научные школы и направления, появляются и набирают силу новые. В качестве примера можно привести известную в Беларуси и за ее пределами научную школу субъектно-цивилизационного подхода к исследованию экономических феноменов. Сегодня ее представители объединены не только организационными рамками и не только конкретной тематикой, но и общей системой взглядов, идей и традиций, сохраняющейся, передающейся и развивающейся в течение нескольких научных поколений. Основателем школы считается Г.Т. Ковалевский, который в 50–60-е годы XX века провел фундаментальный анализ сущности стоимости и ренты. Работы этого ученого и разработки его учеников (Э.А. Лутохина, П.Г. Лютко и других) послужили методологической основой становления в 80-е годы XX века под руководством Н.В. Герасимова научного направления, рассматривающего субъектов, их стремления, потребности, способности в качестве главной движущей силы экономического развития. Последнее позволило преодолеть рамки вульгарного экономизма при исследовании реальных социально-экономических процессов и ввести в качестве сфер экономической системы наряду с материальным производством духовное производство, производство человека и производство социально-необходимого поведения субъектов. Предложена конструктивно иная социальная парадигма экономики, опередившая свое время. До 90-х годов прошлого века школа развивалась преимущественно на базе Института экономики НАН Беларуси. Общность научных интересов современных представителей школы субъектно-системного подхода достигается широтой постановки исследуемых проблем при традиционном методологическом единстве, их актуальностью и соответствием мировым тенденциям развития экономической науки. Представителями этой школы являются: А.П. Морова, С.Ю. Солодовников, Л.П. Васюченко, А.Л. Подгайский, О.А. Наумович, Т.В. Кузьмицкая и другие ученые.

Взаимосвязь теории трудовой мотивации и динамики трудовых отношений всегда двояка. С одной стороны, в зависимости от эволюции трудовых отношений, в состав которых входят и мотивы к труду,

меняется объект теории трудовой мотивации (исторический подход), что не может не влиять и на саму теорию. Эта зависимость достаточно простая и признается всеми учеными экономистами. С другой стороны, зависимость динамики трудовых отношений от теории трудовой мотивации более сложная и неоднозначная. Прежде всего, это обусловлено тем, что разные научные школы предлагают свои, иногда почти противоположные теоретико-методологические подходы как к интерпретации динамики трудовых отношений, так и к теории трудовой мотивации. Кроме этого необходимо, чтобы существовала теоретико-методологическая комплементарность между теорией экономического роста, конституционной экономикой и теорией трудовой мотивации. Эти теоретические и институциональные конструкции не должны противоречить друг другу. При этом при безусловном выполнении вышеназванного категорического теоретико-методологического императива для позитивного влияния на практику хозяйствования необходимо, чтобы теория трудовой мотивации строилась на основе изучения реальных социально-экономических феноменов. Если же теория трудовой мотивации будет опираться исключительно на изучение идеальных конструкций, то есть исходить из принципа внеисторичности, то она, если и будет влиять на динамику трудовых отношений, то только в сторону снижения их политико-экономической, социальной и экономической эффективности. Более того, в случае преднамеренного использования манипулятором ложных теоретических конструкций по причине применения приема подмены оснований в процессе социального и политико-экономического дискурса такого рода конструкции могут быть использованы как информационное оружие. Иначе говоря, они становятся опасными для экономической и социальной безопасности государства.

**Заключение.** В результате проведенного исследования установлено, что существует взаимозависимость теории трудовой мотивации и динамики трудовых отношений. От эволюции трудовых отношений, в состав которых входят и мотивы к труду, меняется объект теории трудовой мотивации. Зависимость динамики трудовых отношений от теории трудовой мотивации носит вероятностный, синергетический характер: устанавливается закон трудовой мотивации и подтверждается его истинность; после чего обеспечивается ознакомление общества с этими теоретическими результатами; индивиды, воспринявшие эту теорию и понявшие, как она может быть применена в их практической деятельности, начинают использовать ее в хозяйственной практике.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Бодрийяр, Ж. Прозрачность зла / Ж. Бодрийяр. – 5-е изд. – М.: Добросвет, Изд-во «КДУ», 2014. – 260 с.
2. Вудфорд, М. Что не так с экономическими моделями (Ответ Джону Кэю) / М. Вудфорд // Вопросы экономики. – 2012. – № 5.
3. Лемещенко, П.С. Экономическая наука Беларуси: путь к самоидентификации / П.С. Лемещенко, И.А. Лаврухина // Вестн. Иванов. гос. ун-та. Сер. Экономика. Вып. 1 (19). – 2013. – С. 34.
4. Перкинс, Дж. Исповедь экономического убийцы / Дж. Перкинс; предисл., науч. ред. Л.Л. Фитуни. – М.: Претекст, 2007.
5. Woodford, M. What's Wrong With Economic Models? A Response to John Kay / M. Woodford [Electronic resource]. – 2011 // Ineteconomics.org. – Mode of access: [blog/inet/michael-woodford-response-john-kay](http://blog/inet/michael-woodford-response-john-kay).
6. Карго-культ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/wiki/>. – Дата доступа: 30.12.2015.

Статья подготовлена в рамках реализации НИР «Трансформация системы трудовой мотивации в условиях модернизации экономики Республики Крым Российской Федерации и Республики Беларусь» договор с БРФФИ № Г15Р-035 от 04 мая 2015 года.

Поступила 08.04.2016

#### THEORETICAL AND METHODOLOGICAL BASICS OF THE RESEARCH OF THE CORRELATION OF THE LABOR MOTIVATION THEORY AND THE DYNAMIC OF LABOR RELATIONS

*S. SOLODOVNIKOV, T. SERHIYEVICH*

*The article is dedicated to the features of the research methodology of the correlation of the labor motivation theory and the dynamic of the labor relations. There were showed the factors that determine this process. It is concluded that the evolution of labor relations, which include work motives, is changing the object of motivation theory. The dependence of the labor relations dynamics on the labor theory of motivation has a probabilistic and synergistic nature.*

**Keywords:** labor, motivation, labor relations, economic growth, innovation.



УДК 331.5

**НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ ПРОЯВЛЕНИЯ  
ФЕНОМЕНОЛОГИЧЕСКОЙ ПРИРОДЫ КАТЕГОРИИ «ЗАНЯТОСТЬ»**

*канд. экон. наук, доц. И.В. ЗЕНЬКОВА  
(Полоцкий государственный университет)*

*Представлен генезис категории «занятость». Сделан вывод о том, что результаты труда занятого населения подчинены экономическим целям государства, занятость рабочей силы дифференцируется в зависимости от способностей рабочей силы, ее ловкости и степени искусства. Обосновано, что производительная сила труда зависит от степени искусства самой рабочей силы, а труд производителен в случае, если он удовлетворяет будущие потребности, а не настоящие. В качестве фундаментальных причин экономического развития общества справедливо выделены демографическое развитие, накопление знаний и институциональные изменения. Выявлено, что в моделях человеческого поведения возможно сочетание максимизации личной выгоды, альтруизма и самоограничения рабочей силы. Отмечено, что с точки зрения территориального разделения труда важно развивать такие сферы занятости, которые позволят получать преимущество данному региону от данной специализации.*

**Ключевые слова:** занятость, производительный труд, дополнительная занятость на сверхурочных работах, постоянная занятость, самоограничение рабочей силы, территориальное разделение труда.

**Введение.** Обоснованная необходимость разработки теории занятости и соответствующей концепции предполагает глубокое исследование экономического содержания и генезиса категории «занятость». Исследование сущности категории «занятость» осуществляется с помощью индуктивного метода познания, предполагающего рассмотрение качеств и связей между ними исследуемой дефиниции для выявления сущностной характеристики. В представляемой работе систематизированы теоретические подходы к категории «занятость» Аристотеля, Фомы Аквинского, Дэвида Юма, Томаса Мана, Франсуа Кенэ, Уильяма Петти, Адама Смита, Жана-Батиста Сэя, Давида Рикардо, Карла Генриха Маркса, Джона Мейнарда Кейнса, Карла Менгера, Альфреда Маршалла, Ирвинга Фишера, Фрэнка Хайнемана Найта, Торстейна Бунде Веблена, Гэлбрейта Джона Кеннета, Рональда Гарри Коуза, Оливера Уильямсона, Дугласа Сесила Норта, Уильяма Стенли Дживонса.

**Основная часть.** Предпосылки для появления категории «занятость» появились в экономической мысли Древней Греции и Древнего Рима. В трудах Аристотеля отражена классификация видов трудовой деятельности, а теоретический подход Фомы Аквинского (Thomas Aquinas) ценен для нашего исследования выделением в человеческих способностях интеллектуальных, нравственных и христианских добродетелей [1, с. 396–398; 2, р. 1224].

Экономическая сущность занятости представлена в трудах различных школ политэкономии – от меркантилизма до неoinституционализма.

В трудах шотландского философа и экономиста Дэвида Юма (David Hume) подчеркнута важность результатов труда занятого населения экономическим целям государства: «...государство достигает наибольшего могущества тогда, когда все лишние руки находятся в его распоряжении» [3, с. 646].

Согласно теоретическому подходу английского экономиста, представителя меркантилизма Томаса Мана (Thomas Mun), для экономического развития страны важен производительный труд «в производстве естественных сырьевых товаров» [4, р. 97–98].

Подход представителя французской политэкономии Франсуа Кенэ (François Quesnay) примечателен рассмотрением человеческого труда, как объекта экономической политики государства. Особенно важна связь результатов в земледелии с человеческим трудом и выделением категории «усердие людей» в труде с выделением в качестве мотивации к труду таких факторов, как увеличение заработной платы, привычка к удобствам жизни, надежда на успех и самолюбие. Значимо для нас выделение занятости видом труда, который обусловлен географическим преимущественным положением страны, а также вопросом народонаселения и процесса его воспроизводства [5, с. 122–123, 145, 175–180].

Теоретический подход к занятости Уильяма Петти (William Petty), представителя классической экономической теории, важен для нашего исследования выделением прошлого труда в создании богатства или имущества страны, а также рассмотрением категории напряженного труда [6, с. 82–88].

Представитель классической школы Адам Смит (Adam Smith) отмечал занятость рабочей силы с различными способностями, ловкостью, степенью искусства, так называемого мастерства [7, с. 103].

Ценность подхода к занятости Жана-Батиста Сэя (Jean-Baptiste Say) для проводимого нами исследования заключается в выделении стадийного процесса для создания продукта и приложения к каждой стадии труда различных знаний. Им выделены труд ученого для изучения движения и законов природы; труд предпринимателя (земледелец, мануфактурист, торговец) для создания полезных продуктов на основании знаний, полученных ученым; труд рабочего [8, с. 30–31].

Теоретический подход к занятости ярчайшего представителя классической школы политэкономии Давида Рикардо (David Ricardo) значим для нас сравнительной оценкой различных видов человеческого труда, также выделением труда, затраченного на орудия, инструменты и здания, которые способствуют осуществлению труда, непосредственно затраченного в данный момент [9, с. 20].

Теоретический подход к занятости основоположника марксизма Карла Генриха Маркса (Karl Heinrich Marx) ценен для формирования нашего методологического подхода рассмотрением категории «рабочая сила» с учетом ее подготовки и навыков в определенной отрасли труда, а также выражением рабочей силы в стоимости товарного мира; выделением общественно необходимого рабочего времени; раскрытием сущности производительной силы труда, где отмечена важность степени искусства самой рабочей силы (сегодня это так называемые навыки и умения, состояние науки и технология производства) [10, с. 39–46, 159–170].

Основоположником кейнсианской теории Джоном Мейнардом Кейнсом (John Maynard Keynes) справедливо отмечена связь роста совокупного реального дохода с ростом уровня занятости. Им подчеркнута важность как потребления, так и текущих инвестиций для поддержания сложившегося уровня занятости. Для нашего исследования примечателен факт рассуждения им о занятости как о величине, регулируемой предпринимателями.

В сферу научного общения Дж.М. Кейнсом введены категории «склонность общества к потреблению» и «побуждение инвестировать», а также обозначены индикаторы, по которым общество может определить, что побуждение к инвестированию имеет место. Показатели таковы: предельная эффективность капитала, нормы процента по займам с разными сроками погашения и разной степенью риска [11, с. 22].

Примечательно рассмотрение Дж.М. Кейнсом вознаграждения работников пропорционально эффективности их труда. Важно, что отмечен факт взаимозависимости вклада работником своего труда в совокупное предложение и получаемого вознаграждения за труд. Для нас значимо обоснование влияния процесса износа оборудования на изменение занятости. Отмечены категории «совокупная занятость» и «первичная занятость». Первая связана с потреблением, а вторая с дополнительными инвестициями. Индикаторами изменения занятости показаны изменение предельной склонности к занятости, изменение инвестиций, величина мультипликатора инвестиций [11, с. 61].

Теоретический подход к занятости представителя австрийской экономической школы Карла Менгера (Carl Menger) ценен для нашего исследования выделением простого труда и минимальной его оплаты, а также «остальных видов труда» при оплате, которые необходимо учитывать, например ренту с таланта [12, с. 180–182].

Согласно теоретическому подходу к занятости представителя кембриджской экономической школы Альфреда Маршалла (Alfred Marshall) «...только тот труд обычно принято считать особенно производительным, который удовлетворяет будущие, а не настоящие потребности...» [13, с. 124–125]. Ценность подхода определена выделением производительного труда и тягости труда, последняя связана с утомлением физическим или умственным, с нездоровой средой. Примечателен факт выделения взаимосвязи в процессе труда человеческой природы с желанием увеличивать (не увеличивать) напряжение своих сил. Справедливо описана закономерность протекания самого процесса труда «сопротивляемость организма – нарастающее удовольствие – нарастающее утомление – жажда отдыха и перемен», интересны категории «тягость дополнительного рабочего времени» и «добавочное свободное время» [13, с. 210].

Теоретический подход А. Маршалла значим для нашего исследования разграничением категорий «предложение труда», «спрос на труд», «увязка спроса и предложения труда». Им предложен механизм приспособления предложения труда со спросом на труд. Отмечено, что «... разумные родители обучают детей наиболее выгодным профессиям, к которым они имеют доступ, то есть к профессиям, сулящим наилучшее вознаграждение в виде заработной платы...» [13, с. 213].

Он выделяет категории «способности» и «выучка», обосновывая их связь с технологией, станками и оборудованием. Ценность подхода А. Маршалла для нашего исследования состоит в обосновании им узкого квалифицированного труда рабочей силы, как не в полной мере достаточного для осуществления эффективного производства. Маршалл справедливо вводит категорию «общая способность» для «... обозначения тех качеств и того распространенного уровня знаний и смысленности, которые составляют общую черту всех высших форм производительности...», а также категорию «специализированная способность» [13, с. 284].

Согласно теоретическому подходу Ирвинга Фишера (Irving Fisher), «...часть капитальной стоимости человека мы можем назвать “рабочей силой”...» [14, с. 316].

Теоретический подход к занятости представителя чикагской экономической школы Фрэнка Хайнемана Найта (Frank Knight) актуален рассмотрением категории «разделение занятий в рамках отдельных отраслей», а также выделением навыков и склонностей, мастерства, управленческих способностей у рабочей силы для осуществления производственных задач [15, с. 257]. Значимыми факторами в процессе труда по Ф. Найту являются умение эффективно направлять усилия других людей при выполнении процесса труда, умение осуществлять эффективный контроль, наличие интеллектуального потенциала у рабочей силы, умение рисковать [15, с. 258].

Теоретический подход представителя институционализма Торстейна Бунде Веблена (Thorstein Bunde Veblen) важен для нашего исследования выделением категории ручного труда, в которой он отмечает большую ценность продукта ручного производства по сравнению с продуктом машинного производства [16, с. 39]. Им справедливо отмечена существенная роль труда инженерно-технической интеллигенции в развитии общества в условиях научно-технического прогресса [16, с. 48].

Гэлбрейт Джон Кеннет (John Kenneth Galbraith) обосновал роль крупной корпорации в формировании рынка новых товаров и в искусственном формировании спроса на них, а также доказал, что деятельность хозяйствующего субъекта является существенным инструментом для преобразования всей экономической системы [17, с. 8]. Он подчеркивает важность при обслуживании технологии применения совместных знаний, которыми обладают разные специалисты (организация) [17, с. 68], при этом отмечает, что рабочая сила как производственный фактор не в полной мере контролируется технотструктурой. Гэлбрейт четко показывает причинно-следственную взаимосвязь структурных элементов: «эффективный спрос на товары» – «высокие темпы роста» – «постоянная занятость» – «дополнительная занятость на сверхурочных работах» – «карьерный рост» [17, с. 210, 230].

Яркий представитель новой институциональной теории Рональд Гарри Коуз (Ronald Harry Coase) определил содержание категорий «инициатива», «управление», а также связал деятельность фирмы с предпринимателем и представил его активным субъектом, направляющим ресурсы в нужном русле. Он определил сферу государственного управления местом занятости для интеллектуалов [18, с. 57, с. 216].

Значимость теоретического подхода к занятости представителя неинституционализма Оливера Уильямсона (Oliver E. Williamson) заключается в рассмотрении им экономической ценности навыков рабочей силы. Четко очерчены условия непрерывных отношений найма – это углубление навыков и специализация их по отношению к нанимателю. В отличие от неоклассиков, где профессиональные навыки связаны с производительностью и заработной платой, у представителей неинституционализма профессиональные навыки рабочей силы связаны с организационными моментами рабочей силы. Поднят вопрос специализированных навыков рабочей силы для связки «одна рабочая сила и одна профессия» [19, с. 386–387, 413].

Интересен для нашего исследования факт выделения категорий «созидательное отношение к работе», «конструктивное решение проблем», «предельные значения ценных характеристик рабочего места». Это важно для создания экономически целесообразных рабочих мест в условиях неопределенности. Оливер И. Уильямсон справедливо рассматривает оценку профессии с точки зрения оценки трех индикаторов, таких как заработная плата, степень удовлетворенности трудом и гарантия занятости [19, с. 419, 430].

Яркий представитель неинституционализма Дуглас Сесил Норт (Douglass Cecil North) в качестве фундаментальных причин экономического развития общества выявил демографическое развитие, накопление знаний и институциональные изменения. В своих работах исследователь справедливо отмечает, что рост объема знания изменяет производство технологий, далее создается мир изобилия благ, и здесь важно использовать ресурсы для создания редких благ на совершенно новом уровне. Он обосновал знания как фактор роста благосостояния человечества, что связано с созданием новых технологий, а следовательно и мира изобилия благ [20, с. 13, 33–34, 71–72].

Справедливо отмечено, что в основе институциональных изменений лежит конкуренция, чаще всего по поводу рабочей силы (организации вынуждены инвестировать в навыки и умения), цель конкуренции между субъектами хозяйствования – максимизация выгоды.

Теоретический подход Дугласа Сесила Нортона к занятости ценен для нашего исследования обоснованием такой структуры рынков факторов производства, при которой они находились бы в условиях конкуренции. Он ставит проблему изучения природы принятия решений людьми и самого процесса обучения. Нортотом справедливо отмечена важность специализированных знаний для рабочей силы и компании в случае, если они (знания) интегрируются со вспомогательными знаниями при невысоком уровне затрат на их приобретение [20, с. 127, 172–173].

Дугласом Сесилом Нортотом рассмотрены модели человеческого поведения, в них он учитывает и максимизацию личной выгоды, и альтруизм, и самоограничение рабочей силы [21, с. 37–38]. Его теоретический подход актуален для нашего исследования рассмотрением категории «издержки трансакции»,

введением в научный оборот их составляющих элементов – «издержки оценки полезных свойств объекта обмена» и «издержки обеспечения прав и принуждения к их соблюдению». Он рассматривает квалификацию работника как одно из свойств, которое оценивается при покупке услуги [20, с. 45]. Нортм справедливо сделан вывод о том, что трансакции сопровождаются издержками, причем на самом деле наиболее затратным является поиск информации о том, насколько полно рабочая сила реализует свои навыки и умения при трансакции услуги.

В своем труде «Институты, институциональные изменения и функционирование экономики» Д.С. Норт вспоминает категории, предложенные еще марксистами: «количество трудового вклада», «количество результатов труда», «качество результатов труда». Подход ценен рассмотрением такой способности со стороны рабочей силы, как готовность к интенсивному труду и сотрудничеству, выделением категории «высокая производственная мораль», причинно-следственной связи «количество и качество результата труда – отношение к ним самой рабочей силы» [21, с. 90]. Важность подхода заключается и в обосновании зависимости изменения спроса на навыки от институциональных изменений, а также причинно-следственной связи «спрос на знания и навыки – спрос на увеличение объема и изменение распределения знаний – выгоды со стороны рабочей силы от приобретения различных видов знания».

Теоретический подход к занятости Уильяма Стенли Джевонса (William Stanley Jevons), представителя математической школы, важен для нашего исследования рассмотрением теории трудовой ценности, согласно которой «...труд не есть причина ценности...», а также «...труд управляет предложением, предложение регулирует потребности, потребности определяют ценности...» [22, с. 93]. Обращая научное внимание на полезность товара и предложения товара при образовании ценности, он отстаивал точку зрения, что «...ценность зависит исключительно от полезности...» [22, с. 6]. Справедливо поднимая вопросы производства товара, необходимого обществу (пользующегося спросом), и умения народа накапливать (сберегать) на старость, анализировал отношения между капиталом и трудом, отдавая главенствующую роль труду [22, с. 3].

Значимость теоретического подхода к занятости Уильяма Стенли Джевонса заключается также в том, что в качестве основных фундаментальных факторов накопления богатства обществом им обоснован труд и умения – затраты на труд должны быть как можно меньшими, а труд должен быть правильным, необходимым и рациональным. Согласно Уильяму Стенли Джевонсу, производительный труд обеспечивают три фундаментальных фактора: благоприятное для труда время, благоприятное для труда место, надлежащее выполнение труда. Джевонс делает вывод о том, что для производительного труда необходима наука и разделение труда. Обосновывает навыки, которыми должна обладать рабочая сила для производительного труда: смыслённость, искусность, управляемость, знание изготавливаемого продукта труда [22, с. 7, 20, 21, 25]. Таким образом, ценность подхода состоит в выделении категории «разделение труда» и обосновании территориального разграничения по характеру труда, в основе которого лежит полезность труда для каждого региона; в обосновании свободного выбора к желаемому занятию трудом (по видам деятельности); в выделении в качестве слагаемых компонентов самого продукта труда заработной платы, ренты, процента и налогов. Кроме того, подход ценен рассмотрением спроса и предложения труда и обоснованием прямой зависимости между спросом на товары и спросом на труд [22, с. 42].

**Заключение.** При рассмотрении особенностей проявления феноменологической природы занятости важно учитывать следующее:

- результаты труда занятого населения подчинены экономическим целям государства;
- для экономического развития страны важен производительный труд;
- с точки зрения территориального разделения труда важно развивать такие сферы занятости, которые позволят получать преимущество данному региону от данной специализации;
- немаловажны вопросы народонаселения и процесса воспроизводства;
- прошлый труд имеет значение в создании богатства страны;
- труд может быть рассмотрен с точки зрения его напряженности;
- занятость рабочей силы дифференцируется в зависимости от способностей рабочей силы, ее ловкости и степени искусства;
- в результате труда ученого получается полезный продукт;
- имеет значение выражение рабочей силы в стоимости товарного мира;
- важно выделение общественно необходимого рабочего времени;
- производительная сила труда зависит от степени искусства самой рабочей силы;
- имеет значение связь роста совокупного реального дохода с ростом уровня занятости;
- определение связи вклада работником своего труда в совокупное предложение и получаемого вознаграждения за труд;

- возможно выделение простого труда, который оплачивается минимально;
- возможно выделение «остальных видов труда», при оплате которых необходимо учитывать, например ренту с таланта;
- труд производителен в случае, если он удовлетворяет будущие потребности, а не настоящие;
- важно понимать сам механизм приспособления предложения труда со спросом на труд;
- категорию рабочей силы можно связывать с капитальной стоимостью человека;
- значимые факторы для процесса труда – умение эффективного направления усилий других людей при выполнении процесса труда, умение осуществлять эффективный контроль, наличие интеллектуального потенциала у рабочей силы, умение рисковать;
- продукт ручного производства более ценен по сравнению с продуктом машинного производства;
- доминирующая роль в развитии общества в условиях научно-технического прогресса отводится труду инженерно-технической интеллигенции;
- между структурными элементами «эффективный спрос на товары» – «высокие темпы роста» – «постоянная занятость» – «дополнительная занятость на сверхурочных работах» – «карьерный рост» существует причинно-следственную взаимосвязь;
- для создания экономически целесообразных рабочих мест в условиях неопределенности важно понимание категорий «созидательное отношение к работе», «конструктивное решение проблем», «предельные значения ценных характеристик рабочего места» и реализация с ними сопряженных принципов на практике;
- в качестве фундаментальных причин экономического развития общества справедливо выделены: демографическое развитие, накопление знаний и институциональные изменения;
- в моделях человеческого поведения возможно сочетание максимизации личной выгоды, альтруизма и самоограничения рабочей силы;
- труд не является причиной ценности, а также справедлива причинно-следственная связь «труд управляет предложением, предложение регулирует потребности, потребности определяют ценности».

## ЛИТЕРАТУРА

1. Аристотель. Сочинения: в 4-х т. Т. 4 / Аристотель; пер. с древнегреч.; общ. ред. А.И. Доватура. – М.: Мысль, 1983. – 830 с.
2. Thomas Aquinas, Saint. Summa Theologica Christian Classics Ethereal Library [Электронный ресурс] // Copyright Christian Classics Ethereal Library – 4630 p. – Режим доступа: <http://www.ccel.org/ccel/aquinas/summa.html>. – Дата доступа: 19.01.2016.
3. Юм, Д. Сочинения: в 2 т. / Д. Юм. Т. 2 / пер. с англ. С.И. Церетели [и др.]; примеч. И.С. Нарского. – 2-е изд., доп. и испр. – М.: Мысль, 1996. – 799 с.
4. Kindleberger, Charles P. Historical Economics: Art or Science? Berkeley. Introduction to England's Treasure by Foreign Trade, or The Balance of Our Foreign Trade Is the Rule of Our Treasure by Thomas Mun / Charles P. Kindleberger; University of California Press. – 1990 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://publishing.cdlib.org/ucpressebooks/view?docId=ft287004zv&chunk.id=d0e3662&toc.depth=1&toc.id=d0e3662&brand=ucpress>. – Дата доступа: 19.01.2016.
5. Кенэ, Ф. Избранные экономические сочинения / Ф. Кенэ; пер. А.В. Горбунова, Ф.Р. Каплан, Л.А. Фейгиной. – М.: Директмедиа Паблишинг, 2008. – 517 с.
6. Петти, Уильям. Экономические и статистические работы / Уильям Петти; пер. под ред. М. Смит. – М.: Гос. социально-экономическое изд-во. – 1940. – 368 с.
7. Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов: пер с англ. / А. Смит; предисл. В.С. Афанасьева. – М.: Эксмо, 2009. – 960 с.
8. Бастиа, Фредерик. Экономические софизмы. Экономические гармонии: трактат по политической экономии / Фредерик Бастиа. – М.: Дело. – 229 с.
9. Рикардо, Давид. Начала политической экономии и налогового обложения. Избранное: в 3-х т. / Давид Рикардо. – М.: Госполитиздат, 1955. – 539 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.twirpx.com/file/640776>. – Дата доступа: 19.01.2016.
10. Маркс, Карл. Критика политической экономии / Карл Маркс. Т. 1. – М.: Политиздат, 1983. – Кн. 1: Процесс производства капитала. – 3883 с.
11. Keynes, John Maynard. The General Theory of Employment, Interest, and Money / John Maynard Keynes. – 190 p. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://etext.library.adelaide.edu.au/k/keynes/john\\_maynard/k44g/k44g.html](http://etext.library.adelaide.edu.au/k/keynes/john_maynard/k44g/k44g.html). – Дата доступа: 18.01.2016.

12. Менгер, Карл. Избранные работы / Карл Менгер. – М.: Издат. дом «Территория будущего», 2005. – 496 с.
13. Маршалл, А. Принципы политэкономии / А. Маршалл: в 3-х т. – Т. 1; пер. Р.И. Столпера. – М.: Изд-во «Прогресс», 1983. – 415 с.
14. Fisher, Irving. The nature of capital and income / Irving Fisher; Yale University: New Yourk. The Macmillan company. – London, 1906. – 407 p.
15. Найт, Ф.Х. Риск, неопределенность и прибыль / Ф.Х. Найт; пер. с англ. – М.: Дело, 2003. – 360 с.
16. Веблен, Т. Теория праздного класса / Т. Веблен; пер с англ., вступ. ст. С.Г. Сорокиной; общ ред. В.В. Мотылева. – М.: Изд-во «Прогресс», 1984. – 367 с.
17. Гэлбрейт, Дж. Экономические теории и цели общества / Дж. Гэлбрейт; пер. с англ. Н.И. Иноземцева, А.Г. Милейковского. – М.: Прогресс, 1979. – 390 с.
18. Коуз, Р. Фирма, рынок и право: пер. с англ. / Р. Коуз. – М.: Новое изд-во, 2007. – 224 с.
19. Уильямсон, Оливер И. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция / Оливер И. Уильямсон; пер. с англ. Ю.Е. Благова, В.С. Каткало / науч. ред. В.С. Каткало. – СПб.: Лениздат, CEV Press, 1996. – 702 с.
20. Понимание процесса экономических изменений / пер. с англ. К. Мартынова, Н. Эдельмана; Гос. ун-т – Высшая школа экономики. – М.: Изд. дом Гос. ун-та – Высш. школа экономики, 2010. – 256 с.
21. Норт, Дуглас. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Дуглас Норт; пер. с англ. А.Н. Нестеренко; предисл. и науч. ред. Б.З. Мильнера. – М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 180 с.
22. Джевонс, Уильям Стенли. Политическая экономия / Уильям Стенли Джевонс; пер. Р. Маркович. – СПб.: Тип. «Народная польза», 1905. – 120 с.

Поступила 20.01.2016

## SOME FEATURES OF NATURE PHENOMENOLOGICAL CATEGORIES “EMPLOYMENT”

I. ZIANKOVA

*Presented genesis of the category “Employment”. It is concluded that the results of work of the employed population are subordinated to economic goals of the state. The employment of labor varies depending on the abilities of the labor force, its agility and degree of art. It is proved that the productiveness of labor depends on the art of the labor force. If labor meets the future needs than it is productive. As the fundamental causes of economic development of society fairly marked demographic development, the accumulation of knowledge and institutional changes. It was revealed that in models of human behavior can be combined maximize personal gain, altruism and self-restraint workforce. It is noted that in terms of territorial division of labor, it is important to develop those areas of employment that the region will receive the benefit from specialization.*

**Keywords:** *employment, productive work, more employment in overtime, permanent employment, restraint of labor, territorial division of labor.*

УДК 339.738

**ЕВРАЗИЙСКИЙ СОЮЗ: ВАЛЮТНЫЕ АСПЕКТЫ ИНТЕГРАЦИИ**

*д-р экон. наук, проф. В.В. КОЗЛОВСКИЙ*  
(Полоцкий государственный университет);

*д-р экон. наук, проф. С.Л. ТКАЧЕНКО*  
(Санкт-Петербургский государственный университет, Россия)

*Рассматривается механизм и перспективы построения государствами Евразийского экономического союза экономического и валютного союза, включая введение в оборот общей валюты и создание единого клирингового центра. Отмечается, что усиливаются взаимозависимость государств Евразийского экономического союза и необходимость использования благоприятных условий, возникших после окончания мирового финансово-экономического кризиса для повышения конкурентоспособности государств, реализующих проект построения экономического и валютного союза в параметрах теории оптимальной валютной зоны.*

**Ключевые слова:** Евразийский союз, валютная интеграция, экономический и валютный союз, оптимальная валютная зона.

**Введение.** Проблема экономической интеграции стран Европы и Азии появилась в исследованиях экономистов на рубеже второй половины XX века под влиянием первых успехов в построении государствами стран Западной и Восточной Европы экономического сообщества двух противоборствующих лагерей. С 1 января 1964 года была введена в обращение стран СЭВ<sup>1</sup> общая валюта – переводной рубль, а с 1 января 1971 года общая валюта стран Западной Европы – еси.

Формирование совместных платежных систем стран Восточной и Западной Европы было основано на устойчивости экономических и валютных межстрановых объединений, формирование которых на европейском экономическом пространстве началось после подписания Римского (1957 г.) договора. Формирование экономического и валютного союза было логическим продолжением интеграционного процесса стран Европейского континента вслед за построением Таможенного союза и общего рынка. Проблема распространения интеграционных процессов на валютно-финансовую область выглядело в тот период логичным, но не актуальным, поскольку Бреттон-вудская система обеспечивала мировой, в том числе западноевропейской экономике требуемую степень валютной стабильности. Тем не менее именно в указанный период были опубликованы исследования Р. Манделла [22]<sup>2</sup>, Р. МакКиннока [23], П. Кенена [21], ученого из Беларуси В. Костенка [8] и их последователей, заложивших основы научного изучения межгосударственной экономической и валютной перспектив. По нашему мнению, данный подход региональной экономической и валютной интеграции нашел свое подтверждение практикой и воплотился в теории оптимальных валютных зон мегаэкономики (более подробно см. [13]). Представляется, что процесс формирования современной многополярной валютной архитектуры мегаэкономики создает благоприятные условия для появления в пяти-восьми регионах своих валют, созданных по образцу единой европейской валюты, и позиция авторов по формированию евразийской оптимальной валюты на основе общей валюты заслуживает особого внимания.

**Обзор основных достижений по рассматриваемой теме.** Данное исследование представляет собой попытку применить на практике разработки авторов по изучению теоретических аспектов экономического и валютного союза, основываясь на теории оптимальных валютных зон как высшей стадии процесса экономической интеграции, непосредственно предшествующей переходу интеграции в политическую сферу, включая формирование надгосударственных структур управления и создания межстранового объединения по типу конфедерации. Тематика взаимосвязи интеграционных процессов и выработки политических решений в поддержку углубления межгосударственного сотрудничества находится в центре внимания такой научной дисциплины, как международная политическая экономия (МПЭ) [2; 13; 15 и др.]. Возникшая в середине XX века, получившая развитие около 40 лет назад в университетах и «мозговых центрах» США, в настоящее время эта дисциплина прочно вошла в учебные планы подготовки экономистов и политологов, сделав изучение политико-экономических аспектов процессов в мегаэкономике своим главным приоритетом.

В настоящее время региональная экономическая и валютная интеграция изучается исследователями преимущественно в рамках критического изучения опыта Европейского союза, сумевшего в конце

<sup>1</sup> СЭВ – Совет экономической взаимопомощи стран Восточной Европы.

<sup>2</sup> По сути, Р. Манделл лишь отмечает преимущества общей валюты – более низкие транзакционные издержки в торговле и меньше неопределенности в вопросе об относительных ценах. Недостатки им описаны более подробно. Он подчеркивает трудность поддержания полной занятости в условиях, когда изменение спроса или другой «асимметричный шок» требует снижения реальной заработной платы в некотором регионе.

XX века реализовать на практике задачу построения Экономического и валютного союза на основе теории оптимальной валютной зоны, а также введения единой валюты с общим межгосударственным центральным банком, осуществляющим эмиссию единой валюты – евро. Однако, по нашему мнению, опыт ЕС следует оценить как «уникальный», а не «универсальный», тем более, как нам представляется, на данном этапе введение единой валюты и, соответственно, проведение единой кредитно-денежной политики для региональных валютных формирований является преждевременным [2]. В современных условиях под воздействием процесса глобализации во многих регионах формируются региональные формирования на основе теории оптимальных валютных зон<sup>3</sup>. Отметим только, что ключевые решения относительно реализации оптимальной валютной зоны государств Западной Европы были приняты в 1989–1990 годах в момент распада Советского Союза и желания государств Западной Европы усилить наднациональные элементы конструкции ЕС, в том числе для того, чтобы плотнее привязать усилившуюся объединенную Германию к общеевропейским структурам и впоследствии страны Балтии. В 1922 году был сформирован платежный союз Бельгии и Люксембурга, который просуществовал до 2002 года, то есть до перехода к платежному союзу стран ЕС на основе единой валюты – евро [15]. Таким образом, европейские страны, прежде всего Франция, планировали воспрепятствовать возрождению германского национализма и его сторонников. При этом попытка выявления типичных черт межгосударственной интеграции в валютной сфере представляется научно значимой, поскольку разработка механизма реализации проекта построения Экономического и валютного союза на постсоветском пространстве обладает существенной научной новизной.

**Постановка задачи – результаты исследования и заключение.** Цель настоящего исследования – разработка проекта построения экономического и валютного союза в рамках такой строящейся региональной организации, как Евразийский экономический союз (ЕАЭС). Исследование базируется на изучении как европейского опыта в данной области, так и анализа современного переходного состояния ЕАЭС. Предпринимается попытка оценить перспективы валютной интеграции с учетом конкретных реалий состояния политико-экономической сферы рассматриваемых государств, предложен конкретный механизм построения экономического и валютного союза стран ЕАЭС на основе общей валюты – переводного золотого рубля.

Опубликованная 3 октября 2011 года статья В.В. Путина «Новый интеграционный проект для Евразии – будущее, которое рождается сегодня», положила начало широкой дискуссии относительно стратегии и тактики интеграции государств на постсоветском экономическом пространстве. Выраженный в статье призыв «... к более тесной координации экономической и валютной политики», по нашему мнению, предполагает реализацию ряда мер, направленных на постепенное сближение макроэкономической политики группы государств ЕАЭС [11, с. 1]. Конечная экономическая цель данной деятельности – формирование на экономическом пространстве ряда государств бывшего Советского Союза мощного регионального экономического центра в форме экономического и валютного союза (ЭВС) стран ЕАЭС, способного отстаивать свои хозяйственные интересы на глобальном уровне [10, с. 59]. Помимо этого должна быть обозначена политэкономическая цель – обретение Российской Федерацией возможности представлять групповые интересы государств-союзников в различных международных форумах, от институционально оформленных (ООН и ВТО) до менее формальных (Большой Двадцатки, ШОС и БРИКС) [1, с. 34]. Изучение опыта европейской экономической и валютной интеграции позволяет нам сформулировать несколько основополагающих критериев, на которых должна строиться постсоветская валютная интеграция. По нашему мнению, необходимыми объективными условиями для успешного создания ЭВС группой суверенных стран ЕАЭС являются:

- масштабная взаимная торговля и высокая степень открытости рынков интегрирующихся государств по отношению друг к другу;
- близкий характер экономических структур этих стран и способность их национальных экономических систем реагировать сходным образом на внешние шоки;
- высокая степень мобильности таких экономических факторов, как труд и капитал, а также гибкость в вопросе стоимости рабочей силы, и четвертого фактора – науки;
- наличие системы фискальных трансфертов в случае, если мобильность экономических факторов невысока или стоимость креативности рабочей силы слабо зависит от процессов, происходящих на рынке отдельного государства интегрированной группировки.

Страны ЭВС Евразийского экономического союза должны заранее согласовать общие подходы к кредитно-денежной и бюджетно-финансовой политике, что становится особенно актуально в период третьей волны мирового экономического и валютного кризиса. Вторая волна мирового экономического и валютного кризиса 2007–2010 годов показала, что перевод государственного долга в национальную валюту (или валюту регионального интеграционного объединения) представляется разумным и вполне оп-

<sup>3</sup>В качестве примера можно привести формируемую оптимальную валютную зону стран Северной Америки на основе общей валюты – атего, оптимальную валютную зону Юго-Восточной Азии на основе общей валюты – апи, оптимальную валютную зону государств персидского залива – на основе общей валюты «золотой риал», некоторые другие.



равданным шагом [17, с. 37]. Такое решение позволяет устранить риск бюджетного кризиса из-за возможного обесценения национальной валюты (валюты интеграционного блока). Реализация данной стратегии усиливает автономию экономической системы группы государств по отношению к другим центрам силы в мире [7, с. 8; 24, с. 6 и др.]. Следующим шагом можно рекомендовать увеличение рублевой составляющей внешнего долга институтов частного сектора Российской Федерации, а также других государств ЕАЭС. Это позволит существенно снизить издержки государственной поддержки системообразующих объединений в национальных экономических системах, а также существенно сократит зависимость корпораций от колебаний валютного курса рубля, временами достигающего значительных величин (например, колебания валютного курса российского рубля в 2014–2015 гг.).

Рассматривая перспективы превращения российского рубля, а затем и общей валюты государств ЕАЭС в международную и даже резервную денежную единицу, следует помнить о том, что новый статус принесет с собой серьезные издержки и для валюты, и для политических институтов, обеспечивающих ее функционирование. Так, основной проблемой Центрального банка Российской Федерации и интеграционных структур в ЕАЭС станет поддержание стабильного валютного курса платежного средства ЕАЭС, сокращение возможностей влиять на курс общей валюты на экономическом пространстве стран ЕАЭС, так как последнее отчасти будет формироваться на внешних по отношению к ЕАЭС рынках. Одним из ключевых условий обеспечения устойчивости будущего ЭВС на экономическом пространстве ЕАЭС является определение оптимальной стратегии макроэкономической политики, включая выбор инструментов для снижения инфляционной составляющей экономического роста [9, с. 11]. По нашему убеждению, в современных условиях выхода из финансово-экономического кризиса монетарные власти стран ЕАЭС не должны в приоритетном порядке заниматься искусственным стимулированием совокупного спроса за счет увеличения эмиссии, обеспеченной нарастающими поступлениями иностранной валюты на национальный рынок, а также ростом долговой нагрузки государства. Эти меры вполне допустимы, но как дополнительные и вторичные. В долгосрочной перспективе более важно сконцентрироваться на оздоровлении государственных финансов, борьбе с коррупцией, повышении эффективности управления экономикой и не в последнюю очередь на снижении темпов инфляционного давления как условия роста инвестиций в национальные экономические системы. При проведении такой политики будут созданы благоприятные условия для распределения доходов от сеньоража в будущем ЭВС стран ЕАЭС. Российской Федерации следует инициировать обсуждение проблем сближения показателей инфляции, величины дефицита бюджета и национального долга как важного промежуточного этапа к реальной координации макроэкономической политики стран ЕАЭС.

Предлагаем вниманию экспертного сообщества следующий проект построения ЭВС в рамках ЕАЭС. Он разделен нами на пять этапов, последовательность которых, по нашему мнению, нарушаться не должна. Пересечение временных горизонтов соседних этапов возможно, но и оно должно быть минимальным. Как показывает опыт зоны евро стран ЕС, вольное отношение к согласованным критериям построения ЭВС (например, критериям конвергенции или принципам гармонизированной макроэкономической политики) является опасным для всей дальнейшей судьбы интеграционного проекта.

*Этап 1: Формирование инфраструктуры единого денежно-кредитного рынка стран ЕАЭС.* Этот этап носит подготовительный характер, и главный приоритет в его рамках – создание инфраструктуры единого финансового и валютного рынка ЭВС стран ЕАЭС. Продолжительность данного этапа – не более пяти лет для разработки законодательной базы и ее утверждения союзными государствами, а также имплементации основных решений институтами стран ЕАЭС. В этот период общая валюта ЕАЭС должна обрести статус «международной региональной валюты», а центральные банки ЕАЭС должны создать условия для перехода к свободному плаванию своих национальных валют или же перейти к привязке курсов обмена валют союза единому платежному средству стран ЕАЭС. Еще один важный приоритет – создание единого рынка труда ЕАЭС, а также формирование международной валютной площадки платежного средства стран ЕАЭС – международного финансового центра (в г. Минске, как самого предпочтительного с позиции проведения временных транзакций), то есть главного рынка для операций с платежным средством стран ЕАЭС.

*Этап 2: Разработка нормативных актов, регулирующих ЭВС.* Построение ЭВС стран ЕАЭС – многогранный процесс, в который должны быть вовлечены все ключевые стейкхолдеры. К их числу относятся представители законодательной и исполнительной власти стран ЕАЭС, бизнеса и академического сообщества стран ЕАЭС. Для того чтобы учесть интересы такого широкого круга акторов, Европейским союзом в конце 1980-х годов был выработан хорошо зарекомендовавший себя механизм – создание эпистемологического сообщества для подготовки решений различных ветвей власти по созданию ЭВС стран ЕС [25, с. 318]. Из представителей стран ЕАЭС следует создать экспертную группу лиц, уполномоченных разработать в деталях план построения ЭВС стран ЕАЭС и напрямую донести данный план представителям власти и общественному мнению. Так, эпистемологическим сообществом должны быть подготовлены проекты решений по таким чувствительным для государственного управления вопросам, как архитектура и институциональная структура ЭВС стран ЕАЭС, гармонизация национального законода-

тельства стран ЕАЭС, согласованные «критерии конвергенции», включая параметры инфляции в странах ЕАЭС, дефицит бюджета и государственного долга по каждой стране ЕАЭС, валютную стабильность стран ЕАЭС, независимость центральных банков ЭВС стран ЕАЭС, а также создание механизма контроля их соблюдения, корректировки и принятия мер по равносному устойчивому развитию стран ЕАЭС.

*Этап 3: Построение инфраструктуры ЭВС стран ЕАЭС.* Данный этап не должен быть продолжительным. По нашему мнению, он может продлиться не более двух-трех лет. Основные вехи данного этапа построения ЭВС стран ЕАЭС:

- создание платежного союза с единой клиринговой платежной системой и расчетами в реальном времени, проводимыми в национальных валютах, прежде всего в рублях Российской Федерации;
- введение узких валютных коридоров вовлеченных в проект национальных валют стран ЕАЭС;
- координация деятельности регуляторов финансовых рынков, включая сбор и анализ статистической информации о состоянии финансовых рынков, и применяемые инструменты по их корректировке;
- внедрение практики стресс-тестирования на основе сценарного анализа [20, с. 90];
- гармонизация макроэкономической и социальной политики [14, с. 102].

На этом этапе также должен быть создан прообраз будущего Центрального банка ЭВС стран ЕАЭС, юридически гарантирована его юридическая и операционная независимость, включая отказ от проведения институтами управления стран ЕАЭС операций заимствования и неконтролируемой эмиссии.

*Этап 4: Введение общей валюты стран ЕАЭС в безналичный оборот.* Анализ опыта формирования зоны евро стран ЕС показывает, что трехлетний срок является максимальным для решения подобной задачи, но может быть рассмотрен и более короткий срок. В течение данного этапа должно быть осуществлено:

- инаугурация Центрального банка стран ЕАЭС с передачей ему некоторых функций центральных банков стран ЕАЭС;
- проведена жесткая фиксация курсов обмена валют государств-участников ЭВС стран ЕАЭС;
- принято решение о создании общей валюты стран ЕАЭС на основе золотого переводного рубля, курс которого формируется на принципе валютной змеи в валютном коридоре.

Эти решения обязательно должны быть дополнены созданием Экономического правительства стран ЕАЭС с широкими наднациональными полномочиями, разработана и внедрена система фискальных трансфертов для сближения социально-экономических показателей государств-членов ЕАЭС. Главное политико-экономическое действие данного этапа – введение общей валюты в безналичный оборот наряду с сохранением обращения на рынках государств-членов наличных денег, эмитируемых центральными банками в рамках единой монетарной политики стран ЕАЭС.

*Этап 5: Введение общей валюты стран ЕАЭС в полноценное международное обращение.* Данный этап является основным, и по прошествии некоторого времени, до завершения выравнивания уровней экономического развития, может быть дополнен процессом построения ЭВС стран ЕАЭС на основе единой валюты. Данный этап является достаточно важным, поскольку на этом этапе страны ЕАЭС переходят к котировке общей валюты с участием международных площадок, которые в силу своего существенного присутствия на мировом валютном рынке могут существенно усилить риски волатильности нового платежного средства.

Мы согласны с экономистами [13; 16] и другими, утверждающими, что введение платежного средства стран ЕАЭС в наличный оборот позволит Российской Федерации, Республике Казахстан и Республике Беларусь оформиться в качестве одного из ключевых акторов мировой политико-экономической системы, а Российской Федерации – превратить свое лидерство в регионе в формальное и признанное другими государствами союза. В течение нескольких месяцев (до одного года, исходя из опыта стран зоны евро) должен состояться обмен национальных валют на новую валюту без ограничений по объемам и срокам. Данная валюта стран ЕАЭС должна утвердиться на мировых рынках валютнообменных операций, а Минский международный финансовый центр стран ЕАЭС должен обеспечить оборот широкого спектра финансовых инструментов, номинированных в новой денежной единице. Однако следует отметить, что завершающий этап построения оптимальной валютной зоны стран ЕАЭС на основе единой валюты – достаточно длительный период развития этих стран [13], которому должен предшествовать период функционирования платежного союза стран ЕАЭС на основе общей валюты. Общая валюта стран ЕАЭС в современных условиях является единственным вариантом вовлечения в орбиту платежного союза стран ЕАЭС, других СНГ и КНР, поскольку построение платежного союза на основе единой валюты ЭВС стран ЕАЭС создаст дополнительные трудности в их эффективном взаимодействии [26].

*Валютная корзина евразийского платежного союза стран ЕАЭС на основе общей валюты.* Действующая в зоне евро модель экономического и валютного союза на основе единой валюты оставляет за странами-членами право проведения собственной налоговой политики, а также целый ряд других рычагов управления рыночными процессами. Однако валютная и экономическая интеграция в различных регионах мегаэкономики (в Юго-Восточной Азии, Латинской Америке и Персидском заливе др.) может привести к обострению региональной конкуренции, одним из элементов которой может стать конкурентная девальвация региональных валют в периоды кризисов. Отказ от такой политики открывает перспективу с течением времени использовать общую валюту как «нейтральный фактор» в управлении эко-

номикой союза на макроуровне, сосуществующий лишь в переходный период с национальной автономией в бюджетных, фискальных и социальных вопросах [18]. Сейчас для большинства стран ЕАЭС такая идея представляется революционной, однако ее утверждение является неизбежным для построения ЭВС стран ЕАЭС (табл. 1). Более того, общая валюта стран ЕАЭС будет служить своеобразным демпфером для национальных экономик стран ЕАЭС, сглаживая вызовами третьей волны мирового экономического и валютного кризиса [5].

Таблица 1 – Валютная корзина (общей, коллективной валюты) стран ЕАЭС (по расчетам на 01.01.2015)

Страна	Валютный компонент	Доля в корзине (общей валюты)
Российская Федерация	1,29	77
Республика Казахстан	0,56	14
Республика Беларусь	0,21	9

Проведенный нами анализ политико-институциональной модели валютного союза стран ЕАЭС показал, что двумя главными опорами конструкции зоны евро ЭВС стран ЕС, приведшими его на грань краха в конце 2015 года, являются [19]:

1) *принцип индивидуальной ответственности государств*. Он означает, что каждая страна-участница ЭВС стран ЕС автономно управляет своей финансовой системой и только ее органы власти ответственны за их стабильность. Коммунитарные институты осуществляют мониторинг финансовых процессов на национальном уровне и наделены правом выдачи рекомендаций, однако последние не носят обязывающего характера;

2) *принцип независимости центрального банка* (Европейского центрального банка) и его приверженность исключительно стабильности цен при игнорировании такого индикатора, как ситуация на рынке труда. На практике данный принцип означает жесткое разделение монетарной и бюджетной политики в рамках интегрированного пространства;

3) *принцип проведения единой кредитно-денежной политики*. Данный подход к странам зоны ЭВС стран ЕС, имеющим разный уровень экономического развития (ассиметричным экономикам), не позволяет проводить единую кредитную политику без ущерба для отдельных развитых страна зоны евро ЭВС стран ЕС и в целом негативно сказывается на темпах НТР.

Эти принципы трактуются Европейским союзом в достаточно широком диапазоне, создавая опасность того, что усилия единого центрального банка по стабилизации финансов на национальном уровне создают угрозу смягчения монетарной политики и дестабилизации валютного курса единой валюты. Максимальные значения роста фондового и денежно-кредитного рынков ЕС, достигнутые в 2007–2008 годах, отражали зачастую не экономические успехи государств, где такие показатели были зафиксированы, а степень «перегретости» товарных рынков и масштаб переоценки инструментов фондового рынка. Внешний шок, связанный с кризисом на американском рынке ипотеки, стал исключительным испытанием для зоны евро ЭВС стран ЕС, а также для других интеграционных объединений мегаэкономики. Вследствие этого мы убеждены в том, что антикризисная политика будущих платежных союзов должна носить структурный характер. То есть она должна будет ориентироваться на такие показатели, как уровень государственной поддержки экономики (по объемам производства и ценам активов), максимизация численности рабочих мест, обеспечиваемых за счет государственных расходов, а также величина мультипликатора спроса на национальном (коммунитарном) рынке на единицу бюджетных расходов.

Работая над обоснованием институциональной модели ЭВС стран ЕАЭС и инструментария для управления единым экономическим пространством этих стран, следует определить параметры применения указанных выше принципов. Выполняя функцию кредитора последней инстанции и кризис-менеджмента, единый центральный банк стран ЕАЭС должен иметь возможность использовать собственные ресурсы для достижения согласованных сторонами интеграционного процесса целей, в том числе и для целей выравнивания уровней экономического и культурного развития стран, создающих ЭВС на принципах оптимальной валютной зоны [7, с. 105]. Экономическую же оценку процесса выравнивания общей линии экономического и культурного развития стран ЕАЭС можно дать, используя экономико-математические методы [5, с. 280]. (Динамика коэффициентов различий основных показателей экономической устойчивости стран ЕАЭС отражена в таблице 2). При этом важно сохранять рыночный характер деятельности единого центрального банка стран ЕАЭС. Его средства должны поступать в экономическую систему стран в виде кредитов, а не в виде технических кредитов, то есть безвозмездной помощи [16, с. 17]. Институты интеграционного объединения и государства-участники не должны принимать на себя долговые обязательства стран, оказавшихся в кризисной ситуации. В случае приобретения единым центральным банком долговых обязательств, эмитированных проблемными государствами, объемы операций должны быть надежно просчитаны, сам долг таких государств не должен превратиться в долговое расширение

ние предложения денег на рынке, а будет стерилизован в возможно кратчайшие сроки. Именно построение ЕАЭС на принципах общей, а не единой валюты (как зона евро ЭВС стран ЕС) позволит странам-участникам ЭВС Евразийского экономического союза, оказавшимся в кризисной ситуации, девальвировать национальное платежное средство без ущерба для всей системы платежного союза. Усилия общего центрального банка ЭВС стран ЕАЭС должны быть также направлены на противодействие возникновению опасности того, что другие государства посчитают возможным в будущем проводить безответственную бюджетно-финансовую политику с расчетом на то, что рано или поздно институты интеграционного сообщества окажут им помощь. То есть при выработке условий для предоставления помощи должны быть предусмотрены меры по ужесточению управления государственными финансами, гарантирующие неповторение кризисной ситуации в будущем.

Таблица 2 – Динамика коэффициентов различий основных показателей экономической устойчивости

Годы	2000	2005	2010	2015
Коэффициент различий уровней экономического развития	0,563	0,498	0,501	0,487

У государств СНГ, в том числе у тройки Таможенного союза (Российская Федерация, Республика Казахстан, Республика Беларусь), отсутствует симметрия развития их экономических институтов, но очевидна усиливающаяся взаимная зависимость. Для того чтобы ЭВС стран ЕАЭС оставался устойчивым, этим государствам потребуется обеспечить на практике свободу перемещения всех экономических факторов, свободу рыночного ценообразования и снижение влияния государства на него, а также создать механизмы симметричного распространения внешних шоков внутри ЭВС стран ЕАЭС.

**Заключение.** В современной глобальной экономике ЭВС уже не может рассматриваться лишь как общая (или единая) валюта и общий для нескольких государств центральный банк. Вступая в ЭВС, государства теряют не только некоторые инструменты своей макроэкономической политики, например, манипулирование процентными ставками или валютным курсом. Практика зоны евро стран ЕС показала, что такие государства ограничиваются в возможности наращивать свой внутренний долг, поскольку он отныне номинирован в валюте, которой отдельные страны не управляют. В этой ситуации представление инвесторов об экономической политике отдельного государства ЭВС становится важнейшим фактором, влияющим на макроэкономическую ситуацию в стране. То есть на начальном этапе построения ЭВС членство в валютном союзе делает экономику государства менее устойчивой и более зависимой от действий зарубежных институтов и интеграционных структур. У государств зоны общей (или единой) валюты сокращаются возможности проведения контрциклической бюджетной политики. Последствием действия этих факторов может стать резкий рост бюджетного дефицита, угроза дефляции, рост расходов по обслуживанию государственного долга, а также опасность банковского кризиса. Валютный союз трансформирует трудности отдельных экономик в общие для всех угрозы финансово-экономической стабильности. Он углубляет процесс финансовой интеграции, выводя его на качественно новый уровень. На этапе обсуждения проекта ЭВС необходимо тщательно согласовать структуру органов его управления, в том числе особое внимание уделить вопросам пропорционального представительства. Именно такая стратегия позволит странам ЕАЭС успешно реализовать проект построения ЭВС и превратиться в один из ведущих центров силы в современном мире.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Структурная модернизация финансовой системы России / А.Л. Ведев [и др.] // Вопросы экономики. – 2010. – № 5. – С. 34–37.
2. Годес, Н.В. Евразийский Платежный союз: теоретическая модель и перспективы ее применения / Н.В. Годес. – Минск: Право и экономика, 2013. – 205 с.
3. Зенькова, И.В. Взаимодействие вузов в образовательном процессе для усиления конкурентоспособности выпускников на рынке труда / И.В. Зенькова // Вестн. Полоц. гос. ун-та. – 2015. – № 5. – С. 30–35.
4. Козловский, В.В. Криптографические методы защиты банковской информации / В.В. Козловский. – Минск: Алгоритм, 1998. – 46 с.
5. Козловский, В.В. Обусловленность и пути выравнивания общей линии экономического и культурного развития европейских стран / В.В. Козловский. – Минск: Алгоритм, 1999. – 297 с.
6. Козловский, В.В. Общетеоретические аспекты валютно-финансовой интеграции в условиях VI информационного уклада мегаэкономики и формирования региональных валютных зон / В.В. Козловский, В.Г. Чаплыгин // Вестн. Полоц. гос. ун-та. Сер. D, Экон. и юрид. науки. – 2015. – № 13. – С. 2–8.
7. Козловский, В.В. Общесоюзная резервная система стран СНГ – адекватный ответ на вызов глобализации / В.В. Козловский, В.Г. Чаплыгин // Экономика Белоруссии. – 2005. – № 3 (4). – С. 104–107.

8. Касцянок, В.М. Ператварэнне сацыялізма ў сусветную сістэму / В.М. Касцянок. – Мінск: Дзяржиздат, 1959. – 79 с.
9. Лаврушин, О.И. О денежно-кредитной и банковской политике / О.И. Лаврушин // Банковское дело. – 2008. – № 2. – С. 11.
10. Мясникович, М.В. Научный и инновационный потенциал ЕвразЭС: первые 10 лет / М.В. Мясникович // Евразийская интеграция: экономика, право, политика. – 2010. – № 7. – С. 58–61.
11. Путин, В.В. Новый интеграционный проект для Евразии – будущее, которое рождается сегодня / В.В. Путин // Известия. – 2011. – 3 окт. – С. 1.
12. Соболенко, И.А. Конкурентная среда свободных экономических зон / И.А. Соболенко. – Минск: Право и экономика, 2004. – 144 с.
13. Ткаченко, С.Л. Европейская валютная интеграция: теория и практика / С.Л. Ткаченко. – СПб.: СПбГУ, 2008. – 610 с.
14. Ткаченко, С.Л. Реформирование СНГ и перспективы его развития / С.Л. Ткаченко, К.В. Гуляева // Власть. – М., 2009. – Июль. – С. 102–104.
15. Ткаченко, С.Л. Платежный союз Бельгии и Люксембурга: исторический опыт и перспективы использования / С.Л. Ткаченко, Н.В. Козловская // Белорус. журн. междунар. права и междунар. отношений. – 2004. – № 1. – С. 97–99.
16. Точицкая, И. Анализ динамики торговли в ЕвразЭС / И. Точицкая // Экономическое обозрение ЕвразЭС+. – 2008. – № 1. – С. 17–27.
17. Фетисов, Г. О мерах по преодолению мирового кризиса и формированию устойчивой финансово-экономической системы (предложения для «Группы двадцати» по финансовым рынкам и мировой экономике) / Г. Фетисов // Вопросы экономики. – 2009. – № 4. – С. 37–41.
18. Babetskij, I. How Deep Is Trade? Transition and International Integration in Eastern Europe and the Former Soviet Union / I. Babetskij, O. Babetskaia-Kukharchuk, M. Raiser // European Bank for Reconstruction and Development Working Paper. – 2003. – No. 0083.
19. Godes, N.V. Choosing a proper scenario of the monetary development and financial integration in the EurAsEC / N.V. Godes, I.N. Zhuk // Olsztyn Economic Journal. – № 9 (3). – 2014. – P. 183–199.
20. Gorev, V. Adjustment of corporate strategy of a manufacturing company under strategic unexpectedness / V. Gorev, V. Kozlovskiy // The Advanced Science Journal CA USA. – 2014 (6). – P. 83–92.
21. Kenen, P.B. The Theory of Optimum Currency Areas: An Eclectic View / P.B. Kenen; in R.A. Mundell, and A.K. Swoboda (eds.) // Monetary Problems of the International Economy. – Chicago: University of Chicago Press, 1969. – P. 41–60.
22. Mundell, R.A. Capital Mobility and Stabilization Policy under Fixed and Flexible Exchange Rates // Canadian Journal of Economics. – 1963. – Vol. 29, No. 4. – P. 475–485.
23. McKinnon, R.I. Optimum Currency Areas // American Economic Review. – 1969 (53). – P. 717–724.
24. Mankoff, Jeffrey. The Russian economic crisis / Jeffrey Mankoff // Council Special Report. – 2010. – No. 53, April, Washington, D.C.: Council on Foreign Relations. – P. 6–21.
25. Verdun, A. The role of the Delors Committee in creating EMU: an epistemic community? / A. Verdun // Journal of European Public Policy. – 1999. – Vol. 6, No. 2. – P. 308–328.
26. 世界经济问题. – 北京С., 中国人民大学. – Пекин, 2011. – С. 190–193.

Поступила 24.02.2016

## EURASIAN UNION: MONETARY ASPECTS FOR CONSTRUCTION

V. KOZLOVSKI, S. TKACHENKO

*The article analyses prospects for successful construction of the economic and monetary union by the member-states of the Eurasian Economic unity, which include introduction of a single currency and establishment of common Central emission bank. The authors emphasizes growing interdependence of Eurasian Economic unity member-states and the possibility to utilize favorable political and economic environment, which emerged as a result of recent global financial and economic crisis, for strengthening of competitive advantages of the Eurasian Economic unity.*

**Keywords:** *the Eurasian Union, monetary integration, economic and monetary Union, an optimal currency area.*

УДК 330.34; 332.135:629.7

**РОЛЬ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ РОССИИ И БЕЛАРУСИ  
В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ КОСМИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ**

*д-р экон. наук, проф. А.А. ЧУРСИН; Л.И. АНФИМОВА*  
(Институт прикладных технико-экономических исследований и экспертиз,  
Российский университет дружбы народов, Москва, Россия);  
*д-р экон. наук, проф. А.Н. ТУР; Ю.В. МЕЛЕШКО*  
(Белорусский национальный технический университет, Минск)

*Рассматриваются теоретико-методологические основы формирования экономики космической отрасли в контексте развития научно-технической интеграции Союзного государства, предполагающие развитие фундаментальных и прикладных исследований космического пространства, привлечение организаций реального сектора экономики Беларуси и России к участию в коммерциализации использования космоса.*

**Ключевые слова:** *космическая деятельность, международное сотрудничество, Союзное государство, трансферт технологий.*

Республика Беларусь и Российская Федерация имеют сходные, хотя и неидентичные приоритеты научно-технического и инновационного развития, одним из которых является космическая отрасль. Сложившаяся геополитическая и геоэкономическая обстановка, как то: обострение политических противоречий и введение экономических санкций против России; политическое и идеологическое давление на Беларусь; манипуляция мировыми ценами на энергоресурсы и сырьевые ресурсы; ограничение доступа к иностранным займам и прямым иностранным инвестициям, к современным технологиям – способствует выстраиванию более тесного сотрудничества между Беларусью и Россией, в том числе и в производственно-технологической сфере и сфере НИОКР.

Сходность направлений социально-экономического развития во многом обусловлена особенностью сложившихся исторически институциональных структур – институциональных матриц. Речь идет о коммунальной материально-технической среде, характерной как для Республики Беларусь, так и для Российской Федерации, в рамках которой более конкурентоспособными оказываются технологии производства, предполагающие целостность производства, неразрывность связей между его элементами, общее управление [1; 2]. Как следствие, для обеих стран неприменимо слепое копирование теоретических подходов и практических механизмов, выработанных и использованных в других социумах. Современный этап НТР ставит перед Беларусью и Россией новые вызовы [3–7], ответить на которые возможно лишь на основе правильного научного представления о взаимозависимости, взаимообусловленности и противоречивости процессов использования новейших технологических достижений и институциональных изменений в социальной и хозяйственной жизни.

Формирование новой парадигмы инновационного развития Беларуси, как и России, следует осуществлять, по нашему мнению, с учетом особенностей будущего общества, сумевшего преодолеть пороки классического капитализма: многоукладность, с переходом частнокапиталистического уклада из доминирующего в периферийный, с сохранением его высокого предпринимательского потенциала как важного фактора общественного воспроизводства; нравственность, с выдвиганием морали в качестве важнейшего критерия и фактора формирования и развития международных политико-экономических отношений и национальных экономических систем; экологичность, с усилением экологического (природосберегающего) императива в процессах общественного воспроизводства; сверхтехнологичность, воплощающаяся в формировании в реальном секторе экономики 5 и 6-го технологических укладов. Кроме того, успешная трансформация экономики переходного типа не может не сопровождаться становлением новой формы социальной организации общества – социально-научного общества, для которого характерны, с одной стороны, возрастание нравственных и экологических (посткапиталистических) принципов оценки экономической эффективности общественного воспроизводства, а с другой – увеличение роли научно-технической революции и новых институциональных форм использования ее достижений в экономической системе общества (формирование социально-научного сообщества).

При достаточно глубоком рассмотрении любого экономического отношения в основе его всегда обнаруживается социальный обмен деятельностью. Прогресс человеческого общества неразрывно связан с оптимизацией этого обмена, критерием которого выступает снижение транзакционных издержек. Научно-

технические достижения, разделение и кооперация труда, субординация и ординация между индивидами и многие другие социальные феномены и институты тем успешнее способствуют экономному получению человечеством необходимых веществ и энергии из природы, чем выше уровень социального прогресса в обществе. По мере развития общества разделенного труда названная зависимость усиливается. Это обуславливает необходимость предоставления большей степени экономической свободы хозяйственным субъектам как основы для получения положительного синергетического эффекта от усложняющейся социально-экономической системы общества.

Переход от экономики спроса к экономике предложения может произойти только за счет роста деловой активности и внутренней конкуренции, которые способны увеличить эластичность предложения на внутреннем рынке. Повышение деловой активности, в свою очередь, во многом зависит от эффективного управления конкурентоспособностью на уровне государства, отраслей, предприятий и продукции. Наиболее эффективным в долгосрочной перспективе может стать не просто улучшение базисных характеристик товара, а внедрение в производство инновационных технологий, создание принципиально новой продукции на базе коренной модернизации производства. Такой подход обеспечит конкурентоспособность государства на мировых рынках, а также достойный уровень социально-экономического развития. Для решения поставленной задачи необходимо сконцентрировать усилия на развитии интеллектуального потенциала, подготовки специалистов нового типа, способных создавать новые теоретические подходы и практические решения как в области фундаментальной науки, образования, так и в прикладной [8], что может быть реализовано посредством эффективного разделения труда (специализации и кооперации) в рамках Союзного государства.

Проблемами специализации и развитием кооперационных связей предприятий занимались Р. Вернон [9], Дж. Даннинг [10], К. Коджима [11]. В их исследованиях поставленные вопросы рассматривались с точки зрения развития деловой активности субъектов рынка. Теоретическими моделями и стратегиями взаимодействия компаний занимались Б. Овиат и П. МакДугалл [12], К. Норстрем [13]. Отличительной чертой их исследований является использование в качестве объекта рыночной экономической системы.

Внимание российских исследователей (в частности, А.Г. Мовсесян [14], И.Г. Владимирова [15], Е.Ф. Авдокушин [16]) процессов кооперации сосредоточено на анализе специализации и кооперации крупных компаний. Развитием вопросов специализации и кооперации деятельности предприятий и национальных экономик в Республике Беларусь занимаются: А.Н. Тур [17], А.В. Данильченко [18], М.В. Мясникович [19], С.Ю. Солодовников [20], А.Л. Подгайский [21], В.Н. Шимов [22], Г.А. Шмарловская [23]. Вместе с тем необходимо отметить недостаточную проработанность вопросов специализации и кооперации деятельности субъектов рынка Союзного государства, особенно когда одна из стран является страной с малой открытой экономикой. В полной мере это относится и к сфере исследований космоса. Зарубежные авторы с учетом развития экономических систем собственных стран разработали теоретико-методологический аппарат развития космической сферы не только с учетом привлечения внутригосударственных ресурсов, но и с учетом развития интеграционных процессов.

В настоящее время более трети стран мира занимаются исследованием космического пространства. Специфика космической деятельности предопределяет значительные объемы требуемых ресурсов, необходимость формирования соответствующей производственной и научной инфраструктуры, а также основные направления исследований. Если прикладные исследования локального характера могут быть выполнены практически всеми странами, имеющими соответствующую инфраструктуру исследований космоса, то фундаментальные и существенные прикладные исследования выполняются практически только в России, США, Китае и странах Европейского союза. Для России одной из ключевых проблем космической деятельности является финансирование научных исследований на фоне низкого уровня развития кооперационных связей с реальным сектором экономики. Нарушение хозяйственных связей лишает отрасль элементной базы для создания конкурентоспособной продукции и приводит к зависимости от зарубежных поставщиков комплектующих. Несмотря на то, что по объемам финансирования ракетно-космической промышленности Россия сегодня занимает третье место в мире, в отрасли продолжает нарастать научно-техническое отставание, продолжают применяться технологические решения, большинство из которых было разработано еще в советский период. Увеличение объемов финансирования и компенсация низкого уровня коммерциализации проектов может быть достигнуто посредством привлечения коммерческих организаций Союзного государства к освоению космического пространства. Особенность космической деятельности – развитая система кооперационных и межотраслевых связей. В период рыночных реформ она была в значительной степени утрачена. Многие производственные и кадровые ресурсы оказались разбросанными на пространстве бывших союзных республик, а приватизация государственных предприятий-смежников дестабилизировало производство отечественной элементной базы. Развитие космической отрасли экономики в рамках Союзного государства не только будет способствовать восстановле-

нию хозяйственных связей между предприятиями двух стран, но и формированию нового кластера в экономике СНГ в сфере высокотехнологичного производства. В Беларуси сосредоточен комплекс предприятий электронной промышленности, радиопромышленности и средств связи. Уровень развития отдельных направлений полностью соответствует лучшим мировым стандартам. Поэтому Республика Беларусь на условиях специализации и кооперации может выпускать отдельные узлы и агрегаты для космических аппаратов. В связи с этим Россия, выполняя совместные проекты с Беларусью, может перераспределить кадровый потенциал в собственной космической отрасли и оказать значимое влияние на рынок сбыта в других странах посредством использования российских стандартов производства космических аппаратов.

Показательным примером развития двусторонних отношений является совместная работа России и Беларуси в области создания геоинформационных систем, реализации ряда совместных космических программ, таких как «Космос-БР» (1999–2003), «Космос-СГ» (2004–2007), «Космос-НТ» (2008–2011). По итогам совместного выполнения российскими и белорусскими предприятиями и организациями научно-технических программ «Космос-БР» и «Космос-СГ» была разработана Концепция создания многофункциональной космической системы Союзного государства, в рамках которой создается интегрированная система наземных и орбитальных космических средств России и Беларуси, обладающая расширенными функциональными возможностями в интересах обеспечения потребителей космической информацией и услугами.

Важными результатами реализации космической программы «Космос-НТ» стали ряд совместных проектов по созданию экспериментального оборудования и технологий. Так, в частности, успешно реализованы проекты по созданию экспериментального распределенного банка данных ДЗЗ (дистанционного зондирования Земли) и телекоммуникационной подсистемы передачи информации между центрами ее хранения в России и Беларуси, проекты по развитию белорусского центра приема космической информации, в том числе от белорусского и российского космических аппаратов, запуск которых был успешно осуществлен 22 июля 2012 года [24].

В 2012 году завершена реализация программы Союзного государства «Разработка нанотехнологий создания материалов, устройств и систем космической техники и их адаптация к другим отраслям техники и массовому производству» («Нанотехнологии-СГ», 2009–2012), а в 2014 году – союзная программа «Разработка интегрированной системы стандартизации космической техники, создаваемой в рамках программ и проектов Союзного государства» («Стандартизация-СГ», 2011–2014).

С 2013 года ведется работа над четвертой космической программой – «Разработка космических и наземных средств обеспечения потребителей России и Беларуси информацией дистанционного зондирования Земли» («Мониторинг-СГ»), срок реализации которой намечен к 2017 году [25]. Цель Программы – создание средств, технологий и программных комплексов в интересах повышения надежности, работоспособности и живучести маломасштабных космических средств дистанционного зондирования Земли. Для решения указанной цели поставлены следующие задачи:

- создание средств, технологий и программных комплексов в интересах повышения надежности, работоспособности и живучести маломасштабных специальных и обеспечивающих систем космических средств, научной аппаратуры в условиях воздействия факторов космического пространства;
- создание малогабаритных средств дистанционного зондирования Земли, бортовой научной аппаратуры, материалов и элементной базы с улучшенными техническими характеристиками.

Таким образом, в рамках данной Программы совместное сотрудничество Беларуси и России направлено на улучшение материально-технической базы дистанционного зондирования Земли. Также ведется работа над совершенствованием технологий приема, обработки и доведения до потребителя информации, полученной от орбитальной группировки космических аппаратов, на основе использования современных достижений вычислительной, в том числе суперкомпьютерной техники и телекоммуникационных средств. Важное значение имеет ряд работ, связанных с созданием новой научной аппаратуры для исследования атмосферы, в первую очередь для предупреждения катаклизмов природного и техногенного характера. Планируется расширить систему обучения и подготовки высококвалифицированных кадров, в том числе с использованием дистанционных методов обучения [26].

Всего на финансирование Программы в 2013–2017 годах предусматривается 2 430 млн рублей из бюджета Союзного государства, в том числе в объеме долевых отчислений России – 1 580 млн рублей (все средства направляются на финансирование работ, выполняемых российскими исполнителями), Беларуси – 850 млн рублей (все средства направляются на финансирование работ, выполняемых белорусскими исполнителями) [27].

Создание группировки малогабаритных средств дистанционного зондирования Земли, оснащенных аппаратурой различного назначения (например, видимого, инфракрасного или радиационного спектра) позволяет нивелировать такие недостатки одиночных крупногабаритных космических аппаратов, как доро-



говизна производства, необходимость одновременных крупных вложений, недостаточная точность изображения, длительность анализа изображений, ограниченные условия передачи информации. Использование же малых и сверхмалых космических аппаратов в составе группировки незаменимо для оперативного решения научных, социально-экономических, образовательных и технологических задач. Группа малогабаритных космических аппаратов представляет собой сложный объект, состоящий из автономно функционирующих, но постоянно взаимодействующих частей, что позволяет создать более гибкую систему, способную быстро реагировать на изменяющиеся обстоятельства. Как правило, для создания таких группировок используется кластерный подход [28].

Сегодня белорусский космический аппарат действует в группировке с российским космическим аппаратом «Канопус-В»: полученная от данных космических аппаратов информация поступает одновременно в белорусский и российский центры обработки данных, что увеличивает частоту получения актуальных данных вдвое [29].

Целевое оборудование белорусского и российского космических кораблей однотипно, благодаря чему повышается надежность получаемых данных, так как информация дублируется. В дальнейшем планируется наращивать возможности белорусско-российской группировки спутников за счет запуска новых спутников. К 2020 году на систематической основе будет налажено производство космической информации с разрешением 1 метр на базе новой российско-белорусской орбитальной группировки спутников дистанционного зондирования Земли с ориентацией на создание топографических и кадастровых карт, оперативного решения задач экологического мониторинга и контроля чрезвычайных ситуаций [30, с. 98].

Направления развития космической отрасли до 2020 года в части малых и сверхмалых космических аппаратов планируется осуществлять в следующих направлениях:

- разработка экспериментального и лётного образцов сверхмалого космического аппарата и проведение лётных испытаний с запуском на низкую орбиту;
- обработка программно-аппаратных средств, технологий управления, баллистико-навигационного обеспечения, приема и обработки данных малых и сверхмалых космических аппаратов;
- создание сети приема и обработки информации с малыми и сверхмалыми космическими аппаратами, включающей сеть распределенных учебных наземных станций приема, бортовую систему связи на основе спутникового модема и радиопередатчика, систему удаленного доступа и обмена информацией;
- разработка государственных образовательных стандартов профессионального образования и требований по направлениям подготовки, гармонизированной с европейской системой профессиональной сертификации специалистов аэрокосмической отрасли;
- отработка технологии полета группировки сверхмалых космических аппаратов [30, с. 99–100].

Проводимая реформа ракетно-космической промышленности России, призванная решить одновременно несколько различных задач: провести структурную перестройку, модернизировать производства, повысить конкурентоспособность продукции, привлечь инвесторов и выйти на передовые позиции на космическом рынке, сформировать иную экономическую среду, которая обеспечит устойчивое развитие отрасли. Однако ни Стратегия-2030, ни иные документы не рассматривают проблему устойчивого развития Роскосмоса с позиции возможностей развития крупномасштабного стратегического сотрудничества с государствами СНГ, хотя перспективность такого направления развития общепризнанна и закреплена рядом соответствующих соглашений между Россией и Республикой Беларусь.

Дальнейшее развитие взаимодействия между Россией и Беларусью в области космической деятельности может быть осуществлено в направлении кооперации производства космических аппаратов и ракетносителей на основе аутсорсинга. Использование белорусских производителей в качестве поставщиков элементной базы для космических аппаратов снизит экономические риски реализации космической программы России, позволит стабилизировать цены на комплектующие, окажет положительное влияние на электронную промышленность Беларуси, а также на смежные отрасли экономики обеих стран. Кроме того, производственная кооперация будет способствовать расширению коммерческих направлений космической деятельности в рамках единого экономического пространства СНГ.

Особенностью стран СНГ, как России и Беларуси в частности, является неразвитость рыночных отношений в космической сфере и абсолютное преобладание госзаказ в источниках финансирования. Поэтому важно выявить наиболее рациональные подходы к организации производственной кооперации, существовавшие в СССР и оценить возможность их использования в современных условиях. В связи с этим предстоит разработать теоретические положения эффективного и рационального сотрудничества государства с коммерческими предприятиями в области освоения космического пространства в мирных целях, а также конкретных механизмов привлечения коммерческих организаций в сферу космических исследований и освоения космоса, форм и методов сотрудничества с ними органов государственного

управления. Это будет способствовать более рациональному использованию национальных ресурсов в НИОКР, развитию трансферта технологий, оптимизации внешнеторгового сальдо двух стран в сфере торговли новейшими технологиями.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Солодовников, С.Ю. Цивилизация, культура, экономическая система общества и институциональные матрицы: феноменологическая природа и взаимообусловленность / С.Ю. Солодовников // Вестник Гродзен. дзярж. ун-та імя Янкі Купалы. Серыя 5: Эканоміка. Сацыялогія. Біялогія. – 2011. – № 2 (120). – С. 10–25.
2. Солодовников, С.Ю. Взаимообусловленность цивилизации, культуры, институциональной матрицы и экономической системы общества / С.Ю. Солодовников // Инновационные технологии в сервисе: сб. материалов IV Междунар. науч.-практ. конф.; под ред. А.Е. Карлика. – СПб., 2015. – С. 273–275.
3. Солодовников, С.Ю. Проблемы и перспективы перехода Республики Беларусь к новому технологическому укладу: сквозь призму экономики космоса / С.Ю. Солодовников, Л.И. Анфимова, Ю.В. Мелешко // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. – 2015. – № 5. – С. 241–246.
4. Солодовников, С.Ю. Политико-экономические аспекты становления высокотехнологического уклада / С.Ю. Солодовников, О.А. Наумович // Вестн. Полоц. гос. ун-та. Сер. D, Экон. и юрид. науки. – 2010. – № 4. – С. 10–13.
5. Солодовников, С.Ю. Феноменологическая сущность становления социально-экономических субъектов в контексте технологических трансформаций / С.Ю. Солодовников, О.А. Наумович // Вестн. Полоц. гос. ун-та. Сер. D, Экон. и юрид. науки. – 2010. – № 10. – С. 22–26.
6. Солодовников, С.Ю. Новая парадигма инновационного развития белорусской экономики и подходы к ее формированию / С.Ю. Солодовников // Вестн. Полоц. гос. ун-та. Сер. D, Экон. и юрид. науки. – 2011. – № 14. – С. 2–8.
7. Солодовников, С.Ю. Мировые технологические тенденции и социально-экономический рост Республики Беларусь: итоги, проблемы, перспективы / С.Ю. Солодовников // Вестн. Коми республ. акад. гос. службы и управления. Сер.: Теория и практика управления. – 2007. – № 5 (10). – С. 4–15.
8. Чурсин, А.А. Теоретические основы управления конкурентоспособностью / А.А. Чурсин. – М.: Спектр, 2012. – 520 с.
9. Vernon, R. Beyond Globalism: Remaking American Foreign Economic Policy, 1989.
10. Dunning, J. H. Making Globalization Good: the Moral Challenges of Global Capitalism, 2005.
11. Kojima, K. Micro- and Macro-economic Models of Direct Foreign Investment: Toward a Synthesis / K. Kojima, T. Ozawa // Hitotsubashi Journal of Economics. – Tokyo, 1984. – № 25.
12. Oviatt, B.O. Toward a theory of international new ventures / B.O. Oviatt, P.P. McDougall // Journal of International Business Studies. – 2005. – V. 36, № 1. – P. 29–41.
13. Nordstrom, K.A. The internationalization process of the firm: searching for new patterns and explanations / Nordstrom, K.A. – Stockholm: Stockholm School of Economics, 1990.
14. Мовсесян, А.Г. Международные валютно-кредитные отношения: учебник для вузов / А.Г. Мовсесян, С.Б. Огневцев. – М.: Инфра-М, 2006. – 312 с. – (Сер.: Высшее образование).
15. Владимирова, И.Г. Глобализация мировой экономики: проблемы и последствия / И.Г. Владимирова // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – № 3.
16. Авдокушин, Е.Ф. Международные экономические отношения: учеб. пособие / Е.Ф. Авдокушин. – М.: ИВЦ «Маркетинг», 1996. – 196 с.
17. Тур, А.Н. Инвестиционный климат Беларуси: по возможности и перспективы для бизнеса / А.Н. Тур // Минск: Экономика Беларуси. – 2010. – № 2.
18. Данильченко, А.В. Международный менеджмент : учеб.-метод. компл. для студентов фак. междунар. отношений, обучающихся по специальности 1-25 01 03 «Мировая экономика» / А.В. Данильченко, О.Ф. Малашенкова, К.В. Якушенко. – Минск: БГУ, 2012. – 155 с.
19. Мясникович, М.В. Республика Беларусь на пути к новой экономике / М.В. Мясникович. – Минск: Беларуская навука, 2009.
20. Солодовников, С.Ю. Социально-экономические условия перехода Республики Беларусь к постиндустриальному обществу / С.Ю. Солодовников // Изв. Самарского науч. центра Рос. акад. наук. – 2007. – Т. 9, № 2. – С. 443–448.
21. Подгайский, А.Л. Категория эксплоярной экономики в контексте новой парадигмы социально-экономического развития / А.Л. Подгайский // Вестн. Полоц. гос. ун-та. Сер. D, Экон. и юрид. науки. – 2010. – № 10. – С. 10–14.
22. Национальная экономика Беларуси: учебник / В.Н. Шимов [и др.]; под ред. В.Н. Шимова. – 3 изд. – Минск: 2005; 2006; 2009.

23. Шмарловская, Г.А. Международное разделение производственного процесса и сетевая экономика: перспективы Республики Беларусь [Текст] / Г.А. Шмарловская // Белорус. экон. жур. – 2009. – № 1. – С. 62–70.
24. Обзор научно-технических программ Союзного государства в космической области [Электронный ресурс]. – 2016. – Режим доступа: <http://www.soyuz.by/news/joint-programs/2284.html>. – Дата доступа: 12.01.2016.
25. Разработка космических и наземных средств обеспечения потребителей России и Беларуси информацией дистанционного зондирования Земли (Мониторинг-СГ): паспорт программы Союзного государства [Электронный ресурс]. – 2016. – Режим доступа: <http://www.soyuz.by/projects/soyuz-projects/programm/444.html>. – Дата доступа: 12.01.2016.
26. Роль программ Союзного государства в изучении космоса [Электронный ресурс]. – 2016. – Режим доступа: <http://old.soyuz.by/ru/print.aspx?guid=125354>. – Дата доступа: 10.02.2016.
27. Разработка космических и наземных средств обеспечения потребителей России и Беларуси информацией дистанционного зондирования Земли: паспорт программы Союзного государства («Мониторинг-СГ») // [Электронный ресурс]. – 2016. – Режим доступа: <http://www.soyuz.by/projects/soyuz-projects/programm/444.html>. – Дата доступа: 12.02.2016.
28. Мультиагентные технологии распределенного управления группировкой малоразмерных космических аппаратов дистанционного зондирования Земли / А.В. Соллогуб [и др.] // Информационное общество. – 2013. – № 1–2. – С. 58–68.
29. НАН: Беларусь доказывает, что полезна России в космосе [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа: <http://sputnik.by/technology/20150408/1014640774.html>. – Дата доступа: 22.05.2015.
30. Шумилин, А.Г. Национальная инновационная система Республики Беларусь / А.Г. Шумилин. – Минск: Акад. упр. При Президенте Респ. Беларусь, 2014. – 255 с.

Статья подготовлена в рамках договора с БРФФИ № Г15Р-034 от 04 мая 2015 г.

Поступила 25.02.2016

## THE ROLE OF RUSSIA AND BELARUS SCIENCE AND TECHNOLOGY INTEGRATION IN THE DEVELOPMENT OF ECONOMIC SPACE INDUSTRY

A. CHURSIN, L. ANFIMOVA, A. TUR, Y. MELESHKO

*Theoretical and methodological bases of formation of the economy space industry in the context of the development of scientific and technical integration of the Union State, involving the development of fundamental and applied research of outer space, attraction of Belarus and Russia real sector of the economy of to participate in the commercialization of the use of space.*

**Keywords:** *space activities, international cooperation, the Union State, technologies transfer.*

УДК 330.1

## ЭЛЕМЕНТЫ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА

А.В. РУБЛЕВСКИЙ

(Полоцкий государственный университет)

Рассматривается новый методологический подход к определению «социальный капитал». Выполнен начальный уровень системного анализа определения «социальный капитал». Выявляются и фиксируются его элементы на основании проведенного анализа различных определений понятия «социальный капитал» в литературных источниках. Анализируется значение элементов социального капитала, находящихся в постоянном взаимодействии, результатом которого является функционирование этого капитала. Представлены собственные определения понятия «социальный капитал»: первое – на основании общей теории социального капитала, второе – на основании выделенных его элементов. Исследование направлено на выявление закономерностей социально-экономических аспектов общества с целью научного обоснования связей и взаимодействий между людьми, способствующих в перспективе увеличению общественного блага и развитию экономики Республики Беларусь.

**Ключевые слова:** новый методологический подход, социальный капитал, элементы социального капитала, взаимодействие, актор.

Социальный капитал с точки зрения экономической науки – это область социально-экономических знаний, развивающаяся в тесном взаимодействии с трансформациями институтов рыночной экономики Республики Беларусь. В рамках государственного образования социальный капитал – это социально-экономический потенциал страны. Именно накопление социального капитала обеспечивает повышение эффективной деятельности общества и государственного управления, способствует достижению и повышению общественного блага, конкурентоспособности нации, однако низкий уровень социального капитал сдерживает развитие полноценного общества в условиях рыночной экономики страны [1, с. 19; 2, с. 159].

Социальный капитал сформировался в результате теоретических разработок отечественных и зарубежных исследователей социально-экономической области знаний и объединяет две науки – социологию и экономику. В этом его уникальность и в то же время многозначность определений, которые в основном являются различными трактовками понятия «социальный капитал» или его элементов. Впервые понятие «социальный капитал» введено Пьером Бурдьё в статье «Формы капитала» (1983), в которой он обозначил социальные связи как потенциальный ресурс для получения выгод [по: 2, с. 152].

Представляется, что с позиции экономической науки *социальный капитал – это экономически обусловленная система взаимоотношений общества или сообщества с потенциальным количественным или качественным результатом в виде единиц или форм.*

Из многозначности определений социального капитала возникает не реализованная в новой институциональной экономике, как показал проведенный анализ литературных источников, необходимость выявить и зафиксировать элементы социального капитала для выработки новых методологических подходов и определения социального капитала на основе составляющих его элементов.

**Основная часть.** Социальный капитал связывают с действием социальных организаций, ассоциаций и др. Раскладывают его на составные части социальной организации, его структурные компоненты, каждый из которых является критерием его оценки и анализа. Согласно тезисам М.М. Хайкина и А.Б. Крутика, социальный капитал также включает в себя: *социальные сети, социальные нормы, доверие.* Эти элементы являются предпосылками координации и кооперации в целях объединения усилий для получения взаимной выгоды. Эти три элемента связывают общество посредством акторов (индивидов) – участников социального капитал. По мнению авторов, «социальный капитал – это способность индивидов распоряжаться ограниченными ресурсами на основании своего членства в определенной социальной сети или более широкой социальной структуре» [3, с. 85]. В перспективе принадлежность к сообществу или обществу способствует получению выгоды в виде материальных или нематериальных благ.

Таким образом, выделим первые элементы социального капитала: *социальная организация, социальные сети, нормы и доверие.*

Доверие является, по мнению Ф. Фукуямы, основным составляющим социального капитала, который представляет собой потенциал, возникающий лишь при наличии доверия между членами общества. Доверие в данном случае формирует у членов общества ожидание честного поведения акторов социального капитала, более или менее предсказуемого поведения и внимательного отношения к нуждам окружающих акторов, чтобы жить в согласии с общими нормами [2, с. 155]. Доверие, утверждает Э. Лессер, представляет собой отдельное понятие и может быть как источником социального капитала, так и его результатом. Со-

циальный капитал создает прочные отношения, а возникшее в результате общения доверие генерирует взаимность и общие ценности [4, с. 32]. Доверие значительно снижает транзакционные издержки, обеспечивает уверенность в своих единомышленниках, партнерах, сотрудниках, в чиновниках, государстве.

Нормы расценивают как один из первичных элементов социального капитала. Ученые А. Портес и Р. Патнэм акцентируют внимание на норме взаимопомощи, то есть *взаимодействие* акторов основано на вере между акторами, что все усилия или услуги между ними будут взаимными. Норма взаимопомощи поощряет сотрудничество и связывает общины. Она превращает акторов из корыстных эгоцентриков в полноценных членов общества, которым не чужды интересы благосостояния общества [4, с. 32]. Например, эффективные нормы, которые принимаются для борьбы с преступностью, позволяют людям, даже пожилым, свободно ходить ночью по городу или покинуть свой дом, не опасаясь за свое имущество. Нормы в обществе, которые поддерживают и обеспечивают достойное вознаграждение за успешную учебу в школе, в значительной степени облегчают задачу школьного образования. Норма, усиленная социальной поддержкой, статусом, достоинством и другими качествами, представляет форму социального капитала, обеспечивающую воспитание новых его участников. Эффективные нормы могут стать мощной формой социального капитала и не только облегчают определенные действия, но и сдерживают другие (негативные) тенденции [5, с. 129]. В свою очередь, нормы делятся на формальные и неформальные, которые влияют на поведение участников социального капитала [6, с. 53]. Здесь выделяем такой элемент социального капитала, как *взаимодействие*.

Нормы регулируются и формируются под действием правил, но также и наоборот, сами *правила* устанавливаются нормами. Правила оказывают значительное влияние на социальный капитал, прямо и косвенно воздействуя на структуру социальных сетей, нормы и убеждения [4, с. 32]. Мы можем обоснованно утверждать, что правила предшествуют появлению и формированию норм. И затем уже нормы являются набором, которые регулируют правила, то есть существует взаимозависимость. Однако мы можем говорить и о тождественности понятий – «нормы» и «правила». В данном случае норма – это формальное представление правила, принятого обществом. Различают правила формальные и неформальные. Нарушение формальных правил способно повлечь со стороны действующего в государстве закона наложение суровых санкций, например, наказание в виде тюремного заключения или штрафа. В случае неформальных правил государство не является необходимой предпосылкой для их существования. Неформальные правила не накладывают жестких ограничений на действия акторов, они призваны облегчать жизнь в обществе. За нарушение неформальных правил не следует строгого наказания, но, вероятно, последует неодобрение общества или отдельного актора. В повседневной жизни неформальные правила являются обязательными с точки зрения морали, приличий [7, с. 30]. В данном случае определяем *правила (формальные и неформальные)* и *санкции* в качестве элементов социального капитала.

По утверждению С.Ю. Солодовникова, социальный капитал – это суммы выгод, получаемых субъектами от взаимных определенных информационных действий (как совокупности межличностных отношений, снижающих транзакционные издержки) с целью взаимовыгодного сотрудничества, реализуемого путем информационного обмена [8, с. 2]. Информационные действия осуществляются с помощью информационных каналов, которые представим как элемент социального капитала – *информационные каналы*.

По материалам известного проекта Всемирного банка, социальный капитал рассматривают как *ресурс*, необходимый для экономического развития социальных групп, организаций и стран [9, с. 321]. Социальный капитал Дж. Коулман определяет в качестве ресурса, в котором каждый актор контролирует часть ресурсов социальной сети, поддерживая институализированные отношения, построенные на доверии и признании [5, с. 124]. Таким образом, *ресурс* следует также отнести к элементам социального капитала.

Согласно тезисам Дж. Коулмана о социальном капитале, он рассматривает «отношения особого рода, которые возникают при повторяющемся персонифицированном взаимодействии между экономическими субъектами и сопровождаются накоплением двухсторонних ожиданий и обязательств» [5, с. 127]. В данном случае выделяем такие элементы социального капитала: *ожидания и обязательства*.

Элементом социального капитала, характеризующим индивидуальное и корпоративное поведение на рынке, характеризуют действия акторов как участников рынка, принимающих самостоятельные решения и действующих независимо, руководствуясь собственными интересами в получении прибыли или выгоды [5, с. 122; 9, с. 320]. Анализируя тезисы Ю.А. Павлова, делаем выводы, что отличие социологического понимания актора от экономического понимания актора состоит в том, что в социологии актор не имеет стимула к действию и является лишь продуктом окружающей социальной среды, но в экономике индивид является целеустремленным и экономически обусловленным [5, с. 122, 124]. В данном случае элементом социального капитала выступает *актор (индивидуальный или корпоративный)*.

Социальный капитал идентифицирует определенные аспекты *социальной структуры* в соответствии с их важными для экономики функциями. Аспекты социальной структуры как ресурсы имеют основное экономическое значение для акторов, которые они могут использовать для достижения своих целей. В социальной структуре накопление невыполненных обязательств может быть высоким, и в таком случае

акторы могут рассчитывать на более выгодные результаты своего взаимодействия в этой структуре. В сущности, невыполненные обязательства говорят о том, что полезность материальных ресурсов социальной структуры расширяется своей доступностью для других, когда это потребуется [5, с. 126–128]. Выделим следующий элемент социального капитала – *социальная структура*.

Социальный капитал как институциональная категория новой институциональной экономики рассматривается как набор *институтов*, формирующих социальный капитал. В настоящее время широко используется определение социального капитала, введенное Мировым Банком, в соответствии с которым под социальным капиталом понимаются «институты, отношения и нормы, которые формируют качественно и количественно социальные взаимодействия в обществе» [3, с. 86]. Таким образом, выделим *институт* в качестве элемента социального капитала.

Необходимо также рассмотреть *инвестирование* как элемент социального капитала. Прочитав Дж. Коулмана: «некоторые формы социального капитала обладают таким свойством, что выгоды от их использования могут передаваться тем, кто инвестирует в них». Актор сам лично способен инвестировать в социальный капитал доверие и таким образом формировать социальный капитал в направлении того, чему он доверяет, то есть инвестирует свое доверие в некоторую норму некоторого института [5, с. 137]. Данное инвестирование может подразумевать также вложение средств, то есть различных ресурсов: финансовых, временных, интеллектуальных, инновационных и др. [3, с. 86].

Социальный капитал также содержит в себе элемент, по нашему мнению, являющийся ключевым для этого понятия, а именно *общественное благо*. Объясняется это тем, что по своей функции социальный капитал направлен на получение выгоды, пользы в виде общественного блага сообщества или общества. В противном случае понятие социальный капитал не может существовать, так как обратная направленность – против общественного блага – является неприемлемой обществом и государством [5, с. 138; 9, с. 320; 10, с. 16].

По утверждению Р. Патнема, «добровольное сотрудничество легче поддерживать в общности, имеющей значительные накопления социального капитала в виде норм взаимности и сети общественной активности [11, с. 149]. Полагаем, что необходимо выделить такой элемент социального капитала, как *участие*, которое бывает добровольным, пассивным или активным. Смысл данного элемента заключается в том, что все участники социального капитала принимают в нем участие и являются частью его объема. Каждый из индивидов проявляет свое добровольное участие и проявляет свой уровень активности или пассивности в социальном капитале [5, с. 138].

Делая выводы из утверждений Ю.А. Павлова, можно констатировать, что «значение социального капитала состоит в том, что он уменьшает издержки на координацию совместной деятельности, заменяя контракты, формальные правила и бюрократические процедуры отношениями доверия, усвоенными профессиональными стандартами, этикой общения – теми неформальными нормами, которые передаются культурными традициями и образованием». Нам следует добавить такой элемент социального капитала, как *контракт*, который бывает формальным и неформальным [12, с. 122]. Это следует из того, что взаимодействие между акторами социального капитала подразумевает выполнение обязательств в обмен на свои обязательства. То есть если между акторами произошло взаимодействие (обмен услугами или симпатиями), то они автоматически заключили между собой «контракт», согласно обязательствам основанный на доверии и уверенности, что каждый из них сохранит свои обязательства относительно другого. Формальный контракт подразумевает скрепление подписями и печатями своих обязательств, решение возможных споров законными нормами (обращение в суд) [5, с. 127].

Следующим элементом социального капитала рассмотрим – *авторитарность*. Актор или группа акторов социального капитала способны проявлять активность в осуществлении своей деятельности в рамках социальной структуры или социальной сети, а следовательно, формировать вокруг себя повышенный интерес других акторов социального капитала. Например, лидер общественного объединения формирует вокруг себя среду повышенной активности, к которой притягиваются другие акторы. Соответственно, лидеру и его группе легче воспользоваться ресурсами социального капитала. В качестве примера процитируем Ю.А. Павлова: «значимость в любой профессиональной деятельности не только собственно экономических капиталов (богатства), но и связей в бизнесе, в органах власти, выгодных браков, наград, дипломов, иногда даже просто факта знакомства с первыми лицами города, области или страны [12, с. 122].

Принадлежность к социальному капиталу предоставляет актору следующие возможности: экономическую, социальную взаимопомощь, кооперацию усилий и средств; создание системы неформального или формального кредитования; установление стабильных отношений и контактов; трансляцию ценностей, норм и правил. Выделим следующие элементы социального капитала: *возможность* (например, реализации своего экономического потенциала), которая заключена в социальном капитале; *кредитование* как возможность акторов добровольно поддерживать друг друга; *трансляция* как способность передавать информацию; *контакты* между акторами, например, профессиональные, деловые и т.д. [12, с. 123; 5, с. 137].

Согласно тезисам Т.Ю. Сидориной, она предлагает основательнее разделять *социальный капитал актора и группы акторов* [9, с. 321]. В данном случае в качестве показателя индивидуального социального капитала актора вполне оправданно и наглядно выглядит элемент социального капитала – авторитарность. Именно он и показывает, что акторы социального капитала могут различаться. Социальный капитал актора характеризует потенциал отдельного актора [11, с. 151]. Также отнесем *социальный капитал актора* к элементам социального капитала, и поскольку социальный капитал актора способен быть целенаправленным на получение выгоды, то необходимо выделить также *целенаправленность* в качестве элемента социального капитала [9, с. 321].

Понятие «социальный капитал» П. Бурдьё рассматривает как «агрегацию действительных или потенциальных ресурсов, связанных с включениями в прочные сетевые или более или менее институционализированные отношения взаимных обязательств или признаний». «Выгода, которая аккумулируется благодаря членству в группе, является базисом возможной солидарности» [2, с. 152]. Таким образом, соглашаясь с П. Бурдьё, выделим такой элемент социального капитала, как *интегрирующие связи*.

По мнению экономистов, связи между индивидами способны возникать и исчезать непроизвольно или целенаправленно, при этом возникает *обмен* доверием, информацией, обязательствами и т.д. Обмен является механизмом воспроизводства социального капитала, в результате которого происходит взаимное признание акторов группы и признание членства в ней [11, с. 152]. Следовательно, необходимо выделить *обмен* как элемент социального капитала.

Согласно концепции Дж. Коулмана, «экономическая выгода социального капитала заключается в уменьшении *издержек* на организацию совместной деятельности, заменяя громоздкие формальные правила коллективной деятельности (чреватые избыточным бюрократизмом и отсутствием инноваций) нелинейными и самоорганизующимися связями [13, с. 6–7]. Выделить следующий элемент социального капитала – *издержки*.

Социальный капитал действует на основе норм и правил и других категорий, в итоге все они влияют на поведение социального капитала как в лице одного актора, так и всего общества. Именно от поведения акторов зависит эффективная экономическая деятельность социального капитала, позволяющая участникам социального капитала получать выгоды от взаимодействий внутри социальной организации. Основываясь на данном выводе, считаем необходимым выделить *поведенческий аспект* в качестве элемента социального капитала [2, с. 155].

В теории социального капитала *убеждения*, проявляющиеся как общее стратегическое видение, значимы для формирования социального капитала. Если в организации отсутствуют общие цели, сотрудничество теряет свой смысл. Общий опыт и возникающие благодаря ему общие убеждения влияют на социальный капитал, так как создают сильное чувство общности и солидарности [4, с. 32]. Солидарность, по нашему мнению, выступает в качестве понимания общих целей. Следовательно, выделяем такие элементы социального капитала, как *убеждения и солидарность*.

Убеждения и солидарность акторов социального капитала формируются на основании *разделяемых ценностей*. Выделяют четыре элемента социального капитала: социальные сети, общие нормы, *ценности* и доверие. Согласно тезисам Л. Полищука, «социальный капитал – это способность общества или сообществ к самоорганизации и совместным действиям. Социальный капитал опирается на доверие, разделяемые в обществе нормы и *ценности*». В любом обществе широко разделяются одни и те же нормы и ценности, например, когда вы относитесь к людям, вне зависимости от того, близки они вам или нет, примерно одинаково [2, с. 157]. На основании изложенного, выделим в качестве элемента социального капитала – *ценности*.

Рассмотрим «социальный капитал» со стороны, которая отражает его полноценную сущность как капитала и его способность к увеличению или уменьшению, накоплению, ликвидности, конвертированию в другие формы капитала, способности инвестирования и возврата в виде прибавочного продукта [12, с. 122; 2, с. 156]. Как утверждает С.А. Сысоев, «капитальная» составляющая социального капитала проявляется в его способности снижать транзакционные издержки, неопределенность и риск, повышать эффективность использования специфических активов и т.д. [14, с. 176–177]. На основании приведенных тезисов необходимо выделить элементы социального капитала: *капитал и риск*.

Действия акторов социального капитала обусловлены информационными издержками издержек, связанных с возможным *оппортунистическим поведением* других акторов-участников заключения контракта, направленного на достижение общественного блага [14, с. 92–94]. Отказ актора следовать установленным институциональным нормам социального капитала или не выполнять установленные взаимные обязательства является оппортунистическим поведением по отношению к добросовестным акторам. Выделим элемент социального капитала – *оппортунистическое поведение*.

В рамках социального капитала функционируют и взаимодействуют институты, институциональные устройства и инструменты исследования [15, с. 76–79]. Целесообразно добавить к элементам соци-

ального капитала следующие элементы: *институциональные устройства и инструменты исследования*. Современные разработки социального капитала находятся на достаточно высоком уровне, который позволяет проводить количественные и качественные расчеты социального капитала с помощью различных инструментов (коэффициента эластичности институционального проекта [16, с. 189–205], институциональной матрицы социального капитала).

В дополнение к вышесказанному, количественные и качественные показатели измерения социального капитала подразумевают выгоды или прибыли от результатов функционирования социального капитала. Например, Дж. Коулман связывает понятие социального капитала и общественного блага с *выгодой*, так как акторы сознательно устанавливают отношения и поддерживают их до тех пор, пока они выгодны [17, с. 132]. Выгода по сравнению с прибылью является более широким понятием, и включает в себя получение прибыли как материального блага, а также нематериального: статус, авторитет и т.д., то есть все, что может способствовать в перспективе получению экономического результата. Непосредственно выгоды возникают из возможности воспользоваться установленными связями, и чем связи более весомы, тем наибольшей может быть выгода актора или акторов социального капитала [12, с. 123]. По нашему мнению, необходимо добавить к элементам социального капитала *количественные и качественные показатели социального капитала*.

**Заключение.** Социальный капитал состоит из таких элементов, как: социальная организация, социальные сети, нормы и правила (формальные и неформальные), санкции, доверие, взаимодействие, ресурс, информационные каналы, ожидания и обязательства, актор (индивидуальный и корпоративный), социальная структура, институт, инвестирование, общественное благо, участие (добровольное, активное или пассивное), контракт, авторитарность, возможность, кредитование, трансляция, контакты, социальный капитал актора, целенаправленность, интегрирующие связи, обмен, издержки (транзакционные, информационные и т.д.), поведенческий аспект, убеждения и солидарность, ценности, капитал, риск, оппортунистическое поведение, институциональные устройства и инструменты исследования, количественные и качественные показатели.

По нашему мнению, элементы социального капитала находятся в постоянном взаимодействии и определяют функционирование социального капитала. На основании отбора элементов социального капитала можно дать следующее определение понятию социальный капитал: *социальный капитал – это взаимодействие элементов социального капитала, которые определяют его функционирование, направленное на достижение общественного и индивидуального блага*. Таким образом, каждый элемент социального капитала в отдельности экономически обусловлен и направлен на получение материальных или нематериальных благ.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Лебедева, Н.М. Ценности и социальный капитал как основа социально-экономического развития / Н.М. Лебедева, А.Н. Татарко // Journal of institutional studies (Журнал институциональных исследований). – Ростов н/Д: ООО «Гуманитарные перспективы», 2010. – Т. 2, № 1. – С. 17–34.
2. Гуськова, Н.Д. Современные теории социального капитала / Н.Д. Гуськова, А.П. Ключева // Изв. высш. учеб. заведений. Поволжский регион. Общественные науки. – 2012. – № 2 (22). – С. 152–160.
3. Хайкин, М.М. Социальный капитал и социальные сети / М.М. Хайкин, А.Б. Крутик // Вестн. ЮУрГУ. Сер. Экономика и менеджмент. – 2014. – Т. 8, № 1. – С. 85–91.
4. Мачеринскене, И.М. Социальный капитал организации: методология исследования / И.М. Мачеринскене, Р.В. Минкуте-Генриксон, Ж.Й. Симанавичене // Социологические исследования. – 2006. – № 3. – С. 29–39.
5. Коулман, Дж. Капитал социальный и человеческий / Дж. Коулман // Общественные науки и современность. – 2001. – № 3. – С. 121–139.
6. Маилян, Ф.Н. Роль социального капитала в процессе формирования и реализации человеческого капитала / Ф.Н. Маилян // Вестн. Томского гос. ун-та. Сер. Экономика. – 2012. – № 1 (17). – С. 51–62.
7. Одинцова, М.И. Институциональная экономика / М.И. Одинцова. – М.: ГУ-ВШЭ, 2007. – 386 с.
8. Солодовников, С.Ю. Социальный капитал белорусской науки: его место, роль и основные показатели / С.Ю. Солодовников // Вестн. Полоц. гос. ун-та. Сер. D, Экон и юрид науки. – 2013. – № 13. – С. 2–8.
9. Сидорина, Т.Ю. Социальный капитал организации и социальная политика российского предприятия / Т.Ю. Сидорина // Журнал исследований социальной политики. – 2007. – Т. 5, № 3. – С. 319–334.
10. Афанасьев, Д.В. Социальный капитал: концептуальные истоки и политическое измерение / Д.В. Афанасьев // Социальный капитал как ресурс модернизации в регионе: проблемы формирования и измерения: материалы Межрегиональной науч.-практ. конф., г. Череповец, 16–17 окт. 2012 г.: в 2 ч. Ч. 1 / отв. ред. Т.А. Гужавина. – Череповец: ЧГУ, 2012. – С. 11–22.



11. Беспарточный, Д.Б. Социальный капитал: основные подходы к определению / Д.Б. Беспарточный // Социальное управление, экономика и право. Ученые Записки. – 2010. – № 3. – С. 148–153.
12. Павлов, Ю.А. Социальный капитал и социальная мобильность в традиционном обществе / Ю.А. Павлов // Формирование человеческого и социального капитала: проблемы педагогики, психологии и философии: материалы I Междунар. науч.-практ. конф., Йошкар-Ола, 15 нояб. 2012 г. / Приволжский науч.-исслед. центр. – Йошкар-Ола: Коллоквиум, 2012. – С. 122–126.
13. Солодовников, С.Ю. Социальный капитал как экономический ресурс / С.Ю. Солодовников // Вестн. Полоц. гос. ун-та. Сер. Д, Юрид. и экон. науки. – 2015. – № 5. – С. 2–9.
14. Сысоев, С.А. Проблемы выявления структуры и функций социального капитала / С.А. Сысоев // Наукові праці ДонТУ. Серія: Економічна. Вип. 31 (1). – 2007. – С. 176–181.
15. Гроссет, Р. Матричный метод как инструмент институционализации управления общественной безопасностью государства / Р. Гроссет // Институционализм: теория, методология, прикладные аспекты: сб. науч. ст.; редкол.: В.Л. Ключня [и др.]; под науч. ред. А.В. Черновалова. – Брест: Альтернатива, 2010. – С. 76–79.
16. Черновалов, А.В. Теорема институциональной эффективности и основные критерии оценки результатов разрешения хозяйственных споров / А.В. Черновалов // Вестн. Хозяйственного суда Респ. Беларусь. – 2007. – № 12. – С. 189–205.
17. Бинюкова, И.С. Социальный капитал и глобальное общественное благо / И.С. Бинюкова // Формирование человеческого и социального капитала: проблемы педагогики, психологии и философии: материалы I Междунар. науч.-практ. конф., Йошкар-Ола, 15 нояб. 2012 г. / Приволжский науч.-исслед. центр. – Йошкар-Ола: Коллоквиум, 2012. – С. 122–126.

Поступила 28.03.2016

## ELEMENTS OF SOCIAL CAPITAL

### A. RUBLEUSKI

*The article presents a new methodological approach to the definition of social capital. The initial level of the system analysis of the definition of social capital has been implemented. The social capital elements have been identified and fixed on the basis of the analysis of different definitions of concept of social capital in the literature. The significance of social capital elements is being considered in the article. These elements are in constant interaction, which results in function of social capital. The author presents two definitions of social capital: the first is based on the general theory of social capital, the second one is based on the selected elements of social capital. The research is focused on reveal the laws of socio-economic aspects of society, in order to explain scientifically the communication and interaction between people. In the perspective it will deposit in the increase of the public good and the development of economy of the Republic of Belarus.*

**Keywords:** *a new methodological approach, social capital, elements of social capital, interaction, actor.*

УДК 33.1.101.2(476)=111

**ИННОВАЦИОННЫЙ ХАРАКТЕР И МОТИВАЦИЯ ТРУДОВОЙ АКТИВНОСТИ  
В УСЛОВИЯХ «НОВОЙ ЭКОНОМИКИ»****И.А. СОБОЛЕНКО***(МИДО, Белорусский национальный университет, Минск);***Л.Ч. ДАВИДОВИЧ***(Полоцкий государственный университет)*

*С позиций наноцентрической методологии рассматриваются морально-эмоциональные мотивы и стимулы, показаны их виды, выделена функция катализатора в инновационной экономике. Сделан вывод о недостаточном их использовании в практике управления. Мотивационные регуляторы поведения и деятельности обладают характерным свойством – их способен воспринимать не «усредненный» человек, а конкретный, существующий как личность. Только как личность человек способен отреагировать на мотивационно-стимулирующие сигналы. Личность (лат. persona) – понятие, использующееся для отображения субъекта экономической (и иной) деятельности со всем набором его индивидуальных качеств и особенностей, раскрывающихся в процессах деятельности и в социальных отношениях. Такой ориентации требует новый, наноцентрический подход к регулированию экономики.*

**Ключевые слова:** инновационный труд, мотивация труда, моральная и эмоциональная мотивация, катализатор инноваций.

Личностный методологический подход (его, думается, можно называть наноцентрическим) к проблемам мотивационно-стимулирующей регуляции заставляет обратить внимание на мотивы и стимулы особого, морально-эмоционального характера, и подтверждением тому есть три веских основания.

*Первое* состоит в следующем. Нельзя видеть в человеке-личности только одни его материальные потребности и интересы. Потребности человека нельзя сводить лишь к сумме его внешних требований, стремлению к материальным благам. Обратим внимание на значимый труд Эриха Фромма (1900–1980) «Психоанализ и религия. Искусство любить. Иметь или быть?» [1]. В этой книге Э. Фромм исследует две альтернативы человека:

- 1) ориентацию на то, чтобы иметь (обладать большим количеством благ);
- 2) ориентацию на то, чтобы быть (как можно больше развить и реализовать свою личность).

При этом автор с особой значимостью выделяет ориентацию на бытие, когда человек не имеет ничего особенного, но счастлив тем, что продуктивно использует свои способности, реализуя свою личность. Такая удовлетворенность человека, не проистекающая из материальных потребностей «иметь», относится к морально-эмоциональной стороне личности. Без этой составляющей (или без учета ее) человек – как бы неполный человек, обделенная, ущербная личность, не способная ни проявить все свои стороны и задатки, ни прочувствовать полноту человеческого счастья [2].

*Второе* основание заключается в ограниченности материальных, денежных воздействий на человека как личность, следовательно, в ограниченной, а отнюдь не бесконечной силе денежной мотивационно-стимулирующей регуляции.

*Третье* основание состоит в особом характере инновационного труда. Его кратко сформулировал известный специалист по менеджменту Питер Друкер, сказав: инновация есть тяжкий труд.

Основные *особенности* инновационного труда, на наш взгляд, состоят в следующем:

- умение видеть, формулировать и анализировать проблемы, требующие нестандартных, инновационных решений;
- гибкость мышления и подхода к делу, способность переключаться, адаптироваться, быть независимым от обстоятельств;
- умение видеть перспективу, просчитывать результаты инновационных действий;
- необходимость отказа от привычных методов и приемов труда;
- необходимость обучения или переобучения новым специальностям или новым методам осуществления инновационных трудовых функций;
- высокая неопределенность результата инновационной деятельности и обусловленная этим высокая степень риска разного рода;
- высокая степень материального и морального интереса к делу, глубокая заинтересованность в обновлении и развитии.

Не видеть этих особенностей или игнорировать их – значит потерять широкое поле мотивов и стимулов в арсенале управления, в частности морально-эмоциональных, особенно важных в современной экономической сфере. Мораль (лат. moralis – нравственный) – важнейшая составляющая социума и

его культуры, особый тип регуляции поведения и взаимодействия людей, который проявляется совокупностью норм и правил поведения, принятых в социуме.

Исходя из структуры мораль – это сложное образование. Разные авторы видят структуру морали по-разному. Но если выделить основные ее элементы, то таковыми можно назвать: моральные принципы, моральные традиции, ценностные ориентиры, идеалы, совесть, честь и т.п. Воспитанный в духе морали человек приобретает важнейшие моральные качества – честность, доброжелательность, справедливость, уважительность и др.

Рассмотрение морали предпочтительно вести на двух уровнях: общественном и личном. Хотя они взаимосвязаны, но может быть и так, что в моральном обществе живут аморальные личности. Общество представляет большую совокупность людей, поэтому аморальность здесь чревата не только малыми, но и большими конфликтами.

Не может не быть моральной и такая важнейшая часть социума, как экономика. Однако стать нравственной экономике бывает не просто, ибо этот особый организм функционирует, прежде всего, по своим, экономическим законам. И только общечеловеческая нравственность порой способна обуздать их упорный характер, снять или ослабить основные фиаско рынка [3, с. 32–35].

Однако это не всегда удается. Тогда несоответствие экономики принципам нравственности может иметь несколько степеней и форм проявления:

- социальное беспокойство;
- неудовлетворенность;
- напряженность;
- конфликтность.

Дискомфортное состояние экономики и общества может иметь и другую направленность. Если экономика развивается прогрессивно, то тормозом на этом пути может стать нравственное состояние общества. Это произойдет в ситуации, например, сильной коррупционности в системе управления и т.п.

Становление «новой», инновационной экономики актуализирует рассматриваемую проблему. В этой экономике, где человек с его уникальными креативно-инновационными способностями становится главным фактором производства и от его личностных качеств и состояния зависит успех экономического развития, многогранность и эффективность мотивации труда такого человека превращается в важнейшую проблему [4]. Если же она решается недостаточно и неумело, то в быстро глобализирующейся экономике это обернется «утечкой мозгов» или умелых рук из данной страны.

Особенности инновационного труда – специфичность, сложность, высокая рискованность, непредсказуемость результата и расплывчатость по времени (такой труд выходит обычно за рамки рабочего времени) непременно требует моральной поддержки и поощрения. А если этого нет, такие работники могут стать пассивными, бездеятельными или покинуть своего работодателя. Исследования американских специалистов показывают, что больше половины (65%) респондентов главной причиной своего ухода называют такую: «Я чувствую, что компания меня не ценит» [5, с. 179].

Формирование инновационной экономики с новой ролью в ней человека возвышает значимость такой мотивации, как *морально-эмоциональная*. Эмоции (лат. *emovere* – волновать, возбуждать) представляют собой особую форму проявления чувств человека. Эмоция есть переживание того или иного чувства, форма повышенного волнения в конкретной ситуации. В сфере экономической деятельности такими эмоциями, на наш взгляд, могут быть:

- радость, удовлетворенность от качества сделанного;
- переживания, подъем в связи с одобрением руководства;
- волнения в связи с одобрением или неодобрением профессионалов данного дела;
- симпатии или антипатии коллег;
- гордость за свой успех;
- гордость за успехи своего коллектива.

Иными словами, это особая, эмоциональная форма проявления морально-нравственных норм и оценок.

Для человека интеллектуально-инновационного труда, который часто сложно измерить и оценить, эмоциональная составляющая мотивации имеет особое значение. Одним из основных видов эмоциональной мотивации является *гордость*. Однако надо признать, что в экономической теории и в важнейшем (но слабо развитом) ее разделе – трудологии – мотивация гордостью вообще не рассматривается. Гордость – чувство самоуважения, собственного достоинства, связанное с удовлетворенностью от хорошо сделанного и признанного результата. Однако к такому общепринятому определению следует добавить важный элемент, а именно гордость – это вдохновляющее, поощряющее чувство. Без этого гордость способна трансформироваться в гордыню, то есть по сути принять противоположное явление.

Как вдохновляющая эмоция именно гордость представляет интерес для экономики, в частности для мотивации. Здесь гордость двояка: она не только следствие как чувство особой самоудовлетворен-

ности каким-то достижением, но еще, пожалуй, важнее – причина, способность воодушевить, вдохновить, стать основанием нового будущего результата.

Классификацию гордости, испытываемой в сфере экономической деятельности, можно провести, опираясь на особенность труда, обеспечивавшего трудовую гордость. Представляется, что ее можно представить в трех основных видах: *во-первых*, это гордость «мастера своего дела», профессионала. Такому человеку доверяют и поручают наиболее ответственные и тонкие работы, с ним консультируются, у него учатся, его окружают вниманием, что и вызывает чувство гордости; *во-вторых*, можно выделить гордость «умельца на все руки». Такой человек, что называется, нарасхват, поскольку умеет многое сделать и способен помочь во многом, чем он, естественно, может гордиться; *в-третьих*, следует отличать креативную, творческую гордость. Она обусловлена редким качеством человека – его способностью создавать то, чего до этого не было, чего другие не знают. А поскольку креативные достижения особенно трудны и сложны, требуют не только огромного напряжения сил, но и преодоления многих препятствий, этот вид гордости особенно богат эмоциональными красками и мотивационной силой.

Еще одно различие видов гордости предложено Йоном Катценбахом. Автор обращает внимание на два вида гордости, которые он называет: *эгоцентричная гордость* и *созидательная гордость*. Характеризуя их, автор отмечает: «эгоцентричная гордость питается исключительно финансовыми соображениями: чем больше денег можно заработать, накопить и продемонстрировать, тем лучше. Носители эгоцентричной гордости сосредоточены на том, что принесет им больше всего денег [5, с. 28]. «Созидательная гордость питает внутренние чувства принципиального самоуважения, причастности к группе уважаемых людей, удовлетворения от личного развития» [6, с. 37].

*Эгоцентричная гордость*, опирающаяся на деньги, связана с прямыми жизненными потребностями людей. Но когда это выходит за пределы жизненных потребностей, когда, отрываясь от потребностей, накопление денег (богатства) становится средством возвысить важность своей персоны, открывается негативная сторона эгоцентричной гордости. Более того, сами денежные мотивы имеют ограничения своей силы. Скажем, широко известно, что когда компания не может платить своим сотрудникам больше или даже столько же, сколько платят конкуренты, то многие уходят к другим нанимателям. Это делает деньги и эгоцентричную гордость ограниченным и неустойчивым стимулом, обладающим негативными сторонами.

Гораздо большую силу и устойчивость обнаруживает *другая, созидательная гордость*, в основе которой – сама работа, интерес к ней, ее возможности, качество, профессиональное развитие, результаты, взаимодействия с коллегами.

Качество труда – элемент любого дела, но особенно важен он в инновационной экономике. *Достижение высокого качества* (наиболее высокого для своего предприятия, для отрасли, для макроэкономики, или вообще нового, непревзойденного) служит сильным источником для внутренней гордости. Причем этот мотив доступен многим. А в условиях формирования инновационной экономики Беларуси он неопределимо важен для ее успеха [7].

Источником внутренней гордости может быть и *характер работы*, особенно содержательной, творческой. Согласно публикации в журнале Business Week, руководство известной компании Sony создало из творческих инженеров группу, которую назвали «командой мечты». Мечта этой команды заключалась в создании уникального продукта – новой инженерной рабочей станции вместо порученного ей офисного компьютера. Мечта вызвала невероятный энтузиазм, стала сильнейшей мотивацией. Результатом было то, что «инженерная рабочая станция» была готова менее чем за два года и явилась одним из наиболее успешных продуктов компьютерной отрасли Японии [8].

Однако в реальности эмоциональная мотивация используется неоправданно редко, а порой неумело. Находить людей, испытывающих гордость и радость как мотив своих усилий и успехов, выделять их, вознаграждать, возвышать, поддерживать, делать примером для подражания – важнейшие задачи менеджмента на любом предприятии и на высшем уровне управления, ибо этот мотив обладает фантастической силой, и лишаться его недопустимо.

Важно подчеркнуть, что использование поощрительной силы гордости особенно результативно в сложных ситуациях и трудных периодах развития – эмоциональная энергия людей, рождаемая чувством *гордости, связанным с преодолением трудностей*, имеет огромную силу воздействия.

Наиболее известные крупные мировые компании путем «набивания шишек» осваивали методы такой мотивации. Так General Motors Corporation – лидер в своей области более семидесяти пяти лет – нашла немало интересных подходов и методов, создающих мотив гордости. Огромная компания с 355 000 работниками и глобальной разветвленностью своей сети придавала особое значение мотивам эмоциональной приверженности своих сотрудников. Менеджеры не упускали возможности показать и подчеркнуть любой успех, выделить людей, создавших его, вниманием, признанием и наградой. Притом менеджеры научились не ждать окончательного грандиозного успеха, а находить и отмечать его по ходу работы. Такой подход назван «*празднованием подъема по ступенькам*».

Авторы других работ доказывают, что *признание* – важнейший эмоциональный мотив и оно должно рассматриваться не как случайность, а как сильный *катализатор* заинтересованности и успехов, особенно при сложной, трудной работе [9, с. 188–191]. Следует подчеркнуть, что это особенно важно при формировании инновационной экономики, имеющей в своей основе много препятствий, рисков и неопределенностей.

**Заключение.** В современной экономике важно видеть истоки, уметь использовать мотивационную силу морали и эмоций, в частности, гордости своим делом, предприятием и его достижениями, успехами своей страны. Это означает сильнейшее пополнение арсенала мотивационно-стимулирующей системы. Его нельзя упускать, особенно в экономике Республики Беларусь, где возможности экономического, денежного стимулирования пока еще ограничены.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Фромм, Э. Психоанализ и религия / Э. Фромм. – М., 2005.
2. Лутохина, Э.А. Морально-эмоциональная мотивация в инновационной экономике / Э.А. Лутохина // Проблемы управления. – 2010. – № 3(36).
3. Виноградов, В.А. Новая экономика / В.А. Виноградов. – М., 2005.
4. Лутохина, Э.А. Креативная трудология (начала инноватики) / Э.А. Лутохина. – Минск, 2008.
5. Майклз, Э. Война за таланты / Э. Майклз, Х. Хэндфилд, Э. Экселрод; пер с англ. – М., 2005.
6. Катценбах, Й. Почему гордость важнее денег / Й. Катценбах; пер. с англ. – М., 2007.
7. Gore, V. Adjustment of Corporate Strategy of a Manufacturing Company under Strategic Unexpectedness / V. Gore, V. Kozlovski // The Advanced Science Journal CA USA. – 2014. – P. 83–92 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.advancedscience.org>.
8. Гостик, Э. Принцип морковки: пер. с англ. / Э. Гостик, Ч. Элтон. – М., 2008.
9. Лутохина, Э.А. Типология труда в Новой экономике: конец труда или его начало / Э.А. Лутохина. – Минск, 2010.

Поступила 10.02.2016

#### INNOVATIVE CHARACTER AND MOTIVATION OF LABOUR ACTIVITY IN THE CONDITIONS OF “NEW ECONOMY”

*I. SOBOLENKO, L. DAVIDOVICH*

*The article from the point of geocentric methodologies are considered poorly used in the management practices of moral and emotional motives and incentives, showing their species, highlighted feature rolled-jam in the innovation economy. Motivational regulators of behavior and activity differ, except other, that not the “average” person, but concrete existing as the personality is capable to perceive them. Only as the identity of people it is capable to react to the motivational stimulating signals. The personality – the concept which is used for display of the subject economic (and other) activity with all set of its individual qualities and features revealing in processes of activity and in the social relations. Such orientation is demanded by new, nano centric approach to regulation of economy.*

**Keywords:** *innovative work, motivation of work, moral and emotional motivation, catalyst of innovations.*

УДК 339.137.2

## АНАЛИЗ СОВРЕМЕННЫХ МЕТОДОВ ОПРЕДЕЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

**Е.С. ЖДАНОВА**

*(Полоцкий государственный университет)*

*Рассматриваются основные методы оценки конкурентоспособности предприятия в рамках содержательной (классической) классификации. Определены основные преимущества и недостатки каждой группы методов, а также основы универсальной методики определения конкурентоспособности предприятия. Сделан вывод о том, что универсальной методики оценки конкурентоспособности предприятия в настоящее время не существует из-за недостатков, присущих каждому из существующих подходов к оценке конкурентоспособности предприятия. Показано, что выбор того или иного метода оценки конкурентоспособности зависит от целей и задач, которые ставит перед собой предприятие, а также бюджета, который оно может выделить на её проведение.*

**Ключевые слова:** конкурентная стратегия предприятия, оценка конкурентоспособности, методы оценки, основы универсальной методики.

Помимо теоретических исследований сущности конкуренции и конкурентоспособности, важным вопросом является практическая оценка последней. На сегодняшний день разработаны различные методики оценки конкурентоспособности. Однако универсального и общепризнанного подхода к оценке конкурентоспособности предприятия экономистами в настоящее время не выработано.

В то же время потребность в оценке конкурентоспособности того или иного предприятия существует, поскольку в условиях рыночной экономики оценка своих конкурентных позиций является неотъемлемым элементом деятельности любого хозяйствующего субъекта. Изучение конкурентов и условий конкуренции в отрасли требуется предприятию в первую очередь для того, чтобы определить, в чем его преимущества и недостатки перед конкурентами, и сделать выводы для выработки собственной успешной конкурентной стратегии и поддержания конкурентного преимущества.

Вклад в решение проблемы оценки конкурентоспособности предприятия внесли такие зарубежные и отечественные ученые, как: М. Портер, И. Ансофф, Ж.-Ж. Ламбен, А. Томпсон, А. Стрикланд, Ф. Котлер, А.С. Головачев, Р.Б. Ивуть, Н.В. Пеньшин, Х.А. Фасхиев, Г.Л. Багиев, А.Н. Захаров, В.А. Федорович и другие, которые сформировали теоретические и методические аспекты оценки конкурентоспособности предприятия.

Вместе с тем большинство авторов рассматривают конкурентоспособность предприятия в целом, не учитывая его отраслевую принадлежность. При этом в каждой отрасли экономики имеются особенности, которые следует учитывать при оценке. Так, например, вопросы оценки конкурентоспособности *автотранспортного предприятия* системно не исследованы, не предложена универсальная методика оценки конкурентоспособности предприятий данной отрасли.

Существует множество классификаций методик оценки конкурентоспособности предприятия: по теоретическому содержанию, по форме отображения результатов оценки, по форме математической связи показателей и ряд других [1].

Для выработки **методики оценки конкурентоспособности автотранспортного предприятия**, прежде всего, исследуем существующие классические методы в контексте их сравнительного анализа и выявления их преимуществ и недостатков.

В рамках исследования будем рассматривать содержательную (классическую) классификацию методов оценки конкурентоспособности компаний:

- методы, базирующиеся на оценке конкурентоспособности продукции (продуктовые);
- матричные методы;
- методы, базирующиеся на теории эффективной конкуренции (операционные);
- комплексные методы.

**Продуктовые методы, базирующиеся на оценке конкурентоспособности продукции**, исторически можно считать первыми методами оценки конкурентоспособности промышленного предприятия.

Данная группа методов основывается на суждении о том, что конкурентоспособность предприятия тем выше, чем выше конкурентоспособность его продукции. В свою очередь, для оценки конкурентоспособности продукции могут использоваться различные маркетинговые и квалиметрические методы, в основе большинства из них лежит нахождение соотношения «цена/качество». В рамках рассматриваемого подхода взаимосвязь между конкурентоспособностью товара и успешностью компании настолько сильна, что эти категории практически отождествляются.

Продуктовые методы оценки конкурентоспособности предприятия описываются в работах А.Ю. Юданова, Н.С. Яшина, М.Е. Портера, Т.В. Позняковой, А.Н. Печенкина, В.Н. Фомина. Авторы считают конкурентоспособность продукции базовым понятием в системе конкурентоспособности, а остальные аспекты ее производными [2].

Показатель конкурентоспособности промышленного предприятия в продуктовых методах рассчитывается через средневзвешенное значение среди показателей конкурентоспособности по каждому виду продукции, который, в свою очередь, находится с помощью экономического и параметрического индексов:

$$K = \sum a_i \cdot \frac{P}{\mathcal{E}} = \sum a_i \left( b_i \frac{g_a}{g_s} / \frac{Z_a}{Z_s} \right), \quad (1)$$

где  $K$  – конкурентоспособность исследуемого промышленного предприятия;  $a_i$  – удельный вес  $i$ -го вида продукции в общем объеме продаж;  $P$  – параметрический индекс;  $\mathcal{E}$  – экономический индекс;  $b_i$  – весовой коэффициент  $i$ -го параметра;  $g_a$  – фактическое значение оцениваемого параметра;  $g_s$  – эталонное значение оцениваемого параметра;  $Z_a$  – совокупные затраты потребления анализируемой продукции;  $Z_s$  – эталонные затраты потребления.

В свою очередь, указанные индексы определяются путем суммирования частных индексов по каждому оцениваемому параметру с учетом весовых коэффициентов. Каждый из частных индексов по соответствующему параметру принимается как отношение фактического значения оцениваемого параметра к значению соответствующего показателя у конкурирующей продукции (либо иной продукции, выбранной за базу сравнения). При этом параметрический индекс определяется на основе оценки технических (качественных) параметров продукции, экономический – на основе стоимостных. Перечень стоимостных и технических параметров, а также вес каждого из параметров устанавливается экспертным путем. В частности, в ряде методов в качестве одного из стоимостных параметров рассматривается величина затрат по послепродажному обслуживанию продукции [3].

Преимуществами продуктовых методов являются простота и наглядность оценки, а также то, что он учитывает одну из наиболее важных составляющих конкурентоспособности предприятия – конкурентоспособность его продукции.

К недостаткам данных методов можно отнести то, что они позволяют получить весьма ограниченное представление о преимуществах и недостатках в работе предприятия, так как учитывается только конкурентоспособность продукции и не затрагиваются другие аспекты деятельности предприятия. Кроме того, при оценке соотношения «цена/качество» не учитывается степень инновативности продукции, имеющей существенное значение при её позиционировании на рынке [3].

Развитие товарно-денежных отношений приводит к всё более усугубляющимся различиям в экономических условиях деятельности предприятий, большей их диверсификации и дифференциации товаров и услуг. Всё сложнее становится определить четкие географические границы того или иного рынка, установить перечень конкурирующих товаров, что влечет за собой низкую применимость подобных методик оценки конкурентоспособности предприятий.

**Матричные методы** оценки конкурентоспособности основываются на построении единой матрицы на базе рассмотрения процессов конкуренции в динамике, определения места исследуемой компании, и выбора маркетинговой стратегии. В основе методики лежит анализ конкурентоспособности с учетом жизненного цикла продукции предприятия. Наиболее конкурентоспособными считаются те предприятия, которые занимают значительную долю на быстрорастущем рынке.

Данные методы рассматриваются в работах М. Портера, И. Ансоффа, Ж.-Ж Ламбена, А. Томпсона и А. Стрикленда, отражены в разработках Бостонской консалтинговой группы, компаний McKinsey, Shell, Arthur D. Little и других [2].

Наиболее известным методом определения конкурентоспособности организации является *матрица Бостонской консалтинговой группы (Boston Consulting Group, далее – БКГ)* «доля рынка – темпы роста продаж» [4]. В основе методики лежат две концепции: 1) концепция кривой опыта (согласно которой предприятия, имеющие большую долю рынка, минимизируют свои издержки); 2) концепция жизненного цикла товара (согласно которой наибольшие перспективы имеют растущие сегменты рынка).

Исходя из указанных концепций, продукция предприятия дифференцируется с точки зрения относительной доли рынка (по одной оси координат) и темпов роста соответствующих рынков (по другой оси). При этом относительная доля рынка есть отношение доли данного предприятия к доле крупнейшего конкурента на рынке соответствующей отрасли. Обладание высокой долей рынка должно приводить к минимальному (относительно конкурентов) уровню издержек и максимальному уровню прибыли.

Темпы роста рынка оцениваются относительно среднеотраслевых (среднерыночных) величин: хозяйственные единицы, где темпы роста выше, чем в экономике в целом, должны попасть в ячейки «быстрого роста», а в отраслях, которые растут медленнее, – в ячейки «медленного роста» [3].

Таким образом, все товары (услуги), продаваемые предприятием на рынке, делятся на четыре типа:

- «Звезды» – быстро развиваются и имеют большую долю рынка. Для быстрого роста требуют значительных инвестиций. Со временем рост замедляется, и они превращаются в «Дойных коров»;
- «Дойные коровы» («Денежные мешки») – низкие темпы роста и большая доля рынка. Не требуют больших капиталовложений, приносят высокий доход, который компания использует для оплаты своих счетов и для поддержки других направлений своей деятельности;
- «Темные лошади» («Дикие кошки», «Трудные дети», «Знаки вопроса») – низкая доля рынка, но высокие темпы роста. Требуют больших средств для удержания доли рынка, тем более его увеличения. Из-за больших капиталовложений и риска руководству компаний необходимо проанализировать, какие «темные лошади» станут «звездами», а какие лучше ликвидировать;
- «Собаки» («Хромые утки», «Мертвый груз») – низкая доля рынка, низкая скорость роста. Приносят достаточный доход для поддержания самих себя, но не становятся достаточными источниками для финансирования других проектов. От «собак» надо избавляться [4].

Преимуществом данного метода является то, что при наличии достоверной информации об объемах реализации метод позволяет обеспечить высокую репрезентативность оценки.

К недостаткам метода можно отнести невозможность проведения анализа причин происходящего, что осложняет выработку управленческих решений.

Компания МакКинси (*McKinsey & Co*) в 1970-х годах разработала *матрицу стратегического анализа для компании Дженерал Электрик (General Electric)*, в силу чего эта модель также называется *Матрицей Дженерал Электрик*. В отличие от модели БКГ, имеющей размерность [2×2], матрица компании МакКинси имеет размерность [3×3] и строится в осях «Привлекательность рынка» – «Конкурентная позиция» [3].

Привлекательность рынка определяется исходя из следующих факторов: размера и темпов роста рынка; технологических требований; остроты конкуренции; величины барьеров на пути входа в отрасль и выхода из нее; сезонных и циклических факторов; потребности в капитале; формирующихся в отрасли возможностей и угроз; фактической и прогнозируемой прибыльности отрасли; социальных, экологических факторов и степени регулирования. Чтобы получить показатель привлекательности отрасли, факторам придают вес с учетом их значимости. Сумма взвешенных рейтингов всех факторов характеризуют привлекательность рынка. Рейтинги привлекательности рассчитываются для каждого продуктового направления, представленного в портфеле компании.

Факторы, учитываемые при оценке конкурентной позиции, включают: долю на рынке; относительное состояние удельных затрат; качество продукции; знание покупателей и рынков; наличие компетенций в ключевых областях; достаточный уровень технологического ноу-хау; квалификацию руководства; прибыльность в сопоставлении с конкурентами. Чтобы получить количественную меру конкурентной позиции подразделений компании, каждое из них оценивается с использованием того же подхода, что и при оценке привлекательности отрасли (через сумму взвешенных рейтингов).

Наибольшей инвестиционной привлекательностью обладают подразделения (продукты), обладающие высокой конкурентной позицией с высокой привлекательностью рынка (позиция аналогичная «звездам» из модели БКГ). И наоборот, слабость конкурентной позиции на рынках низкой привлекательности обуславливает необходимость выхода из таких активов (по аналогии с «собаками» модели БКГ). Подобным образом каждой из девяти позиций матрицы МакКинси предписывается своя стратегия развития. Следовательно, проанализировав свой продуктовый портфель при помощи матрицы МакКинси, компания может оценить свою текущую конкурентоспособность и определить стратегию в отношении каждого из элементов своего продуктового портфеля.

*Модель Шелл (Shell)* очень похожа на матрицу МакКинси, являясь развитием идеи стратегического позиционирования бизнеса. Особенностью матрицы Шелл является допущение о том, что рынок представляет собой олигополию. Поэтому для бизнес-единиц со слабыми конкурентными позициями рекомендуется стратегия мгновенного или постепенного выхода. Также привлекательность отрасли предполагает существование долгосрочного потенциала развития для всех участников рынка, а не только для рассматриваемого предприятия [3].

Модель Шелл представляет собой матрицу размерностью [3×3] и построенную в осях «Перспективы отрасли» – «Конкурентная позиция». Как и в модели МакКинси, каждое из измерений определяется путем нахождения многофакторного рейтингового показателя. При этом в модели Шелл сделан ещё больший упор на количественные параметры бизнеса. По аналогии с ранее описанными моделями, для каждой позиции матрицы Шелл предписана определенная стратегия.

Еще одним развитием концепции МакКинси является *модель Хофера и Шенделя (Hofer / Schendel)*. В ней поиск оптимальной стратегии ведется в осях «Стадии эволюции рынка» – «Конкурентная позиция». При этом показатель «Конкурентная позиция» также является многофакторной рейтинговой величиной. По схожему принципу строится *матрица Томпсона – Стрикленда*, а также модель, разработанная компанией *Arthur D. Little (матрица ADL)* [3].



Отдельно следует отметить *матрицу Ж.Ж. Ламбена*, которая строится на сравнительной оценке конкурентоспособности компаний, действующих на товарном рынке. Ламбен определил конкурентное преимущество как характеристики и свойства товара (марки), создающие для организации определенное превосходство над своими прямыми конкурентами. Эти характеристики могут быть самыми различными и относиться как к самому товару (базовой услуге), так и к дополнительным услугам, сопровождающим базовую, к формам производства, сбыта или продаж, специфичным для предприятия или товара [4].

Конкурентоспособность оценивается по 6 критериям (индикаторам) по пятибалльной шкале. Коэффициент конкурентоспособности определяется как отношение балльных оценок компаний к балльным оценкам лидера. Лидер – это компания, получившая наивысшую суммарную балльную оценку, ему присваивается коэффициент, равный 1. Индикаторы оценки конкурентоспособности предприятия представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Индикаторы оценки конкурентоспособности предприятия

Критерии оценки	Диапазон оценок		
	низкая (1–2 балла)	средняя (3–4 балла)	высокая (5 баллов)
1. Относительная доля рынка	Менее 1/3 лидера	Более 1/3 лидера	Лидер
2. Отличительные свойства товара	Товар не дифференцирован	Товар дифференцирован	Товар уникален
3. Издержки	Выше, чем у прямого конкурента	Такие же, как у прямого конкурента	Ниже, чем у прямого конкурента
4. Степень освоения технологии	Осваивается с трудом	Осваивается легко	Освоена полностью
5. Каналы товародвижения	Посредники не контролируются	Посредники контролируются	Прямые продажи
6. Имидж	Отсутствует	Развит	Сильный имидж

Достоинством данного метода является наглядность конкурентного преимущества и конкурентоспособности организации по отношению к конкурентам, но при этом учитывается малое количество факторов.

*SWOT-анализ* (от англ. strenghts – weaknesses – opporrtnities – threats) – это анализ сильных и слабых сторон предприятия в конкурентной борьбе, появляющихся возможностей и угроз. Показатели конкурентоспособности оцениваются по блокам: финансы, производство, организация и управление, маркетинг, кадровый состав, технология.

Данная методика оценки конкурентоспособности предприятия не дает интегрального показателя конкурентоспособности и, как следствие, затруднительно произвести сравнение конкурентных преимуществ предприятий-конкурентов.

*Методика оценки конкурентоспособности организации на базе «4P»* основана на сравнительном анализе организации и предприятий-конкурентов по факторам: продукт, цена, продвижение на рынке и каналы сбыта. В отличие от SWOT-анализа, эта методика позволяет дать количественную оценку как по отдельным факторам, так и по всем факторам в целом. Метод также реализован посредством оценочного листа, где всем факторам конкурентоспособности присваивается количественная оценка, например, от 1 до 5 баллов. Недостатком данного метода является то, что оценка факторов конкурентоспособности проводится экспертами.

На сегодняшний день существует множество всевозможных матриц стратегического менеджмента, которые в той или иной степени являются развитием рассмотренных выше моделей.

В целом матричные методы оценки конкурентоспособности промышленных компаний просты в расчетах и дают наглядное представление о настоящем положении компании, ее товаре и конкурентах. При наличии информации об объемах реализации и относительных долях рынка конкурентов метод позволяет обеспечить высокую адекватность оценки. Однако упрощение расчетов приводит к неточным результатам исследования. Рассматриваемая группа методов базируется на узкой группе факторов, определяющих конкурентную ситуацию в отрасли и конкурентные преимущества компаний. Результатом выявленных недостатков является то, что применение матричных методов ограничивает анализ причин текущей рыночной ситуации и тем самым осложняет процесс принятия решений.

Дальнейшее развитие матричных методов и теории конкуренции в рамках стратегического планирования привело к появлению **операционных методов** оценки конкурентоспособности промышленного предприятия, основанных на эффективности организации деятельности каждого подразделения и службы компании. Данная группа методов также известна под названием **«функциональный подход изучения конкурентоспособности исходя из теории эффективной конкуренции»** [2].

Согласно этой теории наиболее конкурентоспособными являются те предприятия, где наилучшим образом организована работа всех подразделений и служб. На эффективность деятельности каждой из служб оказывает влияние множество факторов – ресурсов фирмы. Оценка эффективности работы каждого из подразделений предполагает оценку эффективности использования им этих ресурсов.

Операционный подход заключается в сопоставлении экономических показателей деятельности исследуемой промышленной компании с идентичными показателями конкурентов, после чего находится средневзвешенное значение таких показателей:

$$K = \sum a_i \cdot \frac{l_a}{l_s}, \quad (2)$$

где  $K$  – конкурентоспособность исследуемой компании;  $l_a$  – значение  $i$ -го показателя исследуемой компании;  $l_s$  – эталонное значение  $i$ -го показателя;  $a_i$  – коэффициент весомости  $i$ -й операции (определяется экспертным методом).

Оценка выполнения операций осуществляется с помощью показателей, количество которых варьируется и может достигать нескольких десятков (от рентабельности и ликвидности до текучести кадров, степени удовлетворенности контрагентов и способности предприятия адаптироваться к нововведениям).

Наиболее популярна классификация показателей, разработанная компанией «Dun&Bradstreet»:

1) показатели, отражающие эффективность производственно-сбытовой деятельности предприятия: отношение чистой прибыли к чистой стоимости материальных активов, отношение чистой прибыли к чистому оборотному капиталу;

2) показатели, характеризующие состояние производства и в основном интенсивность использования основного и оборотного капитала: отношение чистых продаж к чистому оборотному капиталу, отношение чистых продаж к стоимости материально-производственных запасов, отношение основного капитала к стоимости материальных активов, отношение материально-производственных запасов к чистому оборотному капиталу;

3) показатели, связанные с финансовой деятельностью: отношение оборотного капитала к текущему долгу, периоды оплаты текущих счетов, отношение текущего долга к стоимости материально-производственных запасов, отношение долгосрочных обязательств к чистому оборотному капиталу [5].

При отсутствии возможности подсчета тех или иных показателей применяются экспертные методы, которые обладают субъективностью и условностью.

В рамках теории эффективности конкуренции также выделяют структурный подход. Структурный подход оценивает положение компании на рынке, ориентируясь на рыночную конкуренцию, возможность закрепления на данном рынке, оценивая влияние внешних факторов на конкурентоспособность. Упрощенное представление о месте фирмы на рынке можно получить, определив долю объема реализованной фирмой продукции в объеме продукции, реализованной всеми предприятиями отрасли в регионе [2]. Однако на промышленном рынке крайне затруднительно собрать объективную количественную информацию о конкурентах в силу закрытости информации.

Методы оценки конкурентоспособности, основанные на теории эффективной конкуренции, охватывают результаты деятельности компании с разных сторон – производственной, сбытовой, хозяйственной. Недостатком рассматриваемой группы методов является раздельное рассмотрение показателей функционирования компании, зачастую таких показателей много, и некоторые могут дублировать друг друга. Данный аспект затрудняет проведение анализа ситуации: отсутствует рассмотрение конкурентоспособности товара компании, соотношения качества и цены.

**Комплексный (комбинированный) подход** является интеграцией величин текущей конкурентоспособности промышленной компании и его конкурентного потенциала. Оценка конкурентоспособности предприятия в рамках данных методов ведется на основании выделения не только текущей, но и потенциальной конкурентоспособности предприятия. Комплексный подход описывается в работах Д. Мухиной, И. Максимовой, И.П. Чепурного и других авторов.

Текущая и потенциальная конкурентоспособность и их соотношения в рамках интегрального показателя конкурентоспособности предприятия в зависимости от метода могут варьироваться. Так, в ряде случаев текущая (реальная) конкурентоспособность определяется на основании оценки конкурентоспособности продукции предприятия, потенциальная – по аналогии с методами, основанными на теории эффективной конкуренции.

Определение показателей для оценки в рамках данного метода осуществляется экспертным путем на основании различных оценочных таблиц и матриц.

К достоинствам подхода можно отнести то, что он учитывает не только достигнутый уровень конкурентоспособности предприятия, но и его возможную динамику в будущем.

В то же время комплексный подход повторяет недостатки включенных в себя ранее рассмотренных методов. Также данный подход отличается субъективностью в процессе перевода единичных показателей конкурентоспособности в относительные величины [2].

В современных условиях особое значение приобретают подходы, обеспечивающие объективное определение стоимости бизнеса в целом. В связи с этим представляется целесообразным рассмотреть подход по оценке конкурентоспособности, основанный на **определении стоимости бизнеса**. Это обу-

словлено тем, что в центре внимания коммерческих организаций стоит вопрос максимизации стоимости бизнеса, рост благосостояния собственников (акционеров) [2].

Стоимость бизнеса служит интегральным индикатором развития компании, объединяя в себя все ключевые показатели внешнего и внутреннего окружения компании на рынке. Соответственно, сопоставление динамики стоимости различных хозяйствующих субъектов позволяет сопоставить результаты и перспективы деятельности различных предприятий, а значит, оценить и их конкурентоспособность.

Разработаны различные методы оценки стоимости бизнеса, учитывающие всю существенную информацию о деятельности исследуемого промышленного предприятия:

- *Доходный:*

- метод дисконтирования денежного потока (ДДП);
- метод капитализации;
- метод Миллера – Модильяни;
- метод экономической добавленной стоимости;
- метод добавленной рыночной стоимости.

- *Сравнительный:*

- метод прошлых сделок;
- метод рынка капитала;
- метод отраслевых коэффициентов.

- *Затратный:*

- метод чистых активов;
- метод ликвидационной стоимости.

- *Опционный:*

- метод создания эквивалента опциона из обыкновенных акций и займов;
- метод нейтрального отношения к риску;
- метод Блэна – Шольца;
- биномиальный метод.

Данный подход считают достаточно точным и достоверным в вопросе оценки конкурентоспособности компании. Однако он также обладает рядом недостатков. Оценка проводится независимыми экспертами и, как правило, эта процедура крайне дорогостоящая, либо требуется, чтобы ценные бумаги анализируемого предприятия имели обращение на фондовом рынке. Поэтому данный подход имеет ограниченное применение.

Анализ рассмотренных выше методов оценки конкурентоспособности предприятия представлен в таблице 2.

Таблица 2 – Анализ методов оценки конкурентоспособности предприятия

Название метода	Критерии оценки						
	простота	точность	объективность	универсальность использования	учитывает конкурентоспособность продукции	учитывает все аспекты деятельности предприятия	способствует разработке управленческих решений
Методы, базирующиеся на оценке конкурентоспособности продукции (продуктовые)	+	±	+	±	+	-	±
Матричные методы	+	±	±	±	+	±	±
Методы, базирующиеся на теории эффективной конкуренции (операционные)	-	+	+	±	-	+	±
Комплексные методы	±	±	±	±	±	±	±
Методы оценки стоимости бизнеса	±	+	±	-	-	±	±

**Заключение.** На основании изложенного следует, что подходы к оценке конкурентоспособности промышленного предприятия развивались в зависимости от предмета исследования, который находился в центре внимания соответствующего экономического периода, а также области исследования автора.

Универсальной методики оценки конкурентоспособности предприятия в настоящее время не существует. Это обусловлено тем, что каждый из существующих подходов обладает рядом недостатков. В основном они сводятся к следующим факторам: субъективности и условности оценки; сложности создания исчерпывающего перечня факторов для анализа; невозможности сравнения с предприятиями-конкурентами из-за их постоянной диверсификации; нечеткому определению границ того или иного рынка.

Выбор того или иного метода оценки конкурентоспособности зависит не только от целей и задач, которые ставит перед собой предприятие, но и от бюджета, который предприятие может выделить на проведение оценки конкурентоспособности.

Следует заметить, что отмеченные недостатки обуславливают невысокий потенциал практического применения большинства из существующих методов. Проведенный анализ позволит в дальнейшем осуществить разработку методики оценки конкурентоспособности предприятий, в том числе и автотранспортных.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Лазаренко, А.А. Методы оценки конкурентоспособности / А.А. Лазаренко // Молодой ученый. – 2014. – № 1. – С. 374–377.
2. Белостокова, В.Ю. Анализ методов оценки конкурентоспособности компании на промышленном рынке / В.Ю. Белостокова // Управление экономическими системами. – 2015. – № 7 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://uecs.ru/uecs-79-792015/item/3636-2015-07-14-11-33-50>. – Дата доступа: 26.02.2016.
3. Волков, Д. Оценка и анализ конкурентоспособности предприятий / Д. Волков // Библиотека управления [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: <http://www.cfin.ru/management/strategy/competit/analysis2.shtml>. – Дата доступа: 18.02.2016.
4. Головачев, А.С. Конкурентоспособность организации: учеб. пособие / А.С. Головачев. – Минск: Высш. шк., 2012. – 319 с.
5. Моисеева, Н.К. Международный маркетинг и бизнес / Н.К. Моисеева. – М.: КУРС, 2013. – 272 с.

Поступила 28.03.2016

#### ANALYSIS OF MODERN METHODS OF ASSESSING THE COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES

*E. ZHDANOVA*

*The article examines the main methods of assessing the competitiveness of enterprises within the classical classification. The main advantages and disadvantages of methods are identified. The basis of universal methodology for assessing the competitiveness of enterprises are determined. It is concluded that a universal methodology for assessing the competitiveness of enterprises currently does not exist, because of the disadvantages of each of the existing approaches to the assessment of the enterprises competitiveness. It is shown that the choice of a method of evaluating the competitiveness depends on the goals and objectives set by the company, as well as the budget, which it can allocate for its conduct.*

**Keywords:** *competitive strategy, competitive assessment, evaluation methods, universal technique basics.*

УДК 338.48:379.85

**ГАСПАДАРЧЫ МЕХАНІЗМ РЫНКУ ТУРЫСТЫЧНЫХ ПАСЛУГ:  
КАНЦЭПТУАЛЬНЫЯ АСНОВЫ І ІНСТЫТУЦЫЯНАЛЬНАЕ ЗАБЕСПЯЧЭННЕ**

*канд. экан. навук У.А. ГАНСКИ  
(Полацкі дзяржаўны ўніверсітэт);  
Н.А. ГАНЧАРУК  
(Інстытут прадпрымальніцкай дзейнасці, Мінск)*

*Разглядаюцца асноўныя падыходы да трактоўкі катэгорыі гаспадарчага механізма. Канцэпцыя механізму на рынку турыстычных паслуг раскрываецца праз вызначэнне мэты рынку, шляхоў яе дасягнення і эканамічнай прыроды турыстычнай паслугі. Аналізуецца сутнасць удасканалення гаспадарчага механізму рынку турыстычных паслуг; раскрываецца катэгорыя яго эфектыўнасці. Разглядаюцца спосабы каардынацыі гаспадарчых адносін на рынку турыстычных паслуг праз асноўныя інстытуцыйныя формы; вызначаецца спецыфіка інстытуцыйналізацыі рынку турыстычных паслуг і праводзіцца класіфікацыя асноўных інстытутаў.*

**Ключавыя словы:** *гаспадарчы механізм, рынак турыстычных паслуг, аптымізацыя, класіфікацыя асноўных інстытутаў.*

**Уводзіны.** У навуковай літаратуры няма адназначнай трактоўкі сутнасці сацыяльна-эканамічнага складніка ў структуры гаспадарчага механізма. У трактоўцы паняцця «гаспадарчы механізм» вядучыя эканамісты прытрымліваюцца розных пунктаў гледжання. Па адным вызначэнні, гаспадарчы механізм – гэта механізм дзеяння эканамічных законаў, які прадстаўляе сукупнасць аб'ектыўных эканамічных формаў, якія выказваюць узаемасувязь і ўзаемадзеянне эканамічных патрэб, інтарэсаў і стымулаў, цэнтралізаваных і дэцэнтралізаваных формаў кіравання і гаспадарання. Як канкрэтны спосаб гаспадарчага функцыянавання, канкрэтная сістэма кіравання эканамічным працэсам гаспадарчы механізм з'яўляецца ўзаемазвязанай сістэмай канкрэтных эканамічных формаў, з дапамогай якой рэалізуецца сістэма інтарэсаў і дзейнічаюць законы эканомікі. Гаспадарчы механізм А. Восіпава разглядае як сацыяльную сістэму арганізацыі прадукцыйных сіл для вытворчасці спажывецкіх дабротаў, г.зн. сістэма арганізацыі прадукцыйных сіл ёсць сукупнасць гаспадарчых суб'ектаў і вытворчых адносін [1, с. 80–81]. Другі аўтар, В. Чэстнікова, паняцце «гаспадарчы механізм» атаясамлівае з сукупнасцю эканамічных рычагоў, якія дазваляюць актыўна ўплываць на вытворчасць з мэтай дасягнення пастаўленых задач [2, с. 47]. Найбольш важнымі складнікамі гаспадарчага механізма С. Шаршнёва і С. Аборская лічаць сукупнасць формаў і метадаў кіравання, з дапамогай якіх рэалізуюцца эканамічныя законы, што дзейнічаюць у канкрэтных умовах. На іх думку, сістэма планавання, эканамічны механізм і сістэма кіравання актыўна ўплываюць на развіццё прадукцыйных сіл [3, с. 124–125]. Аднак гаспадарчы механізм нельга зводзіць выключна да набору метадаў кіраўніцкага ўздзеяння на вытворчую сістэму. У дачыненні да рынку турыстычных паслуг гэта паняцце ахоплівае сукупнасць мэт і метадаў дзейнасці ўсіх элементаў нацыянальнай сістэмы турыстычнай вытворчасці. Кіраўніцкае ўздзеянне складае толькі адзін бок гаспадарчага механізма. Галоўны ж змест гаспадарчага механізма рынку турыстычных паслуг вызначаецца мэтавым прызначэннем сферы турызму і рэкрэацыі, становішчам і ўзаемасувяззю яе складовых элементаў, мэтавымі функцыямі кожнага, характарам іх ўздзеяння і ўзаемадзеяння ў працэсе функцыянавання сістэмы. Іншымі словамі, у ім адлюстроўваюцца ўсе істотныя рысы адносін у працэсе вытворчасці турыстычных паслуг, спецыфічныя рысы турыстычнай паслугі як аб'екта кіравання, спосабы і формы арганізацыі турыстычнага абслугоўвання, характар эканамічных сувязяў у працэсе надання турыстычных паслуг, і нарэшце, спецыфіка рынку турыстычных паслуг, яго месца, роля і становішча ў эканамічнай сістэме. Больш дакладным вызначэннем уяўляецца трактоўка, дзе гаспадарчы механізм разглядаецца як сукупнасць эканамічных структур, інструментаў, форм і метадаў гаспадарання, з дапамогай якіх ажыццяўляюцца ўзгадненні грамадскіх, групавых і прыватных інтарэсаў, забяспечваюцца эфектыўнае функцыянаванне і развіццё эканомікі.

**Асноўная частка.** Канцэпцыя механізма на рынку турыстычных паслуг вызначаецца мэтамі, якія стаяць перад дадзеным рынкам, шляхамі іх дасягнення, а таксама эканамічнай прыродай турыстычнай паслугі [4, с. 286]. Турыстычная паслуга з'яўляецца вынікам невытворчай дзейнасці, скіраванай на наданне паслуг у сферы асабістага спажывання, і сацыяльна-эканамічнай дабротай у форме рэкрэацыйнай актыўнасці, мэта якіх – павышэнне спажывецкай карыснасці аб'екта паслугі. Таму трансфармацыя эканамічнай сістэмы ва ўмовах сацыяльна-арыентаванай дзяржавы і наяўнасці змешанай эканомікі прадугледжвае сацыяльна-эканамічную канцэпцыю гаспадарчага механізма рынку турыстычных паслуг. Пры раз-

глядзе сацыяльна-эканамічнага механізма рынку турыстычных паслуг варта заўважыць, што працэс узамадзеяння ўсіх элементаў эканамічнай сістэмы ажыццяўляецца пераважна праз рынак, механізм попыту і прапановы, канкурэнцыю, якія дазваляюць уздзеянні на яго асноўныя характарыстыкі.

Такім чынам, сацыяльна-эканамічны аспект рынку турыстычных паслуг у структуры гаспадарчага механізму ўяўляе сабой цэласную сістэму, якая складаецца з асобных, адносна самастойных, але адначасова ўзаемазвязаных структурных элементаў, з дапамогай якіх рэалізуюцца эканамічныя законы, ажыццяўляецца працэс узнаўлення турыстычных паслуг. Дваістая эканамічная прырода турыстычных паслуг, якая з'яўляецца асноўным прадуктам шэрагу прадпрыемстваў сферы турызму і рэкрэацыі, абумоўленая спалучэннем характарыстык прыватнай і грамадскай даброты, што, у сваю чаргу, робіць іх сацыяльна значнымі, дазваляючы гаварыць аб магчымасці і неабходнасці ўзаемадзеяння рынкавых і нярынкавых механізмаў узнаўлення турыстычных паслуг. Пры гэтым важным момантам з'яўляецца іх аптымізацыя, бо відавочна, што нацыянальная турыстычная сістэма не можа існаваць і развівацца выключна за кошт рынкавых формаў і ва ўсіх эканамічна развітых краінах дзяржаўнае фінансаванне, дзяржаўна-прыватнае партнёрства выступае важным фактарам гарманічнага развіцця нацыянальнай турыстычнай індустрыі.

Для апісання гаспадарчага механізма рынку турыстычных паслуг скарыстаемся структурнай формулай, прапанаванай для гаспадарчага механізму эканомікі ў цэлым: суб'ект → мэта → форма арганізацыі → метады → сродкі → аб'ект [5, с. 589]. Аб'ектамі рынку турыстычных паслуг з'яўляюцца турыстычныя паслугі і турыстычныя прадукты. Суб'ектамі рынку турыстычных паслуг выступаюць турыстычныя прадпрыемствы, турысты, прадпрыемствы, якія прадастаўляюць паслугі, што ўваходзяць у комплекс турыстычнага прадукту, органы дзяржаўнага кіравання. Пасярэднікамі рынку турыстычных паслуг з'яўляюцца турыстычныя агенствы. Функцыі пасярэднікаў не павінны абмяжоўвацца толькі падборам інфармацыі аб кан'юнктуры рынку, кансультаваннем удзельнікаў турыстычнага працэсу, правядзеннем PR-акцый. Значная роля ў рынкавай эканоміцы адводзіцца крэдытна-фінансавым установам і страхавым кампаніям у ажыццяўленні рэсурснай падтрымкі спажываўца і вытворцы турыстычных паслуг. У цяперашні час роля пасярэднікаў на рынку турыстычных паслуг імкліва зніжаецца.

Мэта гаспадарчага механізма рынку турыстычных паслуг – эфектыўнае выкарыстанне турыстычных рэсурсаў пры актыўнай ролі дзяржавы для фарміравання новай якасці эканомікі, заснаванай на ўзаемных турыстычных абменах, на аснове ўзгаднення інтарэсаў і перспектывіўных патрэб асобы, грамадства і дзяржавы. Дасягненне пастаўленай мэты забяспечваецца шляхам уздзеяння на кіраваную сістэму. Пад сукупнасцю такіх уздзеянняў разумеюцца метады кіравання [6, с. 34].

Метадамі гаспадарання на рынку турыстычных паслуг выступаюць эканамічная палітыка ў сферы турызму і рэкрэацыі, арганізацыя прагназавання, планавання і фінансавання інфраструктурных праектаў, эканамічнае стымуляванне суб'ектаў турыстычнай і спадарожнай дзейнасці, гаспадарчае заканадаўства і інш. Адрозніваюць наступныя метады кіравання: арганізацыйна-адміністрацыйныя, заснаваныя на прамых дырэктывіўных указаннях; эканамічныя, абумоўленыя эканамічнымі стымуламі; сацыяльна-псіхалагічныя, якія прымяняюцца з мэтай павышэння сацыяльнай актыўнасці. Найбольшае значэнне ва ўмовах рынку набываюць эканамічныя метады кіравання турыстычнай галіной, асноўная мэта якіх заключаецца ў дасягненні высокай эфектыўнасці турыстычнай дзейнасці, лепшым выкарыстанні рэсурснага патэнцыялу [7, с. 107].

Удасканаленне гаспадарчага механізму ўяўляе сабой бесперапынны працэс, скіраваны на пошук эфектыўных формаў і метадаў гаспадарання. У выніку рынкавых пераўтварэнняў склалася разнастайнасць формаў уласнасці і гаспадарання суб'ектаў рынку турыстычных паслуг, дзейнасць якіх будзе на прыцыпах прадпрыемальніцтва і канкурэнтаздольнасці. Гэта патрабуе адэкватнага эканамічнага асяроддзя і адпаведнай сістэмы і структуры кіравання.

Канкрэтная рэалізацыя рынкавых устаноў ажыццяўляецца з дапамогай арганізацыйнага механізма як аднаго са складнікаў гаспадарчага механізма. Арганізацыйны механізм забяспечвае ўзаемазвязь усіх элементаў сістэмы, спрыяе ўсталяванню і развіццю вытворча-эканамічных сувязяў паміж гаспадарчымі суб'ектамі рынку турыстычных паслуг, пераводзячы іх на больш высокі ўзровень узаемавыгадных партнёрскіх адносін. Акрамя таго, арганізацыйны механізм скіраваны на забеспячэнне ўзгаднення інтарэсаў удзельнікаў, аб'ектаў і суб'ектаў кіравання. Паколькі фактары могуць мець эканамічную, сацыяльную, арганізатарскую, прававую і палітычную прыроду, такі механізм павінен фарміравацца як сістэма эканамічных, матывацыйных, арганізацыйных, прававых і палітычных механізмаў.

Пераход да рынкавых адносін рэзка пашырае межы прымянення ўсіх механізмаў, якія выкарыстоўваюцца ў гаспадарчай сферы, і перш за ўсё эканамічнай. Эканамічны механізм, ці, як яго часцей называюць, фінансава-эканамічны механізм, з'яўляецца складовай часткай гаспадарчага механізму і ўяўляе сабой сукупнасць фінансавых стымуляў, эканамічных рычагоў і інструментаў, формаў і спосабаў рэгулявання эканамічных працэсаў і адносін. Тэрмін «эканамічныя рычагі» шырока ўжываўся ў планавай

савецкай эканоміцы і трактаваўся ў якасці сродку змены эканамічнага стану аб'екта і ўздзеяння на эканамічныя працэсы на ўзроўні прадпрыемства. У рынкавай эканоміцы гэты тэрмін замяняюць паняццем рынкавых рэгулятараў. Пад рынкавымі рэгулятарамі разумеюць механізмы і інструменты дзяржаўнага рэгулявання і рынкавага самарэгулявання [8, с. 346].

Інструменты дзяржаўнага рэгулявання турыстычнай дзейнасці – гэта спосабы ўздзеяння органаў заканадаўчай і выканаўчай улады на турыстычную сферу, якія падзяляюцца на дзве групы (прамога і ўскоснага ўздзеяння), таму ўяўляецца магчымым дапоўніць трэцяй групай, якая аб'ядноўвае інструменты фарміравання спрыяльнага асяроддзя для развіцця турыстычнай дзейнасці. Да першай групы адносяцца інструменты, якія аказваюць прамое ўздзеянне на суб'екты турыстычнай дзейнасці з дапамогай адміністрацыйна-прававых (рэгламентацыя турыстычнай дзейнасці) і эканамічных (рэгуляванне тэмпаў эканамічнага росту, вытворчасці і спажывання турыстычных паслуг) інструментаў. Такі ўплыў на турызм не прадугледжвае стварэння дадатковага матэрыяльнага стымулу, не пагражае фінансавымі стратамі і абавіраецца на моц дзяржавы. Пры гэтым усталяванне патрабаванняў да якасці турыстычных паслуг сведчыць аб прыцягненні дастатковай колькасці кваліфікаваных спецыялістаў турыстычнага бізнесу, садзейнічанні дзяржавай павышэнню іх перакваліфікацыі, а таксама рэгуляванню ў часовых рамках працоўнага часу і адпачынку.

У тых выпадках, калі немагчыма ажыццяўляць прамы ўплыў на цэны, дзяржава можа ўплываць з дапамогай ліцэнзавання і ўсталявання градацыі якасці турыстычнай паслугі. Да другой групы адносяцца прылады, якія не маюць непасрэднага ўплыву на суб'екты турыстычнай дзейнасці з дапамогай адміністрацыйна-прававых і эканамічных механізмаў.

Варта адзначыць, што якімі б эфектыўнымі не былі рынкавыя механізмы рэгулявання эканомікі, дзяржава вызначае нацыянальную эканамічную стратэгію на аснове сацыяльных і палітычных мэт. Таму ва ўмовах сацыяльнай скіраванасці рынкавай эканомікі механізм гаспадарання – гэта не толькі сукупнасць аб'ектыўна абумоўленых эканамічных метадаў, фінансавых рычагоў і інструментаў, адпаведных арганізацыйна-эканамічных формаў, але і сацыяльных гарантый.

Наяўнасць сацыяльнага механізма абумоўлена адносінамі турыстычнай галіны з сацыяльнай сферай, якая непасрэдным чынам звязана і вызначае якасць жыцця людзей. Відавочна, якія б не былі дасканалыя законы рынку, рынкавыя механізмы могуць даваць пэўныя збоі. Тады неабходна дзяржаўнае ўмяшанне. Для рынку турыстычных паслуг сацыяльная скіраванасць гаспадарчага механізма заключаецца не толькі ў дзяржаўным рэгуляванні з мэтай ажыццяўлення роўных стартавых магчымасцей, абароны правоў і свабод грамадзян, сацыяльнай абароненасці суб'ектаў рынку, але і ў непасрэдным удзеле дзяржавы ў фінансаванні турыстычнай галіны.

Не менш важным момантам у вывучэнні і ўдасканаленні гаспадарчага механізма з'яўляецца вызначэнне яго функцый. Сутнасць гаспадарчага механізму як раз і выяўляецца ў яго функцыях. У сучасных умовах асноўнымі функцыямі гаспадарчага механізму на рынку турыстычных паслуг з'яўляюцца:

- стварэнне роўных эканамічных умоў для ўсіх формаў гаспадарання і іх плённай, добрасумленнай канкурэнцыі;

- забеспячэнне ўзаемазвязанасці, збалансаванасці ўсіх структурных элементаў сістэмы;

- узгадненне эканамічных інтарэсаў грамадства, асобных грамадзян, прадпрымальнікаў, працаўнікоў турыстычнай і сумежных галін, інш. Здольнасць гаспадарчага механізма ўзгадняць эканамічныя інтарэсы можа з'яўляцца крытэрыем яго дасканаласці [9, с. 33].

Аднак неабходна адзначыць, што ўсе функцыі гаспадарчага механізму знаходзяцца ў адзінстве і ўзаемадапаўненні ў адносінах адзін да аднаго, і выключэнне любога з іх цягне негатыўныя наступствы. Змены, якія пастаянна адбываюцца ў эканоміцы, выклікаюць неабходнасць удасканалення гаспадарчага механізма рынку турыстычных паслуг. Дадзеныя змены, якія адрозніваюцца дынамічнасцю і рухомасцю, выклікаюць дзеяннем шматлікіх фактараў. Сярод іх варта вылучыць:

- сацыяльна-дэмаграфічныя – колькасць насельніцтва ў цэлым, колькасць асобных сацыяльных груп (патэнцыйных турыстаў);

- эканамічныя (ВУП – валавы ўнутраны прадукт, узровень даходаў насельніцтва, што аплачвае турыстычныя паслугі, інфляцыя, развіццё рынкавай інфраструктуры);

- нарматыўна-прававыя (заканадаўчыя і нарматыўныя дакументы і іх адпаведнасць патрабаванням рынку);

- палітычныя (характарыстыка палітыкі дзяржавы ў сферы рэкрэацыі і турызму) [10, с. 180].

Фарміраванне і функцыянаванне рынку турыстычных паслуг падпарадкоўваецца агульным законам рынкавай эканомікі, маючы пры гэтым шэраг спецыфічных асаблівасцей ва ўмовах глабалізацыі і рэгіяналізацыі: высокі дынамізм, экстрэтарыяльнасць і глабальны характар, значная хуткасць абароту капіталу, значная адчувальнасць турыстычных паслуг да рынкавай кан'юнктуры з-за немагчымасці іх захавання і транспартавання, індывідуальнасць вытворчасці.

Рынкавыя адносіны вытворчасці турыстычных паслуг маюць спецыфіку, звязаную з дзяржаўным умяшаннем і рэгуляваннем надання найбольш важных паслуг, а таксама з абмежаваннямі на прадпрымальніцкую дзейнасць (напрыклад, у сферы выкарыстання аб'ектаў гісторыка-культурнай спадчыны ў турыстычнай вытворчасці). Турызм з'яўляецца адной з прыярытэтных галін нацыянальнай эканомікі, у якой значная роля адводзіцца дзяржаве. У сувязі з гэтым узнікае неабходнасць фарміравання эфектыўнага механізма рынку турыстычных паслуг, які адказвае сучасным выклікам інавацыйнага развіцця грамадства.

Эфектыўнасць турыстычных паслуг вызначаецца шляхам супастаўлення атрыманага выніку (эфекту) з выкарыстанымі фінансавымі рэсурсамі (бюджэтам). Пад эфектыўнасцю турыстычных паслуг таксама разумеюць і мінімізацыю выдаткаў на адзінку паслуг. Даследаванні эфектыўнасці ўкладанняў у рэкрэацыю і турызм атрымалі сваё развіццё ў канцэпцыі чалавечага капіталу. Асаблівасцю інвестыцый у чалавечы капітал з'яўляецца атрыманне выгод не толькі непасрэдным спажываннем турыстычных паслуг, але і грамадствам у цэлым [11, с. 74].

Эфектыўнасць вызначаецца эканамічнымі, сацыяльнымі і арганізацыйна-кіраўнічымі фактарамі, што дазваляе вылучыць эканамічны, сацыяльны і арганізацыйны крытэрыі эфектыўнасці турыстычных паслуг.

Эканамічная эфектыўнасць – гэта сукупнасць эканамічных адносін у працэсе вытворчасці, размеркавання, абмену і спажывання турыстычных паслуг. Яна вымяраецца сістэмай эканамічных паказчыкаў, у прыватнасці такіх, як колькасць наданых паслуг, прыбытак, поўны сабекошт, узровень рэнтабельнасці і інш. Калі камерцыйныя арганізацыі для характарыстыкі эканамічнай эфектыўнасці могуць выкарыстоўваць названыя паказчыкі, то дзяржаўныя ўстановы (напрыклад, музеі, нацыянальныя паркі) не маюць поўнага надзейнага набору паказчыкаў, прыдатнага для ацэнкі канчатковага выніку. Адно толькі веданне колькасці турыстычных паслуг, а таксама затрачаных на іх наданне сродкаў яшчэ не дае адказу на пытанне, ці могуць гэтыя турыстычныя паслугі вырашыць праблему рэалізацыі дзяржаўнай палітыкі ў сферы турызму.

Сацыяльная эфектыўнасць вызначаецца як якаснымі, так і колькаснымі паказчыкамі. Пад сацыяльнай эфектыўнасцю турызму разумеюць адпаведнасць вынікаў дзейнасці вытворцаў турыстычных паслуг асноўным сацыяльным патрэбам грамадства і асобнага спажываўца. Галоўным крытэрыем сацыяльнай эфектыўнасці з'яўляецца ступень задавальнення канчатковых патрэбаў асобы і грамадства. Асноўнымі паказчыкамі сацыяльнай эфектыўнасці з'яўляюцца: даступнасць рэкрэацыі і турызму, ахоп насельніцтва турыстычнымі паслугамі, задаволенасць турыстаў. Праявы сацыяльнай эфектыўнасці ў большасці выпадкаў даволі цяжка вымяраць [12, с. 269].

Арганізацыйная эфектыўнасць турыстычных паслуг вызначаецца характарам узаемадзеяння суб'ектаў і аб'ектаў кіравання, выкананнем палажэнняў нарматыўных прававых актаў у выкарыстанні формаў уласнасці і гаспадарання. Асноўным крытэрыем арганізацыйнай эфектыўнасці з'яўляецца дасягненне мэт кіравання.

Пры даследаванні пытанняў, звязаных з эфектыўнасцю турыстычных паслуг, узнікае патрэба ў ацэнцы дзейнасці мер, якія прымаюцца органамі ўлады і кіраўнікамі суб'ектаў гаспадарання для дасягнення канчатковай мэты турыстычнай дзейнасці. Варта адзначыць, што да гэтага часу не распрацаваны сучасныя, актуальныя і адэкватныя пастаўленым задачам паказчыкі эфектыўнасці і вынікаўнасці бюджэтных выдаткаў у сферы турызму. Таму актуальнымі застаюцца пытанні якасці турыстычнага абслугоўвання і, як следства, паказчыкаў канкурэнтаздольнасці краіны на сусветным рынку турыстычных паслуг. Найбольш складанай уяўляецца распрацоўка індикатараў якасці турызму. Да гэтага часу гэты паказчык недастаткова аргументаваны і навукова абгрунтаваны як у цэлым для сістэмы турыстычнага абслугоўвання, так і для кожнага тыпу і віду суб'ектаў рынку турыстычных паслуг.

Рынак турыстычных паслуг з'яўляецца асаблівым сегментам эканамічнай прасторы, функцыянаванне якога патрабуе пэўных спосабаў каардынацыі і абмежавання паводзін людзей, якія свядома ствараюцца імі. Прычым такія спосабы абмежавання становяцца ўнутранымі ўбудаванымі механізмамі размеркавання кошту дабротаў, якія забяспечваюць ім найвышэйшую каштоўнасць, ствараюць умовы для пастаяннага ўзнаўлення ўсяго комплексу аб'ектыўных адносін паміж людзьмі. Гэта азначае, што даследаванне рынку турыстычных паслуг у сучасных умовах не можа быць абмежавана класічнай або неакласічнай метадалогіямі, а павінна абапірацца на ўсю разнастайнасць катэгарыяльнага апарату інстытуцыянальнай тэорыі.

Генэзіс эканамічных інстытутаў, іх развіццё, магчымыя дысфункцыі і эфектыўнасць з'яўляюцца цэнтральнымі пытаннямі для сучаснай неінстытуцыянальнай тэорыі, бо эканамічная рэчаіснасць уяўляе сабой працэс бесперапынных змен. Выкарыстанне новых тэхналогій, інавацый спрыяе змене эфектыўнасці традыцыйных рэсурсаў, што дазваляе пашыраць іх спектр, прыцягваючы ў вытворчасць тыя з'явы і аб'екты жывой і нежывой прыроды, выкарыстанне якіх раней у гаспадарчай дзейнасці не ўяўлялася магчымым. Узровень глабалізацыі і яе пераменлівы характар, які выяўляецца ва ўзмацненні глабальнай канкурэнцыі за рэсурсы развіцця, а не толькі за сыравінныя і энергетычныя, у ахопе ёю новых сфер, уключ



чаючы сістэму нацыянальнага кіравання, падтрымкі інавацый, развіцця чалавечага капіталу, павышэння глабалізаванасці большасці рынкаў, істотна мадыфікуе развіццё нацыянальных эканомік. Нават пералічаныя змены ілюструюць зрухі ва ўмовах прыняцця эканамічных рашэнняў і ў правілах гаспадарання, паколькі дапускаюць змены ў сістэмах фармальных інстытутаў [13, с. 91–94].

Акрамя таго, разнастайныя пераходныя працэсы, якія з рознай ступенню паспяховасці праходзяць у краінах Цэнтральнай і Усходняй Еўропы, Афрыкі, Азіі і Лацінскай Амерыкі, даюць багаты матэрыял для даследавання механізмаў уплыву інстытуцыянальных змен на характар функцыянавання і развіцця эканамічных сістэм, якія фарміруюцца ў гэтых краінах. Такім чынам, цікавасць да інстытуцыянальных змен з боку прадстаўнікоў эканамічнай навукі цалкам заканамерна. У эканамічнай навуцы ідэі і канцэпцыі сучаснага інстытуцыянальнага аналізу атрымалі шырокае прызнанне. Даследчыкі паспяхова ўжывалі яго пры аналізе многіх праблем, з якімі сутыкалася і працягвае сутыкацца эканоміка. Тут варта ўгадаць працы А. Аузана, А. Блахіна, В. Валконскага, В. Гутніка, М. Дзярабінай, А. Дынкіна, Ю. Качаўрына, Я. Кузьмінава, В. Маеўскага, В. Маў, В. Найшуля, А. Некіпелава, А. Несцярэнка, Г. Нурэва, А. Алейніка, Я. Паппэ, В. Палтаровіча, В. Папова, В. Тамбоўцава, А. Шасцітка, А. Якаўлева і інш.

Лічыцца, што адзіная класіфікацыя інстытуцыянальных тэорый пакуль не склалася. Кожная з існуючых мае свае «спецыфічныя» вобласці даследавання, аднак усе яны аб'яднаны базавай катэгорыяй інстытуцыянальнага аналізу – катэгорыяй інстытута. Прадстаўнікі старога інстытуцыяналізму разглядаюць інстытуты як сацыяльна-псіхалагічныя і сацыякультурныя феномены, якія ўзнікаюць на базе чалавечых звычак, інстынктаў, патрэб, фармуюць стэрэатыпы мыслення і накіроўваюць чалавечую дзейнасць [14, с. 24–53].

Інстытуты дэманструюць самападтрымоўваючы характар, маюць уласцівасць самаўзнаўлення і спадчынасці. Пад інстытутамі ў сучаснай інстытуцыянальнай тэорыі разумеюць сацыяльныя парадкі, уключаючы фармальныя і нефармальныя правілы, якія з дапамогай традыцый, звычаяў, звычак або прававых абмежаванняў здольныя ствараць, змяняць або ліквідаваць шаблонныя мадэлі эканамічных паводзін. Гэтыя сацыяльныя парадкі ўзнікаюць спантанна і мэтанакіравана. Прычым апошні матыў відавочна дамінуе. Інстытуты не толькі забяспечваюць механізмы ўзаемадзеяння паміж людзьмі, для чаго, уласна, імі ж і ствараюцца, але таксама робяць паводзіны эканамічных агентаў больш зразумелымі і прагназуемымі. У святле выкладзенага ўяўляецца магчымым вызначыць інстытут як сукупнасць нефармальных і фармальных правілаў, а апошнія, у сваю чаргу, як сукупнасць правіл, працэдур і арганізацыйных формаў, якія санкцыянуюцца ў адзінстве з механізмам іх абароны. Фармальныя абмежаванні, правілы і інстытуты ўзнікаюць на базе ўжо існуючых нефармальных правілаў і механізмаў, якія забяспечваюць іх выкананне. Такім чынам, фармальны інстытут – гэта сістэма правілаў, працэдур, арганізацыйных формаў і санкцый, закліканых забяспечваць узгадненне інтарэсаў эканамічных суб'ектаў у інстытуцыйным асяроддзі.

Усе функцыі, якія інстытуты выконваюць у грамадстве, можна ўмоўна падзяліць на функцыі, якія характарызуюць дзейнасць канкрэтных інстытутаў, і функцыі, якія характарызуюць інстытуцыйнае асяроддзе ў цэлым. Да функцый інстытуцыйнага асяроддзя адносяць: рамачнае рэгуляванне, забеспячэнне прадказальнасці і стабільнасці, забеспячэнне свабоды і бяспекі, мінімізацыю выдаткаў на забеспячэнне здзелак, перадачу ведаў. Канкрэтныя ж інстытуты выконваюць функцыі каардынацыі, кааперацыі і размеркавання выдаткаў і выгод. Акрамя таго, у тэрэтычных мадэлях інстытуцыйных змен эканамічны наступствы функцыянавання інстытутаў у асноўным падзяляюць на тыя, што павышаюць эканамічную эфектыўнасць выкарыстання рэсурсаў, і тыя, што маюць выключна пераразмеркавальную прыроду.

Дынамічнае развіццё рынку турыстычных паслуг у сучасных умовах прадугледжвае фарміраванне новага інстытуцыйнага асяроддзя, у межах якога паводзіны эканамічных суб'ектаў стануць больш прадказальнымі і скаардынаванымі. Інстытуцыяналізацыя рынку турыстычных паслуг становіцца перспектыўным напрамкам яго аб'ектыўнага развіцця, а менавіта таму і актуальным аб'ектам тэрэтычнага даследавання. Аб'ектыўнай падставой інстытуцыяналізацыі рынку турыстычных паслуг выступае структурацыя яго эканамічных працэсаў, узаемасувязь паміж якімі праяўляецца ў рамках пэўных інстытутаў, якія забяспечваюць парадак і субардынацыю ўсёй сістэмы рынкавых адносін. Інстытуцыяналізацыя рынкавых адносін адбываецца шляхам устанаўлення неабходных спосабаў каардынацыі, узгаднення і ўпарадкавання сумесных дзеянняў суб'ектаў, якія прымаюць рашэнні адносна пэўных дзеянняў суб'ектаў рынку турыстычных паслуг. Гэты працэс характарызуецца з'яўленнем спецыяльных працэдур і аперацый, якія трапляюць у сферу дзейнасці асаблівых інстытутаў і інстытуцыйна-арганізаваных суб'ектаў. На рынку турыстычных паслуг узнікаюць толькі яму ўласцівыя характарыстыкі, якія накладваюць адбітак на асаблівасці яго інстытуцыяналізацыі. Гэта знаходзіць свае праявы ў тым, што на рынку турыстычных паслуг з'яўляюцца інстытуцыйна-арганізаваныя суб'екты, якія ажыццяўляюць сваю дзейнасць у сферы спажывання, фарміравання і прасоўвання, рынкавага абароту і інш. Кожны з інстытуцыйна-арганізаваных суб'ектаў фарміруе сваё інстытуцыянальнае поле дзейнасці, напаўняючы яго неабходнымі правіламі і нормамаі.

Інстытуцыйныя формы як спосабы каардынацыі паводзін людзей з'яўляюцца адлюстраваннем аб'ектыўнага механізму фарміравання структуры рынку турыстычных паслуг, пад якой варта разумець такую канструкцыю, якая змяшчае сукупнасць адносін і аб'ектаў рознага прызначэння, функцыянаванне якіх цесна звязана з адпачынкам і падарожжамі. Гэта абумоўлівае розныя транзакцыі, з дапамогай якіх забяспечваюцца цэласнасць і захаванне асноўных уласцівасцей турыстычных рэсурсаў пры розных знешніх і ўнутраных уздзеяннях. Інстытуцыйналізацыя рынку турыстычных паслуг азначае структураванне эканамічнай сістэмы шляхам упарадкавання паводзін людзей на аснове фарміравання аб'ектыўна абумоўленых спосабаў каардынацыі і ўзгаднення іх дзейнасці. У працэсе інстытуцыйналізацыі адбываецца адасабленне рынку турыстычных паслуг у самастойны сектар эканомікі, з'яўленне на ім спецыяльных транзакцый, што трапляюць у сферу асаблівых інстытутаў, у рамках якіх узнікаюць інстытуцыйна-арганізаваныя суб'екты, што выконваюць на рынку турыстычных паслуг спецыяльныя функцыі [13, с. 306–311].

Інстытуцыйналізацыя рынку турыстычных паслуг мае спецыфічныя рысы, абумоўленыя, перш за ўсё, характарам турыстычнай паслугі як нематэрыяльнага тавару. Найбольш істотнай асаблівасцю з'яўляецца тое, што функцыянаванне рынку турыстычных паслуг цесна звязана з дэстынацыяй, а таму каштоўнасць турыстычных паслуг не можа вызначацца толькі выдаткамі на іх наданне, а залежыць таксама ад кошту паслуг размяшчэння і транспарту. Акрамя таго, на каштоўнасць турыстычных паслуг у значнай ступені ўплывае велічыня трансакцыйных выдаткаў, якія з'яўляюцца ў працэсе інфармацыйнага забеспячэння суб'ектаў, спецыфікацыі іх паўнамоцтваў, што гарантуе захаванне і абарону іх інтарэсаў, і ацэнка вартасных характарыстык турыстычных паслуг. Паводзіны суб'ектаў рынку турыстычных паслуг ажыццяўляюцца ва ўмовах больш нявызначанай інфармацыі, у адрозненне ад іншых сектараў эканомікі. Гэта прыводзіць да таго, што суб'екты рынку турыстычных паслуг не ў стане самастойна аптымізаваць свае паводзіны і ажыццявіць свабодны выбар на падставе паўнаты ўяўленняў пра ўсе важныя параметры турыстычнай паслугі. Менавіта таму ўзнікае неабходнасць у стварэнні адмысловых інстытутаў, а тыя, што маюць агульны характар, напаяняюцца новым зместам [13, с. 384].

Аб'ектыўныя асновы інстытуцыйналізацыі рынку турыстычных паслуг закладаюцца яго структурай. Так, выяўленне характару канкурэнтнай арганізацыі на ім дазваляе высветліць абмежавальныя ўмовы функцыянавання, што праяўляюцца ў пэўных інстытуцыйных формах. На рынку турыстычных паслуг існуе іерархічная сувязь матэрыяльна-рэчывых і інфармацыйных аб'ектаў, што спараджае неабходнасць інстытутаў рэгулявання паводзін эканамічных суб'ектаў у гэтых сферах. Прасторавыя межы яго функцыянавання вызначаюць розныя спосабы і інструменты рэгламентацыі. Важнае значэнне для інстытуцыйналізацыі рынку турыстычных паслуг мае характар трансакцыйных выдаткаў і паслуг, які прадвызначае фарміраванне розных відаў інстытутаў-пасярэднікаў. Суб'ектны падзел рынку турыстычных паслуг дазваляе вызначыць розную ступень арганізаванасці яго агентаў.

Структура рынку турыстычных паслуг спараджае яго функцыі, якія можна падзяліць, з аднаго боку, на мікраэканамічныя, якія вызначаюць ўнутраныя спосабы яго функцыянавання, і макраэканамічныя – якія характарызуюць яго адносіны з іншымі сегментамі эканомікі. Акрамя таго, ён мае агульныя функцыі, уласцівыя кожнай рынкавай арганізацыі, і спецыфічныя, звязаныя з асаблівымі магчымасцямі і ўласцівасцямі турыстычнай паслугі.

Асновай аналізу працэсу інстытуцыйналізацыі рынку турыстычных паслуг выступае фарміраванне і функцыянаванне яго інстытуцыйна-суб'ектнай мадэлі, якая адлюстроўвае ступень інстытуцыйнай арганізаванасці суб'ектаў. Гэтая структура ўключае дзейнасць суб'ектаў інстытуцыйна-неарганізаваных, г.зн. тых, якія індывідуальна апелуюць турыстычнымі паслугамі, і інстытуцыйна-арганізаваных, якія выконваюць спецыфічныя дзеянні ў сферы стварэння, прасоўвання і рэалізацыі турыстычных паслуг. Да апошніх адносяцца таксама інстытуцыйна-дзяржаўныя ўстановы, якія маюць уладныя паўнамоцтвы на рынку турыстычных паслуг [15, с. 153].

Рынак турыстычных паслуг з'яўляецца велізарнай інфармацыйнай прасторай, на якой паводзіны суб'ектаў становяцца тым больш эфектыўнымі, чым лепш яны распараджаюцца інфармацыйнымі рэсурсамі. З прычыны гэтага ўзнікае неабходнасць у адмысловым інстытуце маніторынгу, галоўнае прызначэнне якога – правядзенне аперацый з інфармацыяй. Асноўнымі функцыямі інстытута маніторынгу на рынку турыстычных паслуг з'яўляюцца збор інфармацыі, назіранне за аб'ектыўнымі працэсамі, ацэнка стану і аналіз прычын, якія змяняюць сітуацыю, папярэджанне крызісных з'яў, абгрунтаванне мер падтрымкі і інш. Арганізацыя маніторынгу павінна грунтавацца на пэўных прынцыпах, да якіх неабходна аднесці этанакіраванасць, сістэмнасць, комплекснасць, структурную паўнату і лагічную завершанасць, бесперапыннасць нагляду, перыядычнасць зняцця інфармацыі, супастаўнасць паказчыкаў. Адметнай рысай дадзенага інстытута з'яўляюцца яго колькасныя індыкатары, якія асвятляюць асноўныя працэсы, якія адбываюцца на рынку турыстычных паслуг.

Уплыў інстытуцыйнага асяроддзя на функцыянаванне рынку турыстычных паслуг грунтуецца на меркаванні, згодна з якім правілы, працэдуры, санкцыі і арганізацыйныя формы як сутнасць эканаміч-

нага інститута трансфармавання ў інстытуцыйныя формы (законы аб відах дзейнасці, законы аб арганізацыйныя формы, палажэнні, інструкцыі і інш.) [15, с. 154–156].

Уяўляецца мэтазгодным вылучыць чатыры групы інстытутаў, якія забяспечваюць функцыянаванне рынку турыстычных паслуг (у якасці размеркавальнай прыкметы ўжываецца функцыянальнае прызначэнне інстытута).

1. *Інстытуты турыстычнай дзейнасці і турыстычнай інфраструктуры.* Да іх адносяцца:

- а) інстытут турыстычнай дзейнасці;
- б) інстытут курортнай дзейнасці;
- в) інстытут гатэльна-рэстараннай дзейнасці.

Дадзеная група інстытутаў забяспечвае павышэнне вытворчай выніковасці паколькі спрыяе ўпарадкаванню працэса вытворчасці турыстычных паслуг, абароне інтарэсаў удзельнікаў аперацый па наданні турыстычных паслуг, усталяванні стандартаў якасці як асобных турыстычных паслуг, так і турыстычнага прадукту, па зніжэнні нявызначанасці паводзін суб'ектаў рынку і, такім чынам, зніжэнні транзакцыйных выдаткаў. Усё гэта прыводзіць да росту даходаў ад рэалізацыі турыстычных паслуг. Асабліва значнасць інстытутаў турыстычнай дзейнасці ўвасабляецца ў мінімізацыі транзакцыйных выдаткаў (перадкантрактных і посткантрактных), аб'ектыўнай асновай існавання якіх на рынку турыстычных паслуг з'яўляюцца: спецыфічнасць турыстычных актываў, абмежаваная рацыянальнасць суб'ектаў рынку, непрадказальнасць паводзін контрагентаў. Аналіз структуры інстытутаў гэтай групы дазволіў зрабіць выснову аб тым, што менавіта інстытуты, скіраваныя на прадухіленне нявызначанасці паводзін суб'ектаў рынку турыстычных паслуг, з'яўляюцца найбольш развітымі адносна іншых інстытутаў рынку турыстычных паслуг.

2. *Інстытуты аб'ектаў турыстычнага паказу.* У гэтую групу ўваходзяць:

- а) інстытут выкарыстання прыродных рэсурсаў;
- б) інстытут выкарыстання культурна-гістарычных рэсурсаў.

Дадзеная група інстытутаў здольная забяспечваць павышэнне вытворчай эфектыўнасці і рост эканамічных магчымасцей за кошт уключэння адпаведных рэсурсаў у працэс надання турыстычных паслуг. Актывнае выкарыстанне культурных, гістарычных, археалагічных рэсурсаў, асабліва ахоўных прыродных тэрыторый, рэсурсаў рэлігійнага турызму і інш. павялічвае разнастайнасць турыстычных паслуг і такім чынам значна ўмацоўвае пазіцыі краіны на сусветным рынку турыстычных паслуг.

3. *Інстытуты развіцця рынку турыстычных паслуг ўключаюць:*

а) інстытут развіцця перспектывных турыстычных тэрыторый, турыстычнай інфраструктуры і турыстычных праектаў;

б) інстытут прасоўвання турыстычных паслуг на нацыянальным і міжнародных рынках. Інстытуты развіцця рынку турыстычных паслуг скіраваны на забеспячэнне вытворчай выніковасці. У той жа час менавіта гэтыя інстытуты з'яўляюцца найменш развітымі. Адносна інстытута прасоўвання турыстычных паслуг можна казаць толькі аб наяўнасці інстытуцыйных формаў (мэтавых праграм, стратэгіі развіцця і інш.), прычым у большасці краін яны альбо адсутнічаюць, альбо знаходзяцца на стадыі распрацоўкі і ўкаранення.

4. *Інстытуты рэгулявання рынку турыстычных паслуг аб'ядноўваюць:*

- а) інстытут міжнароднага рэгулявання рынку турыстычных паслуг;
- б) інстытут дзяржаўнага рэгулявання рынку турыстычных паслуг;
- в) інстытут турыстычнай міграцыі;
- г) інстытут статыстычнага турыстычнага ўліку.

Вядучай функцыяй інстытутаў дзяржаўнага рэгулявання рынку турыстычных паслуг з'яўляецца функцыя пераразмеркавання эканамічных пераваг. Прычым у дадзенай групе інстытутаў з пункту гледжання «паўнаты» інстытуцыйнай канструкцыі найбольш завершаным з'яўляецца толькі інстытут турыстычнай міграцыі. У інстытуцыйных канструкцыях рынку турыстычных паслуг пераважнай большасці краін адсутнічаюць неабходныя кампаненты (правілы, працэдуры, санкцыі), інстытуцыйнае асяроддзе рынку турыстычных паслуг характарызуецца адсутнасцю шэрагу інстытутаў, якія выконваюць функцыі забеспячэння вытворчай выніковасці і росту эканамічных магчымасцей.

**Заклучэнне.** Эканамічны механізм рынку турыстычных паслуг варта трактаваць як механізм фарміравання рынкавых цэн на турыстычныя паслугі і размеркавання турыстычных і фінансавых рэсурсаў, узаемадзеяння суб'ектаў рынку з нагоды ўсталявання і прымянення цэн, аб'ёму вытворчасці турыстычнага прадукту і надання турыстычных паслуг. Яго асноўнымі складовымі элементамі з'яўляюцца попыт на турыстычныя паслугі, прапанова турыстычных паслуг, рынкавы кошт турыстычнай паслугі, грашовы зварот, манопалізацыя і канкурэнцыя. Сацыяльна-эканамічны аспект рынку турыстычных паслуг у структуры гаспадарчага механізму ўяўляе сабой цэласную сістэму, якая складаецца з асобных, адносна самастойных, але адначасова ўзаемзвязаных структурных элементаў, з дапамогай якіх рэалізуюцца эканамічныя законы, якія дзейнічаюць у канкрэтных умовах, ажыццяўляецца працэс узнаўлення турыстычных па-

слуг. Дваїстая эканамічная прырода турыстычных паслуг, якія з'яўляюцца асноўным прадуктам шэрагу прадпрыемстваў сферы турызму і рэкрэацыі, абумоўленая спалучэннем характарыстык прыватнай і грамадскай даброты, што, у сваю чаргу, робіць іх сацыяльна значнымі, дазваляючы гаварыць аб магчымасці і неабходнасці ўзаемадзеяння рынкавых і нярынкавых механізмаў узнаўлення турыстычных паслуг. Пры гэтым важным момантам з'яўляецца іх аптымізацыя, бо нацыянальная турыстычная сістэма не можа існаваць і развівацца толькі за кошт рынкавых формаў і ва ўсіх эканамічна развітых краінах дзяржаўнае фінансаванне, дзяржаўна-прыватнае партнёрства выступае важным фактарам гарманічнага развіцця нацыянальнага рынку турыстычных паслуг.

#### ЛІТАРАТУРА

1. Осипова, О.Я. Транспортное обслуживание туристов / О.Я. Осипова. – М.: ИЦ «Академия», 2010. – 384 с.
2. Честникова, В.А. Макроэкономические основы формирования национального рынка туристских услуг на пути к постиндустриализации: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / В.А. Честникова. – Ростов н/Д, 2008. – 194 л.
3. Шершньова, З.Є., Оборська С.В. Стратегічне управління / З.Є. Шершньова, С.В. Оборська. – К.: КНЕУ, 2005. – 384 с.
4. Тарануха, Ю.В. Теория отраслевых рынков (в структурно-логических схемах) / Ю.В. Тарануха. – М.: Дело и сервис, 2009. – 320 с.
5. Розанова, Н.М. Экономика отраслевых рынков / Н.М. Розанова. – М.: Юрайт, 2010. – 906 с.
6. Гонтаржевська, Л.І. Ринок туристичних послуг в Україні / Л.І. Гонтаржевська. – Донецк: Східний видавничий дім, 2008. – 180 с.
7. Чернишенко, А. Формування стратегії сталого розвитку туризму і курортів в Україні: круглий стіл / А. Чернишенко // *Новости турбизнеса*. – 2007. – № 12. – С. 20–23.
8. Черненко, В.А. Рынок туристских услуг в условиях интеграции России в мировое хозяйство / В.А. Черненко, Л.А. Арапова. – СПб.: СПбГУСЭ, 2007. – 160 с.
9. Євдокименко В.К. Регіональна політика розвитку туризму (методологія формування, практика реалізації): автореф. дис. ... д-ра экон. наук: 08.10.02 / В.К. Євдокименко. – Львів, 1997. – 51 с.
10. Podstawy rekreacji i turystyki / pod red. S. Toczek-Werner. – Wrocław: Wydawnictwo AWF, 2007. – 257 s.
11. Капустина, О.И. Исследование рынка туристских услуг (на материалах Смоленской обл.) / О.И. Капустина, Н.И. Ворох, Г.А. Смирнова – СПб.: Изд-во С.-Петербур. ун-та управления и экономики, 2014. – 190 с.
12. Мінченко, М.В. Планування та прогнозування соціально-економічного розвитку регіонів / М.В. Мінченко, Л.П. Чижов, А.В. Фролков. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2004. – 442 с.
13. Лемещенко, П.С. Институциональная экономика / П.С. Лемещенко. – Минск: ФУАинформ, 2003. – 490 с.
14. Шаститко, А.Е. Новая институциональная экономическая теория / А.Е. Шаститко. – М.: Экон. фак. МГУ, ТЕИС, 2002. – 591 с.
15. Харламова, А.Ю. Институты туристской деятельности: классификация и функции / А.Ю. Харламова // *Российское предпринимательство*. – 2010. – № 1. – С. 153–159.

Паступіў 02.02.2016

#### THE ECONOMIC MECHANISM OF MARKET OF TOURIST SERVICES: CONCEPTUAL FRAMEWORK AND INSTITUTIONAL SUPPORT

*U. GANSKI, N. HANCHARUK*

*Examines the main approaches to the interpretation of category of economic mechanism; the concept of mechanism in market of tourist services is revealed through the definition of a target, ways of its achievement and economic nature of tourism services; analyzes the nature of perfection of economic mechanism of tourism market; disclosed category the efficiency of mechanism of tourist services market; discusses how the coordination of economic relations on the tourism market through the major institutional forms; is determined by the specificity of institutionalization of market of tourist services and a classification of major institutions.*

**Keywords:** *economic mechanism of market, market of tourist services, optimization, classification of major institutions.*

УДК 331.104.2:656.078.1

**ПРОБЛЕМЫ И ПРЕДПОСЫЛКИ КАДРОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ  
РАЗВИТИЯ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

*канд. экон. наук О.В. ДОДОНОВ; канд. экон. наук, доц. Е.Б. МАЛЕЙ; А.Г. САМОЙЛОВА  
(Полоцкий государственный университет)*

*Демонстрируется проблема опосредованного рассмотрения роли кадров в развитии логистической системы Республики Беларусь на основе анализа содержания программных и нормативно-правовых документов. Уточнена классификация подсистем логистической системы на основе выделения структурных элементов и процессов, потоков и базисных подсистем, где приоритет отдан кадровой подсистеме. Обоснован механизм развития мотивации персонала на принципах логистики с конкретизацией функций руководителей предприятий, органов исполнительной власти, системы высшего образования. Аргументированы принципы, необходимые для формирования механизма развития мотивации персонала в логистической системе предприятия, с выделением в качестве главного «объективность оплаты труда персонала предприятия». Предложена методика по определению размера заработной платы отдельного работника предприятия в зависимости от достижения цели развития логистических подсистем.*

**Ключевые слова:** логистика, логистическая система, мотивация, кадры, предприятие, рынок труда.

Современный этап развития экономики Республики Беларусь, связанный с расширением международных экономических связей и интеграцией в международную логистическую систему, обуславливает важность развития национальной логистической системы (ЛС). Актуальность данной практической проблемы подтверждается принятием и разработкой программных и нормативно-правовых документов: Программа развития логистической системы Республики Беларусь на период до 2015 года [1]; Государственный Стандарт Республики Беларусь СТБ 2306-2013 «Услуги логистические: общие требования и процедура сертификации» от 29.01.2013 № 7 [2]; проект «Концепции Государственной программы развития логистической системы Республики Беларусь на 2016–2020 годы», разработанный научно-исследовательским институтом «БелНИИТ “Трнастехника”» Министерства транспорта и коммуникаций Республики Беларусь [3]; проект Закона Республики Беларусь «О логистической деятельности» от 2012 года, разработанный этим же профильным министерством [4].

В содержание перечисленных документов дается следующая трактовка самого понятия «логистическая система»:

– это «Сложная организационно завершенная (структурированная) экономическая система, которая состоит из элементов-звеньев (транспортно- и оптово-логистических (торгово-логистических) центров), взаимосвязанных между собой и взаимодействующих посредством информационного обмена в целях достижения эффективного управления цепями поставок товаров и грузов, с участием республиканских и местных органов государственного управления, заинтересованных организаций, располагающих транспортными, складскими, экспедиторскими, информационными, финансовыми, сертификационными, страховыми и производственными структурами» [1];

– это «Сложная организационно завершенная, структурированная экономическая система, которая состоит из транспортно- и оптово-логистических (торгово-логистических) взаимосвязанных между собой объектов на территории Республики Беларусь и организаций, располагающих транспортными, складскими, экспедиторскими, информационными, финансовыми, сертификационными, страховыми и производственными ресурсами, взаимодействующих посредством информационного обмена в целях достижения эффективного управления в Республике Беларусь перемещением товаров» [3];

– это «Сложная, динамичная система управления, основной целью которой является осуществление товарообращения для своевременного обеспечения потребностей экономики и населения в товарах и продукции производственно-технического назначения с наименьшими издержками» [4].

Во всех рассмотренных трактовках учитывается важность формирования ЛС для развития как экономической, так и социальной сфер Республики Беларусь. По своей сущности ЛС является одной из самых сложных созданных человеком социально-экономических систем. Сложность заключается в том, что ЛС имеет в равной степени как экономическую, так и социальную сущность, так как состоит из социально-экономических звеньев (подсистемных элементов), взаимосвязанных в едином процессе управления материальными и сопутствующими им потоками, выполняющих логистические функции и связанных с внешней средой.

В то же время во всех трактовках понятия «логистическая система» не учитывается важность кадровой составляющей, что является существенной научной проблемой. При этом анализ содержания данных программных и нормативно-правовых документов опосредованно определяет проблематику кадрового обеспечения как формирования, так и развития ЛС именно на уровне предприятия, то есть на микроуровне.

Так, в Программе развития логистической системы Республики Беларусь на период до 2015 года отмечается, что при ее формировании и для ее развития требуется «...интенсивная подготовка кадров по специальности “логистика”, переподготовка и повышение квалификации в этой области персонала среднего и высшего менеджмента...» (глава 1) [1]. Для этого в главе 15 Программы описаны подходы к кадровому обеспечению логистической системы, суть которых сводится к «...удовлетворению экономики в специализациях, способных на высоком профессиональном уровне заниматься логистическим управлением...», включая «...подготовку в системе высшего образования, повышение квалификации, стажировку и переподготовку работников, осуществляемую в соответствии с действующим законодательством» [1]. В то же время, с нашей точки зрения, этого не достаточно, так как в Программе не рассматривается необходимость развития мотивации и стимулирования труда кадров логистической системы (*логистиков*), не уделяется внимание повышению производительности труда этих кадров на предприятиях и стимулированию их к развитию логистической системы. То есть не рассмотрена проблематика формирования и развития ЛС на микроуровне.

В Государственном Стандарте Республики Беларусь СТБ 2306-2013 при выявленном недостатке в самой трактовке ЛС, где не учитывается роль кадрового обеспечения ее формирования и развития, тем не менее уделяется внимание следующим аспектам: «Этичность обслуживания, которое обеспечивается соблюдением этических норм поведения, гарантированной вежливостью, коммуникабельностью и доброжелательностью персонала» (п. 5.6) [2]. Сама по себе процедура сертификации логистических услуг предусматривает, в том числе: «оценку мастерства и (или) квалификации персонала, оказывающего логистические услуги (наличия внедренной системы оценки процессов в организации, способствующей достижению стратегических и тактических целей; наличия квалифицированного персонала и документов, ее подтверждающих; знания персоналом национальных и технических нормативных правовых актов и в области логистической деятельности; обеспеченности персонала оборудованием, инструментом, материалами, специальной рабочей одеждой и т.д., необходимыми для оказания логистических услуг; наличия у персонала практического опыта работы в сфере оказания логистических услуг; точности, своевременности и полноты оказания логистических услуг в соответствии с технической документацией на оказание логистических услуг; соблюдения персоналом требований, обеспечивающих безопасность для жизни, здоровья, наследственности человека при оказании логистических услуг, а также сохранности имущества и охраны окружающей среды и т.д.; этичности поведения персонала» [2]. В то же время, как и в первом документе [1], не рассматривается необходимость развития мотивации и стимулирования труда кадров ЛС, не уделяется внимание повышению производительности их труда, не рассматриваются аспекты поиска на рынке труда необходимых кадров для логистической системы. Преимуществом по сравнению с первым документом является то, что в Стандарте [2] четко обозначен приоритет микроуровня – предприятием и объектом исследования выступает именно персонал предприятия.

В проекте Концепции Государственной программы развития логистической системы Республики Беларусь на 2016–2020 годы одной из проблем, сдерживающих развитие ЛС, определена следующая: «не организована стажировка профессорско-преподавательского состава, осуществляющего подготовку кадров в области логистики за границей, и консультации с ведущими зарубежными специалистами» [3, глава 5, п. 27, с. 14)]. Безусловно, этот аспект важен, однако в данном документе, с одной стороны, не учтены необходимые условия развития кадров и формирования рынка рабочей силы для логистической системы, а с другой – не рассматривается взаимодействие между системой высшего образования, где идет подготовка логистиков, и предприятиями, для которых, собственно, эта подготовка и осуществляется.

В проекте Закона Республики Беларусь «О логистической деятельности» от 2012 года среди субъектов хозяйствования в области логистической деятельности выделены «...юридические и физические лица, оказывающие логистические услуги, включая научные и образовательные учреждения...» [4, ст. 4)]. Безусловно, роль этих субъектов в подготовке кадров необходимой квалификации (*логистиков*) является основной, что отражено в проекте СТБ «Логистическая деятельность. Общие требования к профессиональной компетентности и порядку сертификации персонала логистического оператора» [5]. В то же время ст. 51 проекта Закона Республики Беларусь «О логистической деятельности» предусматривает, что Национальная система обеспечения и сертификации логистической компетентности физических лиц призвана обеспечить: «сбалансированность требований к знаниям, навыкам и умениям логистов различных уровней менеджмента компаний; объективную, правомерную и надежную процедуру аттестации физических лиц на логистическую компетентность; единообразный уровень подготовки специалистов логистов в различных высших учебных заведениях республики; повышение уровня знаний в области логистики и эффективности логистической деятельности в республике». При этом в Приложении к данному законопроекту («Структура и основные функции Национальной системы обеспечения и сертификации логистической компетентности физических лиц») в полной мере освещены функции системы подготовки кадров для логистической системы и требования как к ним, так и к тем, кто получает соответствующее образование [5].

Вышеизложенное обуславливает необходимость более подробного рассмотрения сущности кадрового обеспечения при формировании ЛС и определения приоритетной роли кадровой подсистемы в развитии всей системы в целом на уровне предприятия, являющегося, по сути, открытой экономической системой – составляющей и основной частью национальной ЛС.

Обобщая материал, который содержится в первоисточниках по логистике, можно выделить основные ее подсистемы: закупка; склады (складское хозяйство); запасы; транспорт; производство; распределение; сбыт; информация; кадры; сервис; финансы [6; 7]. В то же время такой подход к выделению основных подсистем ЛС вступает в противоречие с пониманием концептуальных основ управления ею, а именно: при такой классификации подсистем не выделяются структурные элементы, с помощью которых происходит воздействие на логистические процессы. Осознание данной методологической проблемы приводит к необходимости совершенствования подсистем ЛС с выделением в ней структурных элементов и процессов (таблица), на которые и направлено воздействие данных элементов при ее формировании.

**Классификация подсистем логистической системы с выделением структурных элементов и процессов**

Подсистема	Краткая характеристика подсистем логистической системы
<i>Подсистемы – структурные элементы</i>	
Кадры	Важнейшая подсистема, влияющая на выполнение всех логистических операций, обеспечивающая целенаправленную деятельность логистической системы в целом, так как располагает наиболее ценным ресурсом – персоналом (рабочей силой), способным к производительному труду.
Финансы	Представляет собой систему управления, планирования и контроля над финансовыми потоками на основе информации и данных по организации материальных потоков; выполняет ряд важных функций по обеспечению, учету и координации движения ресурсов в логистических процессах.
Информация	Поддерживает информационную связь между всеми подсистемами ЛС, одновременно выполняя функцию управления и контроля.
Транспорт	Связывает определенные элементы логистической системы (закупку, склады, запасы, производство, сбыт) транспортным процессом, обеспечивая одновременно бесперебойность и своевременность ее функционирования.
Склады (складское хозяйство)	Представлена складскими площадями в виде зданий, сооружений, площадок, а также необходимыми техническими средствами для перемещения и переработки материалопотока в «складском пространстве»; основное предназначение – размещение и хранение материального потока, преобразованного в запас, его переработка на складе и формирование в требуемый потребителем «формат» для более удобной транспортировки.
Запасы	«Кровеносная» подсистема – показатель жизнеспособности ЛС, гарантирующая ее высокую адаптивность к изменяющейся рыночной среде; характеризуется высокой затратностью. В целом влияет на экономичность ЛС, что зависит от обоснованной величины запаса.
<i>Подсистемы – процессы</i>	
Закупка	Обеспечивает логистическую систему материалопотоком в виде сырья, материалов и других ресурсов непосредственно от первоисточника.
Производство	Обеспечивает трансформацию (переработку) поступающего материального потока в востребованную рынком продукцию с минимальными затратами и заданным качеством.
Распределение	Обеспечивает выбытие материального потока из подсистемы производства и поступление его через логистические каналы и цепи с минимальными затратами к местам возможного потребления.
Сбыт	Обеспечивает своевременную реализацию готовой продукции потребителям с сопутствующим логистическим сервисом в нужном месте и в назначенное время; подсистема, интегрированная с маркетингом.
Сервис	Обеспечивает комплекс услуг, оказываемых в процессе заказа, производства, покупки, поставки и дальнейшего обслуживания продукции.

Очевидно, что важнейшие подсистемы-процессы призваны обеспечить формирование, функционирование и развитие логистической системы. В то же время без формирования подсистем-структурных элементов невозможно организовать ни один из процессов.

Приведенная характеристика подсистем дает возможность утверждать, что в каждой из них имеются предпосылки, формирующие и развивающие ЛС в целом. Данные предпосылки формируются исходя из целей функционирования отдельной подсистемы, которые достигаются при решении соответствующих данной подсистеме задач. В совокупности достижение цели функционирования отдельной подсистемы посредством решения определенных (конкретных) задач создают экономические и социальные предпосылки как формирования, так и развития ЛС. Для обоснования предпосылок развития ЛС необходимо выделить те подсистемы, которые являются базисом и представляют собой логистическую инфраструктуру данной системы, подсистемы, в которых, собственно, образуются потоки в системе, и подсистемы, которые характеризуют процессы системы. В этой связи, исходя из предложенной классификации, представленной в таблице, их можно сгруппировать следующим образом:

- *базисные подсистемы* – кадры (на уровне предприятий – персонал, на мезо- и макроуровнях – человеческие ресурсы), транспорт, склады (представленные такой совершенной формой, как логистические центры);
- *потоки системы* – формируются в таких ее подсистемах, как финансовая, информационная, запасы, что отображает движение всех ресурсов в системе;
- *процессы* – характеризуют закупки, производство, распределение, сбыт и сервис.

Базисные предпосылки – основа регулирования потоков всех ресурсов в системе. В то же время лишь посредством регулирования потоков возможно управлять закупочными, производственными, распределительными, сбытовыми и сервисными процессами в системе.

Принципиальным при выделении предпосылок является учет подсистемы «кадры», что обусловлено приоритетной ролью персонала и рабочей силы в развитии любой экономической системы, где ЛС не является исключением. Важность подсистемы «кадры» определяется, с одной стороны, созданием предпосылок для развития ЛС на основе решения задач по регулированию рынка труда как на макро-, так и на мезоуровне, а с другой – совершенствованием процесса управления персоналом на микроуровне (то есть на предприятиях). В данном случае эффективность кадровой подсистемы определяется наличием на предприятии кадров (персонала) необходимой квалификации (логистиков) и рабочей силы на макро- и мезоуровнях, способных выполнять задачи оптимизации логистических потоков и ресурсов системы.

С учетом же несовершенства регулирования данной подсистемы на макро- и мезоуровнях, что подтверждено наличием методологических проблем, выявленных при анализе программных и нормативно-правовых документов, приоритетным уровнем можно считать именно уровень предприятий, где и формируется базис для развития ЛС. Именно на этом уровне от качества работы персонала, мотивированного на достижение целей, которые стоят перед предприятиями, зарождаются предпосылки, позволяющие не только сформировать, но и развить ЛС. В данном случае можно говорить о том, что основными целями, на которые должен быть направлен механизм развития мотивации персонала предприятий ЛС, являются:

- *в базовых подсистемах* – развитие мотивации персонала кадровых служб предприятий всех отраслей к укомплектованию предприятий кадрами необходимой квалификации, способных выполнять задачи оптимизации логистических потоков и ресурсов системы; развитие мотивации персонала транспортных предприятий к минимизации затрат на транспортировку материального потока, совершенствования организации и управления транспортными процессами; развитие мотивации персонала складского хозяйства к минимизации затрат на хранение запасов и сопутствующую грузопереработку их в «складском пространстве», совершенствование самих процессов организации складского хозяйства и управление грузопереработкой внутри «складского пространства», а также оптимизации запасов;

- *в подсистемах регулирования потоков в логистической системе* – развитие мотивации персонала предприятий всех отраслей, образующих национальную ЛС, к эффективному управлению, планированию и контролю за финансовыми ресурсами в логистических процессах, что позволит предупредить перерасход финансовых ресурсов и их потери (в данном случае мотивированными должны быть не только руководители и персонал финансовых служб предприятий, но и все работники); развитие мотивации персонала предприятий всех отраслей к минимизации затрат на хранение, передачу и переработку информации на основе совершенствования процесса организации и управление информационными потоками в ЛС, что касается прежде всего менеджеров всех уровней управления на предприятиях;

- *в подсистемах управления процессами в логистической системе* – развитие мотивации персонала предприятий всех отраслей (в частности, работников служб, занимающихся снабжением) и предприятий торговли к обеспечению предприятия материалопотоком в виде сырья, материалов и других ресурсов непосредственно от первоисточника в кратчайшие сроки, по доступной цене, в необходимом количестве, в нужное время и соответствующего качества, что и определяет важность самого процесса «закупка», исходя из логистической концепции «5Р»; развитие мотивации персонала предприятий сферы производства (преимущественно служб материально-технического обеспечения, маркетинга и логистики) к минимизации затрат при соблюдении требований к заданному потребителем качеству в процессе трансформации (переработке) поступающего материального потока в востребованную рынком (потребителем, заказчиком) продукцию; развитие мотивации персонала предприятий всех отраслей (в частности служб сбыта) и торговых предприятий к своевременной реализации готовой продукции потребителям с сопутствующим логистическим сервисом, в нужном месте и в назначенное время с минимальными затратами к местам возможного потребления в процессе распределения; развитие мотивации персонала предприятий отраслей, предоставляющих сервисные услуги на полное удовлетворение запросов потребителя в товарах и услугах, обеспечение комплекса услуг во всех логистических процессах (в первую очередь, персонала торговых предприятий, транспортных, складов, то есть тех отраслей, которые напрямую работают с потребителем на последних стадиях логистического процесса – распределении и сбыте товаров и услуг конечному потребителю на рынке).

Определенные цели, на которые должен быть направлен механизм развития мотивации персонала предприятий, можно считать критериями оценки труда работников, которые имеют и отраслевой, и функциональный принцип, вытекающий из функциональных обязанностей персонала, решающего свои конкретные задачи на рабочих местах. Таким образом, *механизм развития мотивации персонала предприятий, основанный на принципах логистики, имеет как отраслевое, так и функциональное предназначение.*

Универсальность данного механизма обусловлена ролью и важностью мотивации персонала предприятий как экономической категории.



В силу определенных выше методологических проблем формирования подсистемы «кадры» на предприятиях можно считать, что их работники должны иметь наивысший уровень квалификации и мотивации к эффективному труду, который измеряется определенными выше критериями. В то же время трансформационные процессы и экономические отношения, связанные с интеграцией Республики Беларусь в наднациональную (международную) ЛС, требуют переосмысления роли мотивации персонала на микроуровне ЛС с выделением ее приоритетного значения. *Негативные тенденции требуют, с одной стороны, внесения кардинальных изменений в процесс организации работы персонала с точки зрения повышения уровня мотивации труда задействованных работников, а с другой – развития мотивации к приложению труда на предприятиях выпускников вузов Республики Беларусь, получивших специальность «логистика», поскольку именно трудовые ресурсы и работники являются самым главным и самым ценным ресурсом, от эффективного использования которого зависит развитие любого субъекта хозяйствования и любого предприятия.* При этом, исходя из методологии развития социально-трудовых отношений, на первый план выступает процесс совершенствования системы управления персоналом и мотивированности рабочей силы (или потенциальных работников) к приложению труда на предприятиях, формирующих ЛС на мезо- и макроуровнях национальной экономики.

Разрешение данной проблемы возможно посредством разработки, формирования и внедрения мотивационного механизма в системе управления персоналом на принципах логистики.

Следует отметить, что при достаточно широком рассмотрении проблемы развития мотивации персонала на предприятиях в научной и публицистической литературе [8–13] в большинстве своем попытки приспособить классические теории мотивации к современности с учетом логистических процессов и логистической концепции во многом не систематизированы, что затрудняет практическое использование технологий и методов мотивации в управлении персоналом предприятия.

На наш взгляд, с точки зрения задач, которые персонал предприятий должен решать для достижения целей развития подсистем ЛС, и определенных выше критериев эффективности их функционирования мотивацию персонала можно считать основным средством обеспечения оптимального использования ресурсов, мобилизации имеющегося трудового потенциала к их рациональному использованию в логистической цепи «от закупки до сбыта и сервиса» (включая послепродажную стадию). Главной особенностью в данном процессе является возрастающая роль личности работника в системе управления персоналом. Если это не учитывать, то сам процесс развития ЛС несет как большие возможности, так и большие угрозы для каждой личности в плане устойчивости её существования в ЛС вследствие высокой степени неопределенности в жизни каждого работника, занятого в ней. Это обусловлено интеграцией Республики Беларусь в международную ЛС и возможной в связи с этим утратой отечественными предприятиями наиболее квалифицированной рабочей силы под воздействием такого фактора, как более высокий уровень оплаты труда на предприятиях других стран.

Следовательно, необходимо разработать новый подход к управлению персоналом, который позволит на основе сформированного мотивационного механизма обеспечить конкурентные позиции предприятиям Республики Беларусь в условиях международной конкуренции. Этот подход заключается, прежде всего, в применении новых технологий управления персоналом и создании совместных ценностей, социальных норм, установок поведения, которые регламентирует поведение отдельной личности в ЛС. В таких условиях мотивация персонала предприятия приобретает особенно важное значение. Для того чтобы человек выполнял порученную ему работу добросовестно и качественно, он должен быть в этом заинтересован, иначе говоря, мотивирован к достижению тех целей, которые стоят перед предприятием и характеризуют решение задач в логистических подсистемах.

В управлении персоналом мотивация рассматривается как процесс активизации мотивов работников (внутренняя мотивация) и создания стимулов (внешняя мотивация) для их побуждения к эффективному труду. Задачей развития мотивации является формирование комплекса условий, побуждающих человека к осуществлению действий, направленных на достижение целей, стоящих перед предприятием, с максимальным эффектом. В то же время положение усугубляется тем, что темпы роста заработной платы на современном этапе развития экономики Республики Беларусь замедлились. Данные обстоятельства говорят о том, что трудоспособный человек, особенно выпускник вуза – высококлассный логистик, может оказаться не мотивированным к приложению своего труда на предприятии, что чревато или уходом его «в теневой сектор», или выездом за пределы Республики Беларусь в страны, где уровень оплаты труда выше. Для предотвращения таких негативных тенденций необходимо сформировать необходимые стимулы к приложению эффективного труда логистиков, что предполагает пересмотр или значительное уточнение существовавших до настоящего времени принципов и подходов к построению системы стимулирования. Они должны быть направлены на превращение наемного работника в субъекта, заинтересованного в рациональном использовании ресурсов логистической цепи. Усиление побудительных мотивов и стимулов к этому – одно из условий функционирования экономики в любом обществе, что можно достичь разными методами. Например, совершенствованием управления и организации труда на основе

усиления внимания к конкретному человеку через его мотивированность. Не менее актуальным является необходимость изменения правовых и организационно-экономических основ деятельности субъектов ЛС в части регулирования оплаты труда, поощрения роста производительности труда и его эффективности.

Одним из первоочередных мероприятий для решения данной проблемы как с научной, так и с практической точек зрения должно стать развитие предприятий на основе формирования мотивационного механизма, направленного на нейтрализацию негативных тенденций, а именно сокращение численности занятых и низкого уровня заработной платы.

Если рассматривать национальную экономику как единый сбалансированный механизм, функционирование которого позволяет повысить уровень его конкурентоспособности, то как де-факто решение определенной выше проблемы должно зависеть от повышения качества менеджмента на каждом предприятии и мотивации менеджеров к повышению конкурентоспособности. При этом под менеджментом нами понимается классический подход к определению данной дефиниции в широком смысле, а именно: «Умение добиваться поставленных целей, используя труд, интеллект, мотивы поведения людей...; вид деятельности по руководству людьми...; область человеческого знания, помогающая осуществить сам процесс управления (менеджмента)...; определённая категория людей, осуществляющих работу по управлению...» [8].

При углубленном обосновании самого понятия «менеджмент» становится очевидным, что в нем присутствует именно та компонента («интеллект», «знания», «работа по управлению»), которая позволяет поставить во главу угла *качество системы высшего образования*. Очевидным становится тот факт, что без эффективной системы высшего образования, призванной подготовить квалифицированных логистиков, невозможно обеспечить процесс качественного менеджмента на основе перечисленных компонентов, равно как и разрешить перечисленные и множество других проблем формирования ЛС.

Таким образом, от мотивации преподавателей, с одной стороны, и качества знаний и интеллекта, которые формируются в системе высшего образования – с другой, зависит качество подготовки логистиков, способных решить самые сложные проблемы, обеспечить формирование и развитие ЛС и на основе этого повысить уровень ее конкурентоспособности. *Действенность мотивационного механизма в этом случае учитывает качество подготовки логистиков.*

*Такая действенность обеспечивается не только усилиями самих предприятий, а зависит от взаимодействия субъектов, управляющих ЛС и регулирующих в ней логистические процессы на макро-, мезо- и микроуровнях.* И если на первых двух уровнях необходимым условием разрешения проблемы является непосредственное государственное вмешательство с участием центров занятости для привлечения рабочей силы необходимой квалификации, то без усовершенствования системы управления персоналом на самих предприятиях никакие государственные меры и методы не позволят разрешить проблему. В данном случае необходимо совершенствование системы образования вообще и подготовки логистиков в частности. Это позволит предотвратить «утечку мозгов» из Республики Беларусь в другие страны с более высоким уровнем оплаты труда.

Качественность системы подготовки логистиков достигается посредством повышения качества преподавательского состава и учебных программ (состава дисциплин), предупреждением таких негативных явлений, как: отсутствие практического опыта у преподавателей (в том числе и высшей квалификации и должностей), подготавливающих будущих логистиков; отсутствие представлений о практических проблемах предприятий развития системы сегодня, что приводит к чрезмерности теоретизации базовых дисциплин при невозможности адаптации учебного материала к практическим реалиям; отсутствие постоянной связи между наукой (высшей школой) и практикой – предприятиями. Высшие учебные заведения должны иметь не формальные договоры с предприятиями о прохождении студентами практики на производстве, а реальные. При этом после стажировки студентов на предприятии в течение прохождения практик, получив квалификацию логистика и имея представление о проблемах развития системы на конкретном предприятии, трудоустроенный на нем выпускник вуза должен иметь возможность получать заработную плату более высокую, чем гарантированная «стартовая минимальная».

Нормативным документом при решении проблемы качества подготовки логистиков для предприятий должен стать помимо Стандартов системы высшего образования и Государственный Стандарт Республики Беларусь «Логистическая деятельность. Общие требования к профессиональной компетентности и порядку сертификации персонала логистического оператора» [5], где прописаны требования и критерии оценки к логистическим операторам, которые могут быть использованы при оценке труда логистиков непосредственно на предприятии для формирования поощрительных и компенсационных систем премирования.

Таким образом, целью разработки и внедрения мотивационного механизма на предприятиях можно считать формирование мотивационной макро-, мезо- и микросреды, что предусматривает решение таких общих задач для субъектов управления на всех уровнях, как: внедрение в систему управления персоналом эффективных методов привлечения высококвалифицированных логистиков; изучение и устранение негативных внешних и внутренних факторов в системе управления персоналом; согласование ин-

тересов сторон-участников, управляющих персоналом на предприятиях и на рынке труда одновременно; внедрение научных разработок в систему управления персоналом на основе повышения уровня мотивации менеджеров по персоналу в привлечение кадров необходимой квалификации.

*Роль образования и науки* в этом процессе состоит в следующем: *во-первых*, в перенесении акцентов на удовлетворение потребностей конкретных предприятий современными научными разработками по вопросам организации труда и производства, гуманизации труда, мотивации и стимулирования работников к эффективному труду. При этом необходимо возобновить, а в некоторых регионах создать систему обеспечения непосредственной обратной связи между наукой и предприятиями с удовлетворением потребностей последних в рабочей силе необходимой квалификации. При таких обстоятельствах можно говорить о том, что наука и образование будут выполнять свою основную функцию как в подготовке высококвалифицированных специалистов, так и в удовлетворении их социальных потребностей в процессе трудовой деятельности на основе одинаково полученной пользы между наёмными работниками и работодателями; *во-вторых*, необходимо тотальное внедрение научных разработок по вопросам усовершенствования системы управления предприятиями (организациями, учреждениями) на основе опыта японской системы менеджмента персонала. Акцент в этих разработках должен быть сделан, в первую очередь, на таких вопросах, как: обучение и профориентация на рабочем месте, пожизненный наём, культивирование корпоративного духа фирмы, формирование кружков качества, улучшение отношений в трудовых коллективах на основе повышения социально-психологического климата, обмен достижениями технологий управления и тому подобное.

На наш взгляд, работа в данном направлении позволит разрешить проблемы формирования и развития ЛС за счет совершенствования механизма управления наиболее ценным из всех видов ресурсов – трудовым, сформировать достаточный кадровый потенциал в каждой подсистеме для повышения ее конкурентоспособного уровня в условиях интеграции Республики Беларусь в наднациональную (международную) ЛС.

При условии выполнения наукой и образованием этих заданий, как свидетельствует опыт предприятий индустриально-развитых стран, на микроуровне создаются обоснованные предпосылки для повышения эффективности труда и прибыльной деятельности каждого субъекта ведения хозяйства, повышения доходов как работодателя, так и наемных работников, что позволяет последним удовлетворять свои социальные потребности.

Круг проблем, определённый лишь в общих чертах, требует их разрешения с точки зрения формирования эффективного мотивационного механизма повышения качества подготовки логистиков в современных условиях интеграции Республики Беларусь в наднациональную (международную) ЛС, что обеспечит развитие предприятий данной системы. Формирование такого механизма невозможно без взаимовыгодного сотрудничества и участия трех сторон: 1) государства (как координатора отношений между системой высшего образования и предприятиями, с одной стороны, и финансового «донора» – с другой); 2) вузов (как основных субъектов, отвечающих за качество подготовки высококлассных менеджеров и логистиков в соответствии с запросами предприятий, а не только за качество предоставляемых образовательных услуг); 3) предприятий (как субъектов, заинтересованных в собственном развитии на основе современного качественного менеджмента и создании стимулов для привлечения высококлассных логистиков – выпускников вузов). В этом случае качество подготовки руководителей и специалистов в сфере логистики зависит от следующих факторов:

- достижения сбалансированности между количественным составом выпускников вузов и потребностями рынка труда;
- обеспечения выпускников вузов первым рабочим местом и достойной заработной платой;
- повышения профессионального уровня преподавателей с акцентом на их производственно-практическом опыте;
- повышения качества преподавания базовых дисциплин, связанных с организацией производства и труда;
- установления тесной связи между каждым вузом и базовым предприятием, где студенты проходят практику и куда после окончания вуза трудоустраиваются.

Перечисленные направления, безусловно, являются эффективными с практической точки зрения лишь при условии мотивации всех сторон-участников данного процесса: вузов, предприятий, центров занятости в регионах Республики Беларусь.

В заключение следует отметить, что лишь незначительная часть перечисленных мероприятий, направленных на формирование мотивационного механизма на предприятиях, отражены в главе 15 Программы развития логистической системы Республики Беларусь на период до 2015 года, где отмечается важность подготовки в системе высшего образования, повышения квалификации, стажировки и переподготовки работников [1]; в Государственном Стандарте Республики Беларусь СТБ 2306-2013 кратко описаны требования к оказанию логистических услуг [2], которые также могут быть учтены при оценке и оплате труда персонала, предоставляющего данные услуги. Показательным в части решения проблем

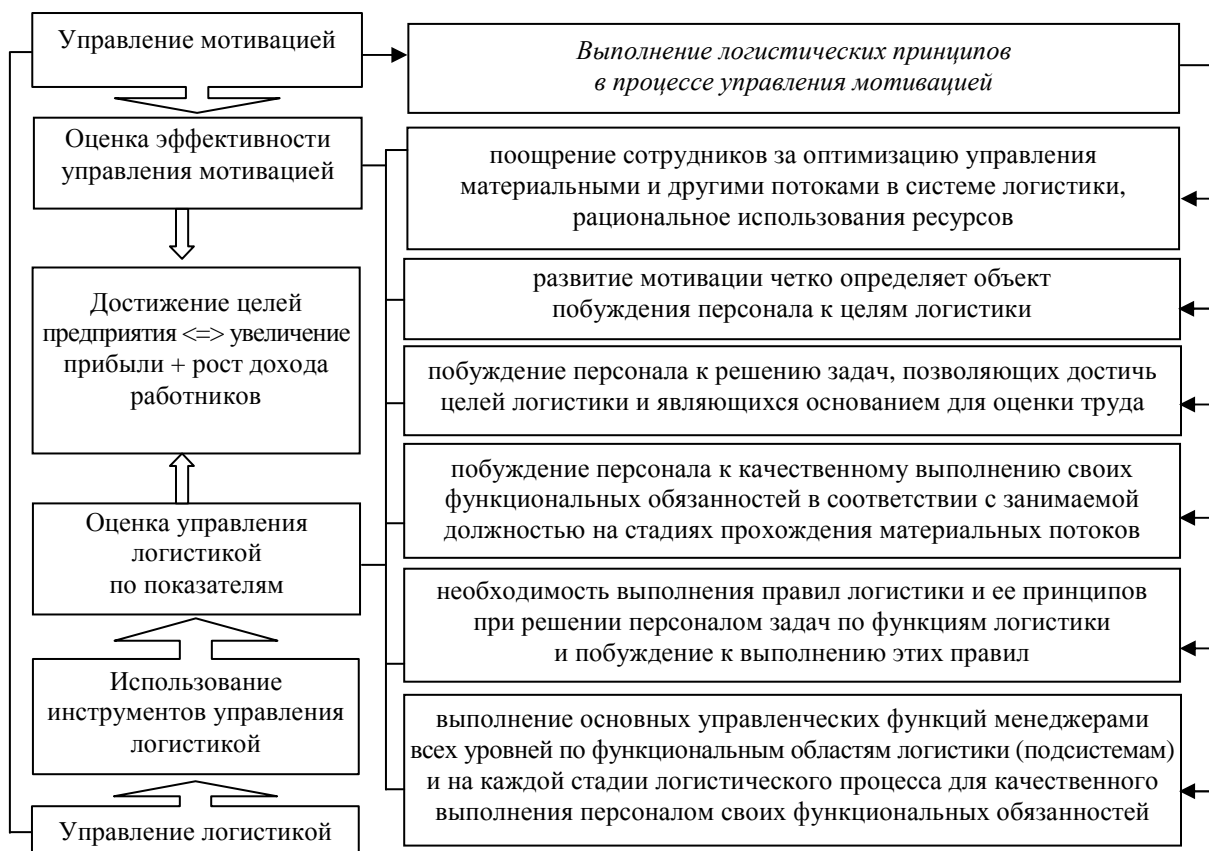
подготовки кадров для ЛС являются Приложения к проекту Закона Республики Беларусь «О логистической деятельности» от 2012 года [4], где освещены функции системы подготовки кадров для ЛС и требования как к ним, так и к тем, кто получает соответствующее образование. Тем не менее это лишь небольшая часть тех мероприятий, которые необходимо проводить при формировании механизма развития мотивации персонала предприятий, основанного на принципах логистики.

Смещая же акценты на уровень микрологистической системы, при формировании механизма развития мотивации персонала, основанного на принципах логистики, следует придерживаться следующих рекомендованных нами **принципов**:

1. *Сбалансированность между системами управления мотивацией и персоналом.* В данном случае учитывается, что управление мотивацией является, с одной стороны, функциональной подсистемой самой системы управления персоналом, а с другой – сложной задачей и функцией по управлению человеческими ресурсами, которая позволяет достичь цели, стоящие перед предприятием посредством решения задач по формированию каждой из логистических подсистем. Исходя из этого можно сделать вывод о том, что суть управления мотивацией в системе управления персоналом заключается в действенности всех подсистем управления персоналом, а именно созданных благоприятных условий работы, трудовых отношений, улучшенном учете персонала, планировании, прогнозировании и маркетинге персонала и т.д.

2. *Адаптированность процесса управления мотивацией персонала к целям логистической системы цепи поставок.* В данном случае следует учитывать, что рассмотрение процесса управления мотивацией персонала предприятий в цепи «закупка – производство – сбыт» должно основываться на использовании современных форм формирования логистики – цепи управления, информационных и материальных потоков, которые включает в себя логистическая цепочка.

3. *Выполнение логистических принципов в процессе управления мотивацией* с учетом возможного спектра инструментов оценки эффективности процесса мотивирования, достижения целей предприятия, сбалансированности процессов управления логистикой и мотивацией на предприятии (рисунок).



#### Процесс управления мотивацией персонала с использованием инструментов логистики

Соблюдение изложенных принципов позволяет на практике сбалансировать два процесса (управление мотивацией и логистическими потоками) и на основе оценки принять меры для улучшения этих процессов для достижения целей предприятия.

4. *Формирование логистически-мотивационной среды на предприятии.* Исходя из характеристики ЛС, мотиваторы персонала должны обеспечить его развитие. Таким образом, логистическая и мотивационная системы на предприятии должны быть взаимодополняющими, и в совокупности позволить сформировать единый механизм, который предусматривает создание благоприятных условий для развития предприятия на основе развития мотивации персонала.

Очевиден тот факт, что без учета уровня мотивации персонала на каждой стадии логистического процесса и в каждой логистической подсистеме невозможно разработать дееспособную стратегию управления персоналом, сбалансированную со стратегией управления предприятием в целом. Таким образом, механизм развития мотивации персонала предприятий, основанный на принципах логистики, можно считать эффективным методом стратегического управления как персоналом, так и предприятием, что создает благоприятную логистически-мотивационную среду и предпосылки для улучшения экономических показателей и хозяйственной деятельности предприятия в целом.

5. *Объективность оплаты труда персонала предприятия* – зависимость размера заработной платы работника от степени достижения целей при формировании подсистем ЛС. Сущность данного принципа состоит в определении размера заработной платы отдельного работника предприятия с ее делением на основную и дополнительную, оценкой степени выполнения каждым работником своих функциональных обязанностей, в зависимости от достижения цели развития логистической подсистемы.

В общем виде заработная плата работника ( $Z_{n.p}$ ) по данной системе оплаты труда рассчитывается по следующей формуле:

$$Z_{n.p} = d\Phi OT_{z_i} + d\Phi OT_{a_i} + d\Phi OT_{n_i} + d\Phi OT_{z_i},$$

где  $d\Phi OT_{z_i}$  – доля заработной платы работника в гарантированном фонде оплаты труда подразделения ( $\Phi OT_{z_i}$ ), состоящая из выплат по тарифной ставке (должностному окладу) ( $Z_{n.z.p}$ ) и доплат и надбавок к тарифной ставке (должностному окладу), предусмотренных нормами действующего законодательства ( $Z_{d.z.p}$ ), руб.;  $d\Phi OT_{a_i}$  – доля заработной платы работника в фонде авторских вознаграждений подразделения ( $\Phi OT_{a_i}$ ), состоящая из доплат и надбавок к тарифной ставке (должностному окладу) за эффективность выполнения функциональных обязанностей по достижению целей формирования подсистемы, руб.;  $d\Phi OT_{n_i}$  – доля заработной платы работника в поощрительном фонде подразделения ( $\Phi OT_{n_i}$ ), состоящая из ежемесячных компенсационных выплат (премий) за экономию ресурсов при формировании подсистемы в целом по подразделению предприятия, руб.;  $d\Phi OT_{год_i}$  – доля заработной платы работника в годовом фонде премирования работников подразделения ( $\Phi OT_{год_i}$ ), состоящая из ежемесячных компенсационных выплат (премий) по итогам работы предприятия за год при эффективности ЛС ( $P_{год.p}$ ), руб.

Таким образом, применение данного методического подхода позволяет установить непосредственную зависимость размера оплаты труда каждого работника предприятия от конечного результата деятельности персонала – достижения целей при формировании подсистем ЛС. Данный подход оказывает стимулирующее воздействие на персонал и способствует развитию его мотивации к формированию и развитию ЛС.

На основе проведенного научного исследования можно сделать следующие **выводы**:

1. Несмотря на необходимость развития ЛС в Республике Беларусь, в принятых и разработанных программных и нормативно-правовых документах не учитывается важность кадровой составляющей, в первую очередь на микроуровне, что является существенной научной проблемой.

2. Данная научная проблема обусловила необходимость конкретизации сущности ЛС с выделением в ней приоритета кадровой подсистемы, что позволило выделить в самой системе структурные элементы и подсистемы-процессы.

3. Для обоснования предпосылок развития ЛС выделены базисные подсистемы, подсистемы, представляющие логистическую инфраструктуру, подсистемы, в которых образуются потоки и которые характеризуют процессы системы.

4. Притом что кадровая подсистема выделена базисной, определена роль кадров и роль механизма мотивации персонала в каждой из подсистем ЛС относительно категорий персонала, решающих функциональные задачи по развитию системы.

5. Доказано, что механизм развития мотивации персонала предприятий, основанный на принципах логистики, имеет как отраслевое, так и функциональное предназначение, что позволяет развивать мотивацию персонала как в отраслевом, так и в функциональном аспектах.

6. Для развития ЛС в Республике Беларусь предложены конкретные меры по повышению уровня мотивации труда работников, развитию мотивации к приложению труда на предприятиях, входящих в ЛС и выпускников вузов Республики Беларусь по специальности «логистика» к трудоустройству. Определена ведущая роль образования и науки в этом процессе.

7. Формирование механизма развития мотивации персонала, основанного на принципах логистики, является необходимой мерой развития ЛС в Республике Беларусь. Для его внедрения на практике

обоснованы принципы, главным из которых выступает объективность оплаты труда персонала предприятия, согласно которому размер заработной платы работника зависит от степени достижения целей при формировании подсистем ЛС.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Программа развития логистической системы Республики Беларусь на период до 2015 года: утв.: постановлением Совета Министров Респ. Беларусь от 29 августа 2008 г. № 1249.
2. Услуги логистические: общие требования и процедура сертификации: СТБ 2306-2013 от 29.01.2013 № 7. – Введ. в действие с 01.11.2013. – Минск: Изд-во «Госстандарт», 2013. – 10 с.
3. Проект Концепции Государственной программы развития логистической системы Республики Беларусь на 2016–2020 годы. – Минск: БелНИИТ «Трнастехника» М-ва транспорта и коммуникаций Респ. Беларусь, 2015. – 20 с.
4. О логистической деятельности: проект Закона Респ. Беларусь от 2012 г. – Минск: М-во транспорта и коммуникаций Респ. Беларусь, 2012. – 41 с.
5. Логистическая деятельность. Общие требования к профессиональной компетентности и порядку сертификации персонала логистического оператора / Гос. Стандарт Республики Беларусь (проект). – Минск: Госстандарт, 2013. – 10 с.
6. Миротин, Л.Б. Основы логистики: учеб. пособие / Л.Б. Миротин, В.И. Сергеев. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 200 с.
7. Бауэрсокс, Дональд Дж. Логистика: интегрированная цепь поставок / Дональд Дж. Бауэрсокс, Дейвид Дж. Клосс. – 2-е изд.; пер. с англ. Н.Н. Барышниковой, Б.С. Пинскера. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2008. – 640 с.
8. Мескон, М.Х. Основы менеджмента / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури; пер. с англ. – М.: «Дело ЛТД», 1994. – С. 359–388.
9. Алехина, О.Е. Стимулирование развития работников организации / О.Е. Алехина // Управление персоналом. – 2002. – № 1. – С. 50–52.
10. Белкин, В. Мотивы и стимулы труда / В. Белкин, Н. Белкина // Социальная защита. – 2001. – № 7. – Прил. – С. 44–47.
11. Бурмистров, А. Какие методы повышения мотивации персонала являются наиболее действенными? / А. Бурмистров, Н. Газенко // Управление персоналом. – 2002. – № 7. – С. 48–49.
12. Гущина, И. Трудовая мотивация как фактор повышения эффективности труда / И. Гущина // Общество и экономика. – 2000. – № 1. – С. 169–174.
13. Дряхлов, Н. Системы мотивации персонала в Западной Европе и США / Н. Дряхлов, Е. Куприянов // Проблемы теории и практики управления. – 2002. – № 2. – С. 83–88.

Поступила 05.01.2016

#### PROBLEMS AND THE PREREQUISITE OF THE CADRE GUARANTEE OF DEVELOPMENT OF THE LOGISTIC SYSTEM OF REPUBLIC BELARUS

*O. DODONOV, A. MALEI, A. SAMOILAVA*

*In the article is led the scientific problem of the defined by example examination of the role of personnel in the development of the logistic system of republic Belarus' on the basis of the analysis of the content of program and normative- lawful documents; it is refined the classification of the subsystems of logistic system on the basis of the isolation of the subsystems of structural and the processes, flows and basic, where the priority is returned to cadre subsystem; is substantiated the mechanism of the development of the motivation of personnel on the principles of logistics with the concrete definition of the functions of the leaders of enterprises, organs of executive power, system of higher education; the principles, which are necessary for molding of the mechanism of the development of the motivation of personnel in the logistic system of enterprise with the isolation as this main principle as "objectivity of the remuneration of the labor of personnel of enterprise", are substantiated; procedure is proposed to determining the dimension of wages of the individual worker of enterprise depending on the achievement of the objective of the development of logistic subsystems.*

**Keywords:** *logistics, logistic system, motivation, personnel, enterprise, the labor market.*

УДК 338:45:658.8:621.3

**УСТАНОВЛЕНИЕ ДОЛИ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ МАСЛОЖИРОВОЙ ОТРАСЛИ**

*канд. техн. наук, доц. А.М. СУМЕЦ*  
*(Харьковский национальный технический университет*  
*сельского хозяйства имени Петра Василенка, Украина)*

*Рассматриваются логистические затраты как ключевой оценочный показатель логистической деятельности предприятий, в частности предприятий масложировой отрасли. Показана важность изучения логистических затрат и их весомое влияние на экономическую эффективность хозяйствования современных производственных предприятий. Определены усредненные значения долей логистических затрат в элементах операционных расходов предприятий масложировой отрасли. Установлены доли логистических затрат в расходах, не входящих в себестоимость реализованной продукции. Отмечено, что установленные доли логистических затрат в элементах операционных расходов и в расходах, не входящих в себестоимость реализованной продукции, позволят руководителям предприятий кардинально пересмотреть логистическую стратегию и скорректировать направленность, содержание и форму организации логистической деятельности.*

**Ключевые слова:** *предприятия масложировой отрасли, логистическая деятельность, затраты, себестоимость, усредненные значения долей логистических затрат, экономическая эффективность.*

**Введение.** В условиях макроэкономической нестабильности логистическая деятельность предприятий масложировой отрасли требует дальнейшего развития. Реализовать это на практике нелегко, так как на указанный вид деятельности влияет большое количество факторов [7; 10]. Проявление их действия весьма разностороннее: одна часть факторов обуславливает положительное влияние на осуществление и развитие такого вида деятельности, другая – приводит к определенным финансовым потерям. В таких условиях руководству предприятий следует уделять особое внимание организации эффективной логистической деятельности, что позволит избежать чрезмерных затрат на выполнение логистических процессов и операций.

Известные специалисты [1–6] в сфере логистики утверждают, что общие логистические затраты в настоящее время являются ведущим параметром в планировании не только логистической, но и хозяйственной деятельности в целом на производственных предприятиях. Это обусловлено тем, что этот вид затрат оказывает существенное влияние на экономическую эффективность логистической деятельности и, соответственно, на состояние общих показателей тактического и стратегического уровней хозяйствования предприятий. Как утверждают авторы публикации [2, с. 244], именно в этих показателях отражаются результаты всей логистической деятельности. Сегодня проблема учета, анализа и контроля логистических затрат на предприятиях отрасли требует фундаментального подхода. Но для этого следует четко представлять себе структуру и долю логистических затрат на производство продукции отраслевыми предприятиями. На сегодняшний день данная проблема для предприятий масложировой отрасли не рассматривалась, поэтому информация, касающаяся данного вопроса, отсутствует. Это как раз и предопределяет необходимость проведения исследований по установлению, в первую очередь, доли логистических затрат на производство продукции масложировыми предприятиями, а затем их структуры.

**Постановка задачи.** Указанное выше дает основание считать, что в настоящее время одним из действенных направлений повышения экономической эффективности логистической деятельности на предприятиях масложировой отрасли, а соответственно и улучшения их экономического положения, является организация на них процессов регистрации, оценки, анализа, планирования и контроля логистических затрат [8, с. 329–331]. Важность указанного подтверждена результатами исследований консалтинговой компании Pittigloi Rabin Todd & McGrath, где указано, что оценка, анализ и своевременное планирование логистических затрат способны обеспечить сокращение продолжительности полного оборота наличности на 40–60%, рост производительности труда на 44%, снижение совокупных логистических затрат (относительно объемов реализации) на 3–4%, уменьшение совокупных затрат на создание запасов на 50%, а также сокращение времени выполнения договорных сроков на 30–40% [9]. Знание величины логистических затрат и их доли в общих расходах на хозяйственно-производственную деятельность, прежде всего, необходимо для следующих целей: дальнейшего корректного планирования видов логистической деятельности и оценки их эффективности; анализа функционирования отдельных подсистем логистической системы предприятий и определения влияния на основные показатели их хозяйствования; корректировки логистической стратегии; реализации концепции интеграционного логистического менеджмента в общей системе управления предприятиями.

Выполнение исследований в основном базировалось на использовании *экономико-статистического метода*, а также *метода анализа и синтеза*, что позволило корректно выполнить теоретические обобщения результатов научного поиска и формирования выводов касательно решения сформулированной задачи.

**Результаты и их обсуждение.** Исследования проводились в период 2009–2013 годов на базовых предприятиях масложировой отрасли, сельхозпредприятиях, которые имели цеха по переработке масличных культур, и специализированных малых предприятиях с различных областей Украины. В качестве таких были избраны: публичные акционерные товарищества (ПАТ): «Винницкий масложировой комбинат (МЖК)», «Черновицкий масложировой комбинат», «Нежинский жиркомбинат (ЖК)», «Кировоградолія»; частные акционерные товарищества: «Мелитопольский маслоэкстракционный завод (МЭЗ)», «Приколотнянский маслоэкстракционный завод», «Волчанский маслоэкстракционный завод», «Полтавский маслоэкстракционный завод Кернел Групп», «Борзна-Агроинвест» и «Агрофирма “Каменка”»; ПАТ с иностранными инвестициями «Днепропетровский маслоэкстракционный завод», а также частное предприятие «Виктория и К<sup>о</sup>» и товарищество с ограниченной ответственностью «Наша Олія».

В ходе исследований была выполнена поэлементная группировка затрат по элементам операционных расходов по каждому предприятию. Группировка по элементам операционных расходов является базой для планирования оборотных средств предприятия и даст возможность определить, сколько их потрачено за отчетный период вообще. Следовательно, установление долей логистических затрат в элементах операционных расходов фактически позволяет оценить их величину на логистику непосредственно в процессе производства продукции на конкретном предприятии. Эта информация необходима для оценки эффективности управления логистическими потоками в рамках внутрипроизводственных систем предприятий отрасли. В свою очередь, знание долей логистических затрат в расходах, не входящих в себестоимость реализованной продукции, необходимо для корректной оценки затратности логистики, в данном случае на фазах распределения и сбыта, то есть при осуществлении логистической деятельности предприятий в процессе продажи товаров с целью удовлетворения покупательского спроса и получения ими прибыли.

Анализ расходов, включенных в состав каждого соответствующего элемента, – материальных расходов, расходов на оплату труда, отчислений на социальные мероприятия, другие операционные расходы – позволяет установить «присутствие» логистического вмешательства и выделить расходы на логистику. Так, элемент «Материальные затраты» в себя включает расходы на осуществление работ, связанных с логистической деятельностью, а именно: перемещение сырья и материалов, тары и тарных материалов, используемых при производстве продукции; выполнение транспортных работ, связанных с обслуживанием производства собственным транспортом и др.; транспортные услуги сторонних организаций на перевозку различных грузов по территории предприятия и т.п.

Элемент «Расходы на оплату труда» представляет собой оплату труда специалистам и непосредственным исполнителям, которые связаны с перемещением материальных и информационных потоков в границах внутрипроизводственной логистической системы предприятия.

В элементе «Отчисления на социальные мероприятия» затратами на логистику считают расходы на соответствующие отчисления, устанавливаемые пропорционально численному составу исполнителей, занятых осуществлением всего комплекса логистических активностей на производстве.

Величина затрат на логистику по элементу «Амортизация» определяется размером амортизационных отчислений по основным средствам логистической системы предприятия и другими ее необоротными материальными активами. Элемент «Прочие операционные расходы» в себя включает расходы на логистику, частично связанные с управлением производством (на командировки логистического персонала; приобретение профессиональной логистической литературы; участие в разного рода профессиональных логистических мероприятиях; за услуги связи, связанные с осуществлением логистической деятельности; на оплату за использование и обслуживание технических средств управления, связанных с логистическими процессами и операциями (компьютерная техника и т.п.); с приобретением различного рода лицензий, связанных с логистической деятельностью; с перевозкой логистического персонала к месту работы и обратно; со страхованием рисков, связанных с логистической деятельностью; с оплатой услуг сторонних организаций за транспортные и складские услуги и услуги консультационного характера, связанные с организацией логистической деятельности и т.д.

На основании анализа всех указанных элементов операционных расходов и расходов, связанных с выполнением любых логистических активностей, для исследуемых предприятий за период 2009–2013 годов были определены доли логистических затрат в каждом элементе операционных расходов и на основе обобщения этой информации установлены их усредненные значения (табл. 1).

Анализ таблицы 1 показал, что максимальную долю логистических затрат обуславливают амортизационные отчисления от стоимости основных средств логистических систем предприятий и других необоротных материальных активов. Установлено, что за исследуемый период усредненная доля этих расходов составила 25,38%. Из этого следует, что в процессе производства продукции особо актуализируется проблема рационализации состава и структуры логистических систем предприятий отрасли, а также их содержания и эффективного использования. Данные таблицы 1 также свидетельствуют о значительной доле логистических затрат, которая сосредоточена и в элементе «Прочие операционные расходы» и составляет 18,03%.



Таблица 1 – Доля логистических затрат в элементах операционных расходов исследуемых предприятий, %

Предприятия	Усредненные значения долей логистических затрат в элементах операционных затрат				
	материальные затраты	затраты на оплату труда	отчисления на социальные мероприятия	амортизация	другие операционные затраты
Мелитопольский МЭЗ	6,56	1,86	0,16	23,92	19,18
Приколотнянский МЭЗ	6,57	1,78	0,15	22,08	17,92
Волчанский МЭЗ	6,30	1,50	0,17	24,34	17,62
Днепропетровский МЭЗ	4,72	1,80	0,14	26,10	16,86
Полтавский МЭЗ Кэрнэл Групп	5,08	1,56	0,14	26,96	13,52
МЭЗ «Кировоградолія»	4,80	1,24	0,13	24,12	16,04
Виктория и К°	7,62	1,68	0,16	27,10	18,78
Наша Олія	8,64	1,04	0,10	25,66	18,50
Черновицкий МЖК	10,40	2,60	0,18	29,78	21,70
Винницкий МЖК	8,62	1,84	0,17	26,50	20,84
Нежинский ЖК	9,48	1,52	0,16	22,24	17,34
Усредненное значение доли логистических затрат	7,16	1,67	0,15	25,38	18,03

Элементом операционных расходов, где доля логистических затрат также является существенной, следует признать «Материальные затраты». Установлено, что для исследуемых предприятий ее усредненное значение за период 2009–2013 годов составило 7,16%. Это указывает на настоятельную необходимость введения полномасштабного логистического подхода к организации перемещения материальных потоков внутри предприятий при осуществлении производственно-хозяйственного процесса.

В ходе исследования определено, что усредненное значение доли логистических затрат в элементах операционных расходов для маслоэкстракционных и прессовых заводов за период 2009–2013 годов равнялось 8,13%, для масложировых и жировых комбинатов – 11,89%.

Если принять во внимание, что исследуемые предприятия более чем на 80% отражают состояние логистической деятельности в отрасли и структуру логистических затрат на ее осуществление, полученную информацию следует считать достоверной. Учитывая это, с определенным уровнем вероятности можно констатировать, что усредненное значение доли логистических затрат в элементах операционных расходов для масложировой отрасли в целом на исследуемый период составило 9,15% (рис. 1). Следует признать, что это высокий уровень затрат на логистику при производстве подсолнечного масла и продукции масложировых комбинатов.

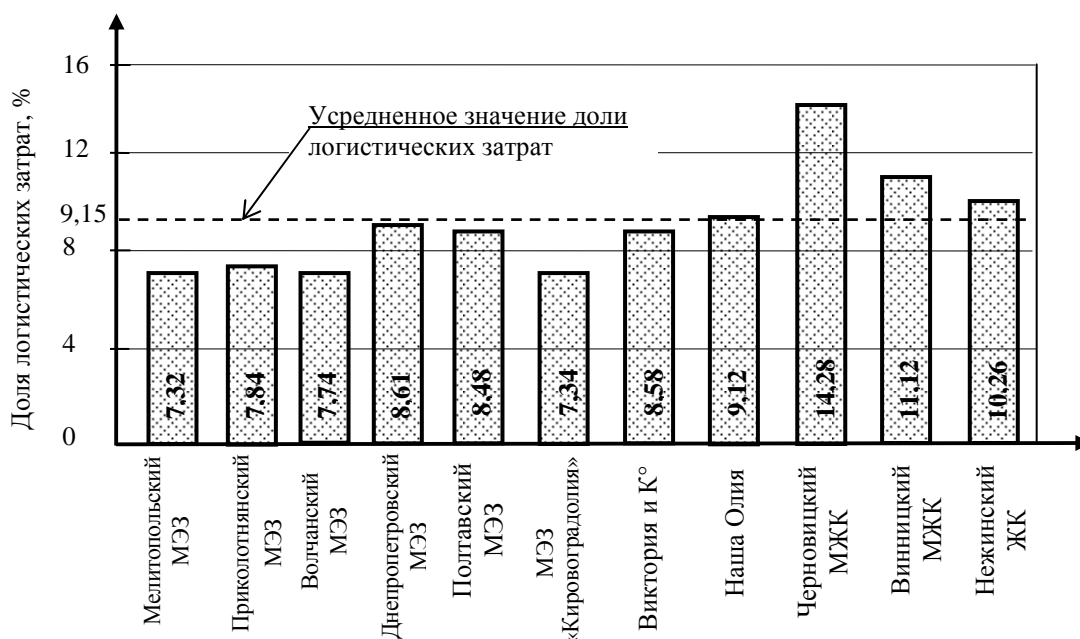


Рисунок 1 – Усредненное значение долей логистических затрат в элементах операционных расходов на производство продукции исследуемыми предприятиями

Полученные результаты дают основание утверждать, что в целом на предприятиях масложировой отрасли в большинстве своем используют современные технологии и оборудование, производственная логистика организована на должном уровне. Однако доля расходов на логистику при производстве продукции все же остается значительной. Это требует от специалистов поиска путей сокращения логистических затрат. Следует признать, что возможности логистического вмешательства в технологический процесс производства продукции достаточно ограничены. Таким образом, для решения задачи сокращения логистических затрат следует рационализировать логистическое планирование и процессы управления материальными и информационными потоками на производстве.

В ходе исследований установлено, что для предприятий масложировой отрасли абсолютная величина логистических затрат и относительный показатель их роста по сравнению с 2009 годом, имели выраженную тенденцию их увеличения. Только в 2013 году на 45,5% исследуемых предприятий наблюдалось незначительное снижение указанных показателей, обусловленное, по-видимому, падением объемов переработки масличного сырья, которое, в свою очередь, привело к снижению логистической активности непосредственно в пределах производственных систем. Вместе с тем анализ базисного темпа роста логистических затрат позволил установить, что его значения существенно отличаются на исследуемых предприятиях. Такая ситуация обусловлена тем, что на предприятиях отрасли: 1) уровень организации логистической деятельности непосредственно в пределах их производственных систем неодинаков; 2) специалисты имеют достаточно разные представления о планировании и управлении логистических затрат в процессе производства продукции.

Насущная необходимость в комплексной оценке логистической деятельности предприятий масложировой отрасли актуализировала дальнейшие исследования доли логистических затрат в расходах, которые не входят в себестоимость реализованной продукции. Отметим, что выполнение такого исследования крайне важно для оценки уровня затратности логистики на фазах распределения и сбыта, который характеризует степень эффективности логистической деятельности предприятия в процессе реализации продукции определенному кругу потребителей. Учитывая это, на основе анализа отчетов о финансовых результатах деятельности исследуемых предприятий за период 2009–2013 годов, в которых отражены административные расходы, расходы на сбыт и другие операционные расходы на выполнение логистических активностей в границах фаз распределения и сбыта, были выделены соответствующие этим фазам логистические затраты. Так, в административных расходах выделены следующие *логистические затраты*: на оплату труда специалистам структурного подразделения логистики и заместителя директора по логистике (при наличии такой должности); соответственно установленную сумму отчислений на социальные мероприятия; на материально-техническое снабжение структурного подразделения логистики или отдельного специалиста по логистике; на оплату служебных командировок и участие в семинарах специалистов по логистике; на приобретение литературы для информационного обеспечения деятельности службы (подразделения) по логистике; на вознаграждения и профессиональные услуги; на представительские расходы; на содержание основных средств и других материальных необоротных активов логистического назначения; амортизация нематериальных активов логистического назначения; на урегулирование споров в судебных органах, которые возникают по вине службы (подразделения) логистики; на оплату за расчетно-кассовое обслуживание и другие услуги банков, связанные с логистической деятельностью. В свою очередь, расходы на сбыт, связанные с реализацией продукции (услуг), относят к логистическим. Они включают в себя весь известный перечень затрат, кроме расходов на упаковочные материалы, рекламу и исследования рынка.

В других операционных расходах выделены логистические затраты, связанные с исследованиями, разработкой и внедрением новых логистических технологий, процессов, оборудования и тому подобное; себестоимость реализованных производственных запасов; потери от обесценивания запасов; недостачи и потери, связанные с логистической деятельностью; признанные штрафы, пени, неустойки, вызванные некачественным ведением логистической деятельности и невыполнением договоренностей; расходы на выплату материальной помощи специалистам по логистике.

Тщательное исследование и анализ перечисленных выше затрат на логистику позволили определить соответствующие их доли в административных расходах, расходах на сбыт и других операционных расходах для каждого из исследуемых предприятий. На основании анализа полученной информации были установлены усредненные значения долей логистических затрат в расходах, не входящих в себестоимость реализованной продукции для исследуемых предприятий, а именно в административных расходах, расходах на сбыт и других операционных расходах (табл. 2). Здесь следует отметить, что современным бухгалтерским учетом в Украине не предусмотрена классификация логистических затрат на логистическую деятельность в себестоимости реализованной продукции в соответствии с положением (стандартом) бухгалтерского учета, а тем более деление на расходы, входящие или не входящие в состав себестоимости. Однако для выполняемого исследования определения указанных расходов является актуальным, так как оно необходимо, прежде всего, для осуществления анализа структуры затрат и их динамики. Кроме того, наличие информации об указанных видах расходов дает возможность акцентировать внимание руководителей предприятий на формирование смет по направлениям логистической деятельности, что целесообразно для ее планирования и дальнейшего выполнения.

Таблица 2 – Усредненные значения долей логистических затрат в расходах, не входящих в себестоимость реализованной продукции, %

Предприятия	Усредненное значение доли логистических затрат		
	административные расходы	расходы на сбыт	другие операционные расходы
Мелитопольский МЭЗ	13,7	93,8	5,4
Приколотнянский МЭЗ	12,4	94,7	5,4
Волчанский МЭЗ	6,6	97,6	3,5
Днепропетровский МЭЗ	19,1	94,2	4,2
Полтавский МЭЗ Кэрнэл Групп	18,3	93,3	4,0
МЭЗ «Кировоградолія»	17,9	93,1	4,0
Виктория и К°	13,4	94,3	5,1
Наша Олія	12,3	91,9	3,8
Черновицкий МЖК	16,8	87,4	7,4
Винницкий МЖК	18,3	92,2	7,2
Нежинский ЖК	16,9	91,2	4,8
Усредненное значение доли логистических затрат	15,1	93,1	5,0

Данные таблицы 2 показывают, что наибольшие затраты на логистику предприятия несут при сбыте готовой продукции: их усредненная доля за период 2009–2013 годов составила 93,1%. В свою очередь, в административных расходах усредненная доля логистических затрат составила 15,1%, а в других операционных расходах – 5,0%. Исходя из этого, можно сделать вывод, что достаточно весомый резерв сокращения логистических затрат кроется в совершенствовании каналов сбыта готовой продукции и улучшении соответствующих видов логистической деятельности.

Учитывая установленные усредненные значения долей логистических затрат в расходах, не входящих в себестоимость реализованной продукции (см. табл. 2), следует указать и на реальную возможность их сокращения в административных расходах за счет совершенствования организационной структуры управления логистикой и повышения результативности ее функционирования.

На основе обработки результатов исследования определены базисные темпы роста логистических затрат и усредненные их доли в расходах, которые не входят в себестоимость реализованной продукции (рис. 2).

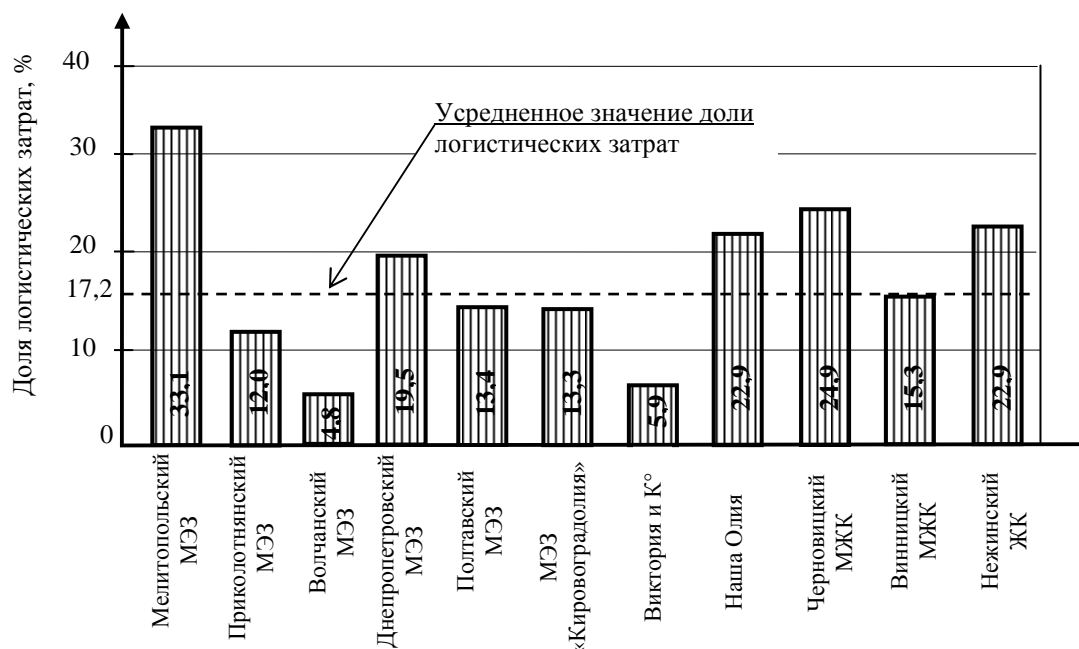


Рисунок 2 – Усредненное значение доли логистических затрат в расходах, не входящих в себестоимость реализованной продукции

В результате исследования установлено, что в течение 2010–2013 годов для 63,6% исследуемых предприятий базисные темпы роста логистических затрат имели достаточно большие значения и значительные колебания. И только для 36,4% предприятий этот показатель можно считать близким к стабильному. Это дает основание констатировать, что на большинстве украинских предприятий масложировой отрасли уровень управления логистическими затратами характеризуется как неудовлетворительный.

С учетом информации, представленной в систематизированном виде на рисунке 2, можно заключить, что в 2010–2013 годах наиболее существенные доли логистических затрат на осуществление логистической деятельности среди исследуемых предприятий имели Мелитопольский и Днепропетровский МЭЗ, Наша Олия, Черновицкий МЖК и Нежинский ЖК, что обусловлено в основном большими расходами на сбыт готовой продукции. В свою очередь, на таких предприятиях, как Приколотнянский и Волчанский МЭЗ, Виктория и К°, доли логистических затрат по сравнению с вышеуказанными заводами намного ниже. Это обусловлено незначительными расходами на сбыт готовой продукции, поскольку эти предприятия применяют другие схемы сбыта продукции – вывозят ее за счет заказчиков.

Принимая во внимание вышесказанное, в соответствии с известным принципом Парето считаем, что исследуемые предприятия более чем на 80% отражают состояние логистической деятельности в отрасли и долю логистических затрат на ее осуществление. А поэтому с определенным уровнем вероятности можно утверждать, что усредненное значение доли таких затрат в расходах, не входящих в себестоимость реализованной продукции, для масложировой отрасли в целом на исследуемый период составил 17,2%. В экономическом аспекте это довольно высокая доля расходов на логистику. В связи с этим следует отметить, что определение логистических затрат и их детальный анализ с целью разработки в дальнейшем соответствующих мероприятий, направленных на совершенствование логистической деятельности предприятий масложировой отрасли, является для исследователей первоочередной задачей.

**Заключение.** Значимым научным результатом выполненного исследования можно считать установленные для предприятий масложировой отрасли усредненные значения долей логистических затрат в элементах операционных расходов и в расходах, не входящих в себестоимость реализованной продукции. Полученная информация позволит руководителям кардинально пересмотреть и откорректировать не только логистическую стратегию, но и общую стратегию развития предприятий отрасли, а также изменить содержание и форму организации логистической деятельности и правильно выделить ее приоритеты.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Современная логистика: пер. с англ. / Джеймс С. Джонсон [и др.]. – 7-е изд. – М.: Издат. дом «Вильямс», 2002. – 624 с.
2. Эффективность логистического управления: учеб. для вузов / Л.Б. Миротин [и др.]; под ред. Л.Б. Миротина. – М.: Изд-во «Экзамен», 2004. – 448 с.
3. Моисеева, Н.К. Экономические основы логистики: учебник / Н.К. Моисеева. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 528 с.
4. Крикавський, Є.В. Логістичне управління: підручник / Є.В. Крикавський. – Львів: Вид-во НУ «Львівська політехніка», 2005. – 684 с.
5. Пономарьова, Ю.В. Логістика: навч. посібник / Ю.В. Пономарьова. – 2-ге вид., перероб. та доп. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 328 с.
6. Сток, Дж.Р. Стратегическое управление логистикой / Дж.Р. Сток, Д.М. Ламберт; пер. с 4-го англ. изд. – М.: ИНФРА-М, 2005. XXXII. – 797 с.
7. Сумець, О.М. Фактори розвитку олійно-жирової галузі та їх вплив на логістичну діяльність підприємств / О.М. Сумець // Вісник ХНТУСГ ім. Петра Василенка. Сер.: Екон. науки. – 2014. – Вип. 149. – С. 281–289.
8. Сумець, О.М. Теоретико-методологічні засади логістичної діяльності підприємств агропромислового комплексу / О.М. Сумець. – Харків: ТОВ «Друкарня Мадрид», 2015. – 544 с.
9. Pittiglio Rabin Todd & Mcgrath [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.whereorg.com/pittiglio-rabin-todd-mcgrath>.
10. Sumets, A.M. Factors of logistics development at the present stage of market transformations / A.M. Sumets // Вісник Нац. ун-ту «Львівська політехніка» «Проблеми економіки та управління». – 2014. – № 779. – С. 106–112.

Поступила 07.03.2016

#### LOGISTICS FIXED PERCENTAGE OF PRODUCTION COSTS ENTERPRISES OILSEED INDUSTRY

##### A. SUMETS

*The article investigates the logistical costs of implementation of logistics activities by processing enterprises of oil and fat industry. The article also focused on the importance of the study of logistics costs and their great impact on the economic efficiency of management of modern manufacturing enterprises. It is indicated that logistics costs are the key performance indicators of logistical activity companies. Determined average values of shares in the elements of logistics costs in operating expenses of enterprises of oil and fat industry. Set the share of logistics costs in the costs not included in the cost of goods sold. It is noted that the proportion of fixed costs in the logistics elements of operating costs and expenses not included in cost of sales, will enable enterprise managers to radically revise the sourcing and adjust the direction, content and form of organization of logistics activities.*

**Keywords:** oil and fat industry enterprises, logistic activities, costs, cost, average values of shares of the logistics costs, economic efficiency.

УДК 658.78.011.1

## ТЕНДЕНЦИИ СКЛАДСКОЙ ЛОГИСТИКИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

И.А. КУЛАКОВ; Л.О. КУЛАКОВА

(Брестский государственный технический университет, Брест)

*Рассматриваются перспективы и проблемы формирования эффективной логистической системы в Беларуси. Анализируются результаты реализации Программы развития логистической системы в Республике Беларусь на период до 2015 года. Выявлены актуальные задачи, от скорости решения которых зависит конкурентоспособность страны в логистической сфере. Представлена оценка Всемирным банком эффективности логистики в Беларуси. Сделаны выводы о недостаточности усилий в данной сфере, обозначены основные причины отставания ее динамики от аналогичных показателей стран-соседей.*

**Ключевые слова:** логистическая система, логистический центр, склады класса «А» и «В», индекс эффективности логистики LPI, 1PL-, 2PL-, 3PL-, 4PL-провайдеры.

**Введение.** Республика Беларусь находится в уникальном транспортно-географическом положении, что делает её привлекательной с точки зрения логистики в своем регионе. Логистический потенциал Беларуси во многом определяет ее конкурентоспособность по отношению к странам, способным также быть центрами транспортной и логистической активности.

Потенциал транспортного коридора страны должен быть максимально использован, что позволит констатировать факт существования современной логистической системы в рамках государства.

Формирование логистической системы на макроуровне началось, прежде всего, с принятия ряда законодательных актов, выражающих общую концепцию и стратегию логистики. Важнейшие из них – это Программа развития логистической системы Республики Беларусь на период до 2015 года, утвержденная постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 29.08.2008 № 1249, Государственная программа развития транзитного потенциала Беларуси на 2011–2015 годы, утвержденная Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 20.12.2010 № 1852 [1; 2].

В сфере госрегулирования логистической системой Республики Беларусь Правительство поставило задачи перед Министерством транспорта и коммуникаций и Министерством торговли. Первому предписано выполнять государственное регулирование деятельности в области логистической системы, а также создавать условия для развития организаций всех форм собственности, осуществляющих деятельность в области логистики. Министерств торговли обязали участвовать в разработке и реализации государственного регулирования логистической системы.

Задачи госорганов определены постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 26.06.2015 № 532 «О внесении дополнений и изменений в Положение о Министерстве транспорта и коммуникаций Республики Беларусь, утвержденное постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 31.07.2006 № 985, и в Положение о Министерстве торговли Республики Беларусь, утвержденное постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 25.06.2013 № 527».

**Основная часть.** Прошедший 2015 год стал важным этапом, завершающим реализацию Программы развития логистической системы Республике Беларусь на период до 2015 года и Государственной программы развития транзитного потенциала Беларуси на 2011–2015 годы, подвёл итоговую черту достижениям и проблемам в области логистики за несколько лет, анализ которых позволит выработать ключевые векторы и конкретные мероприятия по дальнейшему развитию национальной логистической системы.

Встает закономерный вопрос, что было сделано в данной сфере за последние годы в Беларуси, насколько реализованы намеченные Программами цели?

Под логистической системой Республики Беларусь понимается сложная организационно-завершенная, структурированная экономическая система, которая состоит из транспортно- и оптово-логистических (торгово-логистических) взаимосвязанных между собой объектов на территории Беларуси и организаций, располагающих транспортными, складскими, экспедиторскими, информационными, финансовыми, сертификационными, страховыми, производственными ресурсами и взаимодействующих посредством информационного обмена в целях достижения эффективного управления перемещением товаров.

Программой развития логистической системы в Республике Беларусь на период до 2015 года предполагалось интенсивное строительство логистических центров, для чего было отведено 50 земельных участков [1]. Фактически же в 2015 году в Республике Беларусь функционировало 37 логистических центров; 10 действующих логистических центров имеют склады временного хранения, таможенные склады, пункты таможенного оформления, и только 7 центров уже сегодня оказывают комплексные логистические услуги.

Совокупная площадь складов класса «А» и «В» составила около 520 тыс. кв. м, из них: 4020 тыс. кв. м – склады временного хранения; 82 тыс. кв. м – таможенные склады; 36 тыс. кв. м – низкотемпературные

склады и холодильники. Для сравнения, суммарная площадь логистических центров в Польше составляет свыше 7 млн м<sup>2</sup>, из них только вблизи Варшавы порядка 2,6 млн м<sup>2</sup>.

В рамках Программы развития логистической системы в Республике Беларусь на период до 2015 года было построено 18 логистических центров, 8 из которых – государственные. Остальные логистические центры принадлежат компаниям-производителям. Выручка логистических центров за 9 месяцев 2015 года составила 5,2 трлн руб. и превзошла аналогичный показатель 2014 года в 1,3 раза. Чистая прибыль составила 266,6 млрд руб., увеличившись тем самым на 30% [3].

В конечном итоге эффективность логистической деятельности в целом и Программы в частности определяется не только и не столько определенным количеством логистических центров, сколько степенью соответствия белорусских центров, предприятий, инфраструктуры Беларуси потребностям рынка, рыночному спросу, то есть доминирующим фактором является конкурентоспособность логистических услуг с точки зрения их качества и стоимости. Главная цель – оптимальная интеграция национальной логистической системы в глобальную систему распределения финансовых, товарных, сервисных, информационных и трудовых потоков, обеспечение транзитной привлекательности белорусского государства, диверсификация экспорта логистических услуг, увеличение его доходности.

Таким образом, можно констатировать, что экономика Республики Беларусь характеризуется недостаточным использованием логистических активностей, о чем свидетельствует сравнительный анализ индекса эффективности логистики LPI (Logistics Performance Index), который один раз в два года составляется Всемирным банком совместно с университетом города Турку. Индекс LPI измеряет качество логистических систем по всей цепи поставок услуг в стране и дает оценку исходя из двух позиций: национальной и международной.

За 7-летний период динамика показателя LPI положительная (рис. 1), однако рейтинг Беларуси в мировом зачете ухудшается. Такая ситуация объясняется опережающими темпами развития логистики зарубежных стран по сравнению с Республикой Беларусь.

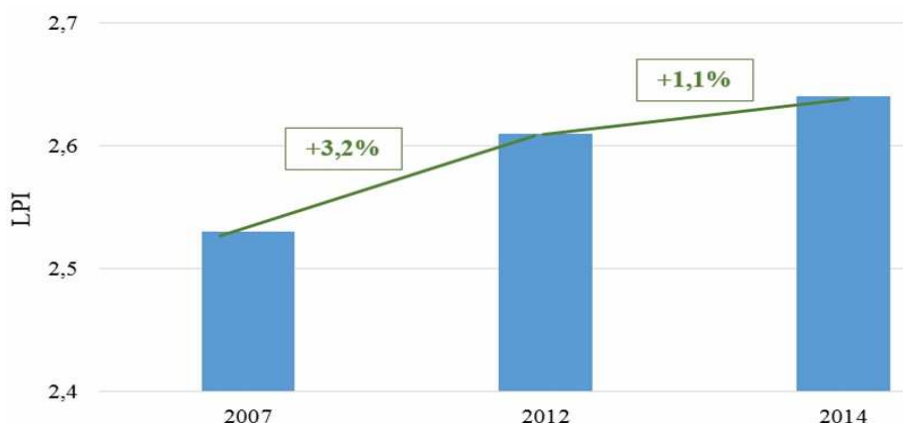


Рисунок 1 – Индекс эффективности логистики LPI Республики Беларусь

Источник: [4].

Замеры рейтинга осуществлялись трижды: в 2007, 2012 и в 2014 годах (табл. 1). И если 8 лет назад Беларусь занимала 74-е место со значением индекса 2,53 по пятибалльной системе, то, плавно скользя вниз, в 2014 году сместилась на 99-ю позицию – 2,64 балла. Рейтинг стран ЕАЭС по индексу LPI проиллюстрирован в таблицах 2, 3.

Таблица 1 – Рейтинг стран по индексу LPI

Наименование страны	Замеры рейтинга по годам				Изменение позиции с 2007 по 2014 год
	2007	2010	2012	2014	
Беларусь	74	н/д	91	99	-25
Россия	99	94	95	90	9
Литва	58	45	58	46	12
Латвия	42	37	76	36	6
Польша	40	30	30	31	9
Украина	73	102	66	61	12

Источник: [4].

Таблица 2 – Логистическая привлекательность стран ЕАЭС (по пятибалльной шкале)

Наименование страны	2007 г.		2014 г.	
	Балл	Место в мире	Балл	Место в мире
Беларусь	2,53	74	2,64	99
Казахстан	2,12	133	2,70	88
Россия	2,37	99	2,69	90
Армения	2,14	131	2,67	92
Кыргызстан	2,35	103	2,21	149

Источник: [4].

Таблица 3 – Логистическая привлекательность Беларуси (по пятибалльной шкале)

Критерий оценки	2007 г.		2014 г.	
	Балл	Место в мире	Балл	Место в мире
Таможня	2,67	50	2,50 ↓	87 ↓
Инфраструктура	2,63	54	2,55 ↓	86 ↓
Международные перевозки	2,13	126	2,74 ↑	91 ↑
Качество и компетентность	2,13	120	2,46 ↑	116↑
Отслеживание прохождения грузов	2,71	66	2,51 ↓	113↓
Своевременность поставок	3	78	3,05 ↑	93 ↓

Источник: [4].

Итак, несмотря на все предпринимаемые усилия, они недостаточны, о чем свидетельствуют медленные, отстающие темпы роста эффективности логистической среды Беларуси по сравнению с другими мировыми игроками. В какой же плоскости лежат проблемы, сдерживающие развитие национальной логистической системы?

Одной из основных проблем логистики в Беларуси в настоящее время является высокий уровень ставок аренды складских помещений класса «А» и «В», что связано с недостатком конкуренции и отсутствием крупных инвесторов-логистов (рис. 2).

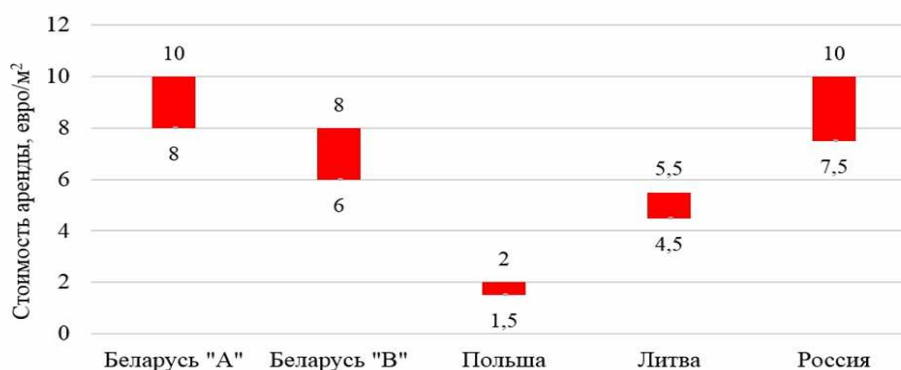


Рисунок 2 – Ставки аренды складских помещений по странам

Источник: [3].

Строительство логистических центров осуществлялось в большинстве случаев за счет инвесторов-застройщиков (девелоперов) и резидентов Республики Беларусь, не готовых к долгосрочным масштабным проектам, ожидающих быструю отдачу, эффект от сдачи в аренду или продажи площадей, с узкой сферой деятельности: дистрибуция, ритейл, транспортно-экспедиционная деятельность. В Польше предложение значительно превышает спрос, поэтому и ставки в 5–6 раз меньше, чем в Беларуси.

Кроме высоких ставок на аренду, в логистике существует еще одна проблема, которую предстоит решить. Так, транспортно-логистический сектор в Беларуси в основном представлен компаниями, которые оказывают узкий спектр логистических услуг (транспортно-экспедиционные, складские услуги). Мировой же опыт показывает, что в развитых странах 1PL- и 2PL-операторы сегодня уже не востребованы. Белорусский рынок 3PL-провайдеров (комплексных логистических услуг) развит слабо, а 4PL-провайдеры,

которые обеспечивали бы интеграцию всех компаний, вовлеченных в цепь поставок грузов для заказчика, отсутствуют вовсе. Поэтому развитие белорусской логистики должно быть направлено на создание высокоорганизованных структур – 3PL- и 4PL-операторов, предоставляющих комплексные виды услуг в логистике. С другой стороны, многие руководители сегодня психологически не готовы передать на аутсорсинг логистической компании управление всей цепочкой поставок, так как логистический оператор помимо профессионализма должен обладать фактором доверия у заказчика (первоочередный фактор), а приобретение деловой репутации – процесс долговременный.

**Заключение.** Проведенное исследование свидетельствует, что по развитию логистики Республика Беларусь значительно отстает от ведущих стран мира, в том числе от стран-соседей. Следовательно, назрела необходимость совершенствовать логистическую систему Беларуси и трансформировать ее в эффективную, динамичную, интегрированную с европейскими и другими государствами.

Потенциал транспортной инфраструктуры и логистической системы Беларуси, перспективы участия республики в проекте «Экономический пояс Шелкового пути» – основные направления, на которых будет сосредоточено внимание Министерства транспорта и коммуникаций в ближайшие годы.

Поступила 15.03.2016

#### ЛИТЕРАТУРА

1. О Программе развития логистической системы Республики Беларусь на период до 2015 года: постановление Совета Министров Республики Беларусь от 29 августа 2008 г. № 1249 [Электронный ресурс] // Национальный правовой интернет-портал Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://www.pravo.by>. – Дата доступа: 28.01.2016.
2. Об утверждении Государственной программы развития транзитного потенциала Республики Беларусь на 2011–2015 годы: постановление Совета Министров Республики Беларусь от 20 декабря 2010 г. № 1852 [Электронный ресурс] // Национальный правовой интернет-портал Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://www.pravo.by>. – Дата доступа: 28.01.2016.
3. Ассоциация международных экспедиторов и логистики «БАМЭ» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.baif.by>. – Дата доступа: 28.01.2016.
4. The World Bank [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://data.worldbank.org/russian>. – Дата доступа: 20.02.2016.

Поступила 29.02.2016

#### PERSPECTIVES AND PROBLEMS OF LOGISTIC DEVELOPMENT IN BELARUS

*L. KULAKOVA, I. KULAKOU*

*The article discusses perspectives and problems in formation of effective logistic system in Belarus. There have been considered the results of realization Logistics Development Program in Belarus till 2015. Besides there've been found out actual goals, achievement of which influences on competitive power of the country in logistic sphere. The article shows The World Bank assessment of logistics performance in Belarus, draws conclusions about the lack of efforts in this sphere, marks the main reasons why logistics dynamics lags behind the same results of neighboring countries.*

**Keywords:** *logistical system, logistics center, warehouses “A” and “B” class, logistics efficiency index LPI, 1PL-, 2PL-, 3PL-, 4PL-providers.*



## ФИНАНСЫ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ

УДК 336.761.3

### ФИНАНСОВОЕ УПРАВЛЕНИЕ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

*канд. экон. наук, доц. С.Ф. КУГАН; М.П. МИШКОВА  
(Брестский государственный технический университет)*

*Представлена методика финансового управления, направленного на оптимизацию финансовых отношений организации, повышение ее финансовой устойчивости и создание эффективного механизма управления финансовыми ресурсами. Рассмотренные возможности оптимизации финансового управления позволят организации повысить конкурентоспособность. Показано, что на уровень и динамику финансов влияет вся совокупность финансово-хозяйственных факторов: уровень организации производства и управления; структура капитала и его источников; степень использования производственных ресурсов; объем, качество и структура продукции; затраты на производство и себестоимость изделий; прибыль по видам деятельности и направления ее использования. По качеству финансового управления можно судить о вероятности выживания организации в конкурентной борьбе на рынке.*

**Ключевые слова:** финансовое управление, конкурентоспособность, планирование, учетная политика.

**Введение.** В настоящее время в связи со сложившейся экономической ситуацией в Беларуси повышается самостоятельность организаций, их экономическая и юридическая ответственность за результаты деятельности. Возрастает социально-экономическое значение финансовой устойчивости субъектов хозяйствования. В этих условиях увеличивается роль управления финансовыми ресурсами организаций, которому сегодня присущ ряд нерешенных проблем. Многие организации работают при недостатке собственных оборотных средств, ограниченности денежных ресурсов и инвестиционных источников. Такая ситуация возникает постепенно, это результат принятых в прошлом необоснованных финансово-хозяйственных решений, нерациональной учетной и амортизационной политики, устаревших методов работы экономических, маркетинговых и других служб. Также затрудняет финансовое управление частое изменение налогового законодательства. Это требует от учетных служб своевременного принятия мер по корректировке налоговой политики организации, что не всегда делается оперативно и зачастую приводит к штрафам.

Таким образом, сегодня существует серьезная проблема совершенствования налогового планирования на уровне организации, которая требует решения путем разработки научно обоснованной учетной политики. При этом особого внимания заслуживают вопросы финансового планирования результатов экономической деятельности организации с учетом особенностей воздействия внешней среды. Решить эти и другие проблемы, на наш взгляд, можно только лишь на основе внедрения комплексной системы управления финансовыми отношениями организации с учетом отраслевой специфики и национальных особенностей Республики Беларусь.

Определение методики финансового управления, направленного на оптимизацию финансовых отношений организации, повышение ее финансовой устойчивости и создание эффективного механизма управления финансовыми ресурсами, обусловлено актуальностью обозначенных проблем и требует решения следующих *основных задач*:

- систематизации предпосылок рационального финансового управления;
- определения основных функций системного финансового управления;
- определения модели финансовой политики организации как базы финансового управления.

**Основная часть.** В условиях рыночной экономики финансы организаций существенно отличаются от общегосударственных. Рынок предполагает широкий спектр инструментов формирования доходов и их перераспределения, и финансы как категория в настоящее время являются наиболее широким понятием. Финансы организации представляют собой систему денежных отношений, связанных с формированием, распределением и использованием денежных доходов и фондов денежных средств целевого назначения с целью обеспечения воспроизводственных процессов.

В современных определениях финансы организации представляются как совокупность денежных отношений, связанных с формированием и распределением финансовых ресурсов. В качестве специфической определяющей этого понятия ученые выделяют их индивидуальный оборот.

Рассматривая процесс общественного воспроизводства, выделяют три его стадии: 1) производство, 2) распределение и 3) потребление. Финансовые отношения, связанные с формированием денежных доходов и накоплением в специфической форме финансовых ресурсов, реально формируются на второй стадии, хотя потенциально образуются на первой стадии.

Относительная самостоятельность сферы финансовых отношений хозяйствующих субъектов определяется изменениями во взаимоотношениях государства организации. Если раньше государство в значительной степени регламентировало распределение совокупного общественного продукта на первичной стадии посредством централизованного нормирования, установления жестких норм амортизационных отчислений, тарифов оплаты труда, пропорций распределения прибыли между организацией и бюджетом, то в современных условиях рамки государственного регулирования несколько сузились. В компетенции государства осталось установление норм отчислений в фонды социальной сферы, объектов и ставок налогообложения, минимального уровня оплаты труда, состава затрат включаемых в объект налогообложения.

Некоторая часть финансовых отношений организаций определяется также гражданским законодательством. Выделение финансов хозяйствующего субъекта характеризуется спецификой формирования и использования децентрализованных фондов – уставный капитал, резервный капитал, нераспределенная прибыль, а также денежным потоком в форме прибыли и амортизационных отчислений. Расширение спектра финансовых отношений организаций ведет к тому, что кроме взаимоотношений с государством, работниками (заработная плата и удержания из нее), поставщиками и покупателями (формы, способы и сроки оплаты) возникает связь с финансовыми посредниками (привлечение и размещение денежных средств), инвесторами (в части формирования и использования капитала, выплаты дивидендов), другими организациями. Все это опосредуется индивидуальным кругооборотом средств организации в денежной форме.

Таким образом, в условиях рынка организация практически полностью обособлена от государства: самостоятельно решает вопросы использования собственных и привлеченных средств, размещения их в активы; самостоятельно выбирает формы расчетов с поставщиками и покупателями; имеет возможность привлечения средств на финансовом рынке; привлекает при этом не только кредиты банков, но и средства инвесторов; держит средства на счетах в разных банках; полностью распоряжается прибылью, оставшейся после уплаты налогов. Регламентация, как уже отмечалось, осуществляется в виде норм и ставок налогообложения, минимального уровня оплаты труда и некоторых других нормативов, установленных законодательством. В этих условиях нормальное функционирование организации возможно только при внедрении и освоении прогрессивных технологий, которые являются важным фактором финансовой стабильности и инновационного развития субъектов хозяйствования и требуют специальных методов управления.

Все вышеизложенное позволило обосновать необходимость создания и внедрения в организациях **комплексной системы управления финансами**, основанной на принципах финансового менеджмента, и концепции системного подхода, а также определить условия эффективного функционирования.

На начальном этапе исследования были изучены особенности среды функционирования организаций и определены предпосылки эффективного управления их финансовыми отношениями, составляющими теоретическую сущность финансов.

Результатом *систематизации предпосылок рационального финансового управления* являются:

- структурные преобразования в экономике;
- создание и развитие рыночной инфраструктуры;
- создание разветвленной сети информационных центров;
- развитие финансового рынка;
- налаженная система бухгалтерского учета;
- профессиональный отбор.

*Структурные преобразования в экономике*, направленные на развитие рыночных отношений: расширение форм собственности, численности и разновидностей хозяйствующих субъектов; организационные преобразования механизма функционирования всех звеньев хозяйства и их взаимосвязей; совершенствование экономических отношений с государством, партнерами и всеми участниками производственного процесса на взаимовыгодной основе. Чтобы придать цивилизованную форму всем действиям субъектов хозяйствования, необходимо обеспечить их должное правовое регулирование. Это касается, прежде всего, принятия четких, однозначных законодательных актов государства, регулирующих его общую экономическую политику, действия в области финансов, денежного обращения, импорта, экспорта и т.д.

*Создание и развитие рыночной инфраструктуры*, включающей различные институты, организации, нормативно-правовую базу, содействующую удовлетворению потребностей всех экономических субъектов в части маневрирования ресурсами и т.д.

*Создание разветвленной сети информационных центров*, средств коммуникативной связи, накапливающих, обрабатывающих и быстро передающих финансово-экономическую информацию, формирование системы сервисного обслуживания предприятия через маркетинговые, колл-центры, контроллинговые, инжиниринговые и другие специализированные организации.

*Развитие финансового рынка*, основанного на функционировании различных финансово-кредитных институтов: банков, финансовых, лизинговых, страховых компаний и других организаций, обеспечивающих аккумуляцию и непрерывное движение денежных средств.

Перечисленные предпосылки касаются в основном внешних условий, обеспечивающих результативность системы управления экономическими процессами на всех уровнях управления. Одновременно

необходимо создать определенные условия и на самом объекте финансового управления, главным из которых выступает финансовая самостоятельность организаций.

Еще одним, на наш взгляд, необходимым условием является наличие соответствующей информационной базы, в основе которой должна лежать налаженная система бухгалтерского учета и достоверной отчетности, что обеспечит наличие сведений о состоянии и движении всех ресурсов, затратах и доходах, финансовых результатах хозяйственных операций. Как бухгалтерские, так и оперативные данные в процессе управления становятся объектами изучения, контроля, анализа, необходимыми для обоснования разных вариантов заданий, выбора альтернативных решений, прогнозирования результатов финансово-хозяйственной деятельности организации.

Эффективное использование отчетных данных во многом зависит от быстроты и качества их обработки, что предполагает применение научно обоснованных методик расчетов, не только обеспечивающих высокое качество накапливаемой и обрабатываемой информации, но и позволяющих аргументированно доказать альтернативные варианты управленческих решений, выбрать оптимальный из них.

Однако главным условием рационального управления любой деятельностью, в том числе и финансовой, остается человек с его знаниями, профессиональными и индивидуальными способностями. Теоретические знания целесообразно сочетать с практическими навыками в области планирования, финансирования, кредитования, ценообразования, осуществления финансовых операций на финансовом рынке и др.

С учетом изложенного выше можно утверждать, что основные проблемы финансового управления организацией на данном этапе экономического развития страны могут быть решены только с использованием принципиальных положений финансового менеджмента, основанных на информационной базе управленческого учета.

На основе детального изучения каждого фактора можно дать более глубокое определение финансового управления. *Финансовое управление* – это профессиональная управленческая деятельность по оценке производственных возможностей и финансовых результатов деятельности хозяйствующего субъекта в конкретных ситуационных условиях на основе правильной организации денежных потоков организации, формирования рациональной структуры капитала и его использования, необходимого для достижения стратегических и тактических целей организации. В конечном итоге все эти цели ориентированы на повышение доходов вкладчиков (акционеров) или владельцев (собственников капитала) организации и могут быть достигнуты на основе реализации основных функций финансового менеджмента, системная интерпретация которого представлена на рисунке 1.



Рисунок 1 – Функции системного финансового управления (собственная разработка)

Конкретные формы и методы реализации функций и решения стратегических задач финансового управления определяются финансовой политикой организации, которая должна затрагивать все стороны экономической деятельности организации: научно-техническую, производственную, материально-техническое снабжение, сбыт. Модель финансовой политики организации, разработанная на основе предыдущих этапов исследования, представлена ниже.

Необходимость и целесообразность использования принципов финансового менеджмента для создания комплексной, результативной системы управления финансовой деятельностью самостоятельных хозяйствующих единиц подтверждена многолетним опытом организаций разных стран. Финансовое управление как элемент общей комплексной системы управления организацией, направлено на обеспечение эффективной финансовой деятельности.

*Планирование.* Включает в себя стратегическое и текущее финансовое планирование, составление планов – прогнозов, различных смет и бюджетов для любых мероприятий. Финансовая стратегия в наиболее общем понятии характеризует выбор цели хозяйствования и основных подходов к ее реализации. Тактические задачи финансового менеджмента включают: обеспечение сбалансированности и требуемых сроков поступления денежных средств; необходимых объемов поступлений; рентабельности производства и продаж, конкурентоспособности на отраслевом рынке и т.д.

*Организация* – участие в определении ценовой политики и прогнозировании сбыта; оценка возможных изменений структуры (слияние, разделение или поглощение фирм); поиск внутренних и внешних источников краткосрочного и долгосрочного финансирования; выбор оптимального их сочетания.

*Регулирование* – управление финансовыми потоками, денежными средствами в расчетах на счетах и в кассе; управление портфелями ценных бумаг, заемными средствами.

*Учет, контроль и анализ* – разработка учетной политики; обработка и представление текущей информации в виде финансовой отчетности; анализ и интерпретация результатов; сопоставление отчетных данных с планами и стандартами; внутренний аудит.

В задачи финансового управления входит также *определение оптимального соотношения* между краткосрочными и долгосрочными целями развития организации и принимаемыми решениями координации деятельности различных служб и подразделений по управлению финансами. При этом весьма важным является определение приоритетов и поиск компромиссов для оптимального сочетания интересов различных хозяйственных подразделений. Такое сочетание может быть достигнуто путем реализации важнейшей функции управления – координации действий всех исполнителей в соответствии с разработанной стратегией.

Конкретные формы и методы реализации функций и решения задач финансового управления определяются финансовой политикой организации. Она должна затрагивать все стороны экономической деятельности: научно-техническую, производственную, материально-техническое снабжение, сбыт. Методической основой при разработке финансовой политики в конкретной организации могут служить положения и методические рекомендации по разработке финансовой политики организации, в которых предусмотрены следующие элементы: учетная политика; кредитная политика; политика управления денежными средствами; политика в отношении управления издержками; дивидендная политика.

Выбор варианта *учетной политики* должен осуществляться в соответствии с национальными стандартами бухгалтерского учета. В Республике Беларусь таким документом является Закон «О бухгалтерском учете и отчетности». Считаем, что к этим направлениям необходимо также добавить такие элементы, как управление структурой капитала организации и источниками его формирования.

В рамках *кредитной политики* решается вопрос об источниках текущих инвестиций в оборотные средства на основе определения оптимального соотношения между собственными и заемными средствами, а также о целесообразности привлечения долгосрочных инвестиционных кредитов.

*Политика управления денежными средствами* связана с оптимизацией остатков средств на счетах, минимизацией разрывов между поступлением средств и их использованием, применением различных схем расчетов, предусматриваемых в договорах.

*Политика в отношении управления издержками* реализуется с помощью системы бюджетирования, предусматривающей разработку бюджетов (смет) по всем основным элементам затрат и осуществление эффективного контроля за их исполнением.

*Дивидендная политика* должна уравновешивать защиту интересов собственников с интересами менеджеров и инвесторов с целью максимизации цены организации. Возможны следующие варианты дивидендной политики: дивиденды как постоянный процент от прибыли; политика форсированных дивидендных выплат – дивиденды выплачиваются в фиксированном размере на каждую акцию; политика выплат гарантированного минимума и экстрадивидендов.

Политика в отношении капитала должна быть направлена на установление рационального соотношения между долгосрочными и краткосрочными активами, обеспечивающего прогрессивное развитие организации.

В современных условиях главная особенность финансовой политики организации состоит в комплексном использовании финансовых инструментов, причем в зависимости от конкретных условий. Важнейшими из них являются: денежные средства в кассе, на расчетном и валютном счетах; кредитные инструменты (облигации, форвардные контракты, фьючерсы, опционы и др.); способы участия в уставном капитале (акции и паи).

Основными методами реализации финансовой политики, служат: прогнозирование; планирование; налогообложение; страхование; кредитование; самофинансирование; система расчетов; система финансовых санкций; система амортизационных отчислений; система стимулирования; принципы ценообразования; трастовые операции; трансфертные операции; залоговые операции; аренда; лизинг; факторинг; другие современные формы финансовой деятельности.

Основа информационного обеспечения системы финансового менеджмента – информация финансового характера, содержащаяся в бухгалтерской отчетности, статистических документах, планово-отчетной документации и т.п.

Функционирование системы финансового управления осуществляется в рамках действующего правового и нормативного обеспечения, к которым в первую очередь следует отнести законы, указы президента, постановления правительства, лицензии, уставные документы, нормы, инструкции, методические указания и др.

Реализация принятых финансовых решений обеспечивается посредством должного маневрирования денежными ресурсами, управления их непрерывным движением и организацией эффективного использования.

Модель финансовой политики организации, разработанная на основе выполненного исследования, представлена на рисунке 2.



Рисунок 2 – Финансовая политика организации

Источник: собственная разработка.

Критерием эффективности финансовой политики является учетная политика организации.

Учетная политика – совокупность способов организации и ведения бухгалтерского учета, принятая организацией в соответствии с Законом Республики Беларусь от 12.07.2013 № 57-З «О бухгалтерском учете и отчетности».

С целью оптимального финансового управления учетная политика организации должна включать:

- применяемые организацией виды учетной оценки;
- план счетов бухгалтерского учета организации;
- разработанные организацией для применения формы первичных учетных документов;
- применяемую организацией форму бухгалтерского учета;
- порядок проведения инвентаризации активов и обязательств организации;
- иные способы организации и ведения бухгалтерского учета.

Организации самостоятельно формируют свою учетную политику и излагают ее в положении об учетной политике, которое подписывается главным бухгалтером организации, ее руководителем или индивидуальным предпринимателем, оказывающим услуги по ведению бухгалтерского учета и составлению отчетности, и утверждается руководителем организации.

Следует отметить, что учетная политика организации должна основываться на принципах бухгалтерского учета и отчетности, предусмотренных Законом «О бухгалтерском учете и отчетности».

Таким образом, учет основывается на принципах непрерывности деятельности, обособленности, начисления, соответствия доходов и расходов, правдивости, преобладания экономического содержания, осмотрительности, нейтральности, полноты, понятности, сопоставимости, уместности.

Рассмотрим, в чем заключается смысл каждого из указанных принципов.

*Принцип непрерывности деятельности* – информация об активах, обязательствах, о собственном капитале, доходах, расходах организации формируется в бухгалтерском учете и отчетности в зависимости от намерения организации продолжать или прекращать свою деятельность в дальнейшем.

*Принцип обособленности* – активы, обязательства, собственный капитал, доходы, расходы организации учитываются отдельно от активов, обязательств, собственного капитала, доходов, расходов собственника имущества (учредителей, участников) организации.

*Принцип начисления* – хозяйственные операции отражаются в бухгалтерском учете и отчетности в том отчетном периоде, в котором они совершены, независимо от даты проведения расчетов по ним.

*Принцип соответствия доходов и расходов* – расходы отражаются в бухгалтерском учете и отчетности в том отчетном периоде, в котором признаются связанные с ними доходы (при их наличии).

*Принцип правдивости* – активы, обязательства, собственный капитал, доходы, расходы организации отражаются в бухгалтерском учете и отчетности при выполнении условий признания их таковыми, установленных законодательством Республики Беларусь о бухгалтерском учете и отчетности.

*Принцип преобладания экономического содержания* – хозяйственные операции отражаются в бухгалтерском учете и отчетности исходя не столько из их правового, сколько из их экономического содержания.

*Принцип осмотрительности* – учетная оценка активов и доходов организации не должна быть завышена, а обязательств и расходов – занижена.

*Принцип нейтральности* – отсутствие ориентации содержащейся в отчетности организации информации на определенных пользователей и (или) получение определенного результата.

*Принцип полноты* – наличие в отчетности организации всей информации, способной повлиять на принимаемые пользователями на ее основе решения, касающиеся финансового положения организации.

*Принцип понятности* – в доступности для понимания пользователями содержащейся в отчетности организации информации.

*Принцип сопоставимости* – возможность сравнения отчетности организации за разные отчетные периоды, а также с отчетностью других организаций.

*Принцип уместности* – полезность содержащейся в отчетности организации информации для принятия пользователями решений, касающихся финансового положения организации.

Исходя из сказанного, можно сделать следующий вывод: нельзя рассматривать систему управления без структурированной учетной политики, в которой, на наш взгляд, наиболее подробно должны быть рассмотрены вопросы формирования номинального капитала, основные методики формирования финансовых результатов, а также вопросы управления денежными потоками. Все это должно базироваться на основе указанных принципов и финансовых планов организации, что важно с точки зрения финансового управления, так как в технологической структуре номинального капитала создаются долгосрочные и краткосрочные активы, а финансовая структура рассматривается в зависимости от источников формирования – собственные, привлеченные, заемные. Все эти объекты необходимо рассматривать в их движении, во взаимосвязи с другими объектами, учитывая их влияние на конечные результаты деятельности организации.

Кроме того, в системе финансового управления финансовый результат (прибыль или убыток), полученный организацией от реализации продукции, товаров, работ, услуг и других доходов, является абсолютным качественным показателем, а системный процесс – это процедуры управления денежными потоками. На данной стадии управления финансовой деятельностью организации принимаются оперативные решения, направленные на обеспечение непрерывного поступления денежных средств на счета и своевременное выполнение платежей по расчетам с контрагентами. Это ответственная стадия управленческих действий, когда не только можно скорректировать в соответствии с изменившейся ситуацией некоторые плановые задания, но и использовать разные финансовые инструменты для достижения наилучших финансовых результатов. Действия должны охватывать все стадии оборота денежных ресурсов от формирования, мобилизации, распределения, использования.

Необходимость прогнозных данных и плановых показателей вызвана потребностью предварительного определения объема финансовых ресурсов, источников их формирования, а также рациональных направлений их использования для достижения положительных конечных результатов отдельных операций и общей деятельности субъекта.

Прежде чем принять какие-либо экономические решения и выбрать наиболее эффективный вариант их реализации, требуется подсчитать затраты и степень риска, связанные с данными действиями, определить предполагаемые поступления и конечный результат. Эти вопросы решаются в процессе финансового планирования (прогнозирования), осуществляемого на данном этапе управления финансовой деятельностью. С помощью финансового планирования обосновываются пути формирования и использования капитала, движения денежных средств, выбора хозяйственных решений с точки зрения их финансовой результативности. Тем самым снижается вероятность принятия ошибочных и неэффективных решений посредством моделирования основных заданий, обоснования их многочисленными расчетами, оценки разных вариантов финансирования.

Таким образом, на каждом участке финансовой деятельности принимаются разные финансовые решения на основе специальных методов и форм реализации. При этом во всех управленческих про-

цессах используются современные инструменты финансового менеджмента, от умелого применения которых во многом зависит результативность действий руководителя в соответствии с системным подходом как научной базой оптимизации финансового управления.

**Заключение.** Рассмотренная методика финансового управления позволит организации целенаправленно влиять на финансовые результаты и хозяйственную устойчивость, повысить ее вероятность выживания в конкурентной борьбе на рынке. Построение системы эффективного управления финансовой деятельностью организации на сегодняшний день относится к числу наиболее важных задач, стоящих перед руководством организаций.

Эффективное управление финансами предприятия на всех стадиях осуществления деятельности служит залогом его процветания на рынке и условием конкурентоспособности. Организация, свободно манипулируя денежными средствами, способна путем эффективного их использования обеспечить бесперебойный процесс производства и реализации продукции, минимизировать затраты на его расширение и обновление, а также достичь высоких финансовых результатов деятельности.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности: учебник / В.И. Стражев [и др.]. – Минск: Выш. школа, 2013. – 526 с.
2. Ковалев, В.В. Управление финансами: учебник / В.В. Ковалев, О.Н. Волкова. – М.: Проспект: Велби, 2012. – 420 с.
3. Зимин, Н.Е. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий: учебник / Н.Е. Зимин, В.Н. Солопова. – М.: КолосС, 2010. – 382 с.
4. Анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие / В.И. Бариленко [и др.]. – М.: Омега-Л, 2009. – 413 с.
5. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий: учебник / В.И. Видяпин [и др.]. – М.: Инфра-М, 2009. – 615 с.
6. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности: учеб. пособие / Л.Л. Ермолович [и др.]. – Минск: Современная школа, 2010. – 800 с.
7. Елисеева, Т.П. Экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие / Т.П. Елисеева. – Минск: Современная школа, 2007. – 941 с.
8. Киреева, Н.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие / Н.В. Киреева. – М.: Социальные отношения, 2007. – 505 с.

Поступила 22.01.2016

#### FINANCIAL MANAGEMENT AS THE FACTOR OF COMPETITIVENESS OF THE ORGANIZATION

S. KUGAN, M. MISHKOVA

*Defined financial management technique aimed at optimizing financial relations of the organization to increase its financial sustainability and the establishment of an effective mechanism of financial resources management. Discussed in the article possibilities of improving fiscal management will allow the organization to increase competitiveness. On the level and dynamics of Finance affects the totality of the financial and economic factors: the level of organization of production and management; capital structure and its sources; the degree of utilization of productive resources; volume, quality and structure of production; costs of production and cost price of products; profit by types of activity and directions of its use. The quality of financial management to judge the likelihood of the survival of the organization in the competitive market.*

**Keywords:** financial management, competitiveness, planning, accounting policy.

УДК 796.01:338(476)

## ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСИРОВАНИЯ СПОРТИВНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

**Н.О. БОГАРЕВИЧ; д-р экон. наук, проф. Е.Ф. КИРЕЕВА**  
(Белорусский государственный экономический университет, Минск)

*Рассматривается оценка финансирования деятельности спортивных клубов и организаций. Предложена авторская методика прогнозирования тенденций формирования собственных средств спортивной организацией на основе метода экстраполяции. Рекомендованная методика позволяет ориентировочно определить общие доходы спортивной организации в будущем, если ее развитие будет осуществляться с той же скоростью, что и ранее.*

**Ключевые слова:** финансирование, спортивная организация, финансовые ресурсы, эффективность, бюджет.

Развитие физической культуры и спорта – одно из важнейших направлений государственной социальной политики, эффективный инструмент оздоровления нации и укрепления международного имиджа Республики Беларусь. Государственная программа развития физической культуры и спорта на 2011–2015 годы является основополагающим документом развития отрасли на пятилетку, подготовленным с учетом Основных направлений социально-экономического развития Республики Беларусь на 2006–2015 годы [1]. Реализация Государственной программы позволит закрепить устойчивую и позитивную динамику в сферах оздоровления населения, детско-юношеского спорта и подготовки спортивного резерва национальных и сборных команд Беларуси по видам спорта. Для экономики и общества значение физической культуры и спорта чрезвычайно высоко. Принимая во внимание данное обстоятельство, государственные органы в Республики Беларусь и за рубежом оказывают поддержку развитию профессионального и любительского спорта.

**Основная часть.** По сложившейся традиции центральным звеном и важнейшим субъектом деятельности в сфере услуг по организации физической культуры и спорта в Республике Беларусь является государство. Управление физической культурой, спортом и туризмом в стране возлагается на Президента, Правительство Республики Беларусь и систему отраслевых органов государственного управления: Министерство спорта и туризма Республики Беларусь, управления физической культуры, спорта и туризма Минского городского и областных исполнительных комитетов, отделы физкультуры, спорта и туризма городских, районных исполнительных комитетов, местной администрации района в городе. Основным источником финансирования расходов на физическую культуру и спорт – государственный бюджет. В настоящее время в связи с развитием рыночных отношений появляются источники, альтернативные бюджетному финансированию. Однако бюджетное финансирование физической культуры и спорта в стране, как и прежде, остается основной составляющей. Бюджетное финансирование спорта осуществляется в соответствии с самостоятельной статьей государственных расходов.

Таблица 1 – Ассигнования консолидированного и республиканского бюджета на спорт и физическую культуру в 2011–2015 годах

№	Показатели	Консолидированный бюджет				
		2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г. проект
1	Общий объем, млн руб.	912971,5	1834544,7	2194210,6	2681132,8	3325185,2
2	В общей сумме, %	1,15	1,18	1,17	1,26	1,40
3	Удельный вес в ВВП, %	0,33	0,35	0,34	0,35	0,39
<i>Республиканский бюджет</i>						
4	Общий объем, млн руб., в том числе:	281388,0	561865,3	678122,2	831401,6	1241931,7
-	физическая культура	108523,1	226311,7	298760,7	347671,3	673248,2
-	спорт	150713,0	304356,2	337807,6	422036,9	509744,1
-	прочее	22151,9	31197,4	41553,9	61693,4	58939,4
5	В общей сумме, %	0,54	0,59	0,63	0,66	0,88
6	Удельный вес в ВВП, %	0,10	0,11	0,11	0,11	0,15

*Источник:* собственная разработка на основе [2–4].

Расходы на физическую культуру и спорт в консолидированном бюджете на 2015 год прогнозируются в сумме 3325,2 млрд рублей, или в виде роста 124,0% к ожидаемому исполнению текущего года.



В республиканском бюджете Беларуси на 2015 год предусмотрено финансирование физической культуры и спорта в объеме 1241,9 млрд рублей, что составляет 0,88% в общей сумме финансирования, в том числе:

- *физическая культура* – 673,3 млрд рублей, из них на содержание учебно-спортивных учреждений и Республиканского учебно-методического центра физического воспитания населения системы Министерства спорта и туризма – 285,6 млрд рублей;

- *спорт* – 509,7 млрд рублей на содержание национальных и сборных команд по видам спорта, организацию учебно-тренировочных сборов для штатного и списочного состава национальных команд по подготовке к международным спортивным мероприятиям и участию в них, в том числе на подготовку и участие спортсменов национальных сборных команд Республики Беларусь в Олимпийских и Паралимпийских играх 2016 года в Рио-де-Жанейро (Бразилия);

- *прочие вопросы в области физической культуры и спорта* – 58,9 млрд рублей, из которых 3,7 млрд и 5,5 млрд рублей запланировано на содержание учреждения «Национальное антидопинговое агентство» и государственного предприятия «Белспортобеспечение».

Затраты на физическую культуру и спорт в Республике Беларусь значительно возросли в 2012 году (1834,5 и 561,9 млрд рублей соответственно) и в 2014 году (2681,1 и 831,4 млрд рублей). Часть этих средств позволила обеспечить проведение в соответствии с календарным планом ряда республиканских, международных спортивных мероприятий и учебно-тренировочных сборов для подготовки и участия белорусских спортсменов в летних Олимпийских и Паралимпийских играх 2012 года в Лондоне и зимних Олимпийских и Паралимпийских играх 2014 года в Сочи.

Ассигнования консолидированного бюджета на физическую культуру и спорт варьируются незначительно. И уже в течение 5 лет расходы бюджета на физическую культуру и спорт держатся примерно на одном уровне. В течение 2011–2015 годов доля расходов на физическую культуру и спорт по отношению к ВВП в целом не изменилась, а в абсолютных показателях объем расходов значительно вырос. Это объясняется действующей системой государственных социальных стандартов в Республике Беларусь, которая включает такой показатель, как расходы бюджета на развитие физической культуры и спорта на одного жителя страны в год (не менее 0,5 базовой величины).

Государственным органом, осуществляющим в соответствии со своей компетенцией управление в сфере физической культуры и спорта, является Министерство спорта и туризма Республики Беларусь, на которое возложены функции по выработке и реализации государственной политики и нормативно-правовому регулированию в этой сфере. Кроме того, на государственном уровне также активно занимают вопросы спорта и физической культуры отраслевые министерства и ведомства.

В таблице 2 отображена динамика расходов республиканского бюджета на физическую культуру и спорт в 2011–2015 годах.

Таблица 2 – Расходы республиканского бюджета на физическую культуру и спорт в разрезе министерств и ведомств в 2011–2015 годах (млн руб.)

Министерство, ведомство	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г. проект
Министерство образования Республики Беларусь	16567,7	26 886,6	39944,5	41159,4	45249,2
Министерство спорта и туризма Республики Беларусь	366914,7	687490,0	1015837,5	1414849,1	1118100,7
Министерство внутренних дел Республики Беларусь	3314,2	6 079,3	9208,2	–	–
Республиканское государственно-общественное объединение «Добровольное общество содействия армии, авиации и флоту Республики Беларусь»	3475,6	6 362,7	7863,1	13459,1	12737,4
Республиканское государственно-общественное объединение «Белорусское физкультурно-спортивное общество “Динамо”»	19471,7	25749,7	31590,8	37621,5	40918,1
Главное финансовое управление Витебского областного исполнительного комитета	4094,6	7555,6	5765,4	26450,0	–
Главное финансовое управление Минского областного исполнительного комитета	7686,2	5 100,0	7000,0	–	–
Главное финансовое управление Могилевского областного исполнительного комитета	21000,0	104 288,4	12997,9	17000,0	–
Прочие министерства и ведомства	15942,9	19205,9	61948,4	161567,6	24926,3
ИТОГО	458467,6	888 718,2	1192255,8	1712106,7	1241931,7

Источник: собственная разработка на основе [2–4].

Согласно данной таблице, в 2015 году расходы на физическую культуру и спорт из средств республиканского бюджета составили 1241931,7 млн рублей. Многоканальность использования бюджетных ассигнований, направленных на физическую культуру и спорт, приводит к необоснованным различиям

в организации и управлении финансовыми потоками и отраслью в целом. Основной объем в расходах республиканского бюджета на физическую культуру и спорт в разрезе министерств и ведомств приходится на Министерство спорта и туризма Республики Беларусь, доля которого в общем объеме расходов возрастает с каждым годом в среднем на 35% (см. табл. 2). Это является положительным изменением структуры расходов бюджета на физическую культуру и спорт.

Поскольку Министерство спорта и туризма является основным органом государственного управления в области физической культуры и спорта в Республике Беларусь, то оно также координирует деятельность и других республиканских органов государственного управления в этой сфере. Свою деятельность Министерство организует в соответствии с Положением о Министерстве спорта и туризма Республики Беларусь, утвержденным постановлением Совета Министров Республики Беларусь № 963 от 29.07.2006.

Таблица 3 – Функциональная структура расходов Министерства спорта и туризма Республики Беларусь на физическую культуру и спорт за 2011–2015 годы (млн руб.)

№	Структура расходов	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г. проект
I	Текущие расходы	223139,2	462520,5	533481,1	656446,9	803797,4
1	Закупки товаров и оплата услуг	180973,3	388297,1	471990,3	586169,5	707263,9
a	Заработная плата рабочих и служащих	42511,2	109314,8	141576,9	175248,4	203059,5
б	Начисления на заработную плату	17860,8	33568,8	43059,2	620020,0	81716,3
в	Приобретение предметов снабжения и расходных материалов	12754,2	30731,6	41175,2	43169,2	54445,1
г	Командировки и служебные разъезды	30822,9	56529,2	55998,7	147236,3	99647,9
д	Оплата транспортных расходов, услуг связи, коммунальных услуг	18474,9	31662,4	36208,5	39812,4	63526,0
e	Прочие текущие расходы	58549,3	126490,3	153971,8	192042,9	204869,1
2	Текущие бюджетные трансферты	42165,9	74223,4	61490,8	70277,4	96533,5
II	Капитальные расходы	143775,5	224969,5	482356,4	748216,7	233803,3
III	Финансовый резерв	0,0	0,0	0,0	10185,5	80500,0
	ИТОГО	366914,7	687490,0	1015837,5	1414849,1	1118100,7

Источник: собственная разработка на основе [2–4].

Из таблицы 3 видна тенденция к росту доли расходов Министерства спорта и туризма Республики Беларусь на физическую культуру и спорт за 2011–2015 годы. В динамике показателей за последние годы обращает на себя внимание устойчивый рост расходов на заработную плату, что означает позитивные тенденции развития физической культуры и спорта. В структуре расходов Министерства спорта и туризма Республики Беларусь на физическую культуру и спорт за 2011–2015 годы данные расходы занимают наибольший удельный вес в текущих расходах (в среднем 30%).

Рассмотрим структуру расходов Министерства спорта и туризма Республики Беларусь по направлениям расходов (табл. 4).

Таблица 4 – Структура расходов Министерства спорта и туризма Республики Беларусь на физическую культуру и спорт за 2011–2015 годы (млн руб.)

№	Структура расходов	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г. проект
1	Физическая культура	72193,9	162 905,2	219944,7	255431,2	574343,4
2	Профессиональный спорт	150713,0	304 356,2	337807,6	422036,9	509744,1
3	Прочие вопросы в области физической культуры и спорта	144007,8	220 228,6	458085,2	737382,0	34013,2
	ИТОГО	366914,7	687490,0	1015837,5	1414849,1	1118100,7

Источник: собственная разработка на основе [2–4].

Проанализировав данные, отражающие объем бюджетных средств, фактически израсходованных Министерством спорта и туризма Республики Беларусь в 2011–2015 годах на профессиональный спорт, видно, что государство в полной мере выполняет свои обязательства. Так, за период 2011–2015 годов было затрачено порядка 40–50 млн долларов США ежегодно. Законом «О бюджете» на 2015 год расходы республиканского бюджета на физкультуру и спорт предусмотрены в следующем объеме: физическая культура и спорт – 1183,0 млрд рублей; в том числе на спорт – 509,7 млрд рублей. По существующему

курсу обмена валют это составит порядка 97 млн долларов США на физкультуру и спорт в общем, из них 42,8 млн долларов только на спорт.

Особенностью финансирования отрасли физической культуры и спорта в Республике Беларусь является то, что, в отличие от финансирования промышленных предприятий, большая часть бюджета физической культуры и спорта формируется из средств республиканского и местного бюджетов.

Однако физическая культура и спорт должны развиваться не только при помощи государственного финансирования. На наш взгляд, необходимо выработать новые виды спортивных состязаний, технические и технологические инновации в отдельных видах спорта. Благодаря инвестиционной привлекательности, интересу населения, международному опыту, социальным, экономическим и иным обязательствам сферы спортивной деятельности, которым в прошлом государство не уделяло достаточного внимания, в настоящее время становятся объектом государственной спортивной политики [5]. Работа учреждений физической культуры и спорта должна быть также направлена на расширение внебюджетной деятельности за счет развития не только спортивной деятельности, но и научно-исследовательской, консалтинговой, туристской, а также других приоритетных направлений, на увеличение объемов платных услуг, привлечение иных источников финансирования. Для того чтобы решить проблемы развития физической культуры и спорта, необходимо разработать принципы стратегии финансирования данной отрасли с целью оптимизации ее деятельности.

Основными структурными единицами физической культуры и спорта являются спортивные организации. Эффективность финансирования спортивных организаций представляет собой категорию, отражающую соответствие использования финансовых ресурсов в достижении наибольших результатов. При этом эффективность экономической деятельности спортивной отрасли измеряется не только экономическими параметрами, но и спортивными показателями – наличием высоких спортивных достижений.

Система управления финансами спортивной организации – это совокупность инструментов и методов, с помощью которых спортивная организация получает достоверную информацию о результатах спортивной, финансовой и коммерческой деятельности для оптимизации управленческих решений, связанных с формированием, распределением и использованием финансовых ресурсов и направленных на обеспечение финансовой устойчивости [6].

Данный подход иллюстрирует особенности системы управления финансами спортивной организации, которая способствует достижению одновременно спортивных, коммерческих и финансовых целей, а также ориентирована на эффективное использование финансовых ресурсов.

Основная проблема функционирования спорта в настоящее время заключается в нечетком построении перечня стратегических приоритетов и, следовательно, низком уровне бюджетного финансирования расходов по реализации стоящих перед спортивной организацией задач. Большинство проблем связано не только с внутриотраслевыми особенностями, во многом они зависят от приоритетов формирования социальной, финансовой и бюджетной политики страны.

Постоянное увеличение масштабов деятельности спортивных организаций, а также объема доходов, активов и капитала требует модернизации управления финансами этих организаций.

Поскольку процесс финансирования включает в себя несколько этапов, а одним из основных является формирование финансовых ресурсов, необходимо подробно изучить структуру доходов спортивных организаций.

Большинство современных спортивных организаций в Республике Беларусь финансируются из самых разных источников: из бюджетов, реализации спортивных лотерей, продажи билетов, рекламы, спонсорства, предпринимательской деятельности, сдачи собственности в аренду, депозитных операций и других видов деятельности. В свою очередь, спортивные организации расходуют полученные по различным каналам денежные средства на собственные нужды: выплачивают заработные платы и премиальные спортсменам и тренерам, рассчитываются по кредитам с коммерческими банками, осуществляют налоговые отчисления в государственный и местный бюджеты и т.д. Таким образом, финансы спортивной организации постоянно находятся в движении. Временно свободные денежные средства также должны приносить спортивной организации максимально возможный доход.

В настоящее время согласно Указу Президента № 191 «Об оказании поддержки организациям физической культуры и спорта» одним из обязательных условий, дающих клубам по игровым видам спорта право получать поддержку, в части безвозмездной (спонсорской) помощи – от государственных организаций, является условие о том, что доход клуба по игровым видам спорта от осуществления предпринимательской деятельности, трансфертных сделок, иностранных организаций и физических лиц, безвозмездной (спонсорской) помощи должен составлять в 2013 году не менее 20% от общих его доходов из всех возможных источников – для получения поддержки в 2014 году [7]. К концу 2015 года планировался постепенный переход на 50-процентную самокупаемость, однако перед спортивными организациями стоит вопрос эффективного использования и экономии бюджетных средств. Особое значение приобретают возможности наиболее рационального использования привлеченных внешних финансовых ресурсов.

Данный Указ направлен на создание необходимых условий для дальнейшего развития физической культуры и спорта в Республике Беларусь, оптимизацию мер по поддержке игровых видов спорта, а также развитие организационной структуры внутри каждой спортивной организации, поскольку обязательными условиями, дающими клубам по виду (видам) спорта и иным организациям физической культуры и спорта право получать поддержку в части безвозмездной спонсорской помощи от государственных организаций, являются:

1) наличие планов развития клубов по игровым видам спорта, утвержденных местными исполнительными и распорядительными органами, на территории которых находятся эти клубы.

Данные планы должны предусматривать:

- доходы из всех возможных источников, в том числе полученные от предпринимательской деятельности, и их расходы;

- развитие структуры клуба (команды основного и молодежного составов, детско-юношеские спортивные школы (специализированные детско-юношеские школы олимпийского резерва), физкультурно-спортивные сооружения);

- развитие детско-юношеского спорта, включая подготовку спортивного резерва в детско-юношеских спортивных школах (специализированных детско-юношеских школах олимпийского резерва), являющихся обособленными структурными подразделениями клубов по игровым видам спорта, и иных спортивных школах на договорных условиях;

2) представление ежеквартально не позднее 15-го числа месяца, следующего за отчетным кварталом, отчета об исполнении сметы расходов клубов по игровым видам спорта местным исполнительным и распорядительным органам, на территории которых находятся эти клубы;

3) направление на развитие детско-юношеского спорта и инфраструктуры соответствующих видов спорта не менее 25% денежных средств, работ, услуг и имущества, а также имущественных прав, полученных клубами по игровым видам спорта в части безвозмездной (спонсорской) помощи от государственных организаций, в том числе на развитие детско-юношеского спорта не менее 15%.

Спортивные организации, созданные в форме общественных объединений (союзов, ассоциаций), вправе осуществлять без образования коммерческих организаций и (или) участия в них следующие виды предпринимательской деятельности: деятельность в области спорта; туристическая деятельность; оптовая и розничная торговля; рекламная деятельность; прочая деятельность по организации отдыха и развлечений; прокат прочих бытовых изделий и предметов личного пользования; деятельность водного транспорта; деятельность прочего сухопутного пассажирского транспорта, не подчиняющегося расписанию; услуги автомобильных стоянок; строительство; издательская деятельность; полиграфическая деятельность и предоставление услуг в этой области. Вследствие этого спортивным организациям необходимо изменить политику хозяйственной деятельности, искать новые пути и возможности для решения данной экономической задачи.

Спортивные игры являются популярными видами спорта среди всех категорий населения стран, следовательно, располагают наибольшим потенциалом для развития коммерческой и финансовой деятельности. В связи с этим проблемы управления финансами для таких спортивных организаций являются наиболее актуальными. Результаты, достигаемые в игровых видах спорта, позволяют сформировать привлекательный образ Беларуси на международной арене и способствуют развитию международных отношений.

Необходимым условием для управления финансами спортивной организации являются привлечение крупных источников финансирования, создание эффективного механизма контроля их использования. От обеспеченности финансовыми ресурсами во многом зависит деятельность любой организации, в том числе и спортивной. Величина, а также возможность максимизации финансовых ресурсов для обеспечения результативной деятельности спортивной организации в значительной степени зависит от эффективной системы управления финансовыми ресурсами.

В настоящее время для спортивных организаций характерны более сложные финансовые отношения как внутри самой организации, так и с внешней средой. Постоянный рост расходов на содержание спортивных организаций, а также коммерциализация спортивной сферы требуют совершенствования в управлении финансами [8].

В современных условиях грамотное управление финансами позволит оптимизировать движение финансовых потоков, снизить потери финансовых ресурсов, что в свою очередь окажет влияние на такие важнейшие показатели деятельности спортивной организации, как прибыль, рентабельность, расходы. Положительный результат в любой сфере деятельности зависит от наличия и эффективности использования финансовых ресурсов.

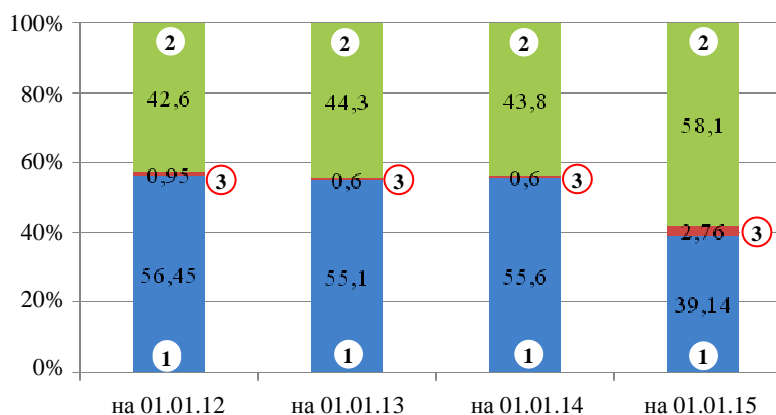
Правовые, организационные, экономические и социальные основы деятельности физкультурно-оздоровительных организаций в Республике Беларусь в настоящее время установлены Законом Республики Беларусь от 09.11.2009 № 51-З «О физической культуре и спорте» [9]. В соответствии с этим Законом «физкультурно-оздоровительные организации могут быть коммерческими организациями, некоммерческими и создаваться в различных организационно-правовых формах, предусмотренных законода-

тельством Республики Беларусь. Здесь же понятие «профессиональный спорт» определено как «предпринимательская, трудовая и иная не запрещенная законодательством деятельность, направленная на достижение высоких спортивных результатов и получение доходов (вознаграждений) от организации спортивных мероприятий и (или) участия в них». Анализируя вопросы формы собственности спортивных клубов, можно заметить, что в настоящее время произошли перемены, которые связаны с постепенной утратой государственными структурами влияния на профессиональный спорт, а значительная их часть в Республике Беларусь имеет организационно-правовую форму некоммерческой организации. Однако интересен и тот факт, что 33 профессиональных спортивных клуба уже работают, ориентируясь на получение прибыли, то есть избрали коммерческую форму деятельности.

Средства, которые получают спортивные клубы и организации от государственных органов и неправительственных структур, не могут решить проблемы их финансирования. Поскольку превратить национальные чемпионаты в красивое и яркое зрелище, которое привлечет зрителей на трибуны и к экранам телевизоров, а также внимание спонсоров, могут только устойчивые в финансовом плане клубы. Состоятельные клубы имеют больше возможностей для достижения успехов и на международной арене. В настоящее время в связи с сокращением бюджетных ассигнований клубы оказались в сложном положении и вынуждены заниматься поиском внебюджетных источников финансирования, прежде всего привлечением акционеров, спонсоров, меценатов и ведением собственной предпринимательской деятельности.

Волейбольный клуб (ВК) «Минск» на сегодняшний день является бюджетной спортивной организацией и зависит от средств, которые поступают из бюджета. Изучив его спортивную и финансово-хозяйственную деятельность, попытаемся найти наиболее рациональные перспективные пути развития волейбольного клуба с целью осуществления постепенного его перехода на частичную самоокупаемость.

Финансирование финансово-хозяйственной деятельности белорусского волейбольного клуба «Минск» осуществляется за счет бюджетного и внебюджетного финансирования (рис. 1).



1 – поступления спонсоров; 2 – бюджетные поступления; 3 – собственные средства

Рис. 1 – Структура источников финансирования волейбольного клуба за 2011–2014 годы

Источник: собственная разработка на основе финансовой отчетности ВК «Минск» за 2011–2014 год.

В настоящее время ВК «Минск» вынужден заниматься поиском дополнительных источников финансирования, а именно привлечением спонсоров и ведением собственной предпринимательской деятельности. В составе источников финансирования исследуемой спортивной организации значительную долю занимает бюджетное финансирование.

С 2011 по 2013 год структура источников финансирования волейбольного клуба изменилась незначительно. В общем объеме доходов, как и в предыдущих периодах, поступления от спонсоров занимают значительную часть – 55,6%. Доля бюджетных поступлений остается практически на одном и том же уровне, что свидетельствует о выполнении Указов Президента Республики Беларусь «О государственной поддержке клубов» от 07.07.2003 № 290 и № 291, от 05.11.2006 № 600, 16.11.2006 № 680, 05.04.2007 № 166, 18.10.2007 № 528, 11.09.2008 № 510. Однако начиная с 2014 года структура источников финансирования меняется (табл. 5). Доля собственных средств увеличивается, поскольку с 2014 года поступления от спонсоров с государственной долей менее 50% причисляются к собственным средствам [10–13].

Согласно Указу Президента Республики Беларусь № 191, прежде всего, необходимо оценить величину конечного финансового результата деятельности волейбольного клуба, выявить, что послужило причиной ее образования. Также необходимо рассмотреть изменения по отдельным статьям доходов волейбольного клуба.

Таблица 5 – Структура доходов волейбольного клуба «Минск» (млн руб.)

Показатели	На 01.01.2012	На 01.01.2013	На 01.01.2014	На 01.01.2015	Прирост в % за 2012 год	Прирост в % за 2013 год	Прирост в % за 2014 год
Финансовые ресурсы всего	10445,7	21597,9	26809,2	25438,5	106,8	124,1	94,9
В том числе:							
- спонсорские средства	5891,9	11910,9	14894,1	9957,3	102,2	125,0	66,9
- собственные средства	98,8	131,2	166,0	701,5	32,8	126,5	422,6
- бюджетные средства	4455,0	9462,6	11656,8	14779,7	112,4	123,2	126,8
- прочие средства	–	93,2	92,3	–	–	99,0	–

Источник: собственная разработка на основе финансовой отчетности ВК «Минск» за 2011–2014 годы.

В конце 2013 года доля финансовых ресурсов, предоставленных спонсорами, возросла, что положительно повлияло на финансовое состояние клуба. Однако незначительный рост доли собственных финансовых ресурсов лишает клуб возможности самостоятельно принимать финансовые решения, связанные с организацией коммерческой деятельности. Структура источников финансирования волейбольного клуба, признанных в бухгалтерском учете доходами, свидетельствует о значительной зависимости от бюджетных и спонсорских средств. В таких условиях управление деятельностью спортивной организации нуждается в хорошо организованной системе управления ее финансовой деятельностью.

Методом экстраполяции определим сумму общих доходов ВК «Минск» до 2020 года (рис. 2).

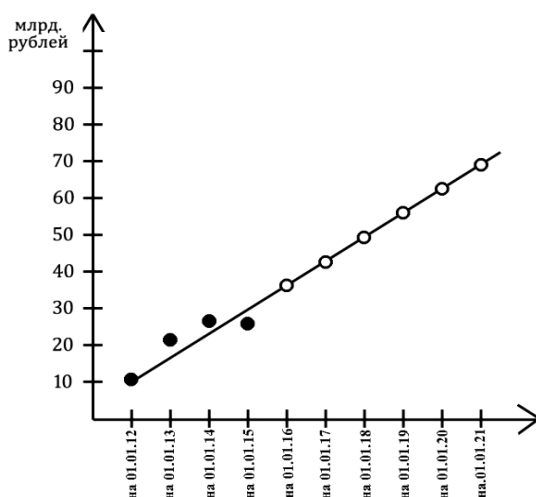


Рисунок 2 – Прогноз изменения доходов волейбольного клуба «Минск» на период до 2020 года

Из рисунка 2 видно, что при сохранении темпов развития сумма общих доходов ВК «Минск» на 01.01.2016 должна достигнуть 35000 млн рублей. Согласно Указу № 191 доходы от хозяйственной деятельности в общей структуре предположительно составят в 2015 году 50% (17500 млн руб.). Однако в связи с тяжелой экономической ситуацией в стране общая сумма доходов на 01.01.2015 составила 25438,5 млн рублей.

Формирование финансовых ресурсов спортивной организации, на наш взгляд, должно строиться на разумном сочетании собственных и привлеченных средств.

В настоящее время структура собственных средств волейбольного клуба «Минск» имеет вид, отраженный в таблице 6, данные которой свидетельствуют о том, что доля собственных средств в данном волейбольном клубе мала, в связи с чем клубу сложно конкурировать на рынке. Собственные доходы формируются в основном за счет нераспределенной прибыли, заработанной учреждением в результате эффективной деятельности и остающейся в его распоряжении, которая включает: трансфертные доходы, выручку от оказания транспортных услуг, депозитный процент, выручку от реализации билетов. В 2014 году значительную долю собственных средств составили доходы от рекламы.

Представляется, что по своему содержанию и для целей экономического анализа, некорректно включать доходы от трансфертной деятельности в текущую. Доказательством чему служит тот факт, что трансфертная деятельность не носит постоянный, текущий характер и не является постоянным источником дохода клуба. Поступления от трансфертной деятельности – это следствие спортивных результатов коман-

ды. Кроме того, трансфертные платежи часто определяются в больших суммах, поэтому искажают реальный результат текущей работы клуба, в том числе и показатель рентабельности продаж. И наконец, расходы на трансфер (по трансфертной деятельности) рассматриваются как инвестиции в нематериальные активы (регистрации игроков) и, естественно, относятся к инвестиционной, а не текущей деятельности.

Таблица 6 – Структура собственных средств волейбольного клуба «Минск» (млн руб.)

Показатели финансовых поступлений	На 01.01.2012	На 01.01.2013	На 01.01.2014	На 01.01.2015	Изменение за 2012 г., млн руб.	Прирост за 2012 г., %	Изменение за 2013 г., млн руб.	Прирост за 2013 г., %	Изменение за 2014 г., млн руб.	Прирост за 2014 г., %
За переход игрока ВК	62,5	56,2	78,6	–	–6,3	89,9	22,4	139,9	–	–
Выручка от оказания транспортных услуг	0	19,3	14,6	50,6	19,3	–	–4,7	75,6	36,0	346,6
Курсовая разница валюты (положительная, отрицательная)	0,4	0,3	0,2	–	–0,1	75	–0,1	66,7	–	–
Страховое возмещение	0	0,6	–	–	0,6	–	–0,6	–	–	–
Заявочные взносы за участие в спортивных мероприятиях	–	–	–	20,05	–	–	–	–	20,05	–
- уплачиваемые, % банку	0,1	0,1	0,8	0,01	0	100	0,7	800	–0,79	–
- % депозитный	11,6	31,2	16,2	12,05	19,6	268,9	–15	51,9	–4,15	74,4
- выручка от реализации билетов	24,2	22,5	28,1	42,6	–1,7	92,9	5,6	124,9	14,5	151,6
- поступления от сдачи аккумулятора	0	1,1	–	–	1,1	–	–1,1	–	–	–
- доход от оптовой торговли	–	–	20,7	6,1	–	–	20,7	–	–14,6	29,5
- доходы от рекламы	–	–	6,8	507	–	–	6,8	–	500,2	7455,9
ИТОГО	98,8	131,2	166,0	701,5	32,4	132,8	34,8	126,5	535,5	422,6

Источник: собственная разработка на основе финансовой отчетности ВК «Минск» за 2011–2014 годы.

Определив доходы от коммерческой деятельности ВК «Минск» и оценив достижимость поставленных задач, проиллюстрируем их на рисунке 3.

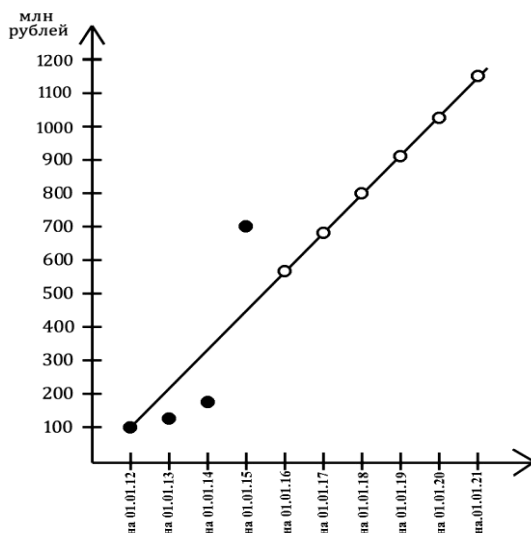


Рисунок 3 – Прогноз изменения доходов волейбольного клуба «Минск» от хозяйственной деятельности на период до 2020 года

Источник: собственная разработка на основе финансовой отчетности ВК «Минск» за 2011–2014 годы.

Как видно, на 01.01.2016 доходы от хозяйственной деятельности составили 560 млн рублей, или 3,2% от запланированных 17500 млн рублей. Однако меры, предпринятые в соответствии с Указом Президента Республики Беларусь, позволят в значительной степени увеличить доходы от хозяйственной деятельности в общей структуре доходов в сравнении с прогнозом предыдущих лет.

**Заключение.** Проанализировав доходы волейбольного клуба «Минск», видим, что при современных тенденциях развития его хозяйственной деятельности выход на запланированные 20% (тем более 50%) в общей структуре доходов является нереальной задачей. Считаем, что волейбольному клубу целесообразно

но рассмотреть свою коммерческую деятельность, связанную с участием в других организациях, сдачей имущества в аренду, а также выгодных операций с ценными бумагами и получением по ним дополнительных доходов.

Следует отметить, что в настоящее время клуб занимается усовершенствованием собственной инфраструктуры, направляя часть средств на развитие детско-юношеского спорта. Бюджет клуба формируется главным образом за счет средств спонсоров и бюджета. Однако в связи с выходом Указа Президента Республики Беларусь и постоянной коммерциализацией спорта клубу, на наш взгляд, необходимо пересмотреть направления своей коммерческой деятельности и тем самым увеличить долю собственного капитала.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 4 ноября 2006 г. № 1475 // Национальный реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2006. – № 186. – 5/24172.
2. О республиканском бюджете на 2013 год: Закон Респ. Беларусь 26 окт. 2012 г. № 432-3 // Национальный реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2012. – № 2/1984. – 30 окт.
3. О республиканском бюджете на 2014 год: Закон Респ. Беларусь 31 дек. 2013 г. № 95-3 // Национальный реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2014. – № 2/2093. – 1 янв.
4. О республиканском бюджете на 2015 год: Закон Респ. Беларусь 30 дек. 2014 г. № 225-3 // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – 2015. – № 2/2223. – 3 янв.
5. Якубов, Ю.Д. Модели государственной политики в области спорта / Ю.Д. Якубов // Вестн. экономики, права и социологии. – 2012. – № 4.
6. Чувальская, А.И. Финансовый контроллинг как фактор эффективного развития спортивной организации / А.И. Чувальская // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2011. – № 21 (63). – С. 33–39.
7. Об оказании поддержки организациям физической культуры и спорта: Указ Президента Респ. Беларусь от 15.04.2013 № 191 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2013.
8. Окоороков, В.Л. Бюджетирование в системе управления финансами спортивной организации: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.10 / В.Л. Окоороков. – М., 2013.
9. О физической культуре и спорте: Закон Респ. Беларусь от 09.11.2009 № 51-3 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2006.
10. О дополнительных мерах государственной поддержки хоккейных клубов: Указ Президента Респ. Беларусь от 07.07.2003 № 290 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск.
11. О дополнительных мерах государственной поддержки футбольных клубов: Указ Президента Респ. Беларусь от 07.07.2003 № 291 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск.
12. О дополнительных мерах государственной поддержки волейбольных клубов: Указ Президента Респ. Беларусь от 05.11.2006 № 600 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск.
13. О дополнительных мерах государственной поддержки гандбольных клубов: Указ Президента Республики Беларусь от 16.11.2006 № 680 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск.

Поступила 28.01.2016

#### PERFORMANCE EVALUATION FUNDING SPORTS ORGANIZATIONS IN THE REPUBLIC OF BELARUS

*N. BOGAREVICH, E. KIREEVA*

*The article is devoted to assessing the financing of sports clubs and organizations. The author's method of forecasting the trends shaping of own funds sports organization based on an extrapolation. The suggested technique allows approximately determining the total income of a sports organization in the future if its development will be carried out at the same rate as before.*

**Keywords:** *funding, sports organizations, financial resources, efficiency, budget.*



УДК 336.744:336.748.5

**ПРИМЕНЕНИЕ МИРОВОГО ОПЫТА РЕАЛИЗАЦИИ ПЛАТЕЖНЫХ СОЮЗОВ  
ДЛЯ ВЫБОРА ОПТИМАЛЬНОГО НАПРАВЛЕНИЯ ЕВРАЗИЙСКОЙ  
ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВОЙ ИНТЕГРАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ****Н.В. ГОДЕС***(Белорусский государственный экономический университет, Минск)*

*Проанализированы особенности и механизмы реализации Платежных союзов в Европейском союзе, странах Юго-Восточной Азии, Персидского залива, Южной и Латинской Америки. Выделены два направления реализации Платежного союза – на основе введения единой (общей) валюты и на основе многостороннего клиринга, что позволило выделить и конкретизировать условия, применимость критериев сходимости, степень влияния процессов замещения валют и активов; определить инструменты оценки предпосылок и условий с учетом транзакционных издержек в различных моделях реализации Платежного союза как формы валютно-финансовой интеграции; оценить эффективность реализации положений теории Платежного союза в различных регионах.*

**Ключевые слова:** *Платежные союзы, модели реализации, различные регионы, единая валюта, многосторонний клиринг, транзакционные издержки.*

**Введение.** Интеграционное взаимодействие в монетарной и финансовой сферах достаточно широко освещено в трудах зарубежных и отечественных ученых. Мировая практика реализации интеграционных объединений в валютно-финансовой сфере позволяет выделить два основных направления анализа – Платежные союзы, основанные на введении *единой валюты*, и *клиринговые* Платежные союзы. В соответствии с данными направлениями представлена и теоретико-методологическая база.

Однако для того, чтобы оценить применимость тех или иных теоретических положений и разработать рекомендации по направлениям и механизму валютно-финансовой интеграции в Евразийском регионе, необходимо рассмотреть мировой опыт реализации различных типов Платежных союзов, выявить их особенности, определить значимые каналы трансмиссии внешних шоков.

Глобальный финансово-экономический кризис показал уязвимость национальных экономик и необходимость разработки и внедрения систем регулирования финансовых рынков и мировой валютной системы на наднациональном уровне, а также учета особенностей развития каждого региона и мониторинга интеграционных процессов на всех уровнях и этапах реализации.

Таким образом, выделение предпосылок, условий и параметров реализации каждого типа Платежного союза, а также определение признаков формирующегося объединения и их проявлений на различных стадиях интеграционного процесса с привязкой к сегментам финансового рынка представляется актуальным.

**Основная часть.** В авторском понимании *Платежный союз представляет собой межгосударственную валютно-финансовую систему, обеспечивающую централизованные взаимные расчеты и взаимное кредитование дефицитов платежных балансов.*

Исходя из данного определения, можно выделить две функциональные подсистемы Платежного союза: клиринг и кредитование, которые во взаимодействии способны положительно воздействовать на динамику товарооборота между государствами за счет снижения транзакционных издержек<sup>1</sup> и поддерживать интеграционное объединение за счет взаимного финансирования экономик.

В контексте теории интеграции целесообразно выделить *четыре элемента валютно-финансовой интеграции*, посредством трансформации которых реализуются Платежный союз: институты, нормативно-правовая база, инфраструктура и методы регулирования. Эти элементы выступают объектом трансформации валютно-финансовой сферы при формировании Платежного союза и реализуются в процессе общеэкономической интеграции. При этом каждый из элементов может стать источником повышенного риска для устойчивого развития национальной экономики [1] и обострить проблему управления государственным долгом [2]. Повышенный риск проявляется в опасности одновременного краха нескольких значимых финансовых институтов и процикличности [3, с. 193–197]. Крах нескольких институтов одновременно, как правило, вызван влиянием внешних шоков, процикличность представляет собой результат взаимозависимости финансового и реального секторов, которая приводит к увеличению размаха колебаний экономической конъюнктуры и снижению стабильности в обеих сферах экономической системы.

---

<sup>1</sup>Под транзакционными издержками мы понимаем затраты и потери обмена как товарами, так и юридическими обязательствами, сделок как краткосрочного, так и долговременного характера, требующих как детального документального оформления, так и предполагающих простое взаимопонимание сторон (неинституциональный подход, Р. Коуз, О. Уильямсон).

В настоящее время проводится разработка и реализация реформ в области финансового регулирования на международном уровне, призванных повысить безопасность и устойчивость финансовой системы: в банковской сфере к 2019 году планируется внедрение стандартов Базель III, на рынке ценных бумаг – стандартизация контрактов на внебиржевых секторах с фиксацией их в депозитариях, внедрение надзора за небанковскими финансовыми институтами, внедрение кредитных рейтингов [4]. Тем не менее мер на международном уровне и усилий национальных правительств по отдельности недостаточно для обеспечения устойчивого развития национальных экономик в условиях усиления глобализации. Для снижения внешних эффектов требуется разработка мер региональной координации. Для государств Евразийского экономического союза (ЕАЭС) наиболее значимы торговый канал трансмиссии нестабильности (в рамках данного канала наблюдаются эффекты интеграции, которые заключаются в следующем: 1) замещении импорта третьих стран (доля взаимного импорта достигла 18,8% в первом полугодии 2015 года) в силу изменения относительных цен и снижения реальных доходов; 2) переориентации товарных потоков внутри ЕАЭС) и финансовый канал (ведет к таким формам проявления внешних шоков, как отток капитала, снижение прямых иностранных инвестиций, дестабилизация банковской системы, снижение чистых трансфертов).

Анализ процессов развития валютно-финансовой интеграции позволяет сделать заключение о том, что исследовательский интерес представляют в качестве *Платежных союзов, основанных на введении единой валюты*, такие формирования, как: Европейский валютный союз (единственный пример полноценного валютного союза); зона амяо (валютная корзина стран Юго-Восточной Азии); зона золотого динара в рамках Совета сотрудничества арабских стран Персидского залива (попытка финансовой интеграции на основе полностью обеспеченной региональной валюты).

В качестве *клиринговых Платежных союзов* представляется целесообразным проанализировать опыт стран Южной Америки в области реализации многостороннего клиринга и интегрированного рынка стран Латинской Америки (МИЛА). Данные регионы избраны для анализа по причине того, что *позволяют выделить общие черты механизма клиринга* и проектирования региональной платежной системы без создания валютного союза, а также *уточнить предпосылки и условия* валютно-финансовой интеграции в развивающихся странах.

**Опыт реализации Платежных союзов, основанных на введении единой валюты.** Процесс развития Европейского экономического и валютного союза можно формально разделить на союзы: «экономический» (с момента создания и по настоящее время); «валютный» (ЕС на стадии расширения, то есть этап интеграции, последовавший после создания внутреннего рынка). Из анализа развития интеграционных процессов в ЕС можно сделать вывод о том, что интеграционные процессы в регионе проходили по классической схеме Б. Баласса с соблюдением условий оптимальности теории оптимальных валютных зон (табл. 1).

Таблица 1 – Этапы эволюции интеграционного процесса в Европейском союзе

Период	Этап интеграции	Страны-участницы	Особенности	Макроэкономические параметры, подверженные воздействию	Признаки формирующегося Платежного союза
1957–1970	Таможенный союз	Бельгия, Германия, Италия, Люксембург, Нидерланды, Франция (ЕС-6)	Координация экономической и валютно-финансовой политики на основе кооперации	–	Создание коммунитарных институтов
1970–1992	Общий рынок	ЕС + Великобритания, Дания, Ирландия (ЕС-9) + Греция (ЕС-10) + Испания + Португалия (ЕС-12)	Выбор модели конкуренции на сегментах финансового рынка	ВВП, внутренние цены, валютный курс	Формирование механизмов управления валютно-финансовой политикой (европейская валютная змея)
1992–1998	Экономический союз	ЕС-12 + Австрия + Финляндия + Швеция (ЕС-15)	Применение на практике Маастрихтских критериев	ВВП, налоги, инфляция, безработица, государственный долг	Гармонизация сегментов финансового рынка, унификация механизмов функционирования бюджетной и валютно-финансовой сфер
1999–наст. время	Экономический и валютный союз	ЕС + 15 + Венгрия + Кипр + Латвия + Литва + Мальта + Польша + Словакия + Словения + Чехия + Эстония (ЕС-25) + Болгария + Румыния (ЕС-27)	Иерархическая модель управления региональным объединением во главе с ЕЦБ, наделенным автономией	Валютный курс, государственный долг	Наличие стабилизационного фонда и системы «раннего предупреждения» нестабильности

Источник: собственная разработка с использованием данных [5].

Предпосылками валютной интеграции в Европейском союзе послужили:

- 1) необходимость валютной стабилизации для усиления взаимозависимости национальных экономик при либерализации движения товаров, капиталов, рабочей силы;
- 2) необходимость создания зоны валютной стабильности с целью оградить страны региона от внешних шоков;
- 3) стремление ограничить влияние доллара и противостоять растущей конкуренции со стороны Японии.

Параметры формирования Европейского Платежного союза основаны на выполнении *критериев конвергенции*, закрепленных статьей 121 Договора об учреждении Европейского союза («Маастрихтский Договор»), которые служат для оценки готовности страны-члена Европейского союза к переходу на евро. Они связаны с показателями ценовой стабильности, приоритетов правительства в финансовой сфере, валютных курсов и долгосрочных процентных ставок.

Проведенный анализ исследований проблем функционирования Европейского валютного союза свидетельствует в пользу того, что экономическими и финансовыми преимуществами вступления в Европейский экономический и валютный союз (ЕЭВС) на стадии расширения для стран-участниц являлись:

- 1) обеспечение свободного перемещения товаров, услуг, капиталов, валют на основе равных условий конкуренции и унификации законодательства в этой сфере и, соответственно, стимулирование развития всех сегментов финансового рынка в рамках ЕС;
- 2) выравнивание показателей экономического роста, уровня занятости, оплаты труда и цен на товары и услуги;
- 3) стабилизация валютных курсов, снижение вероятности возникновения валютной турбулентности;
- 4) снижение валютных рисков и сокращение транзакционных расходов в сфере внешнеэкономического оборота в рамках ЕЭВС;
- 5) высокая ценовая транспарентность в странах-участницах [6, с. 7–45].

Предпосылки развития интеграционного взаимодействия в странах Юго-Восточной Азии:

- 1) распространение коммунистической идеологии с севера на юг региона и война во Вьетнаме вызвали необходимость политической консолидации стран региона;
- 2) усиление биполярности мировой экономики.

Особенность интеграционного взаимодействия в регионе Юго-Восточной Азии – сохранение государственного суверенитета в выборе модели государственного развития и отсутствие наднациональных институтов, что чрезвычайно актуально для противостояния негативным проявлениям процесса глобализации. Этапы реализации интеграционного проекта в Юго-Восточной Азии представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Этапы эволюции интеграционного процесса в странах союза Юго-Восточной Азии

Период	Этап интеграции	Страны-участницы	Особенности	Макроэкономические параметры, подверженные воздействию	Признаки формирующегося Платежного союза
1967–1992	Социально-культурное взаимодействие	Индонезия, Малайзия, Сингапур, Таиланд, Филиппины, затем Бруней-Даруссалам	Отсутствие стремления к транснациональности или наднациональности на фоне желания построения институционального формата мирового взаимодействия	–	Координация целей экономического развития
1992–1998	Зона свободной торговли	Вьетнам, Лаос и Мьянма, Индия	Снижение барьеров для притока инвестиционного капитала	Сальдо Платежного баланса, государственные бюджеты	Создание единого торгового, инвестиционного пространства
1998–наст. время	Экономический союз	+ Камбоджа, Китай, Япония, Южная Корея	–	Инфляция, сальдо платежного баланса	Гармонизация функционирования финансовых рынков
2006 год	Начало формирования валютного союза		Введение валютной корзины аюм, в 2013 г. – клиринговая расчетная единица АСУ, которая пропорционально отражает валовой национальный продукт и объемы внешней торговли стран-участниц	Валютный курс, сальдо платежного баланса	Учреждение Азиатского банка развития, создание Азиатского клирингового союза

Источник: собственная разработка.

Взаимодействие в валютно-финансовой сфере изначально призвано было обеспечить созданный в 1965 году Азиатский банк развития в Токио, учредителями и акционерами которого стали региональные представители и представители развитых стран Европы и Америки. Идея доминирования в Азиатском банке развития региональных представителей реализуется через преобладание в его капитале долей стран региона. Введение в безналичный оборот Азиатской счетной единицы (АСУ) свидетельствует о движении региона к созданию валютного союза. Интеграцию в Азиатский Тихоокеанский регион (АТР) можно охарактеризовать как последовательный, но разноскоростной процесс. Политические противоречия между странами влекут за собой разницу в форматах региональных связей, в уровне развития национальных институтов и степени формализации, однако вектор на углубление интеграционного взаимодействия с «ядром» в рамках АСЕАН несомненен [7]. Стратегия АСЕАН в отношении регионализации в Восточной Азии состоит в стимулировании интеграционных процессов в регионе посредством системы двусторонних соглашений о создании зон свободной торговли (ЗСТ) к построению будущего Восточно-Азиатского сообщества, для начала в формате АСЕАН + 3. Соглашение о ЗСТ с Китаем (САФТА) с 2010 года вступило в силу для первой шестерки наиболее обеспеченных государств АСЕАН, а с 2016 года запланировано и для остальных членов АСЕАН. При этом именно АСЕАН является ядром валютно-финансовой интеграции в регионе в силу имеющейся производственной кооперации и внешнеторговых связей [8, с. 35].

Следует отметить, что соглашения о создании ЗСТ подписаны с Японией, Южной Кореей, Индией и Австралией, наблюдается тенденция к усилению взаимодействия в рамках АТЭС, однако с точки зрения региональной валютно-финансовой интеграции площадка АТЭС представляется малопродуктивной [9]. Появление новых форматов связей в регионе свидетельствует о неудовлетворенности качеством интеграции в рамках существующих региональных группировок и необходимости отвечать на вызовы, которые идут со стороны внерегиональных субъектов мирового хозяйства, прежде всего Китая [10, с. 10].

Резюмируя, следует отметить то, что региональная интеграция в АТР стала формой и содержанием развития региона, которые способствуют его неуклонному и устойчивому экономическому росту. В рамках АТР представляет интерес опыт обращения единой расчетной единицы и сотрудничество АСЕАН – Китай. В частности, опыт реализации Азиатского банка Инфраструктурных инвестиций (АБИИ). Подписанное 29 июня 2015 года в Пекине «Соглашение о создании АБИИ» содержит правовое оформление структуры, функций, механизма управления АБИИ с ориентацией на обеспечение устойчивого развития Азиатского региона и создание финансовых структур, обеспечивающих современные потребности [11, с. 26].

Подводя итог, можно выделить следующие особенности интеграционных процессов в Азиатском регионе, значимые для анализа Платежных союзов:

- 1) длительность развития интеграционных процессов (с 1967 г.), но короткий период создания экономического союза (с 2003 г., план окончания – 2020 г.);
- 2) существенные различия в уровне развития стран обусловили фрагментарность гармонизации регулирования и разные сроки исполнения интеграционных обязательств;
- 3) применение концепции «мягкого» права («soft law»): наднациональные акты не носят обязательный характер, неформальные договоренности, минимальная потеря национального контроля;
- 4) баланс региональной и глобальной интеграции в формате «АСЕАН + N».

Предпосылками интеграции в рамках Совета сотрудничества Арабских стран Персидского залива (ССАГПЗ) выступили:

- 1) достижение независимости и выход из-под протектората Великобритании всех стран региона;
- 2) проблема обеспечения коллективной безопасности;
- 3) сходство и историческая общность экономик стран Персидского залива.

Этапы реализации валютно-финансовой интеграции в ССАГПЗ представлены в таблице 3.

Можно утверждать, что интеграция стран ССАГПЗ проходит по классической схеме – в настоящее время в регионе создан общий рынок и реализуются мероприятия по проведению единой экономической политики и созданию монетарного союза. Интеграционное объединение пока не имеет наднациональных законодательных или исполнительных органов управления. Высшим руководящим органом является Высший совет, состоящий из глав государств и правительств. Он собирается ежегодно, поочередно в алфавитном порядке в каждой из стран-членов. Высший совет разрабатывает основные направления политики ССАГПЗ. Рабочими органами являются Совет Министров, Комиссия по решению спорных вопросов и Генеральный секретариат.

Две страны – ОАЭ и Оман – отказались от участия в монетарном союзе. Центральные банки стран-участниц ССАГПЗ начали работу по разработке плана создания Центрального банка объединения. Однако в силу нестабильности экономической ситуации в мире и стремительно растущей инфляции решение этого вопроса было отложено на неопределенный срок.

Можно констатировать, что четверка стран Персидского залива твердо намерена ввести единую валюту, разногласия возникают исключительно по срокам введения.

Таблица 3 – Этапы эволюции интеграционного процесса в странах Совета сотрудничества Арабских стран Персидского залива

Период	Этап интеграции	Страны-участницы	Особенности	Признаки формирующегося Платежного союза
1981–2000	Подготовительный этап	Бахрейн, Катар, Кувейт, ОАЭ, Оман, Саудовская Аравия	Координации экономической политики и разработки единого законодательства в области промышленности, торговли, в частности, определения таможенных тарифов	Высокая степень кооперации производств
2001–2008	Таможенный союз (не был полностью реализован)	Те же	Упразднение тарифных барьеров, унификация условий финансирования инвестиций в сфере агропромышленного комплекса	Упрощенные режимы регистрации и ведения хозяйственной деятельности
2009–2011	Экономический союз (Общий рынок)	Бахрейн, Катар, Кувейт, ОАЭ, Оман, Саудовская Аравия	Объединение энергосистем	Свобода движения факторов производства на территории интеграционного объединения
2005–н. в.	Платежный союз (Валютный союз)	Бахрейн, Катар, Кувейт, Саудовская Аравия		

Источник: собственная разработка на основании [12].

Азиатско-Тихоокеанский кризис 1997–1998 годов послужил стимулом к началу обсуждения и реализации проекта «золотого динара» как адекватной меры противодействия валютной спекуляции, подорвавшей стабильность валют стран региона. Новая региональная валюта планировалась как новая резервная валюта, альтернативная доллару США.

Проект «золотого динара» подразумевает создание общей валюты, обладающей внутренней стоимостью (полным золотым обеспечением), которая могла бы использоваться в финансово-экономических отношениях всего исламского мира. Привязка «золотого динара» к колебанию цен на золото призвана решить следующие задачи:

- 1) создание стабильного инструмента расчетов в международной торговле, не нуждающегося в хеджировании;
- 2) обеспечение стабильности цен на внутренних рынках и снижение инфляционного давления;
- 3) снижение уровня внешней зависимости стран региона, в частности обусловленной эффектами долларизации расчетов [13, с. 115].

Центральной структурой в исламском финансовом мире считается Исламский банк развития (ИБР), в создании которого приняли участие более 55 исламских государств. При этом большая часть государств, входящих в ИБР, зависима от ситуации на сырьевых рынках и от доллара США, поскольку США и Европа являются основными покупателями ближневосточной нефти, североафриканского газа и индонезийского олова. А сырьевые поставки из исламских стран напрямую привязаны к доллару США, посредством которого и осуществляются экономические отношения между Востоком и Западом.

В марте 2002 года было предложено ввести золотой динар для расчетов между исламскими странами, однако, в отличие от опыта единой валюты Европейского союза, золотой динар планировался как *общая региональная валюта и резервная валюта*.

Международный проект по возвращению к золотому динару имел не только экономический аспект региональной стабилизации и противодействия шокам внешней среды, но и политический – возрождение халифата. В рамках проекта золотого динара была создана банковская электронная платежная система E-dinar, предоставляющая возможность конверсии валют через котировки к золоту. Комиссия составляет не более 50 центов при транзакции свыше 50 долларов США. Предполагается, что компания E-dinar Ltd использует только физические фонды, то есть в хранилищах компании ровно столько золотых слитков, сколько необходимо для покрытия требований всех владельцев электронных динаров. В соответствии с Шариатом банк не кредитует клиентов, а клиенты не кредитуют систему. Золотой запас компании перемещается только при расчетах в суммах 100 тыс. долларов США в эквиваленте и более. При желании клиента он может получить эквивалент в металле или иностранной валюте [14, с. 83–86].

В качестве главного преимущества системы E-Dinar выделяют надежность в защите от инфляционных рисков. В 2002 году в эмирате Дубай (ОАЭ) была учреждена компания E-Dinar FZ-LLC, занимающаяся чеканкой серебряных монет E-Dirham, каждая из которых соответствует слитку серебра весом 3 грамма. По сути, обе компании являются банками, предоставляющими, в частности, такие услуги, как конвертация средств клиента в золото и проведение расчетов в золотых динарах.

Реальное воплощение проект золотого динара получил в 2001 году – в Дубае состоялась церемония введения в обращение золотого динара (весом 4,25 г) и серебряного дирхама (весом 3 г). В проекте согласились участвовать Саудовская Аравия, ОАЭ, Кувейт, Катар, Бахрейн и Оман.

Среди сложностей полноценной реализации проекта золотого динара аналитики выделяют такие:

1) изолированность мусульманского мира, что усложняет развитие экономической интеграции между странами региона и Западными странами;

2) препятствия со стороны США и контролируемых ими финансовых организаций;

3) неоднородность исламского мира: существенный разрыв в социально-экономическом развитии; политические предпочтения; идеологическая разнородность [15, с. 358];

4) отсутствие механизмов взаимного кредитования макроэкономических дисбалансов (введение золотого стандарта проще осуществить странам со стабильной экономикой, поскольку для вхождения в новую денежную зону страна должна обладать самодостаточным внутренним товарооборотом с развитой промышленностью и потреблением отечественных товаров, или же ее экономика должна быть достаточно сильной, чтобы выдержать растущий внешний долг, увеличивающийся в результате создания собственной развитой промышленности, а также необходимыми социальными условиями, чтобы выдержать денежную эмиссию для обслуживания внешнего долга или для стимулирования промышленности) [2].

Изучение опыта зоны золотого динара позволило выявить значимость процессов замещения валют и активов как при оценке выгод и издержек валютно-финансовой интеграции, так и при разработке механизма введения региональной расчетной единицы и ее обеспечения.

**Опыт реализации Платежных союзов на основе клиринга.** Исходя из выделения механизма централизованных межгосударственных расчетов как базового компонента Платежного союза, представляется целесообразным проанализировать опыт стран Южной Америки в области реализации многостороннего клиринга и интегрированного рынка стран Латинской Америки (МИЛА). Данные регионы избраны для анализа по причине того, что *позволяют выделить общие черты механизма клиринга и проектирования региональной платежной системы без создания валютного союза, а также уточнить предпосылки и условия валютно-финансовой интеграции в развивающихся странах.*

Учет опыта стран единого рынка стран Латинской Америки (МЕРКОСУР) представляет несомненную значимость с точки зрения оценки структурных условий формирования Платежного союза и решения проблем асимметричности экономик.

**Интеграция стран Южной Америки в рамках Андского пакта.** Интеграционное взаимодействие в рамках Андского сообщества появилось в соответствии с Картахенским соглашением в 1969 году (Боливия, Венесуэла, Колумбия, Перу и Эквадор). Проведенное исследование позволяет обобщить этапы и особенности интеграционного взаимодействия в рамках Андского пакта следующим образом (табл. 4, 5).

Цель формирования Андского сообщества (АС) заключалась в содействии развитию стран-участниц посредством их интеграции и социально-экономического сотрудничества, ускорение экономического роста и обеспечение занятости, создание латиноамериканского общего рынка. Однако проведенный анализ интеграционного процесса в регионе позволяет утверждать, что мероприятия по созданию зоны свободной торговли и Таможенного союза не привели к успеху в силу недостаточной кооперации в регионе, разного уровня экономического развития и различных векторов внешнеторгового сотрудничества.

На протяжении деятельности Андской группы реализуемые мероприятия сводились к следующему:

1) выработке единой экономической политики;

2) гармонизации законодательства: осуществлению контроля за применением принятых в рамках Андской группы правовых норм и за их единой интерпретацией;

3) установлению тесных взаимных связей между регионами и органами Андской группы через Союз частных предпринимателей и Андский институт труда.

В рамках Андской группы созданы:

1) Андская корпорация развития (АКР), образованная в 1968 году, выступает как банк развития, как инвестиционный банк и как агентство экономического и финансового содействия;

2) Андский резервный фонд (АРФ) – распоряжается частью валютных резервов стран-членов для поддержания платежных балансов и согласования финансовой и валютной политики;

3) Ассоциация телекоммуникационных комиссий – используется в целях углубления сотрудничества, содействия развитию телекоммуникационных служб в регионе.

Таблица 4 – Этапы эволюции интеграционного процесса в Андском сообществе

Период	Этап интеграции	Страны-участницы	Особенности	Макроэкономические параметры, подверженные воздействию	Признаки формирующегося Платежного союза
1969-н. 1980-х	Подготовительный этап	Боливия, Венесуэла, Колумбия, Перу, Эквадор	Активное участие государства в экономической жизни общества, общий режим для иностранного капитала при сохранении национальных капиталов в основных отраслях экономики	ВВП, национальный доход	Либерализация движения капитала, создание Андской корпорации развития как инвестиционного банка
1982–1988	Приостановление региональной интеграции	Боливия, Венесуэла, Колумбия, Перу, Эквадор	Переориентация на мировой рынок	Валютный курс, долгосрочные процентные ставки	
1989–2005	ЗСТ (1992),	Боливия, Венесуэла, Колумбия, Перу, Эквадор	Недостаточная гармонизация экономических систем и разные уровни экономического развития		Ведение единого тарифа для 88% согласованной номенклатуры
	ТС (1995)	Боливия, Венесуэла, Колумбия, Эквадор	Низкий уровень внутрizonальной торговли и высокая зависимость от покупателей сырья		
2005–наст. время	Раскол интеграционной группировки на 2 вектора: НАФТА и МЕРКОСУР – МЕРКОСУР (Венесуэла в 2005 г. перешла на ассоциированное членство)	Курс на интеграцию с НАФТА – Венесуэла, Колумбия, Эквадор, курс на интеграцию с МЕРКОСУР – Боливия и Перу	Политические кризисы, переориентация на внешний по отношению к группировке вектор интеграции		

Источник: собственная разработка на основании [16].

Таблица 5 – Характеристика фаз интеграции фондовых рынков в рамках МИЛА

Элемент механизма	Фаза 1 Интеграция через автоматизированное перенаправление ордеров	Фаза 2 Интеграция через прямой доступ финансовых посредников и стандартизацию правил функционирования рынка
Заключение сделок	Заключение сделок путем перенаправления ордеров между биржами. Лимиты на операции с иностранными финансовыми посредниками. Правила и стандарты местного рынка. Возможность заключения спот-сделок по акциям	Прямой доступ участников на биржи. Единые Правила и стандарты. Возможность заключения любых сделок с акциями
Исполнение сделок	Исполнение сделки местными посредниками, Канал между депозитариями, Открытие счетов посредников друг у друга	Прямое исполнение сделки. Единые правила расчетов
Финансовые посредники	Заключение соглашений между посредниками. Прямой доступ к книге ордеров. Персональная ответственность по сделкам	Взаимное признание финансовых посредников. Несение ответственности по сделке иностранным посредником
Ценные бумаги и эмитенты	Взаимное признание эмитентов при осуществлении сделок на вторичном рынке	Полное взаимное признание на основе «единого паспорта». Национальный режим по отношению к иностранным участникам
Институциональные инвесторы	Существование ограничений на иностранные инвестиции	Снятие всех ограничений
Регулирование рынков	Подписание Меморандумов о взаимопонимании между финансовыми регуляторами	Подписание Меморандумов о взаимопонимании между финансовыми регуляторами

Источник: составлено на основании [17].

*Интеграционные процессы в рамках МЕРКОСУР.* Особенностью процесса интеграции в рамках МЕРКОСУР являлось то, что де-юре решения органов МЕРКОСУР носят обязательный характер и в случаях необходимости подлежат включению в законодательство стран-участниц посредством предусмотренных в каждой стране процедур имплементации, а де-факто документы прямого действия отсутствовали (за исключением решений апелляционного суда). Этапы реализации интеграционного проекта в рамках МЕРКОСУР представлены в таблице 6.

Таблица 6 – Этапы эволюции интеграционного процесса в МЕРКОСУР

Период	Этап интеграции	Страны-участницы	Особенности	Макроэкономические параметры, подверженные воздействию	Признаки формирующегося Платежного союза
1991–1995	Подготовительный этап создания зоны свободной торговли	Аргентина, Бразилия, Парагвай, Уругвай (Перу и Чили – ассоциированное членство)	Снятие тарифных и нетарифных ограничений между странами блока, установление единого тарифа по отношению к третьим странам	ВВП, фискальные и валютные параметры	Создание условий для гармонизации регулирования рынков товаров и капитала
1996–2005	Замедление интеграционных процессов под влиянием кризиса	Аргентина, Бразилия, Парагвай, Уругвай (Перу и Чили – ассоциированное членство)	Возврат к квотированию импорта	Внешняя торговля	
2006–наст. время	Создание зоны свободной торговли, подготовка к созданию внешнего рынка	Аргентина, Бразилия, Парагвай, Уругвай (Перу и Чили – ассоциированное членство)	Гармонизация национальных законодательств		Разработка карты асимметрий в торговле финансовыми услугами. Принятие документов по минимальному регулированию рынков капитала

*Источник:* собственная разработка на основании [18].

Анализ процессов в МЕРКОСУР позволяет сделать вывод о неопределенности будущего интеграционной группировки в силу внутренних противоречий (между сторонниками ускоренной интеграции и сторонниками протекционизма) и внешних угроз (появление новых геополитических альянсов).

Однако в рамках МЕРКОСУР центральными банками Бразилии и Аргентины в 2009 году запущена и успешно функционирует система трансграничных расчетов в национальных валютах (Sistema de Pagos en Moneda Local, SML (СМЛ)) система расчетов между центральными банками Бразилии и Уругвая (с 1 декабря 2014 г.) [19, с. 27]. Особенность данных клиринговых систем – в организации клиринга на основе существовавших национальных систем валовых расчетов, работавших в режиме реального времени на базе индикативных курсов (двойных котировок). Центральный банк Бразилии фиксирует курс реала ежедневно по итогам рыночных торгов, Центральный банк Аргентины устанавливает курс песо исходя из кросс-курса к доллару США.

Такой подход к реализации клиринга не требует обеспечения ликвидности со стороны центральных банков, повышения норм резервирования (поскольку владельцами систем являются центральные банки), а также позволяет снизить валютные риски при международных расчетах. Тезис о снижении валютных рисков подтверждается эмпирически – в кризисный 2010 год среднемесячная сумма расчетов в СМЛ практически в 3,4 раза превышала сумму 2009 года, а количество сделок возросло в два раза [20].

Способ интеграции платежных систем МЕРКОСУР интересен с точки зрения имплементации в ЕАЭС, поскольку предлагается действенный механизм клиринга на основе схожих национальных механизмов расчетов, существующих различиях в валютных режимах и наличии асимметричности экономик.

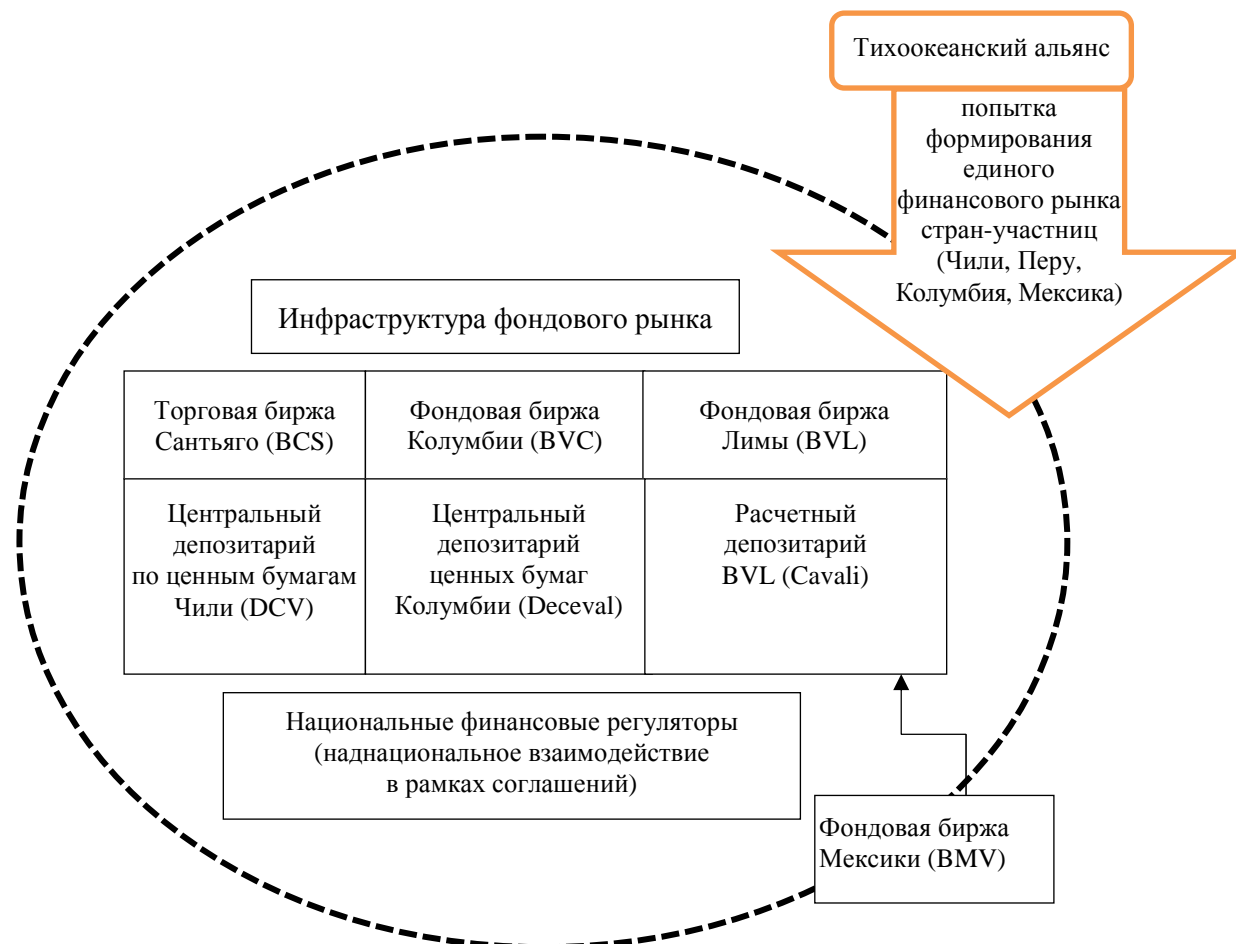
Решение проблем асимметричности в МЕРКОСУР проходит по двум ключевым направлениям:

- 1) на основе политики диверсификации экспортных рынков;
- 2) на основе построения общих деловых инфраструктур (например, СМЛ между Аргентиной и Бразилией).

*Интегрированный рынок Латинской Америки МИЛА* Колумбии, Перу, Чили (Mercado Integrado Latinoamericano) представляет собой пример реализации межнациональной интеграции бирж, формально реализованной вне региональных интеграционных объединений. Механизм интеграции – гармонизация законодательства по рынкам капиталов и депозитарной деятельности дополнена технологической син-



хронизацией сделок на основе клиринга. Технология ATG FIX Gateway обеспечивает единый шлюз для этих бирж (в виде так называемого универсального «торгового модуля МИЛА») и самостоятельно рассылает сообщения о рыночных данных клиентам на каждой из биржевых площадок. Следовательно, создав МИЛА, объединенные в нем торговые системы открыли доступ на зарубежные рынки для своих клиентов, кардинально не меняя при этом правил работы (рис. 1).



**Рисунок 1 – Механизм функционирования интегрированного рынка Латинской Америки**

Источник: [21, с. 34].

К январю 2014 года накопленный объем сделок на платформе МИЛА превысил 236 млн долл. США, из которых около 79% было проведено в чилийском сегменте, 15% – в колумбийском, 6% – в перуанском. За все время функционирования МИЛА около трех четвертей чилийских вложений через её торговый модуль ежемесячно направлялись в Перуанский центральный банк. Это преимущество МИЛА, значимость которого особенно возросла после глобального кредитного сжатия, когда такие слабо развитые рынки, как в Перу, получают ликвидность из-за рубежа, минуя мировые финансовые центры [22, с. 17].

Проведенный анализ интеграции в рамках МИЛА может быть использован для разработки методики оценки валютно-финансовой интеграции в рамках ЕАЭС в силу общих особенностей:

- 1) принадлежность к развивающимся рынкам;
- 2) различия по масштабам интегрируемых рынков стран;
- 3) разный уровень развития данных рынков;
- 4) существенные различия в финансовом, налоговом и ином законодательстве.

Опыт стран МИЛА дает пример гибкого механизма интеграции бирж при независимости регуляторов, сохранении национального режима функционирования рынков, обеспечении интеграции через гармонизацию законодательств без создания наднационального регулятивного органа и принятия наднационального законодательства (интеграция в рамках МИЛА основана на 45 двусторонних соглашениях (14 между Колумбией и Чили, 14 – между Перу и Чили, 17 – между Перу и Колумбией)).

Исходя из проведенного анализа опыта реализации Платежных союзов, основанных на введении единой валюты, выделим следующие предпосылки углубления региональной валютной интеграции:

- 1) историческая, культурная общность и общественная поддержка валютной интеграции;
- 2) высокий уровень межгосударственной кооперации;
- 3) координация и гармонизация методов регулирования.

В качестве условий валютной интеграции можно выделить:

- 1) высокий уровень внешнеторговых операций;
- 2) корреляция темпов роста ВВП, внутренних цен, налогов, сальдо платежного баланса);
- 3) схожесть механизмов денежно-кредитного регулирования;
- 4) наличие гармонизированной нормативно-правовой базы, обеспечивающей равные условия для всех участников валютно-финансовых операций;
- 5) наличие технической базы реализации многостороннего клиринга и нетто-операций на финансовых рынках.

Сводный анализ элементов валютно-финансовой интеграции в Платежных союзах, основанных на введении единой валюты, представлен в таблице 7.

Таблица 7 – Элементы валютно-финансовой интеграции в полноценных Платежных союзах

Регион	Удовлетворение критериям сходимости	Действующий региональный банк развития	Центральный банк объединения	Инфраструктура Платежного союза		Общие методы регулирования	Интегрированная нормативно-правовая база
				клиринг	интегрированные биржевые площадки		
ЕС	Полное	+	+	+	+	+	+
ЮВА	Частичное	+	+	+	+	–	+
ССАГПЗ	Частичное	+	–	+	–	–	–

Источник: собственная разработка.

Опыт реализации платежных союзов, основанных на введении единой валюты, позволяет сформулировать следующие *выводы*:

1) реализация региональной валютно-финансовой интеграции невозможна без достижения определенного уровня экономического развития интегрирующихся стран при соблюдении однонаправленности экономических преобразований;

2) создание платежного и валютного союзов требует координации макроэкономических показателей, таких как уровень инфляции, дефицит государственного бюджета, валютный курс, долгосрочные процентные ставки, однако полное удовлетворение «критериям сходимости» не является обязательным условием в силу нелинейности процессов в валютно-финансовом взаимодействии.

Анализ опыта реализации платежных союзов на основе клиринга позволил идентифицировать черты преференциальных многосторонних взаимных расчетов:

- 1) расчеты проводятся без валютных ограничений;
- 2) валютой платежей служит денежная единица одной из стран-участниц либо валюта третьей страны, либо международная (региональная) счетная валютная единица;
- 3) расчеты осуществляются через центральные банки, уполномоченные банки или фонды;
- 4) сальдо многосторонних расчетов погашается путем оказания кредитной помощи странам-должникам;
- 5) цели Платежного союза могут быть достигнуты без создания валютного (монетарного) союза, однако создание полноценного клиринга является основным компонентом валютно-финансовой интеграции;
- 6) разработку механизма клиринга и проектирование региональной платежной системы необходимо основывать на нивелировании замещения валют и активов в национальных экономиках;
- 7) для полноценной реализации Платежного союза непременным условием является создание и функционирование регионального банка развития.

Общая схема механизма клиринга представлена на рисунке 2. Схему клиринга с использованием единой расчетной единицы целесообразно базировать на площадке интегрированных оптовых платежных систем центральных банков с соблюдением принципов открытости для участия и возможности ассоциированного членства.

В качестве уточнения базовых условий формирования Платежного союза можно выделить:

- 1) уровень кооперации;
- 2) уровень экономического развития;
- 3) соотнесение векторов внешнеэкономического сотрудничества.

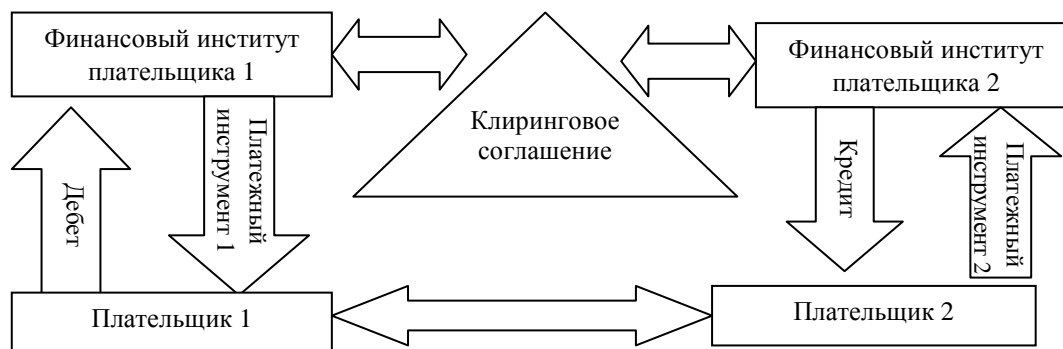


Рисунок 2 – Схема проведения клиринга

Источник: собственная разработка.

Опыт реализации клиринговых платежных союзов позволяет утверждать, что организация клиринга на основе национальных систем валовых расчетов, интегрированных на базе центральных банков, может быть успешно реализована на практике. Кроме того, получено эмпирическое подтверждение тезиса о снижении валютных рисков при реализации клирингового союза.

**Заключение.** Проведенный анализ опыта реализации Платежных союзов как формы валютно-финансовой интеграции в различных интеграционных блока свидетельствует о том, что в среднесрочной перспективе предпринимать меры по формированию полноценного валютного союза преждевременно, тем не менее существует потребность в совершенствовании механизмов валютно-финансового интеграционного взаимодействия по созданию клиринга, созданию условий для гармонизации, созданию интегрированных рынков.

В рамках гармонизации целесообразно устранить взаимные барьеры и ограничения, возникающие при передвижении капиталов и инвестиций, разработать минимальные гармонизированные стандарты лицензирования и деятельности в областях, более простых для гармонизации, создание единого реестра выпусков ценных бумаг; создание единой базы нормативных актов в области регулирования банковской сферы и финансовых рынков; разработка унифицированного (или наднационального) законодательства, регулирующего новые элементы рыночной инфраструктуры, планируемые к созданию в государствах-членах ЕАЭС (депозитарии, базы раскрытия информации, рейтинговые агентства), создание единой системы раскрытия информации на финансовом рынке.

Создание интегрированных рынков подразумевает формирование системы соглашений и совместных нормативных актов, обеспечивающих создание в этот период интегрированных финансовых рынков и в их структуре – интегрированной рыночной инфраструктуры.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Bank for International Settlements: 79<sup>th</sup> Annual Report; 1 April 2008 – 31 March 2009 / BIS, 2009. – 176 p.
2. Жук, И.Н. Внешний долг государства: методология и стратегия управления / И.Н. Жук. – Минск: БГЭУ, 2010. – 218 с.
3. Улюкаев, А.В. Болезненная трансформация мировой экономики/ А.В. Улюкаев. – М.: Изд-во Ин-та Гайдара, 2014. – 256 с.
4. International Monetary Fund (2012) / Global Financial Stability Report: Restoring Confidence and Progressing Reforms. Chapter 3. The Reform Agenda: An Interim Report on Progress Toward a Safer Financial System.
5. Rose, A.K. One money, one market: Estimating the Effect of Common Currencies on Trade / A.K. Rose // Economic Policy. – 2000. – Vol. 30. – P. 7–45.
6. Козловский, В.В. Интеграция стран Центральной и Восточной Европы в Европейское экономическое пространство: дис. ... д-ра экон. наук / В.В. Козловский. – СПб., 1999. – 281 с.
7. Уткин, А.И. Новый мировой порядок / А.И. Уткин. – М.: Инфра-М, 2000. – 217 с.
8. Григорян, К.Г. Кластерный анализ региональной экономической интеграции на примере ASEAN / К.Г. Григорян // Вестн. ГУУ. – 2011. – № 22. – С. 34–42.
9. Возможные модальности формирования Азиатско-Тихоокеанской зоны свободной торговли [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.kremlin.ru/ref\\_notes/777](http://www.kremlin.ru/ref_notes/777). – Дата доступа: 15.02.2016.
10. Ткаченко, И.Ю. Интеграционные процессы в Юго-Восточной Азии / И.Ю. Ткаченко // Рос. внешне-экономический вестн. – 2014. – № 1. – С. 3–14.

11. Цзэ, Ло. Ключевой шаг для АБИИ / Ло Цзэ // Китай. – 2015. – № 8(118). – С. 24–26.
12. Dar, H. Gulf Cooperation Council: A Slow Path to Integration / H. Dar, J.R Presley // World Economy. – № 24 [Electronic resource]. – Mode of access: [http://web.nps.navy.mil/relooney/WE\\_489.pdf](http://web.nps.navy.mil/relooney/WE_489.pdf). – Date of access: 14.07.2015.
13. Шайжанов, М.В. Условия формирования валютного союза на основе стран Персидского залива / М.В. Шайжанов // Educatio. – 2015. – № 6(13). – С. 112–115.
14. Ellaboudy, Sh. The Global Financial Crisis: Economic Impact on GCC Countries and Policy Implications / Sh. Ellaboudy // International Research Journal of Finance and Economics. – 2010. – № 41. – P. 83–96.
15. Сосин, М.Ю. Перспективы введения единой валюты странами Совета Сотрудничества Арабских государств Персидского залива / М.Ю. Сосин // Мировая экономика и международные экономические отношения. – 2009. – № 1 (50). – С. 356–359.
16. Давыдов, В.М. Феномен финансовой глобализации: универсальные процессы и реакция латиноамериканских стран / В.М. Давыдов, А.В. Бобровников, В.А. Теперман. – М.: ИЛА РАН, 2000. – 204 с.
17. Теория и практика политической модернизации (опыт Латинской Америки); отв. ред. М.Л. Чумакова. – М.: ИЛА РАН, Аналитические тетради. – 2004. – № 14. – 176 с.
18. Брагин, М.Ю. Состояние, проблемы и перспективы внешнеэкономических связей Российской Федерации со странами Латинской Америки и Карибского бассейна: автореф. дис. ... канд. экон. наук / М.Ю. Брагин. – М., 2001. – 24 с.
19. Салихов, М.Р. Развитие международной торговли в национальных валютах и системы резервных валют / М.Р. Салихов // Евразийская экономическая интеграция. – 2010. – № 1(6). – С. 26–33.
20. Обзор Bloomberg за 2012 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.finanz.ru/novosti/istochnik/bloomberg>. – Дата доступа: 10.02.2016.
21. Разработка Стратегии развития финансовых рынков государств-членов ТС и ЕЭП на период до 2025 года (1 ЭТАП) / НИР № Н-09/89 от 08.08.2014 / науч. рук.: Председатель Совета директоров ОАО «ИК «ЕВРОФИНАНСЫ», д-р экон. наук, проф. Я.М. Миркин. – 100 с.
22. Хмелевская, Н.Г. Интеграционный вектор экономической политики: опыт МЕРКОСУР и Тихоокеанского альянса / Н.Г. Хмелевская // Рос. внешнеэкономический вестн. – 2014. – № 10. – С. 11–21.

*Поступила 04.04.2016*

#### **APPLICATION OF THE WORLD EXPERIENCE IN REALIZATION PAYMENTS UNIONS TO CHOOSE THE OPTIMAL DIRECTIONS OF EURASIAN MONETARY AND FINANCIAL INTEGRATION IN MODERN CONDITIONS**

***N. HODZES***

*The article is devoted to the analysis of the features and mechanism of Payment Unions (PU) in the EU, Southeast Asia, Persian Gulf countries, South America and Latin America. 2 main directions of realization of a PU are obtained – 1. PU with the introduction of a single (common) currency and 2. Based on the multilateral clearing PU. This research helps to identify and specify the terms, applicability of criteria of convergence, the degree of influence of currency and assets substitution processes; to determine the prerequisites and conditions of implementing tools taking into account transaction costs in various PU models; to evaluate the effectiveness of the implementation of PU theory in different regions.*

**Keywords:** *Payment Unions, implementation models, different regions, the single currency, multilateral clearing, support transaction.*

УДК 336.027

## РОЛЬ НАЛОГОВ КАК ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЫЧАГОВ СТИМУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

*Е.Н. МАРМИЛОВА*

*(Белорусский государственный экономический университет, Минск)*

*Представлены дискуссионные вопросы о роли и функциональном назначении налогов в экономической среде. Обосновывается необходимость и значимость стимулирующей функции налогов, уточнено понятие налогового стимулирования, определены его основные принципы и направления реализации в современных условиях. Сделан вывод о том, что грамотное сочетание налоговых и бюджетных методов стимулирования инноваций создаст благоприятные условия развития бизнеса, увеличит заинтересованность субъектов хозяйствования в осуществлении инновационной и иной деятельности поощряемой государством.*

**Ключевые слова:** *налоги в экономической среде, стимулирующая функция налогов, методы стимулирования инноваций.*

**Введение.** Отношение к налогообложению лишь как к средству, обеспечивающему необходимые денежные поступления в бюджет, представляется достаточно узким, так как не отражает в полной мере сущность этого процесса. Являясь важнейшим инструментом государственного регулирования социально-экономических процессов, налоги существенно влияют на общественное воспроизводство, реально сдерживают или стимулируют темпы его роста, усиливают или ослабляют предельные стимулы к накоплению и потреблению и, соответственно, повышают или понижают платежеспособный спрос населения.

История теоретического осмысления и практического применения налогового регулирования, в частности налогового стимулирования, неразрывно связана с эволюцией теорий налогообложения.

Классическая теория, наиболее яркими представителями которой были А. Смит, У. Петти, Ж-Б. Сей, Д. Рикардо, Дж. Миль, базировалась на исключительно фискальной функции, а налоги рассматривались только как источники дохода бюджета государства.

В трудах Дж. Кейнса в начале XX века прослеживается уже принципиально иной подход к налогам – как к «встроенным механизмам гибкости» экономической системы. Налоги стали рассматриваться в качестве эффективного инструмента государственного регулирования экономики, в том числе и для сглаживания колебаний экономических процессов.

В теории монетаризма М. Фридмана регулирующее воздействие налоговой политики сводилось, прежде всего, к стабилизации инфляционных процессов.

Представители неокейнсианской теории И. Фишер и Н. Кадлор в качестве основных инструментов налогового регулирования рассматривали объект и базу налогообложения. Особое место в теории занимала идея переключения накопленных сбережений в инвестиции и на другие направления посредством налогов на потребление.

Теория экономики предложения (М. Уэй-Денбаум, М. Бернс, Г. Стейн, А. Лаффер), сформировавшаяся к 70-м годам XX века, радикально пересматривает взгляды на значимость фискальной политики. Она в большей степени, чем кейнсианская, рассматривает налоги в качестве одного из факторов экономического развития и регулирования; исходит из того, что высокое налогообложение отрицательно влияет на предпринимательскую и инвестиционную активность и в конечном итоге приводит к уменьшению налоговых платежей. Поэтому в рамках теории предлагается снизить ставки налогообложения и предоставить корпорациям всевозможные льготы. Путем снижения налогов будет достигнута высокая эффективность стимулирования экономики, что породит бурный экономический рост.

Таким образом, с развитием налоговых теорий менялось восприятие роли и функционального назначения налогов в экономике: от признания исключительно фискальной функции к открытию возможностей налогового регулирования и, в частности, налогового стимулирования как одного из его направлений.

В современной экономической среде в настоящее время не сложилось единого мнения о выполняемых налогами функциях. Считаем необходимым отметить, что проблема эта далеко не академическая. Функциональная определенность налогов крайне важна в прикладном аспекте. Она предопределяет особенности построения налогов, характер их действия и сферу применения, формируя, таким образом, направленность налоговой политики. Существующие подходы к проблеме налоговых функций условно можно разделить на две группы.

В рамках *первого подхода* исследователи, в частности И.В. Горский, настаивают исключительно на фискальной функции [1]. По их мнению, налог всегда вводился и продолжает вводиться только по

фискальным соображениям. Если же при этом он оказывает то или иное влияние на экономическую жизнь, процессы производства и потребления, то это не что иное, как проявление побочного (искажающего) действия налога. Подобное искажающее действие необходимо нейтрализовать или хотя бы минимизировать, не придавая таким действиям статус самостоятельных функций. Цели налогового стимулирования, по мнению сторонников этого подхода, можно достичь альтернативными методами, в частности путем прямого субсидирования соответствующих предприятий. Они считают, что данный способ будет эффективнее налогового стимулирования, так как налоги не являются вполне послушным орудием экономической политики, поскольку неизвестно, на кого в конечном итоге перекладывается бремя их уплаты. Вследствие этого налоговое стимулирование в большинстве случаев будет приводить к результату, отличному от ожидаемого. Кроме того, налоговые преференции создают своего рода «тепличные» условия, в большинстве случаев ослабляют стимулы к поиску резервов снижения издержек производства, поощряют бесхозяйственность. Таким образом, стимулирование является функцией государственного субсидирования, а не налога.

Приверженцы *второго подхода* отстаивают множественность функций налога. По их мнению, налоги, даже когда они вводятся исключительно по фискальным соображениям, объективно оказывают различные сопряженные воздействия на экономику. Следовательно, их нужно не дублировать альтернативными инструментами экономической политики, а активно использовать, целенаправленно изменяя конструкции налогов так, чтобы проявлялись они наиболее эффективно. Осознание объективности и взаимосвязанности функций позволяет придать им самостоятельный статус, а налоговой политике не только фискальную, но и экономическую направленность. При этом иные функции трактуются ими не как побочные, а как второстепенные, которые, хотя и производят искажающий эффект, но не более чем другие инструменты экономической политики. Так, по их мнению, налоговые субсидии порождают гораздо большие иждивенческие настроения, они не ориентированы на результат деятельности субъектов хозяйствования, не решают задачу повышения эффективности использования ресурсов. Таким образом, фактор определенного искажения и отклонения получаемого результата от целевого ориентира присущ всем инструментам регулирования экономики, а не только налоговым. Следовательно, нельзя признать экономические функции налога неэффективными и успешно заменяемыми, то есть не существующими. Они существуют объективно, а эффективность их определяется продуманностью и непротиворечивостью налоговой политики в подборе соответствующих инструментов.

В рамках данного подхода одни налоговеды (А.В. Толкушкин, М.В. Романовский, Д.Г. Черник, Г.Б. Поляк, А.Н. Романов) отстаивают бифункциональный характер налогов, ограничиваясь рассмотрением фискальной и регулирующей функции. Другие (А.В. Брызгалин, В.Г. Пансков, В.Г. Князев, Н.В. Милаков, Н.Е. Заяц, С.И. Адаменкова, О.С. Евменчик, Л.И. Татарышкин) придерживаются полифункционального подхода, и кроме вышеназванных функций выделяют, по меньшей мере, распределительную и контрольную.

С нашей точки зрения, более оправданным представляется многофункциональный подход, он учитывает современные реалии, роль налогов в регулировании экономики, в том числе с помощью инструментов налогового стимулирования. При этом реализация эффективного регулирования экономики заключается в умелом сочетании бюджетных и налоговых методов, определении того уровня налоговых изъятий, который будет стимулировать субъекты хозяйствования к осуществлению общественно значимой деятельности, что в дальнейшем позволит обеспечить рост государственных доходов на базе роста эффективности экономики. Считаем, что количество выполняемых налогами функций не является постоянным во времени, оно зависит от экономического развития, целей и задач налоговой политики.

Что касается самого понятия налогового стимулирования, то оно не нашло достаточного освещения в современной отечественной литературе. В частности, И.Н. Мельникова предлагает следующую формулировку: налоговое стимулирование представляет собой комплекс мер по предоставлению налоговых льгот и преимуществ субъектам экономических отношений, создающих благоприятные условия для осуществления ими инновационной деятельности [2]. По мнению Н.С. Зинчик, налоговое стимулирование – это законодательно установленные правовые действия, направленные на повышение заинтересованности хозяйствующих субъектов в осуществлении общественно полезной и иной поощряемой деятельности по приоритетным для государства направлениям за счет перспективы предоставления экономических благ или во избежание утери имеющихся, а также комплекс мер, направленных на поддержку данных хозяйствующих субъектов, за счет переноса сроков уплаты налогов или иных обязательных платежей, а также комплекса иных мер налогового характера [3, с. 76].

Таким образом, некоторые авторы характеризуют налоговое стимулирование не иначе как комплекс мер, действий. Однако такой подход обедняет искомое понятие, так как меры, действия выступают лишь внешними проявлениями сущности налогового стимулирования как процесса. Также не вполне корректна попытка ввести в определение налогового стимулирования перечень конкретных инструмен-

тов его реализации. По нашему мнению, более убедительным представляется процессный подход к налоговому стимулированию, в соответствии с которым налоговое стимулирование выступает в качестве целенаправленного воздействия государства с помощью налоговых мер на деятельность субъектов хозяйствования, ориентированного на повышение заинтересованности и создание благоприятных условий осуществления ими общественно полезной или иной поощряемой государством деятельности.

Налоговое стимулирование может быть направлено на поощрение к осуществлению инвестиционной, инновационной, экологической деятельности, расширенного воспроизводства. При этом именно инвестиционные и инновационные процессы являются важнейшим фактором обеспечения конкурентоспособности предприятий и экономики в целом, условием обеспечения устойчивого экономического роста.

В числе основных причин, по которым необходимо поддерживать инновационную деятельность, Л.Э. Миндэли отмечает:

- невозможность концентрации финансовых ресурсов отдельными хозяйствующими субъектами при реализации масштабных инноваций;
- неопределенность результата инновационного проекта, длительные сроки окупаемости вложений;
- дублирование расходов на НИОКР различными субъектами инновационной деятельности, что приводит к удорожанию инноваций;
- большинство инноваций связаны с успехами фундаментальной науки, однако, как правило, фундаментальные исследования не могут быть коммерциализированы;
- нецелесообразность внедрения масштабных инноваций для отдельных хозяйствующих субъектов из-за относительно низкой экономии от масштаба производства, ограниченных рынков сбыта отдельного взятого субъекта;
- нецелесообразность (с точки зрения общества) монопольного обладания научно-техническими достижениями отдельными компаниями [4].

Научно-техническая и инновационная деятельность рассматриваются большинством ученых в качестве основных факторов экономического развития, оказывающих влияние как на темпы экономического роста, так и на его качественные характеристики.

По мнению Й. Шумпетера, экономическая динамика основывается на распространении различных нововведений, которые инициируются действующими экономическими агентами. Капиталистическое производство, согласно Шумпетеру, не может существовать без постоянных революционных изменений в технике и технологии производства, без освоения новых рынков, реорганизации рыночных структур. Такие постоянные инновации, осуществляемые в производственном процессе, являются главным источником прибыли, не существующей в ситуации простого воспроизводства [5].

Английские экономисты К. Фридмен, Дж. Кларк, Л. Суите рассматривали распространение нововведений как механизм развития технологической системы, темпы развития которой зависят от использования стимулирующих рыночных механизмов. Они связывали темпы экономического роста с формированием, развитием и старением технологических систем [6].

Немецкий ученый-экономист Герхард Менш увязывал цикличность и темпы экономического роста с появлением базисных нововведений. Под базисной инновацией он понимал основополагающее технологическое новшество с его промышленной реализацией. По мнению Г. Менша, промышленное развитие – это переход от одного технологического пата, когда базисные нововведения исчерпывают себя, к другому. Рассматривая связи рыночного механизма и перерывов в потоке базисных нововведений, он указывает на ряд недостатков рынка, неспособного быстро переориентировать потоки ресурсов из «старых» отраслей в «новые» [7]. На наш взгляд, это важное замечание, поскольку оправдывает применение методов налогового стимулирования.

Американский ученый П. Друкер считал, что отличие нового производства заключается в том, что оно развивается не столько за счет новых инвестиций, сколько за счет новых знаний о самом труде и за счет новых специалистов – промышленных инженеров, применяющих эти знания. Он определял новую экономику как «экономику знаний», а все общество – как «общество знаний» [8].

Этой же точки зрения придерживались западные экономисты в 70-е годы XX столетия, называя будущее человеческое общество обществом знания. «Совершенно очевидно, – писал Д. Белл, – что постиндустриальное общество представляет собой общество знания в двойном смысле: во-первых, источником инноваций во все большей мере становятся исследования и разработки (более того, возникают новые отношения между наукой и технологией ввиду центрального места теоретического знания); во-вторых, прогресс, измеряемый возрастающей долей ВВП и возрастающей частью занятой рабочей силы, всё более однозначно определяется успехами в области знаний [9].

Современные ученые также отмечают ведущую роль инноваций в обеспечении устойчивого экономического роста. При этом ход инновационного процесса во многом определяется экономической политикой государства. Необходимо отметить, что налоговые методы стимулирования инновационных процессов приобретают все большую популярность. Так, в 1996 году данная форма стимулирования

применялась 12-ю странами ОЭСР, в 2006 – 19-ю, а в 2012 году – уже 27-ю странами ОЭСР из 34 [10]. При этом само понятие «налоговое стимулирование» в зарубежной литературе в основном используется применительно к исследованиям и разработкам (ИР) – R&D tax incentives. Налоговое стимулирование инвестиций в производство используется все реже. Это связано с насыщением промышленности современным оборудованием и выдвиганием на первый план высоких технологий и производства инновационной продукции, то есть переходом от индустриальной к постиндустриальной инновационной парадигме.

В докладе ОЭСР определены следующие *основные цели налогового стимулирования ИР*:

- обеспечение долгосрочного экономического роста и конкурентоспособности национальной экономики;
- рост производительности труда, инновационной активности и общественного благосостояния;
- структурные сдвиги в национальной инновационной системе и усиление взаимодействия между её участниками;
- поддержка малых инновационных компаний;
- привлечение иностранных инвестиций в исследования и разработки.

Методы налогового стимулирования ИР активно используются большинством стран наряду с прямым бюджетным финансированием. При этом в некоторых странах (Франция, Бельгия, Нидерланды, Португалия, Греция, Канада, Ирландия, Корея, Япония, Австралия) им отводится основополагающая роль (рис. 1).

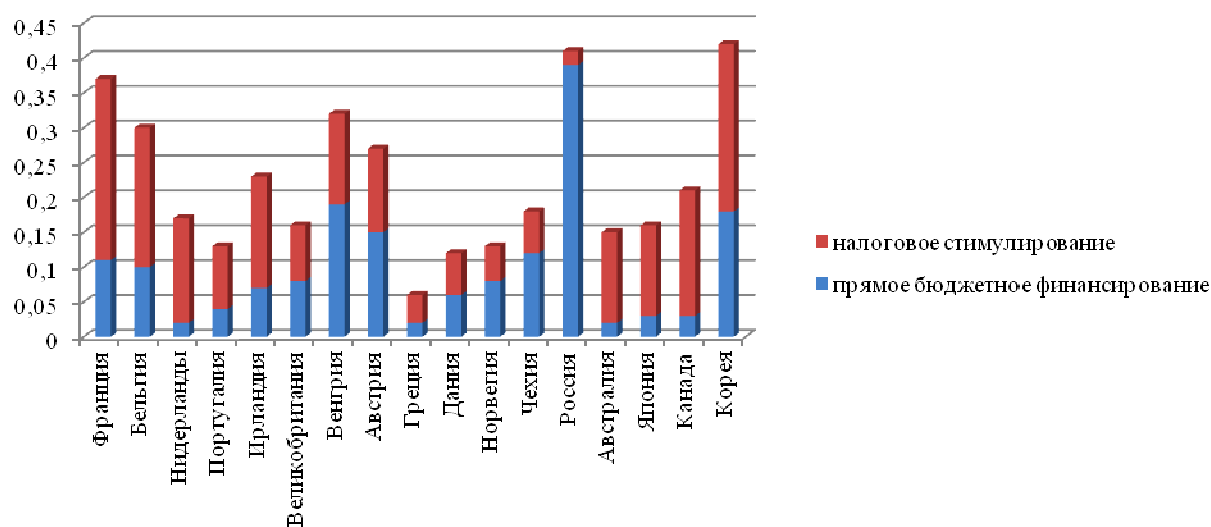


Рисунок 1 – Налоговое стимулирование и прямое бюджетное финансирование ИР бизнеса, 2013 г. (в % к ВВП) [11]

Важность роли инновационной и научно-технической деятельности осознается и белорусским государством. В Республике Беларусь разработана Государственная программа инновационного развития на 2011–2015 годы. Основные направления инновационной и научно-технической деятельности закреплены в Законах «Об основах государственной научно-технической политики», «О государственной инновационной политике и инновационной деятельности в Республике Беларусь». Отношения в области научной и научно-технической деятельности регулируются Законами Республики Беларусь «О научной деятельности», «О патентах на изобретения, полезные модели, промышленные образцы», «О научно-технической информации» и другими. Законы определяют основные цели, принципы, направления и способы воздействия государства на участников научной и инновационной деятельности, а также экономические, организационные и иные условия, стимулирующие развитие науки и технологий. В то же время налоговые меры стимулирования инновационной деятельности начали применяться сравнительно недавно.

В качестве основных целей налогового стимулирования в Республике Беларусь можно определить следующие:

- целевая поддержка отраслей, обеспечивающих научно-технический прогресс;
- рост экономики за счет развития наукоемких и высокотехнологичных производств;
- приток инвестиций в приоритетные отрасли экономики.

Необходимо отметить, что в настоящее время в Республике Беларусь инновационными налоговыми льготами пользуется достаточно узкий круг плательщиков, и все еще преобладают методы прямого бюджетного финансирования. В связи с этим для нашего государства вопрос эффективного применения налоговых инструментов стимулирования инновационных процессов остается весьма актуальным.



Важная роль в организации процесса налогового стимулирования принадлежит определению основных принципов налогового стимулирования. основополагающие принципы налоговой политики были сформулированы еще в 1776 году А. Смитом, в качестве которых он выделил принципы справедливости, удобства, определенности, экономии. Принципиальное развитие в учение о принципах налогообложения внес А. Вагнер. Он сформулировал девять принципов, которые имели более прикладной характер: надлежащий выбор источника обложения, правильный выбор отдельных видов налогов, достаточность, подвижность налогообложения, всеобщность и равномерность, определенность, удобство и дешевизна. Однако необходимо отметить, что некоторые из данных принципов были ориентированы исключительно на фискальную функцию налогов и не применимы в условиях реализации политики налогового стимулирования. Так, принцип справедливости, который отстаивают и некоторые современные ученые (Д.А. Смирнов, Н.Н. Лайченкова [3]), противоречит сущности налогового стимулирования. Он заключается в обеспечении равной налоговой нагрузки соизмеримо получаемым доходам. Однако сущность налогового стимулирования состоит в создании более благоприятных условий для определенных категорий плательщиков или видов деятельности.

Таким образом, данный принцип не может рассматриваться в качестве основополагающего принципа налогового стимулирования. Справедливо предлагает Д.В. Волков заменить его на принцип оптимальности налогового бремени для определенных категорий плательщиков, под которым он понимает, что каждая категория налогоплательщиков должна уплачивать налоги исходя не только и не столько из своих возможностей по их уплате, сколько из целей общества по развитию тех или иных сфер деятельности либо целей государства в поддержании той или иной категории налогоплательщиков [4].

Особый интерес при определении принципов налогового стимулирования представляют работы лауреата Нобелевской премии Дж.Ю. Стиглица, который выделил пять желаемых характеристик налоговой системы: экономическая эффективность, административная простота, гибкость, справедливость, политическая ответственность.

Учитывая значимость вышеназванных принципов, нами определены следующие основополагающие принципы реализации налогового стимулирования:

- принцип целесообразности налогового стимулирования – данный принцип предполагает принятие обоснованного решения о необходимости налогового стимулирования. Введение налоговых стимулов целесообразно для преодоления провалов рынка неспособного обеспечить эффективное распределение ресурсов, а также для поддержки отдельных отраслей и видов деятельности, обеспечивающих достижение определенных социально-экономических задач государства;

- принцип экономической обоснованности (эффективности) – основным критерием налоговых стимулов является их эффективность. Расчет эффективности налоговых стимулов необходим для принятия своевременных обоснованных решений при выборе и оценке инструментов налогового стимулирования. Отсутствие тщательной оценки эффективности может привести к бессистемной отмене одних и появлению других налоговых льгот, необоснованным затратам государства при реализации мер налогового стимулирования.

В настоящее время отсутствует единый подход для оценки эффективности налогового стимулирования. Во многих странах используются квазиэкспериментальные методы, опросы, методы, основанные на статистически построенных контрольных группах [12]. Однако наибольшее внимание в работах современных исследователей отводится структурному эконометрическому моделированию. Данный метод основан на использовании модели инвестиционного поведения и предполагает, что расходы на исследования и разработки являются функцией цены капитала, используемого в ИР [13].

Для международных сопоставлений уровня налоговой поддержки ИР в мировой практике широкое распространение получил такой показатель, как В-индекс. Он отражает текущую стоимость дохода до налогообложения, необходимого для покрытия текущих и капитальных расходов на ИР и уплаты корпоративного налога, при котором становится выгодным инвестировать в ИР. В-индекс (B-index) рассчитывается по следующей формуле [14]:

$$B - \text{index} = \frac{(1 - A)}{(1 - \tau)},$$

где  $A$  – чистая текущая дисконтированная стоимость амортизационных отчислений, налоговых кредитов и специальных вычетов для расходов на ИР;  $\tau$  – ставка налога на корпоративный доход.

Если расходы на ИР полностью вычитаются из налогооблагаемой базы, то  $A = \tau$ , а  $B - \text{index} = 1$ .

Более низкое значение В-индекса свидетельствует о более привлекательном налоговом режиме для инвестирования в ИР.

После расчета В-индекса величина налоговых субсидий определяется как  $(1 - B - \text{index})$ . Так, например, значение данного показателя в 2008 году для Франции составило 0,425, это означает, что государство с помощью мер налогового стимулирования компенсирует 42,5% расходов на ИР (рис. 2) [14].

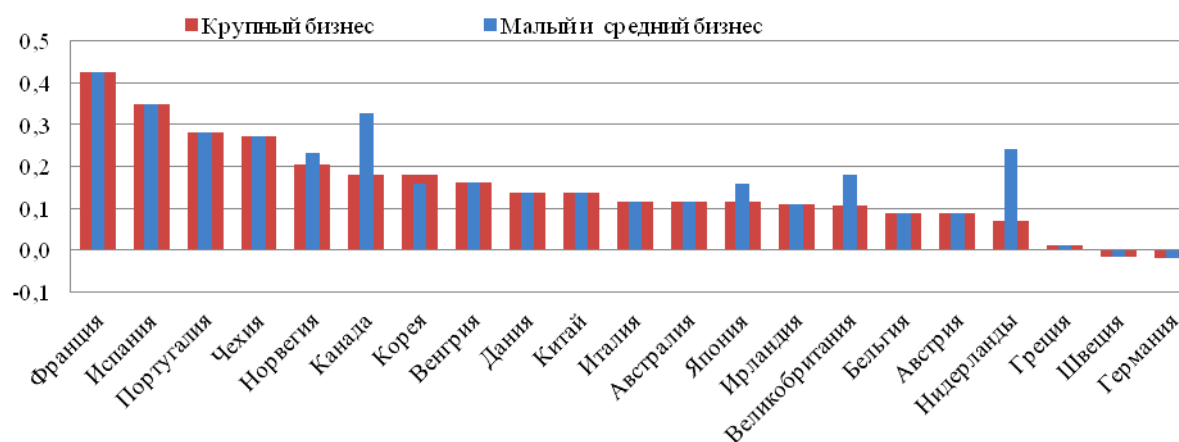


Рисунок 2 – Ставка налоговой субсидии на 1 доллар инвестиций в ИР для крупного, малого и среднего бизнеса, 2008 г.

При этом в Швеции и Германии величина налоговой субсидии отрицательная, то есть В-индекс больше единицы, следовательно, расходы на ИР не вычитаются полностью из налогооблагаемой базы в отчетном году. Об увеличении налоговой поддержки исследований и разработок также свидетельствует рост данного показателя с 1999 по 2008 год у большинства развитых стран (рис. 3). Таким образом, налоги становятся общепризнанным инструментом стимулирования инновационной активности субъектов хозяйствования.

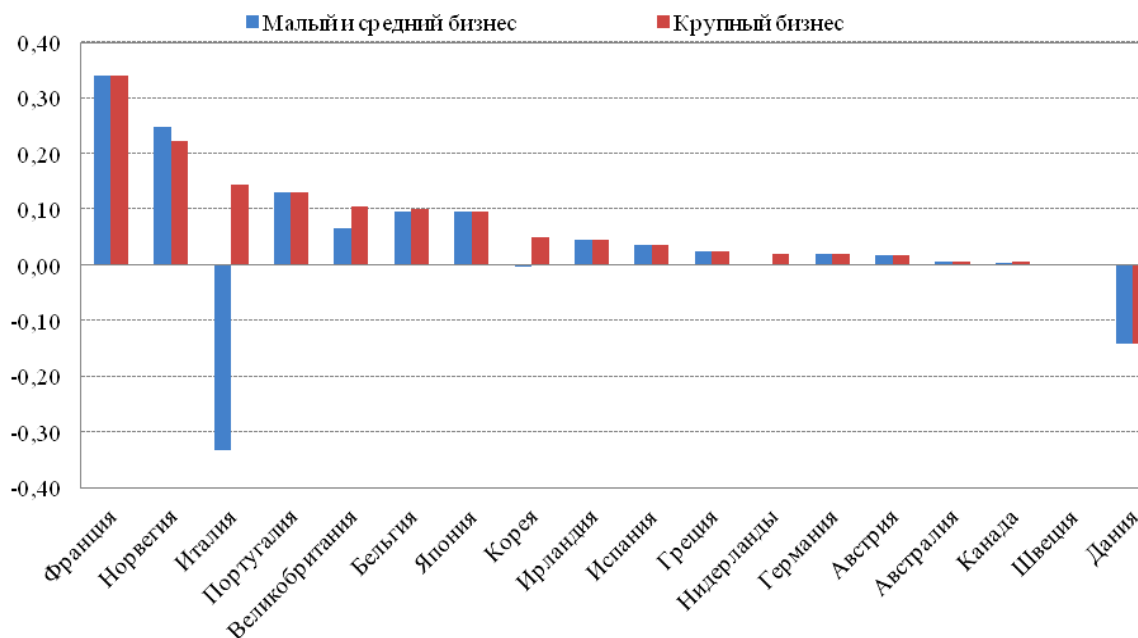


Рисунок 3 – Изменение ставки налоговой субсидии на 1 доллар инвестиций в ИР для крупного, малого и среднего бизнеса с 1999 по 2008 год

**Заключение.** Переосмысление роли и функционального назначения налогов крайне важно для проведения эффективной налоговой политики. Несомненно, фискальная функция налогов является основной, однако в современных условиях при ориентации экономик многих государств на инновационный путь развития налоги становятся также одним из эффективных инструментов стимулирования инно-

вационных процессов. Процесс налогового стимулирования предполагает определение и соблюдение основных принципов его организации, к которым, по нашему мнению, необходимо отнести принципы целесообразности и экономической обоснованности (эффективности). Грамотное сочетание налоговых и бюджетных методов стимулирования инноваций позволит создать благоприятные условия развития бизнеса, увеличить заинтересованность субъектов хозяйствования в осуществлении инновационной и иной деятельности, поощряемой государством.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Горский, И.В. Сколько функций у налогов? / И.В. Горский // Налоговый вестник. – 2002. – № 3.
2. Мельникова, И.Н. Налоговое стимулирование инновационной деятельности в Беларуси / И.Н. Мельникова // Центр системного анализа и стратегических исследований НАН Беларуси [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа: <http://ru.forsecurity.org>. – Дата доступа: 15.09.2015.
3. Зинчик, Н.С. Методы развития инновационной деятельности промышленных предприятий на основе налогового стимулирования: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Н.С. Зинчик. – СПб., 2011. – 171 л.
4. Основы инновационного менеджмента: учебник / П.Н. Завлин [и др.]; под ред. П.Н. Завлина, А.К. Казанцева, Л.Э. Миндели. – М.: Экономика, 2006. – 94 с.
5. Шумпетер, Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М.: Прогресс, 1982.
6. Freeman, C. Unemployment and Technical Innovation: A Study of Law / C. Freeman, J. Clark, L. Soete. – L., 1982.
7. Mensch, G. Stalemate in Technology: Innovation Overcome the Depression / G. Mensch. – Cambridge (Mass.), 1979. – 241 p.
8. История экономических учений (современный этап): учебник / под общ. ред. А.Г. Худокормова. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 495 с.
9. Белл, Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / Д. Белл. – М., 1999. – 288 с.
10. Measuring R&D Tax Incentives. OECD [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.oecd.org/innovation/rd-tax-stats.htm>. – Дата доступа: 15.09.2015.
11. OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2013, OECD Publishing.
12. Мармилова, Е.Н. Современные подходы к оценке эффективности налоговых льгот / Е.Н. Мармилова // Актуальные проблемы налоговой политики: сб. ст. участников VII Междунар. науч.-практ. конф. молодых ученых и студентов (Минск – Москва – Екатеринбург – Харьков, апр., 2015 г.) / М-во образования Респ. Беларусь; Белорус. гос. экон. ун-т; сост. Е.Ф. Киреева. – Минск: БГЭУ, 2015. – С. 222–226.
13. Мармилова, Е.Н. Структурный эконометрический подход в оценке эффективности налоговых льгот / Е.Н. Мармилова // Экономический рост Республики Беларусь: глобализация, инновационность, устойчивость: материалы VIII Междунар. науч. практ. конф. (Минск, 21–22 мая 2015 г.): в 2 т. – Минск: БГЭУ, 2015. – Т. 2. – 322 с.
14. OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2009, OECD Publishing.

Поступила 28.01.2016

#### THE ROLE OF TAXES AS AN ECONOMIC TOOL STIMULATION OF INNOVATIVE PROCESSES

*E. MARMILOVA*

*Discussion questions about the role and function of taxes in the economic environment are presented. The necessity and importance of stimulating function of taxes is justified, the concept of tax incentives is clarified, its basic principles and directions of realization in modern conditions are determined. It is concluded that the competent combination of tax and budgetary incentives for innovation will create favorable conditions for business development, to increase the interest of economic entities in the implementation of innovation and other activities to encourage States.*

**Keywords:** *taxes in the economic environment, stimulating function of taxes, innovation incentives.*

## БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ

УДК 657.1.012:006.32(094.2)

### СТАНДАРТЫ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ: СУЩНОСТЬ, СОСТАВ, КЛАССИФИКАЦИЯ

*д-р экон. наук, доц. С.Г. ВЕГЕРА*  
(Полоцкий государственный университет)

*Устойчивое развитие рассматривается с точки зрения качественно нового уровня информационного взаимодействия между субъектами экономики и социальными институтами. В этой связи важное значение приобретает корпоративная социальная ответственность бизнеса. Показана сущность стандартов корпоративной социальной ответственности; на основании проведенного анализа предложена их классификация, позволяющая обеспечить системный подход к внедрению принципов корпоративной социальной ответственности субъектами экономики.*

**Ключевые слова:** корпоративная социальная ответственность, социальная отчетность, стандарты, устойчивое развитие.

**Введение.** Современная мировая хозяйственная система характеризуется финансово-экономическими, социальными, экологическими кризисами. В сложившихся условиях обеспечение устойчивости любой страны требует новых методологических подходов к решению обозначенных проблем, в том числе качественно нового уровня информационного взаимодействия между субъектами экономики и социальными институтами. В этой связи важное значение приобретает корпоративная социальная ответственность (КСО) компаний – система этических норм и ценностей компании, а также последовательных экономических, экологических и социальных мероприятий, реализуемых на основе постоянного взаимодействия с заинтересованными сторонами (стейкхолдерами) и направленных на снижение нефинансовых рисков, долгосрочное улучшение имиджа и деловой репутации компании, рост капитализации и конкурентоспособности, обеспечивающих прибыльность и устойчивое развитие предприятия [1, с. 9].

Многочисленные исследования КСО свидетельствуют о широком распространении этого явления, причем не только в регионах, где оно наиболее активно развивалось за последние десятилетия (Дания, Исландия, Швеция, Норвегия, Финляндия, Бельгия, Германия, Франция, Испания, Португалия, Ирландия, Нидерланды, Япония, Великобритания, США, Канада, Австралия), но также в странах БРИКС (Бразилия, Россия, Индия, Китай, Южно-Африканская Республика), в Азиатско-Тихоокеанском регионе и в Латинской Америке [2, с. 23].

В настоящее время вопросам корпоративной социальной ответственности уделяется значительное внимание со стороны государств, международных организаций, бизнес-структур различных уровней. Происходит интенсивный обмен информацией относительно различных аспектов КСО, разрабатываются международные стандарты и кодексы корпоративной ответственности. Нормативные стандарты и руководства являются ориентиром для делового сообщества при разработке стратегий и систем управления устойчивым развитием, подготовки отчетности, удовлетворяющей интересам стейкхолдеров.

**Основная часть.** Традиционно стандарты КСО классифицируют на руководящие принципы и кодексы поведения, системы управления и схемы сертификации, рейтинговые индексы, системы подготовки отчетности [1, с. 41]. Вместе с тем количество стандартов растет, и для ориентации в них в рамках решения конкретных целей и задач требуется более детальная классификация.

Рассмотрим этот вопрос подробнее. К международным принципам и кодексам поведения, общим для всех видов деятельности, можно отнести: Глобальный договор ООН; Руководящие принципы ОЭСР для многонациональных корпораций (ОЭСР); Кодекс деловой практики Азиатского Тихоокеанского экономического сотрудничества (АПЕС); Свод базовых принципов для корпораций, готовых участвовать в решении глобальных проблем цивилизации (UN GC), и др.

Идея *Глобального договора* была выдвинута Генеральным секретарем ООН в 1999 году. Глобальный договор ставит задачу развития принципов социальной ответственности бизнеса, обеспечивая тем самым его участие в решении наиболее острых проблем общества как на глобальном, так и местном уровнях. Договор призывает лидеров деловых кругов поддерживать и руководствоваться на практике в сфере своей деятельности десятью принципами в области прав человека, трудовых отношений, охраны окружающей среды, противодействия коррупции.

*Руководящие принципы ОЭСР* для многонациональных корпораций содержат добровольно применяемые принципы и стандарты ответственного корпоративного поведения в таких областях, как общие основы политики (положения о правах человека, об устойчивом развитии и др.), раскрытие информации, трудовые и производственные отношения, окружающая среда, борьба с взяточничеством, интересы потребителей, наука и технологии, конкуренция и налогообложение. Руководство направлено на поддержку конструктивного вклада транснациональных предприятий в социально-экономическое развитие и деятельность по охране окружающей среды.

Также существуют *международные руководящие принципы и кодексы поведения*, учитывающие специфику отдельных видов деятельности: Принципы и критерии по управлению предприятиями лесопромышленного комплекса (FSC); Принципы устойчивого ведения для компаний агропромышленного комплекса (IFOAM); Свод правил Всемирной организации здравоохранения в области торговли заменителями грудного молока (WHO/UNICEFF).

Различаются стандарты и по объектам регулирования: стандарты трудовых отношений (Ethical Trading Initiative Base Code); руководящие принципы по соблюдению корпорациями прав человека (Amnesty); стандарты экологической ответственности субъектов экономики (Принципы коалиции за создание экологически ответственной экономики CERES, Система экологической оценки компании ECO-label).

Помимо международных разрабатываются и национальные руководящие принципы и стандарты КСО. Например, Национальный стандарт Австралии Корпоративное управление. Корпоративная социальная ответственность (AS 8003:2003); Национальный стандарт Франции Устойчивое развитие. Корпоративная социальная ответственность (SD 21000:2003); Стандарт Великобритании Практические рекомендации по управлению организацией для обеспечения устойчивого развития (SIGMA); Национальный стандарт Израиля Социальная ответственность и вовлечение сообщества (SI 10000); Социальная хартия российского бизнеса и другие.

Руководящие принципы и кодексы поведения могут также являться стандартами отдельно взятой организации. Так, общие Принципы компании «Шелл» существуют с 1976 года, а в компании «Нестле», помимо общего 20-го свода деловых принципов, прописаны отдельные принципы и стандарты компании по вопросам правильного питания, качества продукции, охраны и безопасности труда, взаимоотношения с потребителями, обеспечения охраны прав человека. Имеют собственный социальный кодекс ОАО «ЛУКОЙЛ» и другие организации.

Следующим инструментом КСО являются системы управления и схемы сертификации. Международные стандарты этого направления представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Международные системы управления и схемы сертификации

Полное название	Сокращенное название	Особенности
International Organization for ISO9000/14000 Standardization	ISO 9000, ISO 14000	Стандарты ISO в области управления качеством и охраны окружающей среды
Eco Management and Audit Scheme	EMAS	Инструмент для оценки, представления и улучшения экологических показателей компаний
Social AccountAbility 8000	SA 8000	Стандарт сертификации предприятий в области трудовых отношений
Occupational Health and Safety Management Systems	OHSAS 18001	Стандарт промышленной безопасности и здоровья

**Стандарты ISO 9000, ISO 14000.** Международная организация по стандартизации (ИСО) – одна из самых крупных и значимых организаций, занимающаяся разработкой международных стандартов, основана в 1947 году, и с тех пор опубликовала более 19 500 международных стандартов. В 1991 году, учитывая растущий интерес к экологическим стандартам и взяв за образец серию ISO 9000, ИСО сформировала Стратегическую группу консультантов по окружающей среде для обоснования необходимости международных стандартов экологического менеджмента ISO 14000, работа над которыми была начата в 1992 году [3]. Стандарты ISO 14000 представляют собой общий инструментарий для развития, внедрения, поддержания и оценки природоохранной политики и задач. Это семейство включает стандарты для следующих систем:

- экологического менеджмента (ISO 14001, ISO 14004, ISO 14050, ISO/DIS 14005);
- экологического аудита (ISO 14015, ISO 14031, ISO 19011);
- экологической эффективности и ее оценки (ISO 14020, ISO 14021, ISO 14024, ISO 14025, ISO/AWI 14033, ISO 14025, ISO 14063);
- экологической маркировки и оценки жизненного цикла (ISO 14040, ISO 14044, ISO/TS 114047, ISO/TS 114048, ISO/TR 14049, ISO/CD 14051, ISO/WD 14045);

- управления парниковыми газами (ISO 14064, ISO 14067, ISO 14069);
- стандарты на продукцию (ISO Guide 64, ISO/CD 14006, ISO/TR 14062) [4].

Eco Management and Audit Scheme (EMAS), или Схема экологического менеджмента и аудита, является действующим в Европейском союзе на добровольной основе инструментом экологического менеджмента.

В 1993 году Европейский союз начал подготовку Схемы управления и аудита в области окружающей среды (EMAS) как добровольной программы для расположенных в Европе промышленных предприятий, которая в 1995 году вступила в силу как серия требований по сертификации системы экологического менеджмента компаний [3]. Впервые документ был опубликован в июне 1993 года. Первый пересмотр осуществлен в 2001 году (EMAS II), второй – в 2009 (EMAS III, утвержден Европейским парламентом и Европейским советом 25.11.2009 № 1221/2009) [5].

Цель EMAS как ключевого инструмента Плана действий по устойчивому потреблению и производству – содействие непрерывному улучшению экологических показателей организаций путем: разработки и реализации системы экологического менеджмента; ее системного применения; объективного и регулярного предоставления информации о результативности экологической деятельности; диалога с общественностью и другими заинтересованными сторонами; активного участия сотрудников организации и проведения их соответствующей подготовки [6].

К международным системам сертификации по безопасности и улучшению условий труда относятся SA 8000 и OHSAS 18001.

SOCIAL ACCOUNTABILITY (SA) 8000 – комплекс стандартов, касающихся улучшения условий труда. Первая версия стандарта SA 8000 «Социальная ответственность. Требования» разработана Агентством по аккредитации Совета по экономическим приоритетам (Council on Economic Priorities Accreditation Agency – CEPAA), позднее переименованного в компанию Social Accountability International, и введена в действие с октября 1997 года. В последующем стандарт пересматривался в 2001 году, 2004 и 2008 году.

Основополагающие элементы настоящего стандарта основаны на Декларации ООН о правах человека, конвенции МОТ, международных нормах в области прав человека и национальных законах о труде. Рассматриваемый стандарт включает в себя ряд стандартов и программ мониторинга в отношении детского труда, принудительного труда, дисциплинарных методов, отсутствия дискриминации, гарантий заработной платы и социального обеспечения, продолжительности рабочего дня, здоровья и безопасности, свободы объединений, коллективных переговоров, а также систем управления. Требования данного стандарта применимы вне зависимости от географического размещения, сектора промышленности или же размера компании [7].

Стандарт OHSAS 18001 (Occupational Health and Safety Management Systems) разработан как отчетная система управления охраной труда на предприятии, совместим с ISO 9001 и ISO 14001 и применим ко всем отраслям производства и услуг. Это стандарт, в соответствии с которым проверяется и в случае положительного заключения сертифицируется система управления охраной труда на предприятии. Международный стандарт OHSAS 18001 был разработан при участии национальных органов по стандартизации ряда стран: Великобритании, Японии, ЮАР, Ирландии, а также фирм и исследовательских организаций.

Необходимо отметить, что проектный комитет ISO/PC 283 разрабатывает новый стандарт ISO 45001 на базе OHSAS 18001, который устанавливает требования к системам менеджмента охраны здоровья и безопасности на рабочем месте. Публикация окончательной версии стандарта намечена к концу 2016 года. Новый стандарт в полной мере учитывает новые правила разработки стандартов на системы менеджмента. В частности, в нем прослеживается более четкая направленность на «контекст» организации, а также на более активную роль высшего менеджмента и руководства [8].

Важным инструментом КСО являются стандарты подготовки корпоративной социальной отчетности и ее верификации (табл. 2).

Таблица 2 – Международные стандарты подготовки корпоративной социальной отчетности и ее верификации

Полное название	Сокращенное название	Особенности
Global Reporting Initiative Guidelines Global Reporting Initiative Sustainability Guidelines Reporting	GRI	Руководство по отчетности в области устойчивого развития
Account Ability 1000 Assurance Standard	AA1000AS	Базовые принципы и ключевые понятия внешнего завершения корпоративной социальной отчетности
The International Standard on Assurance Engagements	ISAE 3000	Стандарт подтверждения достоверности отчетности – устанавливает комплексные процедуры для процесса сбора доказательств и обеспечения независимости заверяющей стороны

Глобальная инициатива по отчетности (GRI) создана в 1997 году Коалицией за экологически ответственный бизнес (The Coalition for Environmentally Responsible Economies, CERES) в партнерстве с Программой ООН по окружающей среде (United Nations Environmental Programme, UNEP) для того, чтобы повысить качество, строгость и полезность отчетности в области устойчивого развития. Инициативу поддержали и приняли в ней активное участие представители бизнеса, некоммерческих групп защиты интересов, организаций, специализирующихся в области учета, профсоюзов, инвесторов и многих других групп и организаций.

Система отчетности GRI представляет собой комплексную отчетность, предполагающую представление экономических, экологических и социальных результатов деятельности организации.

Первая версия Руководства по отчетности в области устойчивого развития (G1) вышла в 2000 году, вторая версия (G2) – в 2002, третья версия (G3) – в 2006 году, уточненная третья версия (G3.1) – в 2011, четвертая версия Руководства по отчетности в области устойчивого развития (G4) вышла в 2013 году.

Руководство GRI по отчетности в области устойчивого развития содержит Принципы подготовки отчетности, Стандартные элементы отчетности и Инструкцию по применению, которые будут полезны для подготовки отчетности в области устойчивого развития любыми организациями, независимо от их размера, отраслевой принадлежности или местонахождения.

Согласно исследованию CorporateRegister.com<sup>3</sup>, руководство Глобальной инициативы по отчетности (Global Reporting Initiative, GRI) стало практически универсальной методикой нефинансовой отчетности – 78% компаний-участников Регистра используют именно её. В таких странах, как Южная Корея, Южная Африка, Португалия, Чили, Бразилия и Швеция, этот показатель достигает сегодня 90%. В качестве методики GRI используют также 82% компаний, которые входят в G2504. В результате в практике отчетности начала преобладать комплексная отчетность, предполагающая представление результатов по «триединому итогу» (экономика, экология, социальные вопросы) [2, с. 28].

Кроме того, руководства по отчетности могут иметь отраслевой характер. Так, известны руководство по добровольной отчетности в области устойчивого развития для компаний нефтегазовой отрасли, разработанное Международной ассоциацией нефтегазовой промышленности по сохранению окружающей среды (IPIECA); руководство по КСО для японских автопроизводителей; в химической промышленности – международная инициатива по выработке стандартов КСО «Ответственная Забота».

Помимо международных существуют национальные системы подготовки корпоративной социальной отчетности.

В США Совет по стандартам отчетности устойчивого развития (SASB) выпускает отраслевые карты существенности, разрабатывает стандарты для каждой отрасли с учетом ее особенностей. Стандарты учета устойчивого развития состоят из таблиц показателей и примечаний правления о раскрытии информации. Стандарты классифицированы с учетом последствий и инновационных возможностей. SASB классифицирует компании по 10 секторам и 89 отраслям, для которых установлены уровни потребления ресурсов и инновационный потенциал в области устойчивого развития [9].

Кроме того Альянсом стейкхолдеров (США) – ассоциацией, объединяющей природоохранные и религиозные организации, а также организацией по защите прав потребителей в 1996 году приняты стандарты Саншайн по предоставлению корпоративных отчетов для заинтересованных сторон.

В Стандартах Саншайн приводятся руководящие принципы относительно того, какую информацию корпорации должны регулярно представлять в ежегодном «Корпоративном отчете для заинтересованных сторон». Это информация, предоставляемая клиентам (о продукции и услугах); информация, предназначенная для сотрудников (гарантия занятости, безопасности и здравоохранения, равные возможности при найме); информация для местного сообщества (структура собственности, финансовые показатели, воздействие на внешнюю среду, объем налоговых выплат, количество созданных рабочих мест, инвестиции и благотворительная деятельность); информация для широкой общественности (торговля с враждебными странами, выполняемые государственные заказы, штрафы, которые были взысканы с компании) [7].

Совет Европы 29 сентября 2014 года одобрил официальный статус Директивы по раскрытию нефинансовой информации (Directive of the European Parliament and the Council amending Directives 78/660/ЕЕС and 83/349/ЕЕС as regards disclosure of non-financial and diversity information by certain large undertakings and groups). Директива начала действовать с конца 2014 года. Странам-членам ЕС дается 2 года на то, чтобы привести национальные законодательства в соответствие с Директивой. Ожидается, что первые отчеты в соответствии с документом будут опубликованы в 2018 году (за 2017–2018 финансовые годы) [2].

В Великобритании в 2007 году было создано Руководство по отчетности в области устойчивого развития под эгидой принца Уэльского [10]. В Германии разработан Стандарт социальной отчетности Германии [11].

Исследовательский центр по КСО Китайской академии социальных наук (Corporate Social Responsibility Research Centre of the Chinese Academy of Social Sciences) разработал национальное руководство по отчётности в области КСО для китайских компаний, которое (вместе с GRI) наиболее часто используется в практике компаний сегодня. В 2014 году появилась третья версия этого документа [2].

К международному стандарту внешней независимой оценки нефинансовых отчетов относится стандарт верификации AA 1000 (1999), разработанный Институтом социальной и этической отчетности (Institute of Social and Ethical Account Ability) для оценки отчетности организации по показателям ее устойчивого развития, а также оценки лежащих в его основе процессов, систем и уровня компетентности.

Помимо внешней верификации нефинансовой отчетности по инициативе компаний, существуют и другие виды внешней оценки, которые помогают широкой аудитории получить срез экспертных мнений относительно содержащейся в отчетах информации. К ним относятся:

- рейтинги, рэнкинги, индексы – деятельность компаний оценивается третьей стороной на основе заданной методологии;
- конкурсы, премии – оценка и отбор победителей производится на основе подсчета голосов экспертного органа (например, жюри конкурса, совета заинтересованных сторон);
- опросы – стейкхолдеры дают оценку компаний, отвечая на заданные вопросы, затем данные обрабатываются и систематизируются исследовательской организацией [2, с. 56].

Рейтинги, оценивающие деятельность экономических субъектов в области КСО и устойчивого развития, также можно классифицировать на международные и национальные. Наиболее значимые международные рейтинги, а также примеры национальных рейтинговых индексов, конкурсов, премий как элементов внешней верификации нефинансовой отчетности приведены в таблице 3.

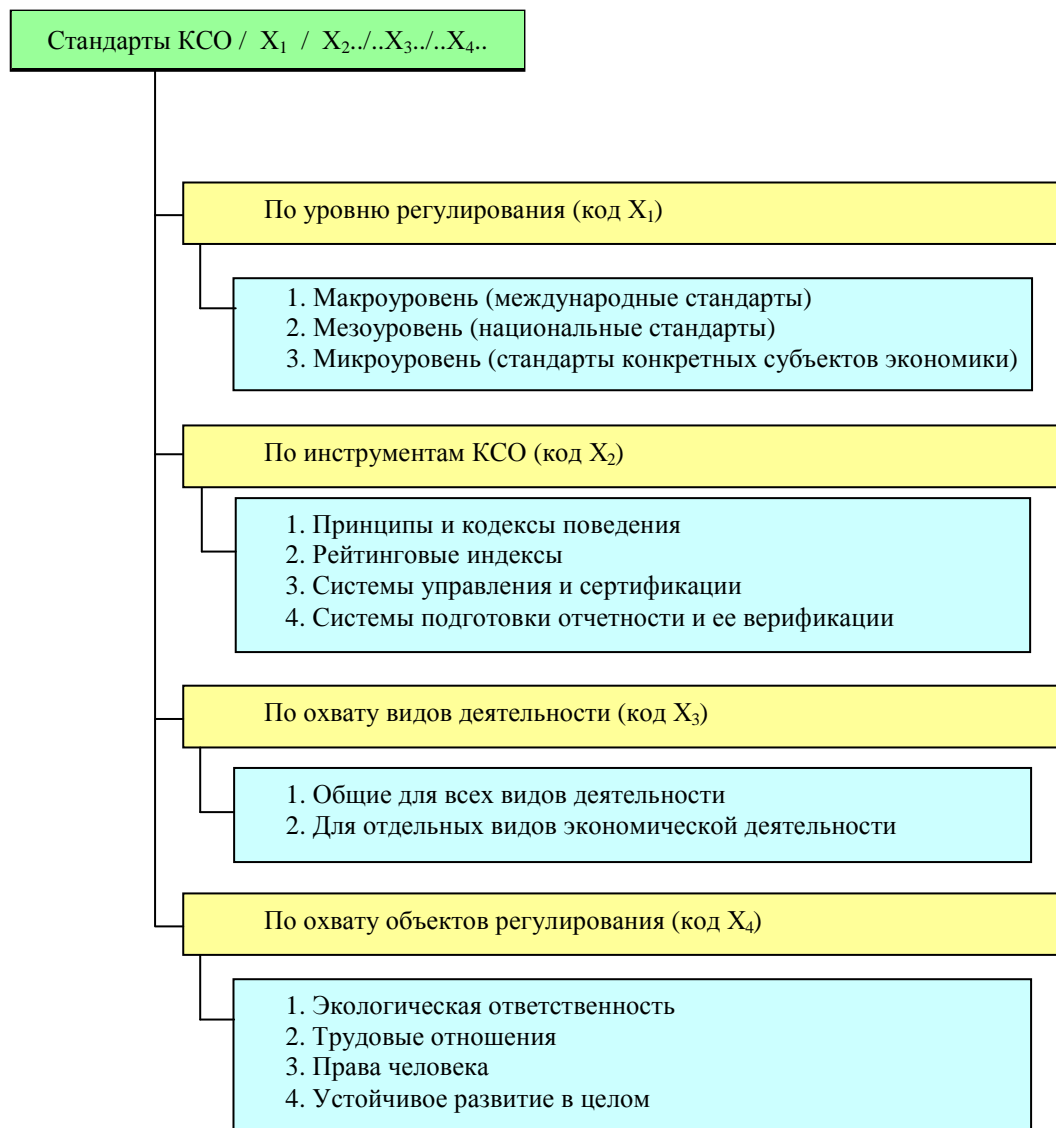
Таблица 3 – Международные и национальные рейтинговые индексы, конкурсы, премии как элементы внешней верификации нефинансовой отчетности

Полное название	Сокращенное название	Примечание
Dow Jones Sustainability Indices	DJSI	Индекс Доу-Джонса по устойчивому развитию отслеживает эффективность ведущих мировых компаний с точки зрения экономических, экологических и социальных показателей, обеспечивая инвесторам объективные критерии для управления устойчивостью своих инвестиционных портфелей
FTSE4Good Selection Criteria	FTSE4Good	Индекс FTSE для компаний, соблюдающих глобальные принципы корпоративной ответственности
Agence de Rating Social et Environmental sur les Entreprises	ASPI	Индексы устойчивых показателей деятельности для компаний, котирующихся на Европейском фондовом рынке
Econometric Impact Index	ЕИ	Индекс эконометрического эффекта отражает эффект, оказываемый на окружающие компанию местные сообщества
Corporate Philanthropy Index	CPI	Нефондовый индекс КСО используется для сравнительного позиционирования
<i>Национальные рейтинговые индексы, конкурсы, премии</i>		
<b>Российская Федерация</b>		
Рейтинг экологической ответственности нефтегазовых компаний России	–	Рейтинг состоит из трех разделов: экологический менеджмент, воздействие на окружающую среду и раскрытие информации
Рейтинг корпоративной социальной ответственности крупнейших компаний, работающих на российском рынке	–	Рассчитывался на основе 8 критериев двух категорий: деятельность компании в сфере КСО, а также медиа-сопровождение деятельности в этой области
Индексы: «Ответственность и открытость», «Вектор устойчивого развития»	–	Комплексная оценка уровня открытости российских компаний в сфере КСО и устойчивого развития
<b>Республика Беларусь</b>		
Конкурс «Бренд года», номинация «Социально-ответственный бренд»	–	Номинация «Социально-ответственный бренд» предусматривает категории: - лучший работодатель; - этическое рыночное поведение; - активная социальная позиция; - защита окружающей среды; - частно-государственное партнерство - инклюзивные проекты и бизнес-модели
Премия в области корпоративной социальной ответственности	–	Ежегодная премия в области корпоративной социальной ответственности направлена на поддержку проектов социально ответственного бизнеса и развитие принципов КСО в стране



Следует заметить, что в настоящее время более 100 рейтинговых агентств в мире измеряют степень соответствия и приверженности компаний идеям корпоративной социальной ответственности и устойчивого развития. В этой связи в 2011 году возникла международная инициатива, направленная на создание и развитие общей платформы для рейтингов в сфере КСО и устойчивого развития – «Глобальная инициатива по рейтингованию в области устойчивого развития» (Global Initiative for Sustainability Ratings, GISR). Инициаторами и основателями GISR выступили организации Ceres и Tellus Institute. В рамках GISR предполагалось создать стандарт оценки рейтингов, который будет применяться для их аккредитации [2, с. 56].

В заключение предлагаем все многообразие стандартов КСО классифицировать согласно представленному рисунку.



### Предлагаемая классификация стандартов КСО

Таким образом, стандарты КСО предлагаем классифицировать по следующим признакам:

- уровню регулирования макроуровень (международные стандарты), мезоуровень (национальные стандарты), микроуровень (стандарты конкретных субъектов экономики);
- инструментам КСО (принципы и кодексы поведения, рейтинговые индексы, системы управления и сертификации, системы подготовки отчетности и ее верификации);
- охвату видов деятельности (общие для всех видов деятельности, для отдельных видов экономической деятельности); по охвату объектов регулирования (экологическая ответственность, трудовые отношения, права человека, устойчивое развитие в целом).

На основе анализа результатов проведенного исследования можно сделать **вывод**: предлагаемая классификация стандартов позволит обеспечить системный подход к внедрению принципов КСО субъектами экономики.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Костин, А.Е. Корпоративная ответственность и устойчивое развитие / А.Е. Костин. – М.: Ин-т устойчивого развития Общественной палаты Российской Федерации / Центр экологической политики России, 2013. – 80 с.
2. Ответственная деловая практика в зеркале отчётности. Аналитический обзор корпоративных нефинансовых отчётов: 2012–2014 годы выпуска / Л.В. Аленичева [и др.]. – М.: РСПП, 2015. – 136 с.
3. Международные добровольные корпоративные соглашения и стандарты. Составлено по материалам Hunter D., Salzman J., Zaelke D. International Environmental Law and Policy, P. 1385–1416. – Foundation Press. – New York, 1998.
4. Экологический менеджмент – Серия международных стандартов ИСО 14000 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.iso.org/iso/ru/home/standards/management-standards/iso14000.htm>. – Дата доступа: 10.08.2015.
5. Von ISO 14001 zu EMAS: Was zu beachten ist Der Umstieg von ISO 14001 zu EMAS [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.emas.de/fileadmin/user\\_upload/06\\_service/PDF-Dateien/UGA\\_Infoblatt-von\\_14001\\_zu\\_EMAS.pdf](http://www.emas.de/fileadmin/user_upload/06_service/PDF-Dateien/UGA_Infoblatt-von_14001_zu_EMAS.pdf). – Дата доступа: 10.08.2015.
6. Verordnung (eg) nr. 1221/2009 des europäischen parlaments und des rates vom 25. November 2009 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/HTML/?uri=CELEX:32009R1221&from=DE>. – Дата доступа: 10.08.2015.
7. Международные инициативы и стандарты [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://un.by/ru/undp/gcompact/initiative/standards.html>. – Дата доступа: 10.08.2015.
8. Опубликован проект стандарта ИСО на системы менеджмента промышленной безопасности и охраны труда [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.iso.org/iso/ru/news.htm?refid=Ref1874><http://www.iso.org/iso/ru/news.htm?refid=Ref1874>. – Дата доступа: 10.08.2015.
9. Преимущества отчетности в области устойчивого развития. Исследование компании EY и Центра корпоративного гражданства Бостонского колледжа [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-Value-of-Sustainability-RUS/\\$FILE/EY-Value-of-Sustainability-RUS.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-Value-of-Sustainability-RUS/$FILE/EY-Value-of-Sustainability-RUS.pdf). – Дата доступа: 16.08.2015.
10. Остроухова, В.А. Влияние стратегии корпоративной социальной ответственности на деятельность зарубежных и российских компаний в современных условиях: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.14 / В.А. Остроухова; Моск. гос. ун-т им. М.В. Ломоносова. – М., 2012. – 26 с.
11. Social Reportig Standart SRS [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.social-reporting-standard.de/ueber-srs/inhalt/>. – Дата доступа: 16.08.2015.

Поступила 01.04.2016

#### STANDARDS OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY: ESSENCE, COMPOSITION, CLASSIFICATION

S. VEGERA

*Sustainable development requires a whole new level of information interaction between economic transactors and social institutions. In this regard corporate social responsibility of business is gaining significance. In the article the essence of standards of corporate social responsibility is considered, and based on the analysis performed their classification is suggested, which allows ensuring a system approach to implementation of principles of corporate social responsibility by economic transactors.*

**Keywords:** corporate social responsibility, social accountability, standards, sustainable development.

УДК [631.16:658.14]:657.6

**РАЗВИТИЕ МЕТОДИК ВНУТРИХОЗЯЙСТВЕННОГО КОНТРОЛЯ  
ЗА ЦЕЛЕВЫМ ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ БЮДЖЕТНЫХ СРЕДСТВ АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ***канд. экон. наук Е.О. ЛАГУНОВСКАЯ**(Белорусский государственный экономический университет, Минск)*

*Внутрихозяйственный контроль за целевым расходованием бюджетных средств аграрных предприятий рассматривается как важный и трудоемкий процесс, требующий использования определенного инструментария с конкретизацией контрольных процедур на каждом логически обусловленном этапе его проведения. В связи с этим для обеспечения экономической и продовольственной безопасности государства, создания благоприятных условий для развития аграрного сектора экономики, защиты имущественных интересов производителей сельскохозяйственной продукции требуется развитие методик внутрихозяйственного контроля за рациональным использованием бюджетных субсидий и дотаций. Представлены усовершенствованные методики внутрихозяйственного контроля использования целевых бюджетных средств по видам финансирования на капитальные и текущие расходы, а также в разрезе направлений субсидий и дотаций из бюджета с учетом особенностей аграрного производства.*

**Ключевые слова:** *внутрихозяйственный контроль, государственные субсидии и дотации, целевое финансирование, расходование бюджетных средств, сельскохозяйственное производство.*

Экономическая важность вопросов учетно-информационного обеспечения контроля в условиях государственной поддержки обуславливает повышенный интерес к рационализации системы ведомственного и внутрихозяйственного контроля целевого, правомерного и эффективного использования бюджетных субсидий и дотаций в организациях аграрного сектора экономики. В связи с тем, что использование средств целевого финансирования является важным объектом учета и контроля, особенно в аграрных предприятиях, возникает необходимость разработки методики осуществления внутрихозяйственного контроля использования бюджетных средств с целью сокращения нецелевого и нерационального их использования. Основная цель внутрихозяйственного контроля целевого финансирования – установление законности и рациональности использования бюджетных ресурсов, а также подтверждение достоверности отчетных данных об использовании целевых средств в аграрных предприятиях.

В сельском хозяйстве при проведении государственного ведомственного контроля используется такая его форма, как ревизия, основной задачей которой является проверка правильного отражения целевого использования бюджетных средств в бухгалтерском учете и отчетности. На уровне предприятия мониторинг за рациональным использованием субсидий и дотаций не организован должным образом, что не позволяет проводить оперативный внутрихозяйственный контроль целевого использования бюджетных средств с учетом их детализации по направлениям использования. Кроме того, как показывает контрольно-ревизионная практика государственной поддержки сельского хозяйства, ревизия проводится только по главным распорядителям, которым выделены бюджетные средства.

Вышеизложенное, а также отсутствие единых требований к организации внутрихозяйственного контроля целевых бюджетных средств и принятие Указов Президента Республики Беларусь № 182 от 28 марта 2006 года «О совершенствовании правового регулирования порядка оказания государственной поддержки юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям» [1] и № 764 от 31 декабря 2006 года «Вопросы обязательного страхования сельскохозяйственных культур, скота и птицы» [2] требуют разработки **методики проведения внутрихозяйственного контроля целевого использования бюджетных средств, выделенных на развитие сельского хозяйства.**

Таким образом, с учетом методики учета целевого финансирования в разрезе направлений использования на капитальные и текущие расходы следует проверять правильность ведения учета отдельно по финансированию краткосрочных и долгосрочных активов. Это обосновывает необходимость разработки методик внутрихозяйственного контроля целевого финансирования по видам финансирования на капитальные и текущие расходы, а также в разрезе направлений субсидий и дотаций из бюджета с учетом особенностей аграрного производства.

Предлагаемая методика предусматривает последовательность выполнения контрольных процедур в процессе проведения внутрихозяйственного контроля целевого финансирования капитальных расходов в разрезе следующих основных направлений: приобретение и строительство объектов основных средств; дотации для снижения цен на сельскохозяйственную технику, поставляемую на условиях долгосрочной аренды; удешевление зерноуборочных комбайнов; льготирование процентов за кредит. Начинать проверку рекомендуется с установления соответствия оформленных организацией бухгалтерских операций действующему законодательству в области бухгалтерского учета целевого финансирования.

При приобретении объектов основных средств за счет целевого финансирования необходимо осуществлять: контроль правильности заключенных договоров купли-продажи и соблюдения условий поставки; сопоставление принятых к учету объектов с перечнем, предусмотренным в заявке на приобретение техники, оборудования; сверку данных актов о приеме-передаче объектов основных средств ф. ОС-1 с ведомостью аналитического учета по счету 86 «Целевое финансирование» ф. 70-АПК и регистрами аналитического учета по счету 08 «Вложения в долгосрочные активы».

Проверка использования средств целевого финансирования на инвестиционные проекты должна проводиться в зависимости от способа строительства (хозяйственный или подрядный). При хозяйственном способе строительства тщательной проверке необходимо подвергнуть списание материальных ценностей на строительно-монтажные работы по статье «Сырье и материалы». В данном случае должен постоянно проводиться внутрихозяйственный контроль правильности применения норм и нормативов расходования строительных материалов для каждого конкретного объекта строительства. Источником информации будут являться акты выполненных работ, утвержденные производственные нормы расхода материалов, лимитно-заборные карты, товарно-транспортные накладные и др.

При ведении строительно-монтажных работ подрядным способом детальной проверке подлежат: договор строительного подряда, проектно-сметная документация, акт приемки выполненных работ, сметно-финансовые расчеты, расчетно-платежные документы. Внутрихозяйственный контроль за достоверностью информации, отраженной в таких документах, позволяет выявить завышение установленных норм накладных расходов, неправильное применение расценок, тарифов и сметных цен, что позволит предотвратить нецелевое использование бюджетных средств. С целью выявления таких нарушений, как приписки физических объемов выполненных работ, перерасход строительных материалов, включение в акты выполненных работ более дорогостоящих материалов вместо фактически использованных, проверяющему целесообразно посетить объект строительства и произвести контрольный обмер выполненных работ.

Проверка по направлению «дотации для снижения цен на сельскохозяйственную технику, поставляемую на условиях долгосрочной аренды», и «удешевление зерноуборочных комбайнов» предусматривает следующие этапы: контроль правильности оформления и исполнения условий договора долгосрочной аренды (лизинга); проверка правильности заключенных договоров на поставку сельскохозяйственной техники; встречная проверка расчетов с поставщиками за сельскохозяйственную технику; контроль правильности отражения в бухгалтерском учете объектов лизинга у лизингополучателя; проверка документов на поставку зерноуборочных комбайнов и сверка их с регистрами аналитического учета по счету 08 «Вложения в долгосрочные активы», ведомостью ф. 70-АПК.

Внутрихозяйственный контроль «льготирования процентов за кредит» включает: проверку соблюдения условий и правильности оформления кредитного договора; выявление полноты, своевременности и правильности начисления процентов и возврата кредита; контроль целевого использования, привлеченных кредитов; установление эффективности использования заемных средств; контроль соответствия данных выписок банка, регистров по счетам 51 «Расчетные счета», 67 «Расчеты по долгосрочным кредитам и займам», ведомости ф. 70-АПК и соответствующих журналов-ордеров.

Разработка концептуальных подходов и организационно-методических основ бухгалтерского учета целевого финансирования обусловила следующий порядок проведения контрольных процедур, направленных на проверку целевого финансирования текущих расходов в разрезе следующих позиций: удешевление семян высоких репродукций; возмещение расходов на приобретение автомобильного топлива; приобретение минеральных удобрений, средств защиты растений и пестицидов; комбикормов; родительских форм семян кукурузы; молодняка крупного рогатого скота; надбавки и дотации к закупочным ценам на сельскохозяйственную продукцию; погашение задолженности по расчетам за потребленную тепловую и электрическую энергию; погашение убытков от стихийных бедствий; на уплату страховых взносов по обязательному страхованию урожая сельскохозяйственных культур, животных и птицы; на финансирование мероприятий, программ (за исключением инвестиционных целей) работ, услуг по развитию сельскохозяйственного производства.

Предлагаемая методика внутрихозяйственного контроля целевого финансирования текущих расходов предусматривает последовательность действий по проверке основных направлений выделения целевых бюджетных средств на следующие нужды:

1. *Удешевление семян высоких репродукций; возмещение расходов на приобретение автомобильного топлива*, где рекомендуются следующие этапы:

- проверка правильности заключенных договоров на закупку семян высоких репродукций;
- контроль за соблюдением норм расхода автомобильного топлива;
- контроль хранения семян, топлива, приобретенных за счет бюджетных средств;
- контроль за соблюдением норм высева сельскохозяйственных культур;
- сопоставление данных акта на списание семян и посадочного материала ф. 208-АПК с ведомостью аналитического учета по счету 86 «Целевое финансирование» ф. 70-АПК;
- сверка данных ведомости ф. 70-АПК с данными журнала-ордера ф. 12-АПК, Главной книги и отчетом о целевом использовании полученных субсидий и дотаций из бюджета ф. 3-АПК.

2. *Приобретение минеральных удобрений, средств защиты растений и пестицидов; комбикормов; родительских форм семян кукурузы; молодняка крупного рогатого скота*, где рекомендуются следующие этапы:

- сверка данных первичных документов на поступление (ТТН-1, ТН, договора) с ведомостью ф. 70-АПК;
- контроль полноты, своевременности и правильности принятия их к бухгалтерскому учету;
- контроль хранения материалов, приобретенных за счет бюджетных средств, проведение инвентаризаций;
- контроль использования материалов и запасов, приобретенных за счет бюджетных средств, проверка наличия в первичных документах норм расхода;
- сопоставление данных ведомости ф. 70-АПК с данными журнала-ордера 12-АПК и Главной книги;
- сверка данных Главной книги с отчетом о целевом использовании полученных субсидий и дотаций из бюджета ф. 3-АПК.

3. *Надбавки и дотации к закупочным ценам на сельскохозяйственную продукцию*, где рекомендуются следующие этапы:

- проверка правильности заключенных договоров на закупку сельскохозяйственной продукции;
- контроль выполнения заданий и обязательств по поставкам продукции по количеству, срокам и ассортименту;
- проверка своевременности и полноты принятия к бухгалтерскому учету поступивших товарно-материальных ценностей;
- контроль правильности применения утвержденных цен, наценок и скидок во всех расчетно-платежных документах;
- контроль достоверности и согласованности первичного, складского и бухгалтерского учета по движению сельскохозяйственной продукции;
- сопоставление данных соответствующих журналов-ордеров, Главной книги и отчета о целевом использовании полученных субсидий и дотаций из бюджета ф. 3-АПК.

4. *Погашение задолженности по расчетам за потребленную тепловую и электрическую энергию*, где рекомендуются следующие этапы:

- контроль расчетов по задолженности с организациями Государственного производственного объединения «Электроэнергетика»;
- проверка обоснованности применения льготных цен (тарифов) на энергоресурсы;
- контроль состояния работы по нормированию и экономии расхода электроэнергии, внедрению прогрессивных норм расхода;
- проверка соответствия действующих норм расхода тепловой и электрической энергии современному требованию технологии и организации производства;
- сверка сумм в выписке банка, платежных документах с суммами ведомости ф. 70-АПК и журнала-ордера ф. 12-АПК;
- сопоставление данных соответствующих журналов-ордеров, Главной книги и отчета о целевом использовании полученных субсидий и дотаций из бюджета ф. 3-АПК.

5. *Погашение убытков от стихийных бедствий*, где рекомендуются следующие этапы:

- контроль состояния застрахованных сельскохозяйственных культур, животных и птицы;
- контроль отражения затрат по фактам гибели урожая и определения суммы ущерба;
- проверка обоснованности получения страхового возмещения при наступлении страхового случая;
- контроль за соблюдением мероприятий по предотвращению и минимизации последствий от стихийных бедствий;
- контроль достоверности заключений гидрометеорологической службы, органов по чрезвычайным ситуациям;
- сверка данных первичных документов, регистров бухгалтерского учета и отчетности по счетам: 20 «Основное производство», 51 «Расчетные счета», 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами», 86 «Целевое финансирование».

6. *На уплату страховых взносов по обязательному страхованию урожая сельскохозяйственных культур, животных и птицы*, где рекомендуются следующие этапы:

- контроль состояния застрахованных сельскохозяйственных культур, животных и птицы;
- проверка обоснованности осуществления операций по договору обязательного страхования урожая сельскохозяйственных культур, животных и птицы;
- контроль правильности расчетов страховых взносов согласно нормативным документам;
- проверка своевременности начисления и уплаты страховых взносов;
- сверка сумм в ведомости аналитического учета расчетов по обязательному страхованию сельскохозяйственных культур, животных и птицы (субсчет 76-2 «Расчеты по имущественному и личному страхованию») ф. 72-АПК с выпиской банка и платежными документами;
- взаимосверка данных журналов-ордеров, Главной книги и отчета о целевом использовании полученных субсидий и дотаций из бюджета ф. 3-АПК.

7. На финансирование мероприятий, программ (за исключением инвестиционных целей) работ, услуг по развитию сельскохозяйственного производства, где рекомендуются следующие этапы:

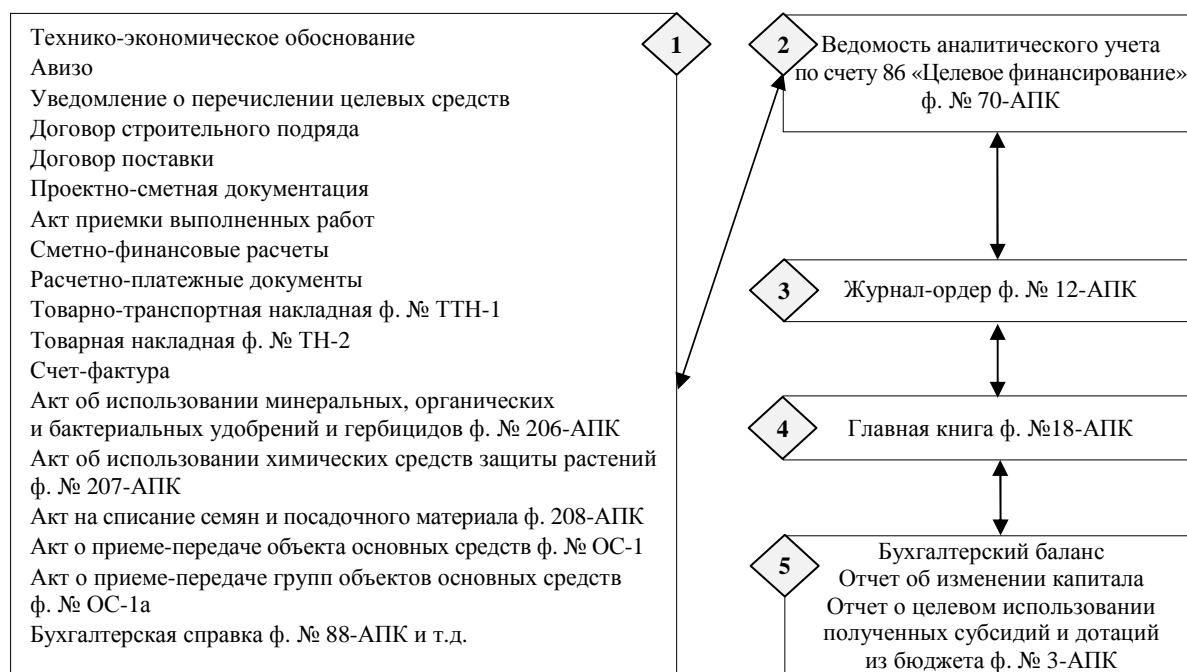
- контроль достоверности и законности списания расходов на финансирование мероприятий, программ по развитию сельскохозяйственного производства;
- контроль эффективности использования производственно-экономического потенциала, земли, основных средств, трудовых и финансовых ресурсов;
- проверка материально-технической базы по ремонту и техническому обслуживанию машинно-тракторного парка, технической готовности, использования и хранения техники;
- контроль выполнения планов сева и сбора урожая сельскохозяйственных культур;
- проверка полноты оприходования приплода, правильность ведения зоотехнического учета на фермах;
- сверка сумм первичного учета, ведомости ф. 70-АПК с данными журнала-ордера 12-АПК, Главной книги и отчетности.

При проверке использования целевого финансирования на текущие расходы особое внимание следует уделять документам по использованию целевых средств на закупку дорогостоящих удобрений, средств защиты растений от вредителей и болезней, семян высших репродукций, запчастей и агрегатов для ремонта сельхозтехники и др. К таким первичным документам относятся: акт об использовании минеральных, органических и бактериальных удобрений, гербицидов (ф. № 206-АПК); акт об использовании химических средств защиты растений (ф. № 207-АПК); акт на списание семян и посадочного материала (ф. 208-АПК). Суммы в соответствующих актах должны соответствовать суммам в уведомлении о перечислении целевых средств на указанные цели. На данном этапе проверки следует руководствоваться:

- Инструкцией о порядке предоставления субсидий на возмещение части расходов на приобретение автомобильного топлива организациям, осуществляющим предпринимательскую деятельность по производству продукции растениеводства (кроме цветов и декоративных растений), животноводства, рыбоводства и пчеловодства, утвержденной постановлением Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь № 32 от 2 апреля 2008 года [3];

- Указом Президента Республики Беларусь № 182 от 28 марта 2006 года «О совершенствовании правового регулирования порядка оказания государственной поддержки юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям» [1].

Сверка данных регистров аналитического учета и первичных документов является одним из важных и обязательных этапов, который предусмотрен для каждого направления использования целевых средств. Регистром аналитического учета по счету 86 «Целевое финансирование» является Ведомость формы № 70-АПК. При этом можно использовать такой способ получения аудиторских доказательств, как взаимосверка и прослеживание. Информационные источники будут обусловлены способом осуществления инвестиционных вложений и видом целевого финансирования (рисунок).



**Рисунок 1 – Информационные источники внутривозвратного контроля целевого финансирования**

Источник: собственная разработка.

На заключительных этапах внутривозрастного контроля для всех видов целевого финансирования проводится взаимосверка данных первичного, аналитического и синтетического учета, а также сопоставление с соответствующими статьями отчета о целевом использовании полученных субсидий и дотаций из бюджета ф. 3-АПК, который сформирован в разрезе указанных направлений целевого финансирования, что обеспечивает соблюдение принципов сопоставимости и достоверности формируемой информации.

**Заключение.** Предложенная методика внутривозрастного контроля целевого финансирования по видам финансирования на капитальные и текущие расходы в разрезе направлений субсидий и дотаций из бюджета представляет собой принципиально новую, логически обусловленную системно-ориентированную совокупность этапов проведения контрольных процедур по направлениям использования бюджетных субсидий и дотаций.

Апробация методик внутривозрастного контроля целевого финансирования по видам финансирования на капитальные и текущие расходы в разрезе направлений субсидий и дотаций из бюджета показала, что применение предложенных методик обеспечивает минимально короткие сроки проведения проверки, формирование четкого представления о достоверности данных отчетности аграрных предприятий, а также способствует эффективному использованию целевых бюджетных средств. Рекомендованные методики внутривозрастного контроля целевого финансирования в сельском хозяйстве позволяют более качественно провести проверку, выявить возможные упущения и нарушения, своевременно устранить их и избежать административных штрафов со стороны государственных контрольных органов.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. О совершенствовании правового регулирования порядка оказания государственной поддержки юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям: Указ Президента Респ. Беларусь от 28 марта 2006 г., № 182: в ред. Указа Президента Респ. Беларусь от 28.07.2014 № 380 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2006. – № 53. – 1/7392.
2. Вопросы обязательного страхования сельскохозяйственных культур, скота и птицы: Указ Президента Респ. Беларусь, 31 дек. 2006 г., № 764: в ред. Указа Президента Респ. Беларусь от 16.01.2014 № 39 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2007. – № 5. – 1/8215.
3. Об утверждении Инструкции о порядке предоставления субсидий на возмещение части расходов на приобретение автомобильного топлива организациям, осуществляющим предпринимательскую деятельность по производству продукции растениеводства (кроме цветов и декоративных растений), животноводства, рыбоводства и пчеловодства: постановление М-ва сельского хозяйства и продовольствия Респ. Беларусь, 2 апреля 2008 г., № 32 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2008. – № 97. – 8/18636.
4. Об использовании юридическими лицами сельскохозяйственной техники, полученной на условиях долгосрочной аренды (финансовой аренды (лизинга), и урегулировании расчетов за эту технику: Указ Президента Респ. Беларусь, 17 июля 2006 г., № 449 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2006. – № 112. – 1/7750.

Поступила 23.03.2016

#### THE DEVELOPMENT OF METHODS OF INTRAECONOMIC CONTROL OVER THE SPENDING OF BUDGET FUNDS OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

E. LAGUNOVSKAYA

*Intraeconomic control over the spending of budget funds of agricultural enterprises is very important and time-consuming process, requiring the use of specific tools with specification of control procedures on each logically-conditioned stage of its implementation. In this regard, to ensure economic and food security of the state, to create favorable conditions for the development of the agricultural sector of the economy, the protection of property interests of agricultural producers need to develop methods of on-farm control over rational use of budgetary subsidies and grants. The paper presents the improved farm techniques control the use of targeted budgetary funds by type of funding for capital and operating costs, as well as by areas of subsidies and grants from the budget taking into account the characteristics of the agricultural production.*

**Keywords:** *intraeconomic control, budgetary subsidies and grants, target financing, expenditure of budgetary funds, the agricultural production.*

УДК 657.6

**СОСТАВ УЧЕТНЫХ ОЦЕНОК, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ  
АУДИТОРСКОГО МНЕНИЯ О ДОСТОВЕРНОСТИ ОТЧЕТНОСТИ**

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

*Анализируются Закон Республики Беларусь «О бухгалтерском учете и отчетности» и национальные правила аудиторской деятельности, где сделана ссылка на то, что при ведении учета и при формировании аудиторского мнения о достоверности отчетности необходимо оценить обоснованность учетных оценок. В то же время в Республике Беларусь нет нормативного документа, регулирующего состав учетных оценок. Автором рассмотрены законодательные акты Республики Беларусь и международный подход к составу учетных оценок, на основе которого конкретизированы учетные оценки. Сделан вывод, что учетные оценки необходимо оценивать во время проведения аудиторской проверки по достоверности отчетности и учитывать при ведении бухгалтерского учета.*

**Ключевые слова:** бухгалтерский учет, учетные оценки, резервы, фонды, затраты.

До 2014 года при проведении аудита и формировании аудиторского мнения о достоверности бухгалтерской отчетности использовалось понятие «оценочные значения». С мая 2014 года Постановлением Министерства финансов Республики Беларусь № 93 от 30.12.2013 было отменено Постановление Министерства финансов Республики Беларусь от 19.06.2002 № 86 «Правила аудиторской деятельности «Аудит оценочных значений в бухгалтерском учете» (далее – Правило № 86), которое устанавливало необходимость при выполнении аудита достоверности бухгалтерской отчетности провести аудит оценочных значений, содержащихся в бухгалтерской (финансовой) отчетности аудируемого лица.

В настоящее время в связи со сближением бухгалтерского учета и аудита с международными стандартами финансовой отчетности и аудита в Республике Беларусь используется термин «учетные оценки». В Законе Республики Беларусь «О бухгалтерском учете и отчетности» дано следующее определение учетной оценке: «Учетная оценка – стоимостная оценка активов, обязательств, собственного капитала, доходов, расходов организации в бухгалтерском учете и (или) отчетности». Однако конкретного перечня учетных оценок законодательство не приводит.

**Международные подходы к понятию учетных оценок**

В Международном стандарте аудита 540 «Аудит расчетных оценок» нет конкретного перечня учетных оценок, подлежащих аудиту. Так, в пункте 3 МСА 540 говорится, что «расчетная оценка» – это приблизительное определение суммы статьи учета в отсутствие точных способов измерения. Например:

- нормы для сокращения запасов и дебиторской задолженности до их предполагаемой чистой стоимости реализации;
- резервы на распределение стоимости основных активов на предполагаемый срок их полезной службы;
- начисленная выручка. Отсроченный налог;
- резерв на покрытие убытков, понесенных в результате судебного процесса;
- убытки от договоров подряда (при незавершенном строительстве);
- резерв на покрытие претензий по гарантиям.

В Российской Федерации аудит оценочных значений производится на основании Постановления Правительства от 16.04.2005 № 228 «О внесении изменений в федеральные правила (стандарты) аудиторской деятельности, утвержденные Постановлением Правительства Российской Федерации от 23 сентября 2002 года № 696». Согласно Постановлению № 228 оценочными значениями являются приблизительно определенные или рассчитанные работниками аудируемого лица на основе профессионального суждения значения некоторых показателей при отсутствии точных способов их определения, в том числе:

- а) оценочные резервы;
- б) амортизационные отчисления;
- в) начисленные доходы;
- г) отложенные налоговые активы и обязательства;
- д) резерв на покрытие убытков, понесенных в результате финансово-хозяйственной деятельности;
- е) убытки по договорам строительства, признанные до прекращения действия этих договоров.

Используя перечень учетных оценок в международной практике, рассмотрим, какие значения можно отнести к учетным оценкам в Республике Беларусь.



**Учетные оценки, используемые при формировании аудиторского мнения о достоверности отчетности в Республике Беларусь**

Ранее исходя из перечня к Правилу № 86 в состав оценочных значений входили не только фонды и резервы, учитываемые в бухгалтерском учете, но и отдельные виды затрат, которые могут возникать у организаций.

Основными критериями, которые возьмем для определения учетных оценок в бухгалтерском учете и аудите, будут следующие положения:

- учетные оценки возникают, когда существуют варианты расчета показателя с учетом профессионального суждения бухгалтера или лица, производящего расчет, и используемые варианты влияют на размер показателя, а следовательно и на бухгалтерскую отчетность;

- учетные оценки возникают, когда существует возможность учитывать или нет отдельные затраты и расходы с использованием резервов или фондов.

**Учетные оценки, возникающие при формировании и использовании резервов и фондов**

**Резервы и фонды.** Основными нормативными документами, регулирующими учет, создание и использование фондов и резервов в бухгалтерском учете, являются:

- Постановление Министерства финансов Республики Беларусь от 29.06.2011 № 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 – Постановление № 50);

- Инструкция по бухгалтерскому учету доходов и расходов, утвержденная Постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 30.09.2011 № 102 (далее – Инструкция № 102);

- Постановление Министерства Финансов Республики Беларусь от 28 декабря 2005 г. № 168 «Об утверждении Инструкции по бухгалтерскому учету “Резервы, условные обязательства и условные активы”» (далее – Постановление № 168).

Также ряд методических указаний и рекомендаций по калькулированию продукции, работ услуг в отдельных сферах деятельности, включают в себя положения о порядке формирования и использования фондов и резервов.

Согласно Постановлению № 50 организации могут создавать следующие резервы, учитываемые на счете 96 «Резервы предстоящих платежей».

**Резерв предстоящей оплаты отпусков** (включая отчисления на социальное страхование и обеспечение). Основным документом, которым предусмотрено создание резерва предстоящей оплаты отпусков (включая отчисления на социальное страхование и обеспечение), является Постановление № 50, которое предусматривает два варианта отражения в учете расходов на предстоящую оплату отпусков: с созданием резерва и без создания резерва. Способы создания резерва предстоящей оплаты отпусков законодательно не определены, поэтому при необходимости создания такого резерва надо сделать запись в учетной политике организации.

**Резервы по затратам на реструктуризацию организации и резервы по обременительным договорам.** Создание резерва по затратам на реструктуризацию организации и резерва по обременительным договорам предусмотрено в Постановлении № 168. Для оценки суммы резерва используются различные статистические методы, позволяющие учесть неопределенности, будущие события, обстоятельства. В приложениях к Постановлению № 168 приведены примеры создания резерва: по средней точке применяемого диапазона, по наиболее вероятному индивидуальному расчету, по другому вероятному расчету и т.д.

**Резервы по выводу основных средств из эксплуатации и аналогичным обязательствам.** Создание резерва по выводу основных средств из эксплуатации и аналогичным обязательствам регулируется главой 4 Инструкции по бухгалтерскому учету основных средств, утвержденной Постановлением Минфина Республики Беларусь от 30.04.2012 № 26. Сумма создаваемого резерва определяется исходя из расчетной оценки затрат, необходимых на конец отчетного периода для погашения обязательства.

**Прочие резервы, установленные законодательством и учетной политикой организации.** Как видим, перечень создаваемых организацией резервов, предусмотренных Постановлением № 50, не закрытый, то есть организации могут создавать прочие резервы, установленные законодательством и учетной политикой организации. К таким резервам можно отнести:

**Резервы предстоящих платежей по затратам на выполнение перенесенных работ.** Согласно Постановлению Министерства архитектуры и строительства Республики Беларусь от 14 мая 2007 года № 10 «Об утверждении Инструкции о порядке определения стоимости объекта строительства в бухгалтерском учете», если предполагается продажа объекта (части объекта), по которому выполнение отдельных видов строительных работ в установленном порядке перенесено на благоприятный период года, заказчик, застройщик могут формировать резерв предстоящих платежей. Сумма образованного резерва

отражается по дебету счета 08 «Вложения в долгосрочные активы» и кредиту счета 96 «Резервы предстоящих платежей» (субсчет «Затраты на выполнение перенесенных работ»).

Статьей 30 Закона Республики Беларусь от 09.12.1992 № 2020-ХІІ «О хозяйственных обществах» (далее – Закон № 2020-ХІІ) предусмотрено, что в случаях, установленных законодательством, в хозяйственном обществе образуются резервные фонды. Размер, источники и порядок создания и использования резервных фондов устанавливаются законодательством. Хозяйственное общество может образовывать другие фонды, которые создаются и используются в соответствии с законодательством или уставом хозяйственного общества. Из данной формулировки Закона № 2020-ХІІ следует обратить внимание на норму о том, что хозяйственное общество может создавать фонды, предусмотренные уставом общества (на данный факт будем ссылаться ниже).

**Резервный фонд.** Как отмечалось, создание резервного фонда предусмотрено Законом № 2020-ХІІ. В бухгалтерском учете для обобщения информации о наличии и движении резервного фонда предназначен счет 82 «Резервный капитал». Законодательством Республики Беларусь не установлен обязательный размер формирования резервного фонда. Источником образования резервного фонда, как правило, является прибыль отчетного года.

**Резерв по сомнительным долгам.** Для обобщения информации о резервах по сомнительным долгам, создаваемых в порядке, установленном законодательством, предназначен счет 63 «Резервы по сомнительным долгам».

В главе 6 Постановления № 102 предусмотрено 3 способа создания резерва по сомнительным долгам:

- 1) по каждому дебитору на основе анализа платежеспособности дебитора, возможности погашения им задолженности полностью или частично и других факторов;
- 2) по группам дебиторской задолженности на основе ее распределения по срокам непогашения;
- 3) по всей сумме дебиторской задолженности на основе выручки от реализации продукции, товаров, выполнения работ, оказания услуг за отчетный период и коэффициента сомнительной задолженности.

К прочим резервам, предусмотренным законодательством, также можно отнести: резервный фонд заработной платы, резерв под снижение стоимости запасов.

**Резервный фонд заработной платы.** Данный фонд создается на основании Постановления Совета Министров Республики Беларусь от 28 апреля 2000 года № 605 «Об утверждении Положения о резервном фонде заработной платы», которое, в свою очередь, разработано на основании статьи 76 Трудового кодекса Республики Беларусь. Положение № 605 определяет размер, основания, порядок создания и использования резервного фонда заработной платы. Источником создания резервного фонда заработной платы является прибыль, остающаяся в распоряжении организации после уплаты налогов и других обязательных платежей в бюджет.

**Резерв под снижение стоимости запасов.** Согласно Постановлению № 50 счет 14 «Резервы под снижение стоимости запасов» предназначен для обобщения информации о резервах под снижение стоимости материалов и других запасов, создаваемых в порядке, установленном законодательством. На данном счете отражаются информация о резервах под снижение стоимости материалов и других запасов, создаваемых в соответствии с Инструкцией № 133, которая содержит положение о том, что резерв создается по усмотрению организации.

#### **Учетные оценки возникающие, когда существует вариантность расчета показателя**

Рассмотрим затраты, расходы и доходы, учет которых оговаривается в нормативных документах, регулирующей бухгалтерский учет, по которым существуют варианты оценки или расчета.

**Амортизация основных средств и нематериальных активов.** Существуют следующие способы начисления амортизации основных средств и нематериальных активов, предусмотренные Инструкцией о порядке начисления амортизации основных средств и нематериальных активов, утвержденной Постановлением Минэкономики, Минфина и Минстройархитектуры Республики Беларусь от 27.02.2009 № 37/18/6: линейный способ, нелинейный способ, производительный способ. Как видим, законодательно предусмотрена вариантность начисления амортизации, поэтому способ расчета учетных оценок организация должна отразить в учетной политике.

**Отпуск запасов в производство.** В пункте 14 Инструкции по бухгалтерскому учету запасов, утвержденной Постановлением Минфина Республики Беларусь от 12.11.2010 № 133, говорится о том, что при отпуске запасов (кроме товаров, учитываемых по розничным ценам) в производство и ином выбытии их оценка производится одним из следующих способов: по себестоимости каждой единицы; по средней себестоимости; по себестоимости первых по времени приобретения запасов (способ ФИФО). Применение одного из перечисленных способов по группе (виду) запасов осуществляется в течение отчетного года и определяется в учетной политике организации.

Также при списании материалов могут применяться предусмотренные законодательством два варианта исчисления себестоимости единицы материалов и два варианта применения способа средней себестоимости материалов, отпущенных в производство или списанных на иные цели (п. 48 п. 49 Инструк-

ции № 133). Выбор вариантов и способов определения стоимости списываемых материалов напрямую влияет на показатели финансовых результатов, а следовательно и на бухгалтерскую отчетность. Поэтому можно сделать вывод о целесообразности отнесения к учетным оценкам определение стоимости запасов в производство.

**Отложенные налоговые активы и обязательства.** В Республике Беларусь с 1 января 2012 года вступило в силу Постановление Минфина Республики Беларусь от 31.10.2011 № 113, которым утверждена «Инструкция по бухгалтерскому учету отложенных налоговых активов и обязательств» (далее – Инструкция № 113). Признание отложенного налогового актива и отложенного налогового обязательства обусловлено ожидаемыми в будущем поступлениями и выбытиями экономических выгод от их реализации или использования, поэтому Инструкция № 113 устанавливает, что организации должны оценивать налоговые последствия этих будущих операций. Денежная оценка таких платежей или поступлений при выбытии актива или обязательства признается в балансе как отложенного налогового актива, так и отложенного налогового обязательства, поэтому возможно при проведении аудита отнести к проверяемым учетным оценкам расчет отложенных налоговых активов и обязательств.

**Затраты по возведению временных (титульных) зданий и сооружений.** Учет затрат по возведению временных (титульных) зданий и сооружений изложен в Постановлении Министерства архитектуры и строительства Республики Беларусь от 14 мая 2007 года № 10 «Об утверждении Инструкции о порядке определения стоимости объекта строительства в бухгалтерском учете» (далее – Инструкция № 10). В Инструкции № 10 предусмотрены варианты учета затрат по возведению временных (титульных) зданий и сооружений. В главе 3 (пункт 47) Инструкции № 10 говорится, что временные (титульные) здания и сооружения, возведение которых предусмотрено проектно-сметной документацией, в зависимости от способа оплаты строительных работ по их возведению, выполняемых подрядными организациями, могут числиться в период строительства на балансе заказчика или на балансе подрядной организации. Принятый организацией вариант учета затрат по возведению временных (титульных) зданий и сооружений раскрывается в учетной политике организации.

**Выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг.** К начисленным доходам, рассматриваемым как учетные оценки, в некоторых случаях можно отнести и такой показатель, как выручка от реализации товаров, работ, услуг.

В настоящее время организации, применяющие общую систему налогообложения, вправе применять метод определения выручки только «по отгрузке» (ст. 100, 127 Налогового кодекса Республики Беларусь). В то же время в статье 288 Налогового кодекса говорится, что выручка от реализации товаров, работ, услуг, отражается:

- организациями, ведущими бухгалтерский учет и отчетность, – на дату признания ее в бухгалтерском учете независимо от даты проведения расчетов по ним с соблюдением принципа (метода) начисления в порядке, установленном законодательством и (или) закрепленном в соответствии с ним в учетной политике организации;

- организациями, ведущими учет в книге учета доходов и расходов организаций и индивидуальных предпринимателей, применяющих упрощенную систему налогообложения, – по мере оплаты отгруженных товаров, выполненных работ, оказанных услуг, переданных имущественных прав.

Следовательно, у организаций, применяющих упрощенную систему налогообложения, существует вариантность выбора ведения учета, что, в свою очередь, влияет на метод определения выручки от реализации продукции, товаров, работ, услуг и подтверждает возможность отнесения к учетным оценкам выручки от реализации продукции, товаров, работ, услуг.

На основании проведенного исследования предлагаем перечень учетных оценок, которые используются при проведении аудита с целью выражения мнения о достоверности бухгалтерской отчетности (таблица).

Учетные оценки в аудите	Счет бухгалтерского учета	Нормативный документ, регулирующий порядок учета
Амортизация основных средств	02 Амортизация основных средств	Инструкция № 37/18/6
Амортизация нематериальных активов	05 Амортизация нематериальных активов	Инструкция № 37/18/6
Резервный фонд	82 «Резервный капитал»	Постановление № 50
Резервы по сомнительным долгам	63 Резервы по сомнительным долгам	Постановление № 102
Резервы предстоящей оплаты отпусков (включая отчисления на социальное страхование и обеспечение)	96 «Резервы предстоящих платежей»	Постановление № 50
Затраты по возведению временных (титульных) зданий и сооружений	10/8 Временные сооружения	Инструкция № 10
Резервы по затратам на реструктуризацию организации	96 «Резервы предстоящих платежей»	Постановление № 168 Постановление № 50

Окончание таблицы

Учетные оценки в аудите	Счет бухгалтерского учета	Нормативный документ, регулирующий порядок учета
Резервы по обременительным договорам	96 «Резервы предстоящих платежей»	Постановление № 168 Постановление № 50
Резервы по выводу основных средств из эксплуатации и аналогичным обязательствам	96 «Резервы предстоящих платежей»	Постановление № 26
Резервный фонд заработной платы	96 «Резервы предстоящих платежей»	Положение № 605
Резервы предстоящих платежей по затратам на выполнение перенесенных работ	96 «Резервы предстоящих платежей»	Постановление № 10
Резервы под снижение стоимости запасов	14 «Резервы под снижение стоимости запасов»	Инструкция № 133
Выручка от реализации продукции, работ, услуг	90/1 «Доходы от текущей деятельности»	Налоговый кодекс
Отложенные налоговые активы и обязательства	09 «Отложенные налоговые активы» 65 «Отложенные налоговые обязательства»	Инструкция № 113
Затраты по возведению временных (титовых) зданий и сооружений		Постановление № 10
Отпуск запасов в производство	10 «Материалы»	Инструкция № 133

**Заключение.** По результатам проведенного исследования предложен конкретный перечень учетных оценок, которые можно использовать при проведении аудита с целью выражения мнения о достоверности бухгалтерской отчетности. Учетные оценки необходимо проанализировать и оценить во время проведения аудиторской проверки по достоверности отчетности и учитывать при ведении бухгалтерского учета.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Налоговый Кодекс Республики Беларусь (особенная часть) от 29 декабря 2009 г. № 71-3.
2. Об утверждении Инструкции по бухгалтерскому учету доходов и расходов и признании утратившими силу некоторых постановлений Министерства финансов Республики Беларусь и их отдельных структурных элементов: постановление М-ва финансов Респ. Беларусь от 30 сент. 2011 г. № 102.
3. Об утверждении Инструкции о порядке начисления амортизации основных средств и нематериальных активов: постановление М-ва экономики Респ. Беларусь, М-ва финансов Респ. Беларусь и М-ва архитектуры и стр-ва Респ. Беларусь от 27 февр. 2009 г. № 37/18/6.
4. Об утверждении Инструкции по бухгалтерскому учету доходов и расходов и признании утратившими силу некоторых постановлений М-ва финансов Респ. Беларусь и их отдельных структурных элементов: постановление М-ва финансов Респ. Беларусь от 30 сент. 2011 г. № 102.
5. Об утверждении Положения о резервном фонде заработной платы: постановление Совета Министров Республики Беларусь от 28 апр. 2000 г. № 605.
6. Об утверждении Инструкции по бухгалтерскому учету «Резервы, условные обязательства и условные активы»: постановление М-ва Финансов Респ. Беларусь от 28 дек. 2005 г. № 168.
7. Ходикова, Н.А. Оценочные значения: бухгалтерский учет и аудит в Республике Беларусь / Н.А. Ходикова // Сборник междунар. конф., Кишинев, апрель 2015 г. – Кишинев. – С. 136–141.

Поступила 24.03.2016

**THE COMPOSITION OF THE ACCOUNTING ESTIMATES USED IN THE FORMATION OF THE AUDIT OPINIONS ABOUT THE RELIABILITY OF THE STATEMENTS**

**N. KHODZIKAVA**

*The Law of the Republic of Belarus "On Accounting and Reporting" and the national rules of auditing, where reference is made to the fact that the accounting and the formation of an audit opinion on these statements it is necessary to assess the reasonableness of accounting estimates is analyzed. At the same time in the Republic of Belarus a regulatory document, regulating the composition of accounting estimates is absent. The author considers the legislative acts of the Republic of Belarus and the international approach to the composition of accounting estimates, on the basis of which the specified accounting estimates. It is shown that accounting estimates should be assessed during the audit for the reliability of financial statements and take into consideration when accounting.*

**Keywords:** *accounting, accounting estimates, reserves, funds, costs.*

УДК 658:517

**ФУНКЦИОНАЛЬНО-СТОИМОСТНОЙ АНАЛИЗ ЗАТРАТ НА ВОССТАНОВЛЕНИЕ  
КАЧЕСТВЕННЫХ ХАРАКТЕРИСТИК ОБЪЕКТА СТРОИТЕЛЬСТВА****Е.В. ЧЕРНООКАЯ***(Белорусский государственный экономический университет, Минск)*

*Рассматривается применение функционально-стоимостного анализа при калькулировании объектов капитального строительства, что позволяет заказчику оценить стоимость проектно-эксплуатационных качеств здания. Показано, что научно обоснованные методики сбора и систематизации учетных данных для проведения функционально-стоимостного анализа отсутствуют. Информационной базой для такого анализа может служить система функционально-стоимостного учета и калькулирования, в которой группируется информация о фактических затратах на создание и поддержание достигнутых эксплуатационных качеств объекта как в стоимостном, так и в натуральном выражении на протяжении его жизненного цикла.*

**Ключевые слова:** функционально-стоимостной анализ, калькулирование, стоимость, методики сбора и систематизации учетных данных, объект капитального строительства.

Состояние экономики страны и отдельных регионов во многом связано с функционированием производственных отраслей и транспортной инфраструктуры, развитие которых требует инвестиционных вложений. Значительную часть инвестируемых средств составляют затраты на возведение, модернизацию, реконструкцию зданий и сооружений. Так, по данным Министерства статистики Республики Беларусь в январе – октябре 2015 года вложения в строительные-монтажные работы составили 54,8% от общего объема инвестиций, в машины, оборудование и транспортные средства инвестировано 33,6% от общего объема инвестиций [1]. Государство и частные инвесторы предъявляют все большие требования к качеству оценки эффективности вложенных средств и к организации контроля за их использованием.

На стадии инвестиционного планирования анализу пассивной части основных средств, используемых в производственных целях, уделяют недостаточно внимания. В оценке эффективности проекта участвует общая величина затрат на возведение объектов капитального строительства: *во-первых*, в составе требуемых инвестиций (по проектной стоимости); *во-вторых*, в составе активов как объект основных средств (в сумме планируемой первоначальной стоимости здания, то есть сумме затрат на его возведение и доведение до состояния, пригодного к эксплуатации); *в-третьих*, в составе производственных (общепроизводственных, общехозяйственных) затрат (в сумме амортизационных отчислений); *в-четвертых*, в составе чистого дохода (в сумме амортизационных отчислений, включенных в себестоимость и полученных с выручкой в виде денежных средств или дебиторской задолженности).

При проектировании строительного объекта в учетно-аналитической системе заказчика формируется информация о затратах, необходимых для возведения строительного объекта. Качественные характеристики здания приводятся в проектно-сметной документации в соответствии с законодательно установленными нормами и правилами строительства. При применении действующих методик оценки эффективности инвестиций прямые связи между затратами на создание объекта капитального строительства и его качественными характеристиками установить сложно, что не дает возможности заказчику объективно оценить результат инвестирования в конкретный строительный объект, полагаясь на профессионализм проектных организаций.

На стадии строительства формируется фактическая стоимость объекта и проводится анализ выполнения плана ввода в действие объектов, определяют отклонения фактических показателей от плановых, осуществляют анализ незавершенного строительства [2].

На стадии эксплуатации в учетно-аналитической системе заказчика отражается величина размещения затрат на строительство объекта через механизм амортизации, а также возможные ликвидационные затраты. Среди **методов, применяемых для анализа основных средств предприятия**, можно выделить следующие:

- *методы, используемые преимущественно для анализа активной части основных средств*, которая непосредственно связана с производством продукции (работ, услуг), а именно: анализ обеспеченности предприятия основными средствами, анализ их состава и структуры, анализ технического состояния и эффективности использования основных средств, поиск резервов роста выпуска продукции за счет использования основных средств [2];

- *методы, отражающие рациональность использования площадей*. К ним относят такие показатели, как коэффициент использования площадей (выручка на 1 кв. м площадей), прибыль, количество персонала, количество единиц оборудования на 1 кв. м занимаемых площадей [3]. Использование этих ме-

тодов предполагает сравнение значений полученных коэффициентов с нормативами, которые должны учитывать функциональное назначение помещений, масштабы производства, отраслевую специфику и множество других параметров. Это позволяет оценить степень загрузки площадей;

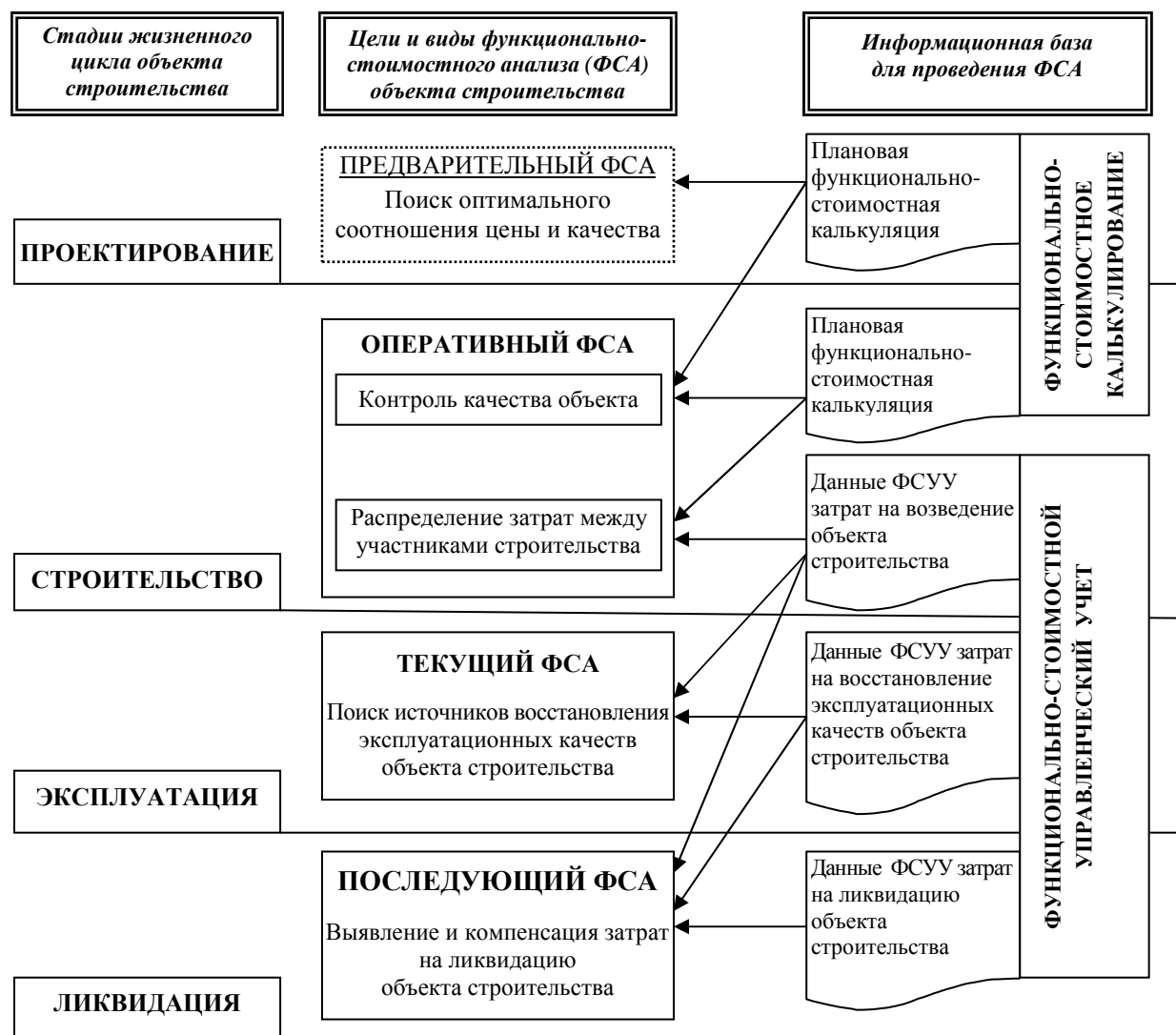
- расчет стоимости содержания 1 кв. м площади и сравнение его с нормативным, что позволяет оценить затратность использования зданий.

Каждый из этих направлений отражает определенную сторону объекта, но не выявляет взаимосвязь между затратами на объект строительства и его функциями, ради которых он возводился.

Совершенствование методов оценки эффективности использования зданий и сооружений в производственном процессе требует уточнения целей капитального строительства. Наряду с соблюдением проектных требований при возведении зданий и сооружений выдвигаются следующие задачи:

- обеспечить оптимальное соотношение стоимости и качества объекта;
- обеспечить рационально распределение стоимости строительства между участниками строительного процесса – инвестором, заказчиком, подрядчиком, пользователем;
- обеспечить накопление амортизационного ресурса, достаточного для восстановления его качественных характеристик по истечении срока полезного использования;
- обеспечить эксплуатационную рентабельность объекта, которая предусматривает оптимизацию затрат на содержание зданий и сооружений в ходе их эксплуатации.

Для решения поставленных задач предлагаем модель **учетно-аналитического обеспечения системы менеджмента** качества объектов строительства (рисунок), основанной на функционально-стоимостном подходе и охватывающей весь жизненный цикл объекта – от стадии проектирования до ликвидации.



Функционально-стоимостная модель учетно-аналитического обеспечения системы менеджмента качества объектов строительства

Суть подхода заключается в распределении стоимости объекта строительства между функциями, ради которых возводилось здание. В качестве функций строительного объекта выступают его эксплуатационные качества (например, надежность, комфортность, эстетичность и т.п.). Определение стоимости каждого эксплуатационного качества осуществляется на стадии проектирования и строительства объекта. Для этого формируется функционально-стоимостная карта объекта строительства, в которой отражается стоимость объекта в разрезе его эксплуатационных качеств. Методика функционально-стоимостного калькулирования (ФСК) себестоимости объекта строительства описана в предыдущих публикациях автора [5; 6].

На стадии эксплуатации объекта сведения о стоимости эксплуатационных качеств объекта и их возмещении через механизм амортизации формируются в рамках функционально-стоимостного управленческого учета затрат на возведение объекта строительства и восстановление его качественных характеристик (ФСУУ), описанного в авторских работах [6; 7]. В затратах на возведение здания выделяют затраты, оказывающие и не оказывающие влияние на его эксплуатационные качества. Затраты первой группы отражают и в разрезе каждого эксплуатационного качества (безопасность, комфортность, эстетичность и т.п.) и переносят свою стоимость на стоимость продукции, исходя из срока надлежащего выполнения функций здания, который показывает момент возникновения затрат, связанных с восстановлением утраченного потребительского качества здания. Затраты второй группы включаются в себестоимость продукции, работ, услуг линейным методом. Информация, генерируемая в процессе ФСК и ФСУУ, является базой для проведения функционально-стоимостного анализа затрат на восстановление качественных характеристик объекта строительства.

Суть функционально-стоимостного анализа амортизационных накоплений заключается в определении достаточности накопления амортизационного ресурса для восстановления устаревшей или утраченной в процессе эксплуатации здания функции.

Модель накопления амортизационного ресурса в традиционном бухгалтерском учете заключается в следующем. Амортизационные отчисления представляют собой перенесение стоимости основных средств на себестоимость готовой продукции в течение срока полезного использования, то есть возмещение сумм, ранее потраченных на приобретение основных средств. Для управления амортизационным механизмом необходима информация о величине накопленного амортизационного ресурса на момент окончания срока надлежащего использования каждой функции (эксплуатационного качества) здания, что позволит планировать привлечение дополнительных источников финансирования капитальных вложений (прибыли, заемных и привлеченных средств).

Для определения суммы накопленного амортизационного ресурса выделим основные факторы, оказывающие влияние на его величину:

- *срок полезного использования (СПИ)* основного средства в сочетании с фактором изменения ценности денег во времени. На реальную величину амортизационных накоплений воздействует временной фактор, снижающий ценность накопленных денежных средств по мере увеличения срока накопления (СПИ основных средств). Чем больше СПИ здания, принятый для расчета нормы амортизации, тем меньше реальная величина амортизационного ресурса, пересчитанная с учетом временного фактора. Методика ФССУ предусматривает установление СПИ здания в целом равным сроку надлежащего выполнения (СНВ) главной функций, имеющей наибольшее значение. Например, главными функциями здания определены «надежность» (СНВ = 50 лет), «Комфортность» (СНВ = 15 лет), «Эстетичность» (СНВ = 10 лет). Целесообразно СПИ здания установить 50 лет. При установлении СНВ функции здания необходимо учитывать не только физическое, но и моральное устаревание.

- *способ начисления амортизации*. В Республике Беларусь законодательно закреплены линейный метод начисления амортизации, ускоренные методы (метод суммы чисел, метод уменьшаемого остатка) и производительный метод. Ускоренные методы позволяют отнести на себестоимость продукции в первые годы большую часть стоимости объекта. Однако для зданий и сооружений разрешено использование только линейного метода, то есть равномерное распределение стоимости здания в течение всего срока полезного использования. В то же время эксплуатационные качества объекта утрачивают свои потребительские свойства не одинаково, что не учитывается при применении линейного метода. Например, эксплуатационное качество «Надежность» имеет более длительный период надлежащего исполнения (около 50 лет), чем «Комфортность» (около 15 лет);

- *длительность денежного оборота предприятия и рентабельность капитала*. Амортизационные отчисления включаются в состав себестоимости продукции и возмещаются при реализации продукции в виде выручки. Выручка, в свою очередь, может быть представлена в денежном выражении, в виде дебиторской задолженности или в натуральном выражении (при бартерных операциях). Следовательно, амортизационный ресурс в момент его возмещения будет представлен денежными средствами, обязательствами или материальными ресурсами. Чем короче денежный оборот предприятия, тем быстрее идет накопление амортизационного ресурса в виде денежных средств. В течение срока полезного использования основного средства амортизационный ресурс увеличивается ежемесячно, что отражается по кредиту счета 02 «Аморти-

тизация основных средств», но его воплощение в конкретных активах предприятия в учете не выделено. Таким образом, амортизационные накопления в момент получения их в виде денежных средств не аккумулируются, а используются в хозяйственном обороте предприятия, то есть могут быть направлены как на инвестиционные цели (приобретение долгосрочных активов), так и на текущую деятельность (расчеты за материалы, оплата труда работников, выплата налогов, оплата процентов по краткосрочным кредитам). Фактически предприятия осуществляют реинвестирование накопленной амортизации в собственную деятельность. При высокой рентабельности собственного капитала происходит не только сохранение, но и дополнительный прирост. При отрицательной величине рентабельности амортизационный ресурс «вымывается»;

- *проведение переоценки и методы переоценки основных средств.* Переоценка увеличивает (уменьшает) первоначальную и остаточную стоимость основных средств, что влияет на сумму амортизационных отчислений. Чем ближе учетная оценка основного средства к рыночной, тем реалистичнее величина амортизационного ресурса.

Накопленная амортизация как источник инвестирования должна быть направлена на капитальные вложения в долгосрочные активы, так как устаревшие (морально или физически) основные средства снижают конкурентоспособность предприятия. Источником расширенного воспроизводства основных средств служит прибыль предприятия, а также долгосрочные кредиты и займы. То же касается и объектов недвижимости, используемых в предпринимательской деятельности.

Некоторые производства предъявляют особые требования к температурно-влажностному режиму помещения (пищевая промышленность), его стерильности (фармацевтическая промышленность), к архитектурному решению как имиджевой составляющей компании (индустрия развлечений) и т.п. Обеспечение и сохранение этих эксплуатационных качеств в течение всего срока эксплуатации объекта гарантируются, так как создают базовые условия работы предприятия.

Для анализа затрат на восстановление эксплуатационных качеств здания необходимо обеспечить сохранность или рост амортизационного ресурса в течение срока накопления, а также предусмотреть дополнительные источники финансирования восстановления утраченных эксплуатационных качеств.

Предлагаемая автором **методика функционально-стоимостного анализа затрат на восстановление эксплуатационных качеств здания** заключается в следующем:

1. *Формирование приведенной стоимости основных эксплуатационных качеств здания к окончанию срока его полезного использования.* Для каждой эксплуатационного качества экспертно устанавливается срок ее надлежащего выполнения (СНВ), окончание которого показывает момент возникновения затрат, связанных с восстановлением утраченного потребительского качества. В течение общего срока полезного использования здания некоторые эксплуатационные качества подлежат восстановлению несколько раз. В таблице отражено формирование приведенных затрат на восстановление эксплуатационных качеств здания.

#### Формирование затрат на восстановление эксплуатационных качеств здания

Эксплуатационные качества здания	Первоначальная стоимость	Затраты на восстановление эксплуатационных качеств по годам эксплуатации объекта											
		СНВ	10	15	20	30	40	45	50	Итого	Количество оборотов	Недоамортизированная часть	
<b>А</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>10</b>	<b>11</b>	<b>12</b>	
Надежность	40	50								137,5	137,5	1	0
Комфортность	80	15		115,9		167,8		243,0		526,7	3,3	162,0	
Эстетичность	20	10	25,6		32,8	42,0	53,7		20	174,0	5	0	
<b>ИТОГО</b>	<b>140</b>		<b>25,6</b>	<b>115,9</b>	<b>32,8</b>	<b>209,8</b>	<b>53,7</b>	<b>243,0</b>	<b>157,5</b>	<b>838,2</b>		<b>162,0</b>	

В графе А выделены основные эксплуатационные качества здания и первоначальная стоимость распределена между ними (графа 1), указаны сроки надлежащего выполнения функций (эксплуатационных качеств) здания (графа 2). За срок полезного использования здания ЭК «эстетичность» необходимо восстановить 5 раз, ЭК «комфортность» 4 раза. Применяя метод капитализации, определяем приведенные затраты на восстановление ЭК (графа 10), равные 838 млрд. руб. Разница между приведенными затратами на восстановление ЭК и первоначальной стоимостью показывает прогнозную величину затрат на ремонт основного средства для восстановления его исходных функций в течение срока эксплуатации.

2. *Определение недоамортизированной части здания на момент окончания СПИ.* Эксплуатационное качество «комфортность» восстанавливается в течение СПИ 3 раза. При этом третий раз приходится на 45-й год эксплуатации здания при СНВ этой функции, составляющем 15 лет, и общем СПИ – здания 50 лет.



Таким образом, на момент окончания СПИ недоамортизированная капитализированная стоимость здания составит 162 млрд. руб. (19% от общей суммы приведенных затрат на восстановление ЭК). Компенсация этой стоимости может быть проведена путем пересмотра СПИ здания или применением прогрессивных технологий, позволяющих увеличить СНВ функции «Комфортность» с 30-го года СПИ до 20 лет.

3. *Определение достаточности накопления амортизационного ресурса* осуществляется на момент окончания СНВ каждой функции. Например, в 10-м году для восстановления ЭК «эстетичность» необходимо 25,6 млрд. руб. В системе финансового учета с применением линейного способа начисления амортизации был сформирован амортизационный ресурс в сумме 28 млрд. руб. Этой суммы достаточно для восстановления указанной функции в случае, если предприятие в течение 10 лет имело рентабельность инвестированного капитала больше нуля, то есть не происходило «вымывание» источников финансирования. Недостаток накопленного амортизационного ресурса, возникающего в 15-м году, будет отнесен на затраты предприятия в части расходов на ремонт, за счет прибыли в случае модернизации конструктивных элементов, определяющих ЭК «комфортность». Эти сведения помогают предприятию смоделировать будущие затраты на восстановление, планировать привлечение дополнительных источников финансирования.

**Заключение.** Предлагаемая методика функционально-стоимостного анализа объекта строительства позволяет предприятию: *на стадии проектирования* проектно-эксплуатационные качества здания и их стоимость, что дает возможность выявить «лишние» функции, подобрать оптимальное соотношение «цена-качество» объекта; *на стадии строительства* сопоставить проектные данные с фактически достигнутыми качествами, а также отклонения в стоимости этих характеристик, что позволит выявить причины отклонений и распределить дополнительные затраты между участниками строительства, проводить контроль за эффективностью использования инвестируемых средств; *на стадии эксплуатации ФСА* позволяет *определить* стоимость восстановления каждого эксплуатационного качества и выявить достаточность накопленного амортизационного ресурса, а также других источников финансирования восстановления функций здания.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Инвестиции в основной капитал в январе-октябре 2015 // Нац. стат. комитет Респ. Беларусь [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа: [http://belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/otrasli-statistiki/investitsii-i-stroitelstvo/operativnaya-informatsiya\\_11/ob-investitsiyah-v-osnovnoi-kapital/ob-investitsiyah-v-osnovnoi-kapital-v-yanvare-oktyabre-2015-g](http://belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/otrasli-statistiki/investitsii-i-stroitelstvo/operativnaya-informatsiya_11/ob-investitsiyah-v-osnovnoi-kapital/ob-investitsiyah-v-osnovnoi-kapital-v-yanvare-oktyabre-2015-g). – Дата доступа: 19.12.2015.
2. Анализ хозяйственной деятельности в строительстве: пособие / В.И. Гарост [и др.]; под ред. Д.А. Панкова, В.А. Тарловской. – Минск: БГЭУ, 2009. – 290 с.
3. Кудряшова, Э.И. Анализ эффективности использования производственных площадей / Э.И. Кудряшова, Е.А. Родионова [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа: <http://www.scienceforum.ru/2015/pdf/11901/pdf>. – Дата доступа: 23.11.2015.
4. Бартакова, Н.Н. Амортизационная политика: формирование и анализ / Н.Н. Бартакова, Н.Н. Крупина. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 301 с. – (Научная мысль).
5. Панков, Д.А. Концепция функционально-стоимостного калькулирования себестоимости объектов промышленно-гражданского строительства / Д.А. Панков, Е.В. Черноокая // Бух. учет и анализ. – 2013. – № 8. – С. 40–45.
6. Черноокая, Е.В. Теоретические аспекты функционально-стоимостного калькулирования, учета и анализа себестоимости объектов капитального строительства / Е.В. Черноокая // Бух. учет и анализ. – 2014. – № 8. – С. 40–45.
7. Черноокая, Е.В. Учет капитальных затрат с позиции функционально-стоимостного подхода / Е.В. Черноокая // Бух. учет и анализ. – 2015. – № 12. – С. 40–45.

Поступила 10.03.2016

#### VALUE ANALYSIS OF CAPITAL CONSTRUCTION OBJECTS

##### E. CHERNOOKAYA

*The article deals with the use of functional-cost analysis for calculation of capital construction that allows the customer to assess the cost of design and operational characteristics of the building. Evidence-based methods of collection and systematization of credentials for FSA absent. The information base for the FSA is the system of functional-cost accounting and calculation, which are grouped about the actual cost of establishing and maintaining the achieved performance of the object both in value and in volume terms over the object lifecycle.*

**Keywords:** *functional-cost analysis, calculation, costing, cost, methods of collection and systematization of credentials, the object of capital construction.*

УДК 638.14.08

**К ВОПРОСУ РАЗВИТИЯ МЕТОДИКИ АНАЛИЗА ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО И СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ ПЧЕЛОВОДСТВА****Е.Ю. АФАНАСЬЕВА***(Полоцкий государственный университет)*

*Анализируются недостатки действующей методики анализа затрат на производство и себестоимости продукции в пчеловодстве. Уточняются объекты анализа затрат на производство и себестоимости продукции в соответствии со спецификой пчеловодства. Предложено ранжирование мест возникновения затрат, определяющее очередность проведения анализа. Разработана структурно-логическая модель анализа себестоимости первичной и вторичной продукции пчеловодства. Сформирована система индикаторов для поиска резервов снижения себестоимости пчеловодческой продукции.*

**Ключевые слова:** анализ затрат, анализ себестоимости, затраты на производство, себестоимость, пчеловодство, продукция пчеловодства, структурно-логическая факторная модель.

Объективная необходимость эффективного ведения пчеловодства обусловлена, с одной стороны, сезонностью производственного процесса и небольшим по времени периодом активной жизнедеятельности пчелосемей, а с другой – ростом потребности в активизации опыления сельскохозяйственных культур и производстве уникальной по своим свойствам продукции пчеловодства. Вместе с тем пчеловодческие хозяйства на текущий момент убыточны и находятся в критическом состоянии. По данным Министерства сельского хозяйства и продовольствия, начиная с 2002 года в сельскохозяйственных организациях, занятых пчеловодством, выручка от реализации меда не покрывает стоимость понесенных затрат [1]. Повышение эффективности пчеловодства как деятельности, способной увеличить урожайность энтомофильных культур в среднем на 40% [1], является актуальным в связи с наличием продовольственной проблемы, озвученной Национальной стратегией устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 года, и недостаточным уровнем самообеспеченности государства важнейшими видами сельскохозяйственной продукции за счет собственного производства.

Одним из основных регуляторов эффективности деятельности пчеловодческих хозяйств выступает *себестоимость продукции*, уровень которой базируется на размере стоимостных затрат ресурсов, потребленных внутри технологической среды производства.

С целью выявления направлений роста эффективности производства в пчеловодческих хозяйствах необходимо систематическое проведение экономического анализа затрат и себестоимости производимых видов продукции (работ) на всех этапах производственного процесса. Вопросы анализа общей суммы затрат, издержкостности, себестоимости отдельных видов продукции, маржинального анализа затрат, подсчета резервов и предложений по их освоению подробно раскрываются в работах Л.Л. Ермолович, Г.В. Савицкой, Л.И. Кравченко, В.И. Стражева, Ю.Н. Селюкова, И.А. Межуевой, В.В. Чабаткуль.

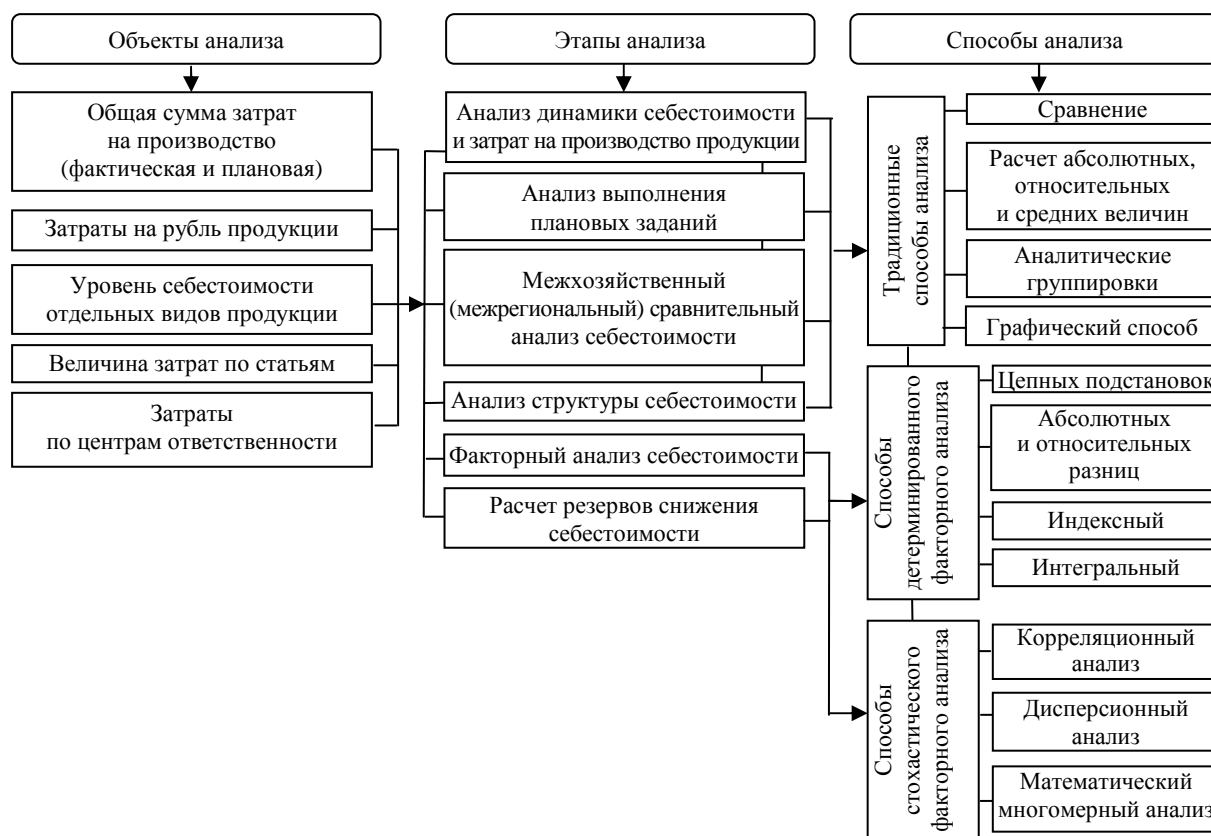
Действующая методика анализа затрат на производство и себестоимости продукции (рис. 1) является типовой и не учитывает специфику учета затрат и калькулирования себестоимости в пчеловодстве, которая накладывает особенности на показатели аналитического исследования.

Отечественные и российские ученые (С.Л. Воробьева, Л.Н. Корнеева, Р.А. Маннапова, У.А. Маннапов, З.А. Залилова, А.В. Елисеев, Р.А. Зарипов) уделяют внимание анализу отдельных показателей производственного процесса в пчеловодстве (медопродуктивность, воскопродуктивность, баланс пачеки, численность пчелосемей, объем валовой, товарной и реализованной продукции и т.д.). Однако системные научные исследования, посвященные комплексному изучению методики анализа затрат на производство и себестоимости продукции пчеловодства, отсутствуют.

Производственные затраты и себестоимость продукции как объекты анализа в исследовании эффективности пчеловодства отражаются в научных трудах В.В. Жилина, А.Г. Чепика, А.Н. Прохоровой, Н.А. Беляевой, Г.Р. Мурсалимовой, Е.П. Колосовой, А.К. Субаевой. В то же время не представлены системные результаты по разработке направлений и соответствующих им показателей анализа затрат на производство и себестоимости продукции пчеловодства с учетом технологических и организационных особенностей производственного процесса применительно к пчеловодческим хозяйствам всех уровней организации в разрезе специализаций.

Наличие различных форм организации пчеловодческого хозяйства (пасека, пчелоферма, пчелокомплекс) и развитая технологическая структура пчеловодства, обусловленная широким видовым разнообразием производимой продукции, указывает на необходимость планирования и организации действенного контроля затрат как в целом, так и по подчиненным структурным подразделениям. В этих условиях актуальным становится организация анализа затрат в пчеловодстве по местам возникновения и центрам ответственности. На текущий период отсутствуют системные научные исследования, определяющие порядок анализа затрат по местам возникновения в пчеловодстве, поскольку в хозяйствах не формируется

информационная база для анализа затрат по структурным подразделениям. В пчеловодстве старший пасечник должен составить отчет о затратах пасеки и их отклонениях от плановых показателей для предоставления главному зоотехнику, который в свою очередь должен группировать информацию по всем пасекам и предоставлять отчет заместителю директора по производству. В связи с ростом актуальности повышения эффективности производственной деятельности пчеловодческих хозяйств возрастает необходимость в разработке методики анализа затрат и себестоимости продукции по местам возникновения, которая позволит получить информацию о причинах изменения затрат на производство в целом по хозяйственной единице и в разрезе производственных подразделений для усиления контроля над расходом ресурсов.



**Рисунок 1 – Действующая методика анализа затрат на производство и себестоимости продукции**

Источник: дополнено автором на основе [2, с. 6, рис. 2].

Первостепенным аспектом разработки методики анализа затрат на производство и себестоимости продукции пчеловодства по местам возникновения является адаптация объектов анализа к специфике производственного процесса. На основании классификации мест возникновения затрат в пчеловодстве и видов продукции, характерных для выделенных подразделений, предложен перечень объектов анализа затрат по местам возникновения и соответствующие им объекты анализа себестоимости продукции пчеловодства (рис. 2). Использование в анализе затрат на производство продукции пчеловодства указанных объектов позволит, в отличие от действующей практики анализа, установить изменение затрат на производство и изменение себестоимости продукции пчеловодства в разрезе мест возникновения затрат. Это усилит контроль над затратами по структурным подразделениям и процессам производства и позволит повысить эффективность управленческих решений по снижению себестоимости в следующем периоде.

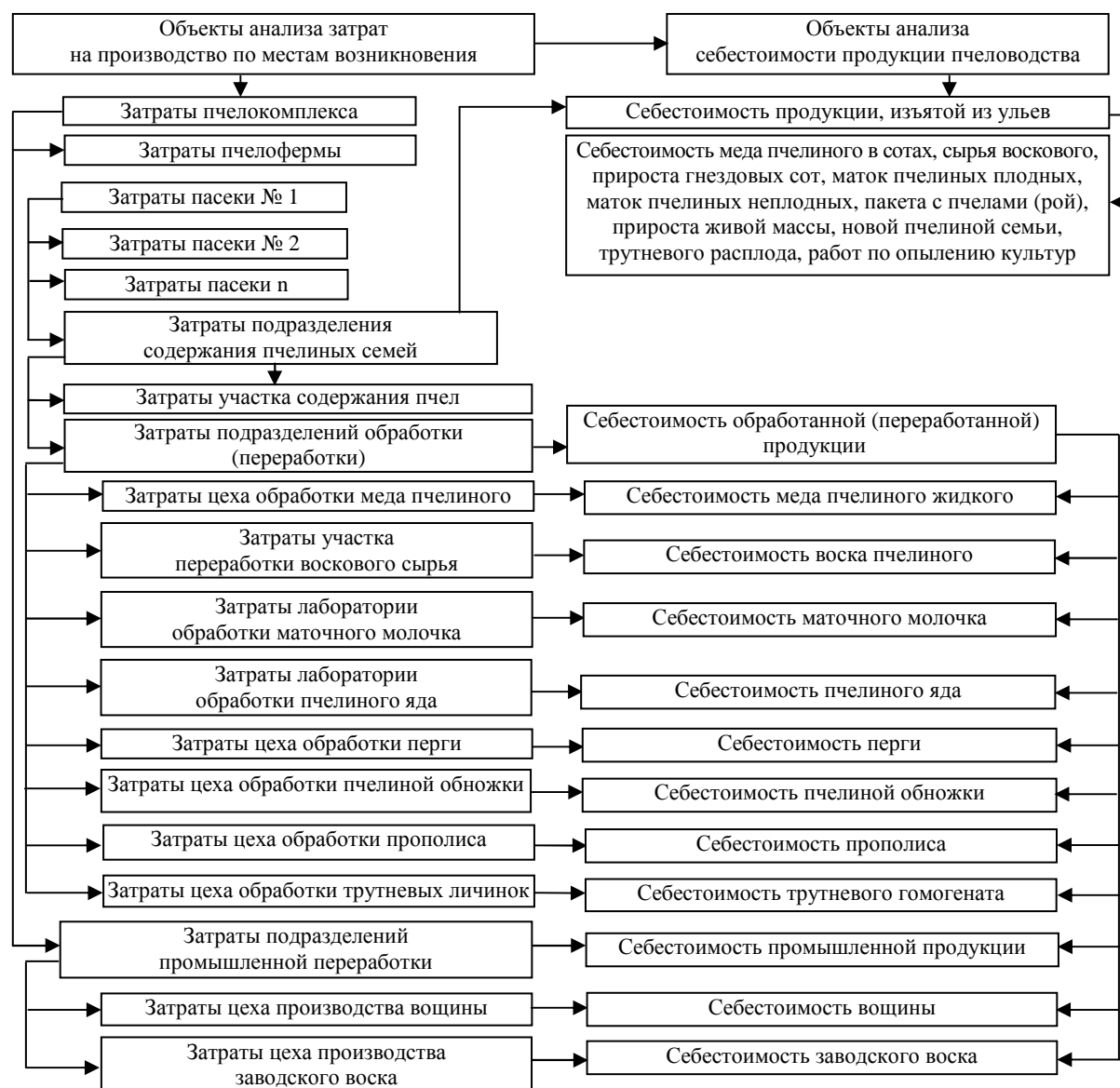
Далее остановимся на очередности проведения анализа затрат и себестоимости продукции по местам возникновения. Пчеловодческое хозяйство независимо от формы организации и специализации стремится к сокращению затрат путем поиска резервов по наиболее затратным статьям. Соответственно, анализ затрат по местам их возникновения должен проводиться в зависимости от степени их затратоемкости.

Согласно выдвинутому критерию предлагается следующая классификация мест возникновения затрат основных производственных процессов в пчеловодческих организациях:

- группа А – высокозатратные. На такие места приходится преобладающая часть затрат хозяйства в пчеловодстве. Поскольку до 60% в себестоимости продукции пчеловодства занимают затраты на корма, потребленные пчелами, то к группе высокозатратных подразделений следует отнести участок содержания пчелосемей;

- группа *Б* – *среднезатратные*. Такие места возникновения характеризуются значительной долей затрат в совокупных затратах хозяйства в пчеловодстве. Поскольку основными видами продукции в пчеловодстве, получаемыми на пасеках в значительных объемах, являются мед и воск, то к среднезатратным подразделениям в пчеловодстве следует отнести подразделения цеха обработки меда, участок переработки воскового сырья и подразделения промышленной переработки продукции: цех получения вошины, цех получения заводского воска;

- группа *В* – *малозатратные*. Доля затрат таких структурных подразделений незначительна, поэтому они не оказывают существенного влияния на изменение эффективности производственной деятельности. К таким участкам возникновения затрат следует отнести подразделения обработки (переработки) продукции пчеловодства, объемы производства которых малозначительны: лаборатория обработки маточного молочка, лаборатория обработки пчелиного яда, цех обработки пчелиной обножки, цех обработки перги, цех обработки прополиса и цех обработки трутневых личинок.



**Рисунок 2 – Предлагаемый перечень объектов анализа затрат по местам возникновения и анализа себестоимости продукции пчеловодства**

Источник: разработка автора.

На основании предлагаемого ранжирования мест возникновения затрат основного производства по доли их затрат в совокупных затратах хозяйств в пчеловодстве рекомендовано в первую очередь проводить глубокий комплексный анализ затрат и себестоимости продукции подразделений группы *А*;

во вторую – затрат и себестоимости продукции подразделений группы *Б* по обработке (переработке) меда и воскового сырья; в третью – анализ затрат и себестоимости продукции подразделений группы *В* по обработке (переработке) результатов производства, получаемых малыми объемами.

Анализ затрат по местам их возникновения и себестоимости продукции пчеловодства, проведенных в разрезе выделенных групп подразделений и в порядке, соответствующем степени их затратоемкости, позволит установить первоочередные причины роста затрат в хозяйстве, принять упреждающие действия по их снижению в следующем производственном цикле и заострить внимание на управлении наиболее затратными подразделениями.

После того как определены классификационные группы структурных подразделений в пчеловодстве, рассмотрим *специализированные аналитические показатели* по участку содержания пчелосемей и подразделениям обработки (переработки) продукции.

Поскольку анализ абсолютных сумм затрат и себестоимости продукции по местам возникновения является недостаточным, ввиду отсутствия возможности сравнить информацию о производственных затратах структурных подразделений по временным периодам и между хозяйствами, возникает необходимость в разработке новых относительных показателей.

Зачастую относительным показателем затрат выступает только уровень затрат на единицу производимой продукции, который из-за постоянных изменений в структуре производимой продукции субъектов сравнительного анализа не позволяет однозначно охарактеризовать эффективность использования ресурсов в различных пчеловодческих хозяйствах. Однако затраты участка содержания пчелосемей, которые включают расходы по содержанию и обеспечению жизнедеятельности биологических активов, имеют прямую зависимость не от объема производимой продукции, а от количества и силы пчелиных семей (затраты корма, ветпрепаратов, вошины и др.), что позволяет рекомендовать проводить расчет новых показателей изменения затрат на единицу биологических активов в количественном и весовом выражении.

Изменение уровня себестоимости продукции, изъятой из улья, находится в прямой зависимости от затрат на содержание пчелосемей, количества пчелиных семей и в обратной зависимости от их продуктивности. Однако на сегодняшний день на пасеках рассчитываются только показатели медопродуктивности и воскопродуктивности, несмотря на то, что от пчелиных семей получают не только традиционные продукты – мед и воск, но и прополис, маточное молочко, пергу, пчелиный яд, пчелиную обножку, гомогенат трутневого расплода и т.д. Поэтому по данным журнала пасечного учета рекомендуем определять среднюю продуктивность биологического актива (пчелосемей) и по другим результатам биотрансформаций (рост, размножение, получение пчеломаток, трутневого расплода, пчелопакетов, перги, прополиса, пчелиного яда и т.д.) путем расчета предлагаемых показателей.

Важным элементом, характеризующим производственную деятельность пасеки, является ее участие в мероприятиях по повышению урожайности сельскохозяйственных культур в результате их опыления пчелами. Для расчета участия пчелосемей в опылении отдельной культуры нами рекомендовано рассчитывать коэффициент опыления сельскохозяйственной культуры за сезон как отношение количества пчелосемей, привлеченных к опылению культуры, к площади опыляемой культуры. Значимость расчета коэффициента интенсивности опыления культуры объясняется нормированием количества пчелиных семей, способных опылить 1 га площади сельскохозяйственных культур, превышение которого приведет к росту себестоимости работ по опылению, а невыполнение показателя – к понижению урожайности культур. Опыление сельскохозяйственных культур вызывает не только повышение урожайности растений, но и является дополнительным источником медосбора для пчелиных семей. При этом важно проанализировать, опыление каких культур более выгодно для пчеловодческого хозяйства дополнительной прибавкой в объеме производства. Для этих целей предлагается производить расчет уровня затрат на единицу нектаропродуктивности культур, который характеризует себестоимость опыления одного гектара угодий для оценки эффективности отдачи нектарных ресурсов. Чем выше данный показатель, тем ниже отдача медоносной базы на рубль затрат.

Расчет предлагаемых относительных показателей анализа затрат на производство и себестоимости продукции пчеловодства представлен в таблице 1, которые по сравнению с абсолютными показателями обладают следующими преимуществами: во-первых, являются универсальными для хозяйств всех форм организации и специализации, поэтому могут использоваться для проведения межхозяйственного сравнительного анализа затрат; во-вторых, отражают прямую связь между затратами и регулируемыми их характеристиками биологических активов (численностью пчелиных семей и их силой); в-третьих, обеспечивают сопоставимость информации о затратах в динамике.

В условиях кризисного состояния пчеловодческих хозяйств Беларуси возрастает потребность в комплексных исследованиях оценки зависимости себестоимости продукции пчеловодства от влияния факторов, однако на сегодняшний момент хозяйства могут руководствоваться только обобщенной методикой анализа, не идентифицирующей специфические причины сокращения себестоимости продукции. В этой связи учет действия всех индикаторов на себестоимость продукции пчеловодства для контроллинга производства является актуальным и имеет исключительное значение.

Таблица 1 – Относительные показатели для анализа затрат и себестоимости продукции по участку содержания пчелосемей

Направления расчета показателей	Название показателя	Формула расчета	Расшифровка формул	Назначение показателя
Показатели для анализа затрат на производство	Уровень затрат на содержание биологического актива (1 пчелосемью), руб./шт.	$УЗ_{пч} = \frac{З_{сод}}{K_{пч}}$	$З_{сод}$ – затраты участка содержания пчел отчетного периода, руб.; $K_{пч}$ – среднее количество пчелосемей за отчетный период, шт.	Позволит установить зависимость изменения затрат за счет роста (снижения) содержащихся на пасеке семей пчел
	Уровень затрат на содержание 1 кг живой массы биологического актива (пчелосемей), руб./кг	$УЗ_{кг} = \frac{З_{сод}}{K_{ул} \cdot 0,25}$	$K_{ул}$ – количество улочек на пасеке, шт.; $C_j$ – себестоимость опыления	Позволит оценить влияние силы пчел на величину затраченных ресурсов
	Уровень затрат на единицу нектаропродуктивности, руб./кг	$УЗ_{н.пр.j} = \frac{C_j}{НП_j}$	$j$ -й культуры, руб./га; $НП_j$ – нектарная продуктивность $j$ -й культуры (по сахару), кг/га	Характеризует отдачу медоносной базы на рубль затрат
Показатели продуктивности для анализа себестоимости результатов производства	Медопродуктивность, кг/шт.	$Пр_{мед} = \frac{K_{вм}}{K_{пч.к}}$	$K_{вм}$ – количество полученного валового меда, кг; $K_{пч.к}$ – количество пчелосемей по данным осенней ревизии, шт.;	Определяет выход продукции (результатов биологических трансформаций) от пчелиной семьи за производственный цикл
	Воскопродуктивность, кг/шт.	$Пр_{воск} = \frac{\Delta P \cdot 0,14 \pm C - И}{K_{пч.к}}$	$\Delta P$ – прирост количества рамок с сотами, шт.;	
	Коэффициент воспроизводства (обновления) биологических активов (пчелиных семей), шт./шт.	$K_{восп} = \frac{K_{пч.л}}{K_{пч.к}}$	$C$ – обрезки воска (сушь), кг; $И$ – искусственная вошина, кг; $K_{пч.л}$ – количество новых пчелосемей за отчетный период, шт.;	
	коэффициент прироста живой массы биологического актива (на 1 пчелосемью), кг/шт.	$K_{\Delta жсм} = \frac{\Delta ЖМ_{пч}}{K_{пч.к}}$	$\Delta ЖМ_{пч}$ – прирост живой массы пчелосемей за отчетный период, кг;	
	Коэффициент выхода пчеломаток на 1 пчелосемью, шт./шт.	$Пр_{пч.м} = \frac{K_{пч.м}}{K_{пч.к}}$	$K_{пч.м}$ – количество пчеломаток, полученных за отчетный период, ед.;	
	Коэффициент выхода пакетов пчел (роев) на 1 пчелосемью, кг/шт.	$Пр_{пч.р} = \frac{K_{пч.р}}{K_{пч.к}}$	$K_{пч.р}$ – количество пчелосемей по данным осенней ревизии, занятых выведением пчеломаток, шт.;	
	коэффициент выхода трутневого расплода на 1 пчелосемью, кг/шт.	$Пр_{тр} = \frac{M_{тр}}{K_{пч.к}}$	$K_{пч.р}$ – масса пакетов с пчелами, кг;	
	прирост гнездовых сот на 1 пчелосемью, кг/шт.	$Пр_{\Delta сс} = \frac{\Delta P \cdot 0,140 - И}{K_{пч.к}}$	$M_{тр}$ – масса трутневого расплода, кг;	
	Выход перги (прополиса, маточного молочка, пчелиного яда, пчелиной обножки) на 1 пчелосемью, г (кг) /шт.	$Пр_{пч.i} = \frac{Q_{пр.i}}{K_{пч.к}}$	$Q_{пр.i}$ – объем полученной продукции $i$ -го вида, ед.;	
	Коэффициент интенсивности опыления культуры, шт./га	$K_{он.j} = \frac{K_{пч.j}}{S_{он.j}}$	$K_{пч.j}$ – количество пчелосемей, привлеченных к опылению $j$ -й культуры, шт.;	
		$S_{он.j}$ – площадь опыления $j$ -й культуры, га	Отражает количество пчел, привлеченных к опылению культуры	

Источник: собственная разработка.

На современном этапе аналитический подход к исследованию себестоимости продукции пчеловодства основан на изучении влияния факторов, выделенных для оценки изменений себестоимости любого вида деятельности в животноводстве, то есть является универсальным. Вместе с тем особенности функционирования производства в пчеловодстве стали базисом для внедрения новых уникальных показателей в методику анализа себестоимости продукции (работ) пчеловодства, учитывающих выделение сельскохозяйственного и промышленного этапа производства, взаимодействие пчеловодства и растениеводства, распределение затрат комплексного производства пропорционально энергоемкости.

Структурно-логическая схема проведения факторного анализа себестоимости продукции пчеловодства с учетом специфики производства представлена на рисунке 3.



**Рисунок 3 – Структурно-логическая схема факторного анализа себестоимости первичной и вторичной продукции пчеловодства**

Источник: разработка автора.

На основании разработанной структурно-логической схемы факторного анализа себестоимости продукции, изъятая из ульев, обработанной и переработанной, а также себестоимости работ по опылению сельскохозяйственных энтомофильных культур нами предложены к использованию факторные модели анализа, которые отличаются от существующих включением показателей, отражающих специфику получения продукции пчеловодства (выделение нескольких производственных процессов, взаимодействие пчеловодства с растениеводством), и особенности распределения затрат комплексного производства пропорционально энергоёмкости.

Анализ изменений в себестоимости полученной продукции на участке содержания пчел и готовой к реализации рекомендовано осуществлять по формуле

$$C_{np\ i} = \frac{Z_{cod}}{K_{nч} \cdot \overline{PP}_{nч\ i} \cdot ЭE_i},$$

где  $C_{np\ i}$  – себестоимость  $i$ -й продукции пчеловодства, изъятая из ульев, руб.;  $Z_{cod}$  – затраты участка на содержание пчелосемей без учета стоимости побочной продукции, руб.;  $\overline{PP}_{nч\ i}$  – средняя продуктивность пчелосемьи по  $i$ -му виду продукции, кг (ц, г, шт.)/1 пч.;  $ЭE_i$  – энергоёмкость продукции, МДж.

Влияние факторов на изменение себестоимости работ по опылению отдельной сельскохозяйственной культуры рекомендовано осуществлять по следующей модели:

$$C_{on\ j} = \frac{Z_{cod}}{ЭE_{on} \cdot K_{nч.o}} \cdot K_{on\ j}.$$

Здесь  $C_{on\ j}$  – себестоимость опыления  $j$ -й культуры пчелосемьями, руб.;  $Z_{cod}$  – затраты участка на содержание пчелосемей без учета стоимости побочной продукции, руб.;  $ЭE_{on}$  – энергоёмкость опыления, МДж;  $K_{nч.o}$  – количество пчелиных семей, участвующих в опылении всего, шт.;  $K_{on\ j}$  – коэффициент интенсивности опыления  $j$ -й культуры, шт./га;

Основная часть результатов производства после изъятия из ульев требует проведения дальнейших технологических операций для доведения продукции до состояния готовности, поэтому важным момен-

том анализа себестоимости является оценка изменений стоимости сельскохозяйственной продукции, прошедшей стадии обработки и переработки, по предложенной нами факторной модели:

$$C_{обр(перераб) i} = \frac{Z_{обр(пер) i} + Q_i \cdot C_{пр i}}{Q_i \cdot (1 - D_{омх i})},$$

где  $C_{обр(перераб) i}$  – себестоимость обработанной (переработанной)  $i$ -й продукции, руб.;  $Z_{обр(пер) i}$  – затраты подразделений по обработке (переработке)  $i$ -й продукции без стоимости входящего сырья для обработки (переработки), руб.;  $Q_i$  – объем первичной продукции  $i$ -го вида, отданной в обработку (переработку), кг (ц, г.);  $C_{пр i}$  – себестоимость первичной продукции  $i$ -го вида, отданной в обработку (переработку), руб.;  $D_{омх i}$  – доля примесей в объеме продукции пчеловодства, переданной в обработку (переработку).

Применение предложенных факторных моделей анализа себестоимости продукции, изъятой из ульев, обработанной и переработанной, работ по опылению сельскохозяйственных культур позволит рассчитать влияние показателей, уникальных для пчеловодства.

Исходя из разработанной структурно-логической модели, основными источниками снижения себестоимости продукции пчеловодства являются: увеличение объема производства за счет роста количества и продуктивности пчелиных семей; снижение коэффициента интенсивности опыления; сокращение затрат на производство продукции за счет улучшения кормоотдачи, повышения производительности труда, экономного использования материалов, электроэнергии, топлива, оборудования, уменьшения непроизводительных расходов, потерь от гибели пчелосемей и др.

Для выявления резервов снижения себестоимости продукции пчеловодства нами разработана система индикаторов (табл. 2), характеризующих соответствие фактического значения факторов первого порядка максимально или минимально возможному уровню в соответствии с условиями производства и установленными нормативами. Расчет предлагаемых индикаторов позволит выявить наиболее значимые возможности снижения себестоимости продукции в пчеловодстве.

Таблица 2 – Система индикаторов для выявления резервов снижения себестоимости продукции, предлагаемых к использованию пчеловодческим хозяйствам

Название индикатора	Формула расчета	Расшифровка формулы	Характеристика
Индикатор роста продуктивности пчелосемей	$I_{пр} = \frac{Пр_{f i}}{Пр_{max i}}$	$Пр_{f i}$ – производительность пчелосемей по $i$ -му виду продукции; $Пр_{max i}$ – максимальная производительность пчелосемей по $i$ -му виду продукции в соответствии с природно-климатическими условиями местности	Характеризует возможность роста продуктивности пчелиных семей при существующих природно-климатических условиях размещения пасеки.
Индикатор роста количества пчелосемей	$I_{кол} = \frac{K_{пч. к f}}{K_{пч. к max}}$	$K_{пч. к f}$ – количество пчелиных семей в хозяйстве по данным осенней ревизии, шт.; $K_{пч. к max}$ – количество пчелиных семей в хозяйстве по данным осенней ревизии с учетом гибели за период, шт.	Характеризует возможность роста количества пчелиных семей к концу периода за счет сокращения потерь от их гибели.
Индикатор снижения коэффициента интенсивности опыления	$I_{кол} = \frac{K_{опыл min j}}{K_{опыл f j}}$	$K_{опыл min j}$ – нормативный коэффициент интенсивности опыления по $i$ по $j$ -му виду культуры, шт./га; $K_{опыл f j}$ – коэффициент интенсивности опыления пчелосемей по $j$ -му виду культуры, шт./га	Отражает соответствие коэффициента опыления установленным нормативам.
Индикатор снижения затрат на производство	$I_{зат} = \frac{\sum Z_{min n}}{\sum Z_{f n}}$	$Z_{min n}$ – норматив затрат на производство за период по $n$ -й статье калькуляции (без учета непроизводительных расходов), руб.; $Z_{f n}$ – затраты на производство продукции за период по $n$ -й статье калькуляции, руб.	Выявляет возможность сокращения затрат на производство при превышении нормативов использования ресурсов и существовании потерь от брака и падежа пчелосемей

Источник: разработка автора.

Если значение представленных в таблице 2 индикаторов снижения себестоимости продукции пчеловодства меньше единицы, существует реальная возможность изыскания резервов сокращения затрат на производство единицы продукции в направлении, на которое указывает индикатор.

Таким образом, в условиях убыточности пасек возрастают требования к качеству проводимого анализа затрат и себестоимости продукции (работ), который позволяет изучить тенденции изменения



уровня себестоимости, установить отклонение фактических затрат от плановых и их причины, выявить резервы снижения себестоимости продукции и обеспечивает грамотное управление затратами с целью выхода пчеловодческих хозяйств из кризисного состояния. Действующая методика анализа затрат на производство и себестоимости продукции пчеловодства, представленная в научных исследованиях ученых, является универсальной для всех направлений АПК, но вместе с тем не учитывает организационно-экономические, производственно-технологические аспекты пчеловодства. Принимая во внимание специфические особенности производства, в комплексном исследовании деятельности пчеловодческих хозяйств нами предложены следующие направления совершенствования методики анализа затрат и себестоимости продукции по местам возникновения:

- выделены новые объекты анализа затрат на производство и соответствующие им объекты анализа себестоимости продукции в разрезе мест возникновения, учитывающие специфику течения производственного процесса пчеловодства и видовое многообразие получаемой продукции;

- разработаны уникальные показатели для анализа затрат по участку содержания пчелосемей как основы ведения пчеловодства (уровень затрат на содержание 1 пчелосемьи, уровень затрат на содержание на 1 кг живой массы пчелосемей, коэффициент интенсивности опыления, уровень затрат на единицу нектаропродуктивности), рассчитанные по авторской методике и предназначенные для получения сведений об изменении затрат в зависимости от количественных и качественных характеристик биологических активов, определении эффективности работ по опылению;

- разработана структурно-логическая модель факторного анализа себестоимости первичной товарной продукции, себестоимости работ по опылению и себестоимости обработанной (переработанной) продукции, отличная от типовой включением ряда специфических для пчеловодства показателей, предложенных автором (коэффициент воспроизводства пчелосемей, коэффициент прироста живой массы 1 пчелосемьи, выход пчеломаток и трутневого расплода на 1 пчелосемью, продуктивность пчел по нетрадиционным видам продукции, коэффициент интенсивности опыления) и показателя энергоемкости как новой базы распределения затрат комплексного производства в пчеловодстве;

- разработана система индикаторов для определения резервов снижения себестоимости продукции пчеловодства, которая позволяет выявить возможность сокращения затрат на получение единицы продукции за счет снижения затрат на производство продукции, роста продуктивности пчелосемей, снижения интенсивности опыления культур, увеличения количества пчелосемей.

**Заключение.** Использование авторских теоретических и практических предложений обеспечит грамотный подход к методологии анализа затрат на производство и себестоимости продукции пчеловодства в соответствии с организационно-экономическими и производственно-технологическими особенностями производства, позволит выявить резервы снижения расходов на содержание пчел, себестоимости первичной и вторичной продукции.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Проект Программы развития отрасли пчеловодства Республики Беларусь на 2012–2016 годы, разработанный в соответствии с обращением в НАН Беларуси Союза общественных объединений белорусских пчеловодов (письмо от 7 апреля 2009 г. № 54) и распоряжения Председателя Президиума НАН Беларуси (от 24.09.2009 № 38) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://medosbor.by/normativnye-akty/72-programma-razvitiya-otrasli-pchelovodstva-respubliki-belarus-na-2012--2016-gody.html>. – Дата доступа: 18.09.2014.
2. Методические рекомендации по снижению себестоимости производства сельскохозяйственной продукции и приведению материальных и трудовых затрат к нормативному уровню / Ю.Н. Селюков [и др.]. – Минск: Ин-т системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2011. – 40 с.

*Поступила 21.03.2016*

#### THE QUESTION IN DEVELOPMENT OF ANALYSIS OF PRODUCTION COSTS IN BEEKEEPING

**K. AFANASEVA**

*The article examines the shortcomings of the current methods of analysis of production costs and the cost of production in beekeeping. Updated facilities cost analysis on manufacture and product costs in accordance with the specificities of beekeeping, the proposed ranking of the cost centers, determining the sequence of analysis. Developed structural-logical model of cost analysis of primary and secondary products of beekeeping, developed the system of indicators to search for reserves to reduce the cost of beekeeping products.*

**Keywords:** *cost analysis, prime cost analysis, the cost of production, cost, beekeeping, bee products, structural and logical factor model.*

## ТЕОРИЯ И ИСТОРИЯ ГОСУДАРСТВА И ПРАВА

УДК 342

### ИСТОКИ И ПЕРВОПРИЧИНЫ ЕВРОПЕЙСКОГО КОНСТИТУЦИОНАЛИЗМА

#### Часть 1

*канд. юрид. наук, доц. А.Н. ПУГАЧЁВ*  
(Полоцкий государственный университет)

*Изучаются социально-политические, экономические, религиозные и психологические факторы, обусловившие формирование нового для Европы цивилизационного уклада. Объясняются причины феодально-церковного господства над социумом в условиях взаимовыгодной договоренности. Выясняется, почему торговые отношения изменили психологию европейцев, серьезно переменили отношение к собственности. Показаны возрастающая роль договора во взаимодействии между людьми, значение урбанизации и самоуправления городов, науки и образования. Исследуются причины устойчивой взаимосвязи капитализма, протестантизма и зарождающегося конституционализма. Доказывается, почему индивидуализм и рационализм содействуют зарождению и поддержанию конституционных отношений – методов взаимодействия индивидов. Делается предположение, что именно в рассматриваемый исторический период в Европе формируются основы гражданского общества, а конституция, олицетворяющая идею нового права, выступила своевременным, действенным и достаточно эффективным инструментом имевших место преобразований.*

**Ключевые слова:** *средневековая цивилизация, торговля, город, собственность, индивидуализм, право, конституционализм.*

**Введение.** Конституция как общественное явление в современном её понимании получила философское, политическое и юридическое обоснование в эпоху Нового Времени. В изменившихся исторических условиях она предстала очевидным достижением европейской цивилизации, явилась своевременным ответом на глубинные потребности социально-экономического и политического прогресса. Главной причиной этого Ким Лейн Шеппели видит следующее: «История конституционализма начинается с того момента, когда общество, с интересами которого правитель не желает считаться, начинает оказывать сопротивление. Правителя можно заставить перейти в правовое поле, если это сопротивление институционализировать. Однако если общество организовано таким образом, что противодействие со стороны его различных сегментов никаких результатов не приносит, то правитель продолжает поступать так, как ему заблагорассудится. Конституционализм же является на свет как итог оказанного произволу противодействия» [1, с. 7]. Это верное, по сути, замечание не может считаться исчерпывающим по означенной проблеме, что и предстоит доказать.

**Основная часть.** Конституционная идея формируется в качестве политико-юридического учения на рубеже эпох в результате борьбы между не сумевшим ответить на вызов своего времени феодализмом и приходящим ему на смену новым общественным строем. Эта идея возникла не в отдельной стране, а в тех, где уже в XIII–XV веках в недрах феодальной системы вызревал капитализм, требующий для развития права собственности и свободы предпринимательства принципиально новых правил взаимодействия людей. Изменение экономических условий жизни социума повлекло за собой совершенно иную расстановку политических и социальных сил в обществе, ломку религиозных стереотипов и формирование человека нового типа.

Капиталистический уклад является элементом общественного строя, при котором социум управляется на договорной основе, а для заключения договора необходим диалог. В Средние века было иначе, власть над социумом имели две структуры: военно-административная (светская) и духовная (церковная) элиты. «*Всякая профессия склонна замыкаться в касту, и всякая каста склонна утверждать, что именно ее интересы являются высшими интересами человечества*» [2, с. 4], поэтому феодалы и клерикалы жёстко удерживали массы под своим контролем. Взаимодействие между ними легко объяснимо, так как огосударственное христианство прививало подчинённым полную покорность перед властями (описание ситуации намеренно огрубляется, более детально см. Г.Д. Бермана [3, с. 96]), а благодаря коронованию Карла папой Львом III, которое произошло в Рождество 800 года, «папство закрепило за собой право ставить и снимать императоров, и христианский мир, несмотря на межгосударственные границы, стал единым» [4, с. 82]. Не только клерикалы вмешивались в политику, с такой же активностью государственные деятели влияли на дела церковные. Эта закономерность отчетливо проявляется с начала VI века, после хаоса варварских нашествий: «Церковь пыталась руководить государством, а государство – управ-

лять церковь. Епископы выдвигались в разряд королевских советников и наставников во всех сферах деятельности, слясь преобразовать церковные каноны в гражданские законы, а короли, став католиками, назначали епископов и председательствовали на соборах» [5, с. 49]. Вместе они контролировали экономику, искусство, науку. Любые попытки независимого поведения в этих сферах пресекались, чему способствовало стремление правящей элиты не допустить разграничения жизни социума на политическую, экономическую, духовную сферы.

О том, что государственное управление и тщательное сохранение религии необходимо идут рука об руку, а без содействия духовенства никакая власть не могла быть «легитимной», сказано у Ф. Ницше. «Пока государство, – пишет “философ неприятных истин”, – рассматривает себя как опекуна несовершеннолетней толпы и в ее интересах обсуждает вопрос, нужно ли сохранить или устранить религию, – до тех пор он будет всегда решаться в пользу сохранения религии. Ибо религия удовлетворяет душу отдельной личности в случае потери, нужды, ужаса, недоверия, то есть там, где власть чувствует себя бесильной сделать что-либо непосредственно для облегчения душевных страданий частного лица; и даже при общих, неизбежных и ближайшим образом неустраняемых бедствиях (при голоде, денежных кризисах, войнах) религия внушает толпе спокойное, выжидательное, доверчивое поведение. Всюду, где необходимы и случайные недостатки государственного управления или опасные последствия династических интересов будут обнаруживаться проницательными людьми и приводить их в строптивное настроение, – непроницательные будут видеть перст Божий и покорно подчиняться велениям *свыше* (понятие, в котором обыкновенно сливаются божественные и человеческие порядки управления); и этим обеспечивается внутренний гражданский мир и непрерывность развития. Сила, которая лежит в единстве народного сознания, в одинаковых мнениях и общих целях, охраняется и скрепляется религией, за исключением тех редких случаев, когда духовенство не может сойтись в цене с государственной властью и вступает в борьбу с ней» [6, с. 443]. Таких эпизодов в мировой истории насчитывается великое множество, и имеют они одинаковую природу.

Вера в загробную жизнь насаждалась насильственными способами и такими же жестокими методами поддерживалась в умах паствы. За послушание, непосильный труд и земные лишения обещалась райская загробная жизнь. Иными словами, материальные издержки в настоящем предполагалось возместить в будущем мнимыми благами в загробном мире. Если кто-то не подчинялся церкви и не отвечал на её вымогательства, на помощь приходило государство и молниеносно карало стропливых (понадобилось учреждение «святой» инквизиции). Как пишет Жак Ле Гофф, «церковь, часто поддерживаемая государями, охотно предлагавшими ей свою “светскую руку”, реагировала быстро и решительно. И в 1022 году в Орлеане запылали первые костры с еретиками» [5, с. 109]. Целые группы населения подвергались тотальному преследованию: «Король кастильский Фердинанд сам носил дрова для костров, на которых инквизиция жгла еретиков и нехристианских подданных. [...] Он полагал, что святая инквизиция будет очень полезным орудием королевской власти» [7, с. 299]. В Европе инквизиция просуществовала до 1852 года (Тоскана), а затем была сметена движением Гарибальди за объединение Италии. К слову, инквизиция – это Средневековье либо Новое Время? Права А.Л. Ястребицкая в том, что «уже само название “средние века” содержит в себе элемент пренебрежительности. Оно подразумевает, что в истории Европы были два “светлых” периода – античность и новое время, между которыми лежит провал, “ненастоящее” или “темное” время, средние века. Давным-давно укоренилось представление, что средние века – период застоя, и термин “средневековье” стал синонимом мрачного и реакционного. Но справедливо ли такое суждение?» [8, с. 5]. В конце концов, именно в Новое Время начинается массовая охота на ведьм. Поэтому прав У. Эко [9, с. 13], когда пишет о том, что само понятие «Средневековье» определить довольно трудно. Такого же мнения и Кэрролл Куигли [10, с. 493].

В чём был интерес у светской власти в отношении церкви? Последняя оправдывала режим неограниченной монархической власти, нарекая государей помазанниками Божьими и облекая их земную власть в форму божественной санкции. Клирики освящали королевскую власть и провозглашали необходимость того, чтобы все подданные слепо ей подчинялись, поскольку «тот, кто противится сей власти, противится порядку, угодному Богу» [5, с. 331]. Но если король отклонялся от этой программы и переставал подчиняться (как то было с Фридрихом II, отлученным от церкви и низложенным на Лионском Соборе 1245 г.), церковь быстро напоминала ему о его ничтожестве, лишая власть столь желанного священного характера. Еще в 829 году на Парижском Соборе было определено, что если король не почитает церковь, то становится не монархом, но тираном. Как сказал Рудольф Безбородый, «Европа облачается в белое одеяние церквей» [9, с. 302].

В это время утверждается ключевая доктрина римской католической церкви. Нам известна как теория «двух мечей» (выдвинута Папой Бонифацием VIII), согласно которой один меч символизирует власть в этом, материальном мире, и она может принадлежать государям. Второй, более важный меч, находится в руках церкви и символизирует власть в духовном мире. Доктрина не предполагала разделение власти двух мечей, каждый из них поддерживал другой и шёл за ним, то есть политическая и духовная власти не могли быть разделены. Именно это и определяет миссионерский дух церкви: «Со всех точек

зрения – духовной, пасторской, политической – это была эпоха вершины могущества католической церкви» [11, с. 79], а Ватикан высокомерно и спесиво игнорировал католические государства того времени.

Там, где царила феодальная раздробленность (Германия, Скандинавия, Италия), «мини-монархами» для своих подданных выступали князья, герцоги, графы, бароны, курфюрсты и прочие властители. Для населения это был наихудший вариант, так как родовые распри и всеобщее распространение грубого насилия, жестокое уголовное право и беспредел «доблестных» рыцарей приводили к разрушению культурных и экономических ценностей. Например, особый урон экономической жизни наносил принятый у рыцарей обычай брать в заложники жителей богатых городов и требовать за них большой выкуп. Против такого разрушительного явления выступала как церковь, так и государственная власть. Им не нужны были неподконтрольные и незаконные распри и насилие. Поэтому совместными усилиями приходилось вырабатывать правопорядок, обеспечивающий более эффективную защиту внутренней социальной безопасности. Между светской и религиозной властями закрепилась взаимовыгодная связь. Фактически церковь и государственная власть образовывали единую элиту, основным управляющим принципом системы выступает легитимность применения насилия или угрозы применения такового (по сути, угроза мук в аду есть не что иное, как угроза применения насилия, хоть и с «отсроченным» исполнением). В отношении сомневающихся для пушей наглядности акты устрашения церковь и государство учили в реальной жизни. Еретиков (в основном богоборцев и учёных) сжигали на кострах «святой» инквизиции, а восстания крестьян и горожан подавляли с невероятной жестокостью (например, в период Крестьянской войны 1525 года в Германии погибло более 100 тысяч человек [12, с. 789], большие бедствия крестьянство познало лишь в XX веке при коллективизации в СССР, где в топку социального эксперимента было брошено 105 миллионов человек [13, с. 313]). На восставших крестьян обрушилась не только традиционная католическая церковь, но и зарождающееся протестантство в лице Лютера: «Непокорных он осудил и назвал “бешеными псами” за захват поместий, пояснив, что Евангелия не призывают обращать чужую собственность в общую, сохраняя при этом свое имущество, а учат христиан по доброй воле расставаться с тем, что они имеют», – пишет Р. Пайпс [14, с. 34]. В качестве врагов второй очереди Лютер утвердил евреев.

Между светскими и церковными властями возникали неизбежные конфликты, когда приходилось кардинально решать вопросы власти и собственности. К обычным феодальным войнам прибавлялись распри между императорами и папами, между гвельфами и гибеллинами, баронами и епископами. Общеизвестный факт, что «в Западной Европе трения между набирающей силу Римской католической церковью и расширяющими свои полномочиями королями вылились в ширококомасштабный конфликт в конце XI века – “кризис инвеституры”, когда Папа Римский и короли одновременно претендовали на право назначать клир низшего звена. Конфликт удалось погасить благодаря достигнутой договоренности о разделе сфер влияния, которая до сих пор служит моделью распределения обязанностей между гражданским обществом и государством в большинстве стран Европы. Однако в раннее средневековье институциональная проблема была решена лишь частично. Столкновения интересов и пересечение компетенций церкви и государства не раз грозили перерасти в открытый конфликт между ними» [1, с. 7].

Такие случаи имели место. Например, конфликт могущественного короля Франции Филиппа Красивого с папой Бонифацием VIII завершился оскорблением понтифика, получившего пощечину в Ананьи (1303), и ссылкой, «пленением» папства в Авиньоне (1305–1367). Большой резонанс получило столкновение папы Иоанна XXII и императора Людовика Баварского, что подвигло Марсилиа Падуанского в его «Защитнике мира» (1324) определить черты нового христианского мира, где светская и духовная власть четко разделены. На волне этих событий секуляризация охватила и политическую идеологию, а «последний великий поборник совмещения двух властей, последний великий человек средневековья, подведший своим гениальным трудом черту под былой эпохой, Данте умер в 1321 году, обратив свой взор к прошлому» [5].

Таким образом, западное христианство, сначала католицизм, а затем католицизм и протестантство, составляют важную историческую особенность западной цивилизации. Европейцы уже в VIII–IX веках осознавали свои отличия от арабов, византийцев, восточных славян и других народов. Крестовые походы показали, что в орбите западного христианства существовало хорошо развитое чувство единства. В течение всей западной истории сначала церковь вообще, затем многие конфессии существовали отдельно от государства, несмотря на указанные выше взаимозависимости. Как пишет С. Хантингтон, «Бог и кесарь, церковь и государство, духовные и светские власти – таков был преобладающий дуализм в западной культуре. [...] Это разделение и неоднократные столкновения между церковью и государством, столь типичные для западной цивилизации, ни в одной другой из цивилизаций не имели место. Это разделение властей внесло неоценимый вклад в развитие свободы на Западе (курсив наш. – А. П.)» [10, с. 96]. Государство было вынуждено считаться и с иными силами, поскольку исторически западное общество было в высшей степени плюралистичным.

Кроме вызова, который светскому государству бросила церковь, на свою долю властных полномочий претендовало дворянство, оно вынудило монархов идти на уступки. Не всюду, как в Англии 1215 года и Венгрии 1222 года, это происходило мирным путем. Но эти «разборки» наверху не имели никакого

отношения и не несли ощутимого позитива подавляющей массе населения, кроме гнета, реакции и карательных экспедиций. В ответ повсеместно вспыхивали бунты, восстания, революции. Это заставило феодалов, епископов и других представителей знати уступать под нажимом «низов». Но такая «спайка» клерикалов и феодалов не могла быть вечной, и вот почему.

В сфере экономики господствовало примитивное нетоварное натуральное хозяйство. Некоторое разнообразие вносили ярмарки (наиболее известные: Труа, Шалон, Провин, Ланьи), которые были призваны обеспечить средневековое общество продуктами, которые невозможно было найти в своей местности. Но их организация носила спонтанный сезонный характер, продавцами чаще всего выступали сами производители либо их агенты. Всё необходимое, как правило, производилось внутри одного геосоциального организма. Ментально культивировалось отвращение к «новшествам», нововведения представлялись чудовищным грехом, поскольку подвергали опасности экономическое, социальное и духовное равновесие. Как отмечает Ж. ле Гофф [5, с. 243], в течение долгого времени на средневековом Западе не было написано ни одного трактата по технике; эти вещи казались недостойными пера, или же они раскрывали бы некий секрет, который не следовало передавать. Слабость технического оснащения в Средние века проявилась прежде всего в самих его основах. Это преобладание ручных орудий над механизмами, малая эффективность оборудования, убогое состояние сельскохозяйственного инвентаря и агротехники, результатом чего были низкие урожаи (лишь в XIV в. появился первый трактат «О выгодах сельского хозяйства» болонца Пьетро ди Крещенци), скудность энергетического обеспечения, слабое развитие средств транспорта, техники финансовых и коммерческих операций. Торговля была неразвита и касалась в основном элиты, отличалась монополизированностью и замыкалась на емкость ее рынка. Суверенами являлись светские и духовные иерархи, которые фактически выступали собственниками производимого продукта. Любое сопротивление и инакомыслие подавлялось.

Выражаясь словами Э. Тоффлера [15], насилие как инструмент власти господствовало во всех сферах: политической, духовной, экономической. Управление осуществлялось «напрямую», через жесткие вертикальные структуры в достаточно локальных пространствах. Идея «микропорядка», разработанная Аристотелем, была органично воспринята учением Фомы Аквинского в XIII веке. Следствием этого «стало провозглашение аристотелевской этики фактически официальным учением римско-католической церкви. Негативная оценка торговли церковью в Средние века и в начале Нового времени, осуждение взимания процентов как лихоимства, церковное учение о справедливой цене и презрительное отношение к прибыли насквозь пропитаны духом аристотелизма» [16, с. 84]. Католицизм способствовал формированию устойчивой антикапиталистической традиции.

Её духовно-интеллектуальные истоки – в Античной Греции. Аристотель в своей «Политике» обвинял ростовщиков в извращении сути денег, а взимание процентов полагал самым противным природе занятием. По его мнению, ссудные деньги – уже ни в коем случае не средство обмена. Они приобретают принципиально новое свойство размножаться, порождая новые деньги из старых денег. Те же, в чьих руках они сосредоточены, богатеют, пальцем о палец не ударив, в то время как все остальные нищают, затягиваясь в безнадежную финансовую кабалу. Вторая немаловажная особенность ссудных денег, замечают аристотелевские апологеты, состоит в их способности порождать безнадежные долги, отработать которые честно и в долгосрочной перспективе не представляется возможным. Здесь сказалась философия учителя Аристотеля Платона, говорившего о неустойчивой потребности в деньгах, приводящей людей в лапы ростовщиков.

Эти взгляды характерны не только для античности и средневековья, они продуцируются и в наше время. Популярность их, полагает Ниал Фергюсон [17, с. 9], имеет три причины. Отчасти дело в том, что должники всегда превосходили кредиторов своей численностью и редко относились к ним с теплотой (вспомните Шейлока из «Венецианского купца», Гарпагона из «Скупого», «Гобсека» из одноименного произведения О. Бальзака и других «негативных» персонажей из мировой литературы). Во-вторых, кризисы и сопутствующие им скандалы случаются достаточно часто, чтобы в общественном воображении финансы отождествлялись с нищетой и неустойчивостью, а не с процветанием и спокойствием (Джон Ло, разрушивший финансовую систему Франции накануне Революции, чего стоит). Наконец, нельзя не отметить, что издавна во всех частях света услуги финансового характера предоставлялись в основном членами религиозных или этнических меньшинств, лишенных возможности владеть землей или занимать государственные посты, но преуспевших в финансовом деле благодаря доверию и поддержке, зачастую родственной, со стороны общины.

И действительно, как могут смириться самые ярые ненавистники «презренного металла» с тем, что чистая выручка «Goldman Sachs» за 2007 год оказалась равна 46 миллиардам долларов, в то время как миллиард людей по всему миру пытаются свести концы с концами, тратя менее одного доллара в день. Что уж тут говорить про «мракобесное» Средневековье? В Новое Время отношение к ростовщичеству меняется, что убедительно показал Ф. Бэкон в своих «Наставлениях нравственных и политических» [18, с. 442–445]. Он предлагает удержать его в должных границах, устранить наносимый им ущерб (расписано семь дурных сторон ростовщичества) и сохранить выгоды (таковых указано три). В общем, «лучше умерить ростовщичество, признав его открыто, нежели дать ему полную волю, потворствуя ему втайне» [18, с. 445]. В ранний период истории все обстояло иначе.

Сама церковь преследовала «преимущественно собственные интересы, не заботясь более об интересе варварских государств, чего не было при Римской империи. Она скапливала земли, доходы, привилегии, добываясь их в качестве даров от королей, магнатов, даже бедняков, и это в тех условиях, когда накопление еще более обескровливало хозяйственную жизнь, серьезно подрывало производство» [5, с. 48]. На словах же в качестве образцов для подражания понтифики в своих духовных наставлениях проповедовали аскезу и монашеское отречение от мира. Церковь стремилась к установлению клерикальной власти, которая господствовала бы над христианским миром ради того, чтобы отвратить его от мирских забот. В тех социально-экономических условиях это лишь приводило к обоюдному параличу церковной и королевской элит.

Однако в недрах феодального строя зарождаются экономические отношения, основой которых выступила торговля как решающий фактор нового миропорядка. «Почему же все-таки люди соглашались рисковать жизнью, здоровьем или имуществом ради путешествия, которое на годы отрывало их от родных и любимых?», – вопрошает Уильям Бернстайн [19, с. 15]. Ответ прост. Тяжелая жизнь торговца (риски, разбойники, изменчивость рынка) была лучше, чем тяжелая и беспросветная жизнь крестьянина, а на полях в те времена трудилось до 90% населения. Торговец мог стать богачом, ремесленник и уж тем более крестьянин – никогда. Не стоит забывать и о природной склонности людей к «торговле и обмену», в результате которых растет количество и разнообразие приобретаемых человеком вещей, что убедительно доказал Адам Смит в «Исследовании о природе и причинах богатства народов» [20]. Но это было возможно только в городской среде. Если в раннем Средневековье функции городов сводились к военной, административной и религиозной составляющим, а сами города были укрепленными, огороженными, весьма ограниченным пространством, резиденцией графа или епископа, то начиная с XI века оживление торговли реанимировало его коммерческую функцию.

В основе торговли лежат горизонтальные связи. Это приводит к тому, что меняется психология социума. В этой связи Р. Пайпс приводит пример, связанный с торговой этикой: «Она учит, что от любой сделки обе стороны, участвующие в ней, должны выиграть, обе стороны должны получить выгоду. [...] Но в понимании аграрной культуры выигрыш одного – это потеря другого, сделка как игра с нулевой суммой» [21, с. 16]. Вместо привычного насилия и увещеваний со стороны феодалов и церковников обществу предлагается диалог, без которого торговля невозможна. Экономическая монополия феодальных элит постепенно сходит на нет, власть суверена в этой сфере ограничивается взиманием таможенной пошлины в денежном или натуральном виде.

Между разными регионами Европы налаживаются контакты, стремительно расширяется информационное пространство. Уклад, при котором большая часть людей лишь производила продукт и примитивно его потребляла, постепенно меняется. Уже не только элита, но и социум выступает массовым потребителем. Это даёт стимул экономического роста, формируются зачатки рыночной экономики со всеми её атрибутами: банками, векселями, биржами, бухгалтерией, контрактами. И все благодаря торговле, а ведь еще недавно купцов причисляли к маргиналам, всячески третировали. Торговля расширяет рынки и тем самым стимулирует индустриализацию, что приводит к повышению производительности труда и внедрению поточного производства. Поэтому часть серийной продукции мануфактур рано или поздно оказалась доступной широким массам.

Решающие перемены в экономике и финансах не замедлили сказаться на юридическом уровне. С XII века формируются зачатки западного торгового права, которое «впервые стало рассматриваться как интегрированная, развивающаяся система, *корпус*, организм права» [3, с. 315]. Оно было разработано для удовлетворения потребностей, прежде всего, нового купеческого сословия, что было связано с естественным подъемом городов и развитием городского права. Однако, как замечает Г. Берман [3, с. 316], расширение торговли в сельской местности было первоначально результатом «сельскохозяйственной революции», а не «городской», то есть рост сельского хозяйства был сам по себе предпосылкой роста городов. Новая система торгового права существовала на Западе одновременно с системами феодального и манориального права. Революция в аграрном секторе и расцвет торговли привели к появлению излишков сельскохозяйственной продукции, которые надо было реализовать. Это повлекло резкий скачок роста населения, избыток рабочей силы привел к тому, что бывшие крестьяне становились либо бродячими корабейниками, либо отправлялись в растущие города, чтобы стать ремесленниками или купцами.

Истинный масштаб миграции определить трудно, но, по некоторым подсчетам [3, с. 317], в период 1050–1200 годов количество городского населения выросло с 1 до 10%, то есть из общего населения Европы примерно в 40 миллионов человек несколько миллионов жили в условиях городских общин. Эти изменения повлекли качественный и количественный рост экономических показателей.

Технологическая революция, развернувшаяся на Западе в XV–XVI веках, рост внутреннего рынка и формирование буржуазного типа производства, «революция цен» (когда золото утратило прежнюю покупательную способность, а резко возрос спрос на товары) совпали с Великими географическими открытиями. Для Европы это была принципиально новая, уже третья по счету, модель экономики. «Сначала была позднеантичная, отличавшаяся развитым разделением труда, высоким уровнем жизни и такой производительностью труда, которой человечество потом достигло только к XIX веку. Но для такой про-

изводительности просто не было столько потребителей: в рабовладельческом обществе невозможно создать необходимый спрос. В итоге эта модель пришла в противоречие и разрушилась. Ей на смену пришла статичная цеховая модель, которая просуществовала тысячу лет. А в XVI веке ее заменила модель научно-технического прогресса, *которая требует постоянного расширения рынков»* [22, с. 36]. И хотя капитализм вызревал внутри феодализма естественным образом, «именно географическая экспансия западного мира сделала *возможность* буржуазной эволюции в Западной Европе *реальностью»* [23, с. 24]. Непосредственной причиной успешной экспансии Запада С. Хантингтон считает технологию, то есть «изобретение средств океанской навигации для достижения далёких стран и развития военного потенциала для покорения их народов» [10, с. 64]. Так возникла международная система с доминированием Запада.

Однозначно сложно сказать, что обеспечило начало новой европейской эры. Одними из первых, актуализировавших этот вопрос, были марксистские исследователи, пытавшиеся разобраться в происхождении капитализма, усилении роли городов и формировании политико-правового ландшафта. Диспут завязался по двум направлениям, которые, как показано Б.Ю. Кагарлицким [23, с. 22], оказались вполне совместимы. В первом случае внимание акцентируется на технологической революции, развернувшейся на Западе в XV–XVI веках, росте внутреннего рынка и формировании буржуазного типа производства. Города предъявляют повышенный спрос на сельхозпродукцию, натуральное хозяйство сменяется товарным, меняется вся экономическая организация, стремительно развивается торговля со всеми сопутствующими институтами. С другой стороны, обосновывается версия, что этот бурный рост был вызван не только и не столько внутренней динамикой системы, сколько внешними факторами. Например, в XV веке к ним можно отнести эпидемию чумы, падение Константинополя и Великие географические открытия. Поясним это на примерах.

Чума, уничтожив 1/3 европейского населения, создала спрос на наемную рабочую силу, в том числе и в деревне. Падение Византии и господство турок на Средиземном море вызвало торговый кризис и поиски новых морских путей, что привело к открытию Америки и путешествиям на Восток. Поток золота из Нового Света привел к «революции цен», утратилась его прежняя покупательная способность, зато резко возрос спрос на товары (так впервые инфляция проявила себя стимулом экономического роста). Колонизация Америки создала трансатлантическую экономику, обеспечив благоприятные условия для накопления капитала.

Таким образом, реальный капитализм исторически сложился на макроэкономическом уровне, именно великие открытия сделали возможным превращение торгового капитала в промышленный. Именно с того времени Московия и Речь Посполитая обозначились конкурентами на мировом рынке, борясь за свое место под солнцем в качестве периферийных придатков европейской мировой системы, что приводило к бесконечным вооруженным конфликтам. В частности, Ливонская война имела в своей основе исключительно экономическую подоплеку. Оба государства все больше отстают от быстро развивающегося Запада, так как вывозят преимущественно сырье и ввозят технологии, оказались не готовы к ведущимся торговым, дипломатическим и политическим войнам. Излишне говорить, что они ничего не решали в морской торговле, которая обеспечивала расцвет даже небольших европейских стран – Португалии, Голландии, Швеции.

Относительно Западной Европы можно сказать, что, скорее всего, «внутреннее» развитие торговых-промышленных городов и «внешний» толчок дополнили друг друга. Показательно, что в «Манифесте коммунизма» Маркс и Энгельс недвусмысленно подчеркивают связь между формированием нового мира экономики и становлением капитализма: «Открытие Америки и морского пути вокруг Африки создало для подымающейся буржуазии новое поле деятельности. Ост-индский и китайский рынки, колонизация Америки, обмен с колониями, увеличение количества средств обмена и товаров вообще дали неслыханный до тех пор толчок торговле, мореплаванию, промышленности и тем самым вызвали в распадавшемся феодальном обществе быстрое развитие революционного элемента» [23, с. 425]. Переворот XV–XVI веков позволил высвободиться как созидательным, так и разрушительным силам общества, он дал реальную возможность Западу успешно реализовать уникальные социокультурные возможности, открывшиеся на рубеже Средневековья и Нового времени.

Расширение экономического мира способствовало инвестированию торгового капитала в промышленный, стимулировало появление новых технологий, резко изменило соотношение социальных сил. Так, с открытием Нового Света кукуруза и картофель не только позволили перенаселенной Европе избежать голодной «мальтузианской» западни, но и прямо стимулировали торговлю. На заре промышленной революции эти культуры обеспечили Европе излишек продуктов для обмена на продукцию мануфактур и освободили многих крестьян для работы на фабриках. В свою очередь, растущие урожаи требовали удобрений, которые поставлялись с островов Латинской Америки и Тихого океана, покрытых птичьим пометом (гуано). Оскудевшие пастбища Южной Европы, от Португалии до Украины, в эпоху Нового Времени стали крупнейшими в мире зернопроизводящими регионами. С первыми европейскими переселенцами в Америку процессы глобализации и мировой торговли ускорились неимоверно. Это привело к повышению общего благосостояния человечества, его интеграции и более сложной стратификации.

Кризис, в котором пребывала Европа накануне XVI века, был преодолен. Технический и экономический прогресс вкупе с политико-социальными и психологически-ментальными трансформациями обеспечил цивилизационный прорыв. Касаемо первых двух факторов, отметим следующие причины выхода из цепочки кризисов. Первая – смена сельскохозяйственной модели. От мелкого феодального крестьянства постепенно перешли к «капиталистической фермерской» модели – товарной и ориентированной не на натуральное потребление, а на рынок. Вторая причина – формирование расширенного товарного производства на основе максимизации прибыли, то есть работая на себя с извлечением прибыли – объективно работаешь на спрос социума. Третья причина – появление массовых товаров, что знаменовало наступление эпохи Потребителя – простого человека.

Именно с XVI века, полагает А.П. Никонов [22, с. 252], возникло то, что специалисты по математической истории сегодня называют «мир-системой», единым (глобальным) человечеством, живущим по неким единым законам, несмотря на разность культур, национальностей и религий. И возникла эта единая система во многом благодаря появлению товаров массового спроса, которые стали перемещаться на огромные расстояния. Торговые сообщения, купцы, появление массового потребителя, географические открытия, международное разделение труда, демографический рост, технический прогресс – вот характерные черты Новой Европы. Это подстегнуло рост городов, а с ним – развитие науки и технологий, поскольку во все времена прогресс делается в городе, а не в деревне. Именно рост городов повышает спрос на продукты питания, стимулирует их производство и одновременно – через прогресс науки – повышает эффективность самого сельского хозяйства. Вслед за экономикой менялась психология людей, их сознание и повседневный опыт. В конечном счёте, «возрождение европейской культуры [...], социальный плюрализм, расширяющаяся торговля и технологические достижения заложили основу для новой эры глобальной политики», – замечает С. Хантингтон [10, с. 63]. Вера в индивидуализм, рыночную экономику и политическую демократию не заставила себя долго ждать, она получала все более широкое распространение среди людей западной цивилизации, к тому же наложилась на демографический рост населения: «Протестантская Реформация – это пример одного из самых выдающихся молодежных движений в истории» [10, с. 176]. Известно, что большая доля молодого населения – олицетворение протеста, нестабильности, реформ и революции.

Еще один серьезный момент знакового рубежа европейской истории заключается в перемене отношения к собственности: «Это было следствие существенного расширения торговли, которое началось в позднем средневековье и было ускорено открытием Нового света. До того «собственность» означала в основном владение землей; а поскольку земля была неотделима от прав суверенной власти, обсуждение вопроса о собственности поднимало вопросы о королевской (или папской) власти. С подъемом торговли, однако, собственность в некоторых частях Европы стала также означать капитал; а капитал с политикой не связывали, его воспринимали как личное имущество и в качестве такового безоговорочно считали достоянием собственника» [14, с. 43]. Состоялся пересмотр традиционных взглядов. «Право собственности не панацея, но оно при этом – краеугольный камень всей системы, – писал Эрнандо де Сото, – без права собственности никакие другие реформы не могут быть доведены до конца» [17, с. 297].

Весь ход последующей истории показал, что страны, лишённые избирателей-собственников, с большей вероятностью сворачивают на недемократические пути развития. В западной традиции институт частной собственности рассматривается своеобразной границей для государства: «Вы можете идти далеко, но тут не можете – потому что это наше все. Это сказал еще Сенека, римский философ, он сказал две с половиной тысячи лет тому назад, – что царям принадлежит власть, а гражданам принадлежит собственность» [21, с. 102]. Собственность – не неизбежное зло, она может рассматриваться как положительное благо, а ее верный спутник – свобода. Как блистательно сказал П. Джонсон [13, с. 26], у личной свободы и частной собственности существует тенденция и держаться, и падать вместе.

По мнению Н.С. Бондаря [24, с. 327], взаимосвязь собственности и свободы определяется теми глубинными явлениями, которые не только раскрывают значение собственности для освобождения (или порабощения) личности, но и позволяют характеризовать саму свободу как атрибут и основу отношений собственности. Принято считать, что одним из первых, кто на философском уровне обозначил подобный подход к собственности и свободе, был Джон Локк. Он предположил, что собственность не сводится к сумме материальных благ, а есть целостность, охватывающая собой жизнь, свободу и имущество человека. Эти категории образуют единую систему, органично взаимодополняют одна другую. Вывод Локка о том, что только свободный человек составляет «великую основу собственности» – актуален и поныне, не случайно современный бестселлер Р. Пайпса так и называется: «Собственность и свобода» [14]. Люди становятся собственниками, полагал Джон Локк, не потому, что овладевают вещественными предметами природы, а в силу более глубинных причин, – на тот момент такая концепция была абсолютно новаторской. Он объяснял, что индивиды в состоянии присваивать общественные результаты труда, ибо изначально свободны (обладают свободой воли) и уже в силу этого – собственники своей жизни и своей индивидуальности.

В правовой сфере свобода как основа собственности проявляется как совокупность субъективных прав и свобод, обеспечивающая возможность владеть, пользоваться и распоряжаться материальными и



духовными благами: «Этот срез свободы “закрывает” локковскую триаду собственности, выводя личность в том числе и на уровень вещных отношений собственности» [24, с. 328]. В рассматриваемую эпоху человек как деятельный субъект выступает уже не только собственником самого себя и характеризуется статутной автономией в системе отношений присвоения, но он проявляет себя как активная личность, действует по своему усмотрению, выбирая наиболее приемлемые для себя варианты поведения. Характерно, что само слово «собственность» (*proprietas*) стало произноситься только в XIII веке. В Европе идея собственности вызревала наряду с идеями закона и свободы, до этого собственность как материальная и психологическая реальность была почти неизвестна.

Такое совпадение не было случайным, к тому же следует учитывать и новую парадигму христианской церкви, разработанную Фомой Аквинским. С его трудами исчезло последнее препятствие на пути возрождения изучения римского права, в основу которого положена идея, что общество должно управляться законом и подчиняться требованиям разума. Без этого немыслим институт собственности, антиподом которого всегда выступали анархия либо властный произвол. «Новое общество, – пишет Рене Давид, – вновь осознало необходимость права; оно начало понимать, что только право может обеспечить порядок и безопасность, которых требуют божественный замысел и которые необходимы для прогресса. Идеал христианского общества, основанного на милосердии, был отброшен, равно как и идея создания на Западе Града Божьего. Сама церковь стала более отчетливо различать религиозное общество верующих и светское общество, суд совести и правосудие и создала в эту эпоху каноническое частное право. В XIII веке уже перестали смешивать религию и мораль с гражданским порядком и правом; за правом вновь была принята его собственная роль и автономия, которые отныне стали характерными для западных образа мысли и цивилизации» [25, с. 33]. Лучшие умы того времени осуждали произвол и отвергали обращение в гражданских отношениях к сверхъестественному, то есть культивировали нормы, выражающие естественные права человека и гарантирующие свободу человеческой личности.

Свобода стала главным принципом организации экономики и социальных изменений, что привело к политическим потрясениям. «Право собственности, в конечном итоге, ведет к демократии, потому что без нее невозможно поддерживать рыночную систему собственности – это единственный сценарий, при котором инвесторы не волнуются» [17, с. 298]. Без инвестиций экономика нового типа немыслима, но эффективное инвестирование может быть только частным, – под свой страх и риск с условием юридических гарантий и мер защиты от всех тех, кто вздумает нарушать «правила игры». Ничего не изменилось концептуально и в наши дни. Во всем этом находят проявление глубинные, сущностные начала конституционной природы экономического развития общества и модернизации рыночной экономики. В историческом же аспекте путь к пониманию таких истин был мучителен и долог.

На Западе после крушения Римской империи понимание разделения власти и собственности тоже на какое-то время было утрачено. Несмотря на то, что в Средневековой Европе гуляла поговорка «вассал моего вассала – не мой вассал», «Пол Виноградофф в книге “Римское право в Средневековой Европе” приводит сохранившийся эпизод беседы Фридриха II с правоведами. Фридрих спрашивает их, не является ли император полновластным “хозяином дома” (в римском понимании) для всей своей империи, в том числе хозяином имущества своих подданных. На что правоведа отвечают ему: нет, он повелитель *только в политическом смысле, но не в смысле собственника*» [26, с. 86]. Как замечает Р. Пайпс [14, с. 211], теоретически на Западе некоторые монархи обладали «вотчинной» властью. Так, завоевав Англию, Вильгельм I предъявил права собственности на всю покоренную им страну. Изабелла Кастильская при её восшествии на престол в 1474 году была провозглашена *Reina proprietaria* – королевой-собственницей своего королевства. Людовик XIV в 1666 году учил своего сына и наследника, что французский король является «абсолютным господином» богатств страны. Но все это были пустые формулы, как явствует из того факта, что по всей Европе короли через парламенты выпрашивали у своих подданных налоги, чего им не пришлось бы делать, будь они настоящими вотчинниками. Как известно из истории, абсолютное слияние верховной власти и собственности в режиме правления, известном как «вотчинное», произошло в Московском княжестве, что убедительно доказано в книге того же Р. Пайпса «*Россия при старом режиме*» [27].

В период феодальной раздробленности император или король власть имел священную, номинальную, юридическую, а фактически хозяевами были феодалы на местах и, конечно же, церковники. Таким образом, отмечает А.Н. Никонов [26, с. 88], в Европе мелкий феодал мог пойти на службу к крупному, то есть стать его вассалом; при этом стороны брали на себя взаимные обязательства – один нанимается и служит, другой опекает и платит за услуги. Распространенность таких отношений плюс рост городов, породивший свободное и экономически самостоятельное население, историческая память о правовом римском обществе возродили в Европе институт права.

Движение за возрождение римского права развернулось в университетах, которые проповедовали новую систему общественной организации и учили тому, что гражданское общество должно управляться правом, где римское являлось лучшим образцом. По мнению Р. Давида [25, с. 39], идея о том, что общество должно управляться правом, была признана в XIII веке. Важное событие со всей ясностью продемонстрировало испытываемую обществом той эпохи нужду в возврате идеи права: решение IV Вселен-

ского Собора в Латране 1215 года запретило церковникам принимать участие в судебных процессах, где применялись ордалии, или так называемый божий суд. Это запрещение наметило решительный поворот, что Р. Давид объясняет следующим образом: «Гражданское общество не могло управляться правом до тех пор, пока исход судебного процесса зависел от обращения к сверхъестественным силам. Само изучение права было лишено всякого практического интереса, пока при разрешении спора использовалась инквизиционная система доказательств. В результате принятого IV Собором в Латране решения, отвергшего эту систему доказательств, в континентальной Европе был введен новый, рациональный процесс по образцу канонического права. Это открыло путь к господству права» [25, с. 34].

Раймон Леже возрождение связывает с XII веком, когда западные университеты начинают преподавать римское право и «происходит осознание выгоды надлежащей организации социальных отношений» [28, с. 32]. Однако их не следует рассматривать в качестве учебных заведений, представлявших собой некое усовершенствование или обновление высших школ античного периода, появившихся во времена правления последних императоров. Само слово «университет» отражает представление о корпорации преподавателей и студентов, «они стали подлинными рассадниками знаний, а изучение наследия Аристотеля предопределило поворот во всей интеллектуальной жизни Средневековья» [29, с. 152]. Папа Григорий IX повелел запретить его натурфилософские сочинения, но все попытки отлучить студентов от этих штудий потерпели фиаско. Однако, как и все идейные движения, этот путь был подвержен одной опасности – остаться академическим. В отличие от Англии, где возобладало прецедентное право, практическое по своей сути, на континенте возрождение римского права не решало бы глобальных проблем. Ответ был подсказан самой жизнью.

Появление предпринимателей-собственников (которых не жаловала церковь, обзывая плутами и хитрецами), торгующих на основании договора, а в дальнейшем – на основании писаных торговых законов и правил, привело к глобальным не только экономическим, но и общественно-политическим потрясениям. Средневековье не знало и не признавало капитализма, и, в отличие от демократии и плюрализма, он казался не столько духовным и общественным, сколько нарушающим единство социума и традиции. Но религиозный мистицизм и грубое насилие вынуждены были отступить перед материализмом и прагматизмом надвигающейся эпохи: «Новый мир был совсем не похож на Средневековье, и благородным рыцарям было трудно смириться с этими внезапными переменами: когда-то презренные менялы, которых любой дворянин мог приказать высечь, вдруг приходили к ним с расписками и векселями – и за спинами этих ростовщиков стояла королевская стража» [30, с. 232]. На хорошо известном геральдистам «*Диптихе Гренвилла*» [17, с. 320, 1-я ил.] – 719 гербов благородного семейства, собранные воедино по велению второго герцога Букингемского. Но всё, что унаследовал этот вельможа высшего ранга, не смогло уберечь его от последствий жизни в долг. Отныне деньги правят миром.

Обратим внимание на высказывание И.Л. Солоневича: «Частное хозяйство требует инициативы. Бюрократия отрицает инициативу по самому существу. В лестнице бюрократической таблицы о рангах – удачная инициатива не даёт почти ничего, и неудачная не грозит почти ничем. [...] Однако никакая бюрократия мира не может допустить миллионов вознаграждений таланта, изобретательности, инициативы и прочего – ибо это подорвало бы самый корень её существования: выслугу лет. В совершенно такой же степени средневековый феодал НЕ МОГ признать прав таланта, изобретения и инициативы – ибо если бы он их признал, чему тогда будут равняться его семь поколений рыцарских предков, дающих ему – по праву рождения – право на подобающее ему количество колбасы, замков, почёта и власти?» [2, с. 6]. Как указал Джордж Фридман [11, с. 90], традиционалистское общество до сих пор предполагало, что высший слой общества в европейских странах – это наследственная аристократия. С древних времен было принято считать, что благородство и добродетель передаются по наследству, поэтому власть на всех её уровнях должна наследоваться. Конечно, мы признаем, что таланты могут рождаться и в аристократических поколениях (семейство Питтов, Сапегов, Медичи, Борджиа), но порочно предопределять общественное положение человека, всю его судьбу еще до его рождения. Влиятельность личности в обществе должна обуславливаться не знатностью рода, а талантом, который, в свою очередь, проявляется в способностях ко всему из того, что верно отметил И.Л. Солоневич.

Высшие слои, вследствие развития феодальной ренты, всё больше превращались в «земельных рантье» и всё меньше занимались непосредственно ведением хозяйства. Деньги, которые они при этом могли извлечь, не вкладывались в экономический прогресс (такая же история была со шляхтой и магнатерией Речи Посполитой, прокутившей в конечном счете свое Отечество. Веком позже помещики Малороссии, имевшие невероятные барыши от экспорта пшеницы, ничего не инвестируя в собственные хозяйства, спустили свои состояния на самых дорогих курортах и в игорных домах за границей). Существовавший в большинстве стран институт джоржизма [5, с. 309] (утрата дворянского статуса при занятии «неблагородным» делом) мешал земельной аристократии делать дело, и средства, которые могли бы быть по меньшей мере вложены в землю и подпитать прогресс сельского хозяйства, бесследно исчезали во все более растущих и всепожирающих расходах на престиж и роскошь. Дальше – долги, кабала, разорение и «позорные» мезальянные браки дочерей.

Особенно пострадали страны, где долгое время сохраняли господство рыцарски-религиозные идеалы. Например, когда многие народы Европы обратили свое внимание к новым проблемам духовного и хозяйственного порядка, для Испании все христианское население имело перед собой только одну задачу в жизни – изгнать ислам. Все войны за независимость были религиозными войнами, «будто бы 3700 битв было дано против мавров, пока они не были изгнаны» [31, с. 275]. Феодализм (рыцарство) и фанатизм (церковники) по совершенно объективным причинам сплелись в такое непонимание, которому в новом мире не было места. (Не случайно национальным героем Испании становится, без сомнения, наименее капиталистический тип в мировой истории – последний странствующий рыцарь, привлекательный и симпатичный Дон-Кихот в одноименном произведении Сервантеса.) Когда Испания ступила в Европу капиталистическую, она к этому оказалась совершенно неготовой. Преследование евреев и наплыв колониального золота окончательно разрушили экономику страны. В XVI веке изгнание евреев, мавров и даже крещёных мавров, составлявших более 3 млн. населения, притом самого образованного, трудолюбивого и богатого, повлекло за собой неисчислимые потери для испанского земледелия, промышленности и торговли. В течение 70 лет цифра испанского населения упала с 10 миллионов до 6 [32, с. 153], к тому же продолжался отток пассионариев в колонии.

Поразительным образом рассматриваемая ситуация XVI века имеет отношение к действительности. Лучшее описание характерного умонастроения даёт Ниал Фергюсон: «Что же до изобиловавшей серебром Испании, то она, как и Саудовская Аравия, Нигерия, Иран, Россия и Венесуэла в наши дни, стала типичной жертвой “ресурсного проклятия”: во всех перечисленных странах исчезли стимулы к развитию иных отраслей экономики и одновременно усилились позиции жаждущих моментальной прибыли автократов, упал авторитет органов представительного правления (в случае Испании – кортесов. Георг Вебер выяснил [7, с. 453], что богатства, доставляемые Америкой, дали испанским королям возможность не просить субсидий у кортесов; потому кортесы не были созываемы, и, таким образом, погибли последние остатки прав испанского народа; а с падением свободы упало и благосостояние, потому что деспотизм подавил энергию мысли и труда). Испанцы никак не могли осознать простую истину: ценность драгоценных металлов – какая примечательная тавтология! – не абсолютна. Деньги стоят ровно столько, сколько другой человек согласен на них обменять. Увеличение их предложения, хотя и может принести выгоду монополизировавшему производству денег правительству, не обогатит все общество. При прочих равных расширение денежных средств приведет лишь к росту цен» [17, с. 36]. Если с сырьевым вопросом все ясно, то по «изгнанию евреев» пишется мало. Конечно, в государствах с сырьевой экономикой речь не о них, но дело в следующем. Во всех этих странах наблюдается отток наиболее талантливых, инициативных, творческих людей, их выдавливают существующие режимы с неумолимой методичностью. Они востребованы в развитых странах – но не нужны в своих отечествах. История и здесь ничему не учит.

В целом ситуация в Европе выглядела так. Для социума стало очевидно, что взаимодействие между людьми можно организовать не только при помощи грубой силы (феодалы) или страха перед загробной расплатой (церковники). Эффективность показал новый способ: взаимодействие на основе договоров и писаных правил. Так на севере Европы возникла большая торговая конфедерация, быстро приобретающая политическое могущество и начавшая господствовать на обширных торговых пространствах – Ганза. Её появление связывают с заключением в 1161 году под эгидой Генриха Льва мира между немцами и жителями Готланда, по которому создавалась община немецких купцов. К концу XIII века её влияние распространялось от Фландрии и Англии до Северной Руси (Новгород) и языческих земель (Рига, с 1201 г.), а немецкий купец методично вытеснил скандинавских торговцев в прибалтийских и славянских странах. В XIV веке Любек возглавил союз северогерманских торговых городов, который с 1356 года стал называться «Немецкой Ганзой». В зависимости Любека находилось более 100 «дочерних» городов. Преимущество немцев объясняется отменными конструкциями судов, союзничеством с феодалами и обладанием большими финансовыми ресурсами. «Экспансия купцов, – описывает положение Ж. ле Гофф, – ускорила продвижение на восток немецких колонистов, горожан и крестьян; то мирно, а то с оружием в руках они добивались привилегий, которые, помимо экономических выгод, обеспечивали настоящее этническое превосходство» [5, с. 99].

Торговая форма колонизации давала Западу первые навыки колониализма, играла существенную роль в экспансии денежного хозяйства, каковое было еще одним феноменом, связанным с развитием городов. Как центры потребления и обмена, города вынуждены были прибегать к использованию монеты в торговых операциях. Жители городов Ганзейского союза имели в Европе самый высокий уровень жизни и чёткие стандарты личной безопасности вкупе с духовной свободой. Ганза явила совершенно новый образец социума, причём следует заметить, что строилась и функционировала она на договорной основе. Это не имело ничего общего с феодальным, каноническим и примитивно-крестьянским обычным правом Средневековья. По сути, в те далекие времена была создана крупнейшая международная торговая организация, тогдашний аналог ВТО. Человечество издревле тяготело к свободной торговле, и именно она, свобода обмена плодами своего труда, явилась надежной базой для экономической и личной свободы.

Концентрация капитала в руках владельцев купеческих компаний Ганзы имела большое политическое значение, а с экономической точки зрения «она была движущей силой дальнейшей экспансии, поскольку компании могли вкладывать крупные инвестиции в нуждавшиеся в наличном капитале экономические структуры, например, в горнодобывающие и судовладельческие предприятия. Это, в свою очередь, привело к необходимости обновления правовых структур как в области права, относившегося к горнорудной отрасли, так и в области морского права» [29, с. 143]. Технические новшества, введение новых методов передачи механических усилий, защита в области имущественного права и многое другое явилось предпосылкой или привело к созданию неведомых ранее конструкций в юридической технике. На примере Ганзы едва ли еще найдется в европейской истории Средневековья период, в котором с такой отчетливостью можно было бы проследить взаимосвязь между экономическими и юридическими успехами. Даже в городах не было такого подъема, ведь многие из них находились под властью феодалов и епископов, ущемлявших частнопровые интересы членов городской общины.

Ганзейский союз является нетипичным примером того, как право может существовать без государства: «Не все законы, следовательно, могут быть продуктом законодательного процесса; напротив, власть принимать законы предполагает признание некоторых общих правил; и те правила, которые лежат в основе власти принимать законы, также могут ограничивать эту власть» [33, с. 114]. Торговые соглашения и обычное право коммерсантов – такого Европа еще не знала. Знала она совсем другое – недоверие, страх и враждебность по отношению к торговле и коммерции, и о причинах такого ostracизма убедительно пишет Ф.-А. фон Хайек [16, с. 156–183]. Не случайно эти суеверия во все времена питали различного рода социализмы, но каждый раз тоталитарные проекты заканчивались крахом. В насилии и религиозной ортодоксальной идеологии для человека нового типа нет нужды, свободный обмен предметами потребления и товарами явился предтечей нынешней глобализации. Развитие тех регионов Европы, которые оказались вовлеченными в новый макропорядок, наглядно показало, что увеличение экономической открытости значительно поднимает общий жизненный уровень социума, несмотря на то, что всегда будут и проигравшие (в числе таковых оказались ранее привилегированные или защищенные социальные группы). Движение товаров, капитала и трудовых ресурсов повлекло за собой движение знаний, культуры и важнейших социальных институтов.

Здесь, безусловно, не стоит поддаваться крайним взглядам. Ниал Фергюсон убедительно доказал на примере Британской империи [34], что и свободной экономике нужна политическая опора. Поэтому растет оценка важности для свободного рынка таких правовых, финансовых и административных институтов, как верховенство закона, надежные кредитно-денежные режимы, прозрачные финансовые системы и некоррупцированная бюрократия. Без государственной политики эти долгосрочные проекты невозможны, не случайно и Ганзейский союз, и могущественная Ост-Индская компания пришли к упадку. Но начало было положено не благодаря, а вопреки централизованной автократической власти. Просто новый уровень развития потребовал иного ресурсного обеспечения. И еще. Необходимо различать роль торговли в локальных пространствах и в рамках макроэкономики, возникшей с конца XV века. Верно отмечено [10, с. 342], что постоянно расширяющаяся торговая сеть не гарантирует мир и гармонию среди государств, а экономический рост порождает политическую нестабильность внутри стран и в отношениях между ними, изменяя сложившийся между странами и регионами баланс сил. Иными словами, экономический обмен способствует взаимным контактам народов, но далеко не всегда способствует согласию, ведь торговля, как и прибыль, имманентно является источником конфликта. Но в рамках одной цивилизации противоречия не столь ощутимы.

В те времена создается система, основанная на договорах и писаных законах, принятых по согласию разных сил общества. Это зарождающееся право формировалось и исполнялось добровольно: «Взаимные обязательства, принятые на частной основе, со временем приобрели общественное измерение и послужили основой конституционного правления в Европе и странах, заселенных европейцами, поскольку конституция тоже представляет собой контракт, в котором расписываются права и обязанности правительства и граждан» [14, с. 69]. На место старой элиты (феодалам, чиновникам феодального государства и церковникам) приходит новая – деловые, торгово-промышленные круги, учёные. Создаются объективные предпосылки для политических реформ, хотя какое-то время королевская власть смогла балансировать на противоречиях старой и новой элит. Наиболее ярко такая тенденция проявилась в возникших абсолютистских монархиях: Франция времен «короля-солнца» Людовика XIV, Австрия Габсбургов, Российская империя при Екатерине II. Для католической церкви, которая не приняла этих порядков, все сложилось еще печальнее.

Майкл Новак в книге «Дух демократического капитализма» (1982) [35] доказал, что наиболее глубокой трагедией церкви оказалась ее неспособность понять моральные ценности, лежащие в основе новой экономики. Оставаясь в стороне, она не испытала на себе их влияния. Доходило до анекдотического, о чем пишет Ж. ле Гофф [5, с. 101]. Когда епископ или аббат желал расширить, перестроить собор или монастырь, он сразу же находил чудесный клад, который позволял ему приступить к постройке. Так под видом чуда церковь извлекала накопленные ею сокровища и пускала их в оборот. Но успешное развитие городов отодвинуло на второй план и сделало анахроническим монашеское и отшельническое

движение, даже к нищенствующим орденам менялось отношение: коль скоро труд становился базовой ценностью нового общества, допустить, что можно жить нищенством, было непросто. В глазах горожан доминиканцы и францисканцы были символом лицемерия, а первые к тому же вызывали ненависть тем, что возглавляли репрессивную инквизицию. Связанная с прошлым, церковь не смогла соединить в своем отношении к новому порядку ту критичность и доброжелательность, которые были характерны для её отношения к феодальному строю и общественной жизни средневековой Европы (Св. Августин, Т. Аквинский). Размышления отцов церкви о политике и истории стали малополезными, но «ни об одной важной сфере человеческой деятельности теологическая традиция не имела столь устаревших представлений, как об экономике» [35, с. 25]. Ответ коренится в области психологии, считает И.Л. Солоневич: «Служитель религии не вправе выдумывать ничего нового: он должен придерживаться тех “вечных истин”, которые изложены в Библии, Коране или Ведах. Не следует иронизировать над вечностью этих истин: в каждой из этих книг вечная истина средактирована в той её форме, какая наиболее соответствует эпохе и расе. Во всяком случае, ни одна из этих книг ничему злему не учит. Священнослужитель каждой религии обязан соблюдать обряд, выработанный веками и веками. “Личная инициатива” тут отсутствует полностью» [2, с. 5]. Протестанты, как убедимся, смотрели на все иначе.

Предвосхищая эпоху Возрождения и Реформации, в истории католической средневековой Европы зафиксировано явление, абсолютно ей не характерное, особенно в финансово-экономическом отношении. Та сторона хозяйственной жизни, которая отличала взгляд на новую экономику протестантов и евреев, ранее уже имела место. Речь идет о деятельности Ордена Тамплиеров – рыцарей Храма Соломона (название получено по прописке: первая резиденция располагалась у руин знаменитого Иерусалимского храма). Его военно-политические мероприятия отставим в сторону, нас интересует, что собой являла первая в истории Европы транснациональная корпорация и почему её можно считать предвестником зрелых, передовых по своей сути финансово-экономических институтов, составивших впоследствии основу капиталистического уклада.

Этот духовно-рыцарский союз появился на свет в 1119 году стараниями рыцарей Гуго де Пайена и Готфрида де Сент-Омера, которые вместе с семью товарищами поклялись жизнь положить «безвозмездно», защищая паломников в Святую землю. На первых порах так оно и было – в войнах за веру сложили головы более 20 000 храмовников (по подсчетам французского историка Ж.-Ф. Мишо, автора *«Истории крестовых походов»* [36]). Поскольку орден создавали рыцари, он сразу же стал военной организацией, которой командовал избиравшийся пожизненно специальной коллегией великий магистр. Роскоши не было и в помине, но нищенствующие рыцари Христа (еще одно название ордена Храма) влачили бедное существование совсем недолго.

Сопровождение и вооруженная охрана делегаций и грузов, следующих из Европы в Святую землю и обратно, оказались столь выгодными занятиями, что казна ордена стремительно наполнилась золотом. Этому потворствовал Ватикан, рассчитывавший использовать мощь тамплиеров по своему усмотрению, а также крупные феодалы, отписывая Ордену щедрые дарения и пожалования. Постепенно военные операции сходят на нет, рыцари так много времени уделяли ростовщичеству (понтифик очередным указом разрешил тамплиерам давать деньги под ссудный процент, в то время это строжайше запрещалось католической церковью, однако для храмовников сделали исключение) и торговле, что сражаться с «неверными» стало просто некогда. На Кипре была их перевалочная база (оттуда история знаменитых офшоров?), но финансово-экономическая активность перенеслась на всю Западную Европу. Этому способствовали неслыханные политические привилегии и налоговые льготы, десятки тысяч приоратов, складов, верфей, земель и банков. Орден не подпадал под юрисдикцию местных феодалов, не платил местные церковные налоги, не подчинялся епископам и был подсуден лишь Папской Курии. Все другие, созданные практически одновременно духовно-рыцарские ордена (госпитальеры, тевтоны, калатавры, меченосцы) ничего подобного не имели. Уже к 1130 году по всей Западной Европе (прежде всего, в Испании, Франции, Англии, Шотландии и Фландрии), где влияние храмовников было особенно велико, насчитывалось более 10 000 приоратов (с замками, землями и монастырями), а число одних рыцарей (без, так сказать, вольнонаемных работников) превысило 20 000 братьев.

В XIII веке приораты ордена Храма обосновались в Германии и Италии, Венгрии и Австрии, и повсюду тамплиеры оказывали услуги – сопровождали делегации и грузы, охраняли и перевозили ценности, взимали долги, обеспечивали права на наследство и т.д. Пользуясь разрешением Святого престола, ссужали деньгами королевских особ и крупных феодалов. Порой деньги были не своими, тамплиеры подобно банку посредничали, оперируя заемными средствами еврейских общин, которые вели в силу понятных причин более изощренное ростовщичество. Евреям, в отличие тамплиеров, никто не гарантировал возвращения долгов. Это был могущественный трест со своими военными и торговыми флотами, профессиональной армией, службой безопасности и целой сетью банков по всей Европе и Передней Азии. Они внедрили безналичный перевод денег, когда требуемые суммы выдавались по предъявлению писем из одного приората в другой, даже если те находились на противоположных концах Европы (не нужно тащить

мешки с монетами и бояться разбойников). Одно это новшество сделало банковские услуги тамплиеров вне конкуренции, но они пошли дальше, впервые в европейской истории разделив банковское дело и торговлю, изобрели чеки и аккредитивы, ввели в обиход понятие «текущий счет». Постепенно главным источником доходов сделалось ростовщичество с гигантскими суммами. Ссуды выдавались под заклад имущества, официально именовавшийся «передачей на хранение». Что это было за имущество? Например, коронные драгоценности английских королей (1204), большая королевская печать Плантагенетов (1220), даже королевская корона (1261). Куда более интересен вопрос, кто научил нищенствующих пилигримов совершенному банковскому делу и великому искусству манипулировать политиками, умению создать закрытую структуру с множеством степеней посвящения на принципах государства в государстве? Историки сходятся во мнении, что, как и многое другое, это знание получено на Востоке, в частности, – от ассасинов и исмаэлитов.

Завершилась эпоха тамплиеров трагично. После того как они отказали Филиппу Железному самому возглавить Орден, тот, зная о несметных богатствах храмовников, отдал секретный приказ о подготовке масштабной операции по уничтожению последних. Во Франции и других европейских монархиях состоялись повальные аресты рыцарей-тамплиеров во главе с Великим магистром Жаком де Моле и чего им только не инкриминировали королевские чиновники с инквизиторами. Храмовников жгли на площадях. Важнейшую роль сыграла экономическая составляющая, поскольку обанкротившаяся власть стремилась завладеть активами поверженной корпорации. Но светским и церковным властям мало что досталось. По версии ученых, одну часть сокровищ доставили заблаговременно в Шотландию – родину наиболее могущественного и почитаемого масонства, другую – финансовой империи Барди и Перуцци, так называемой «Золотой сети» флорентийских ростовщиков. На востоке многие храмовники влились в ряды Тевтонского ордена. Именно тамплиеры создали первый в средневековой Европе международный банковско-финансовый картель. Орден уничтожили, но не его деньги. Они ведь бесследно никуда никогда не деваются, как и энергия, с которой у денег поразительно много общего. По сути, на конкретном примере с явным хронологическим опережением тамплиеры показали прообраз будущей новой экономики, проложившей дорогу к революционным изменениям во всех сферах жизни. К слову сказать, эта история – редчайший пример победы монархии-государства над могущественным международным картелем, обосновавшимся в данной конкретной стране. Но эта эпоха завершилась, и с наступлением Нового времени можно говорить о следующем.

Весь креатив, интеллект и экономический расчет новых структур был направлен на дезориентированный социум, который в это время делал выбор между старыми порядками и буржуазным строем. Если в первом случае со стороны феодала было лишь насилие либо угроза его применения, то во втором – взаимовыгодные отношения, построенные на диалоге. Паразитирующие феодалы взимали с общества дань, не давая ему практически ничего взамен. Вконец дискредитировавшая себя католическая церковь (оргии римских пап, неприкрытая борьба за власть и богатства, лицемерие и ложь, чёрные мессы во славу дьявола, индульгенции, инквизиция, отрицание науки и светского искусства) утратила всякий моральный авторитет, а Реформация в экономически развитой Северной Европе расчистила дорогу к духовному оздоровлению общества. Иного пути просто не было: «... из трогательных светлых идей всеобщей любви и благоденствия выросла одна из самых страшных машин выхолощивания мозгов каленым железом: христианская церковь, имевшая под рукой целые армии наущников и пыточные застенки, дыбы и клещи для выдирания ногтей, “испанские сапоги”. Организация, скопившая столько золота и драгоценных камней, что за его грудями стало не видно Христа в его простой холщевой плащанице...» [30, с. 312]. Праздность и жадность католических бонз переполняют чашу терпения. Это были «худшие времена в истории церкви, когда она перед Реформацией погрязла в коррупции. Тогда слова о преданности и чистоте [...] использовались для того, чтобы поддерживать мир неверия, физических удовольствий и извлечения прибыли» [37, с. 290]. Времена, когда папство являло собой «сильную наднациональную монархию» [5, с. 124], остались в прошлом. И наоборот, мотивация к труду на основе нравственного долга, исповедуемая протестантизмом, приводит к зарождению нового мышления. Экономически самостоятельный, независимый индивид и политически мыслит иначе. О себе заявляет свободная и грамотная личность, осознающая свои права.

Это очень важный момент, объясняющий зарождение конституционализма. Протестанты, полагающиеся не на коллективное, а личное суждение, формируют принципиально новое европейское мировоззрение – индивидуализм: «На человеческое сообщество стали все больше и больше смотреть как на абстрактное понятие, образуемое сложением индивидуумов, а общественное благополучие считать суммой процветания отдельных личностей» [14, с. 43]. Возвращаясь к истокам христианства, протестанты исповедуют основной догмат о спасении «личной верой», что делает их независимыми от церкви или братств верующих. Мистика и культовые отправления, длительные и дорогостоящие, больше не нужны. Поскольку протестантизм даёт не созерцательную, а деятельную веру, в почёте труд и преуспевание (можно назвать это и стяжательством), успех в реальных делах, умение создать и обеспечить благополучную семью. Личное процветание, в свою очередь, стало считаться вознаграждением за разумную жизнь. Добродетель равнозначна экономической эффективности; вести добродетельную жизнь – значит управлять своим телом и душой. Отсюда необходимость воздержанности. Именно такой образ жизни по протес-

тантскому учению угоден Богу. Не подлежит сомнению, уверен Ф.-А. фон Хайек, «что, особенно среди тех, кто добился большого успеха при рыночном порядке, развилась вера в намного большую нравственную оправданность индивидуального успеха. Спустя долгое время после того, как основные принципы такого порядка были полностью разработаны и одобрены католическими учителями этики, они получили в англосаксонском мире сильную поддержку со стороны кальвинистских учений. В рыночном порядке [...] безусловно важно, чтобы люди верили в то, что их благополучие в первую очередь зависит от их собственных усилий и решений» [33, с. 243].

Речь идет о человеке нового, современного типа, а до этого все было принципиально иначе. «В церкви, администрации и армии, где человек входит в веками сколоченный аппарат, его личные качества перестают играть решающую роль. Его деятельность направляется традицией, законом, преданием, навыками – всей инерцией векового аппарата. Попадет ли он на генеральское или епископское место по личным заслугам, по выслуге лет, по протекции тетушки – и это особого значения не имеет: его пути заранее предусмотрены инерцией. И никогда нельзя доказать, что на месте одного генерала другой был бы лучше или, по крайней мере, намного лучше. В этой среде существует вполне законное недоверие ко всякого рода новаторам, изобретателям, литераторам и прочим беспокойным элементам страны» [2, с. 6]. И вот в эту так плотно налаженную и веками устоявшуюся жизнь врывается беспокойный элемент таланта, риска, предприимчивости, новизны – и ниспровергает казавшийся незыблемым порядок.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Шеппели, Ким Лейн. Российская Конституция в конституционной истории Европы / Ким Лейн Шеппели // Сравнительное конституционное обозрение. – 2003. – № 4 (45). – С. 7–17.
2. Солоневич, И.Л. Диктатура сволочи / И.Л. Солоневич. – М.: Русская Правда, 2013. – 96 с.
3. Берман, Г.Дж. Западная традиция права: эпоха формирования: пер с англ. / Г.Дж. Берман. – 2-е изд. – М.: Изд-во МГУ: Издат. гр. ИНФРА-М–НОРМА, 1998. – 624 с.
4. Франкл, Дж. Цивилизация: утопия и трагедия / Дж. Франкл; пер. с англ. А.Г. Вронской. – М.: АСТ: Астрель, 2007. – 254 с.
5. Ле Гофф, Ж. Цивилизация средневекового Запада / Ж. Ле Гофф; пер. с фр. В.А. Бабинцева. – Екатеринбург: Изд-во У-Фактория, 2005. – 560 с.
6. Ницше, Ф. Сочинения: в 2 т. : пер. с нем. / Ф. Ницше; сост., ред. изд., вступ. ст. и примеч. К.А. Свасьяна. – М.: Мысль, 1997. – Т. 1. – 829 с.
7. Вебер, Г. Всеобщая история / Г. Вебер; Издание К.Т. Солдатенкова. – М.: Тип. В.В. Исленьева, Большая Кисловка, домъ Архипова, 1888. – 629 с.
8. Ястребицкая, А.Л. Западная Европа XI–XIII веков. Эпоха. Быт. Костюм / А.Л. Ястребицкая. – М.: Искусство, 1978. – 176 с.
9. Эко, У. Искусство и красота в средневековой эстетике / У. Эко; пер. с итал. А. Шурбелева. – М.: АСТ: CORPUS, 2015. – 352 с.
10. Хантингтон, С. Столкновение цивилизаций / С. Хантингтон; пер. с англ. Т. Велимеева. – М.: АСТ, 2014. – 571 с.
11. Фридман, Дж. «Горячие» точки. Геополитика, кризис и будущее мира / Дж. Фридман. – СПб.: Питер, 2016. – 400 с.
12. Верещагин, С.Г. Налоговые восстания и бунты в Германии в Средние века / С.Г. Верещагин // Право и политика. – 2010. – № 4. – С. 789–800.
13. Джонсон, П. Современность. Мир с двадцатых по девяностые годы: в 2-х т. Т. I / П. Джонсон; пер. с англ. В. Атанасов, Д. Матев. – М.: Аноубис, 1995. – 528 с.
14. 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. школа полит. исслед., 2000. – 415 с.
15. Тоффлер, Э. Метаморфозы власти: пер. с англ. / Э. Тоффлер. – М.: Изд-во АСТ, 2003. – 669 с.
16. Фон Хайек, Ф.А. Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма / Ф.А. фон Хайек; пер. с англ. – М.: Изд-во «Новости» при участии изд-ва «Catallaxu», 1992. – 304 с.
17. Фергюсон, Н. Восхождение денег / Н. Фергюсон; пер. с англ. А. Коляндра, И. Файбисовича. – М.: АСТ: CORPUS, 2013. – 431 с.
18. Бэкон, Ф. Сочинения: в 2-х т. / Ф. Бэкон. – 2-е испр. и доп. изд. Т. 1; сост., общ. ред. и вступ. ст. А.Л. Субботина. – М.: Мысль, 1977. – 568 с.
19. Бернштейн, У.Дж. Великолепный обмен: история мировой торговли / У.Дж. Бернштейн; пер. с англ. И. Летберга. – М.: АСТ, 2014. – 508 с.
20. Смит, А. О богатстве народов / А. Смит; пер. с англ. Л. Кисляковой. – М.: Изд-во АСТ, 2010. – 255 с.
21. Пайпс, Р. Два пути России: пер. с англ. / Р. Пайпс. – М.: Алгоритм, 2015. – 224 с.

22. Никонов, А.П. Кризисы в истории цивилизации. Вчера, сегодня и всегда / А. Никонов. – М.: ЭНАС; СПб.: Питер, 2011. – 416 с.
23. Кагарлицкий, Б.Ю. Периферийная империя: циклы русской истории / Б.Ю. Кагарлицкий. – М.: Алгоритм, Эксмо, 2009. – 576 с.
24. Бондарь, Н.С. Судебный конституционализм в России в свете конституционного правосудия / Н.С. Бондарь. – М.: Норма; ИНФРА-М, 2011. – 544 с.
25. Давид, Р. Основные правовые системы современности / Р. Давид, К. Жоффре-Спинози. – М.: Междунар. отношения, 1996. – 400 с.
26. Никонов, А.П. За фасадом империи. Краткий курс отечественной мифологии / А.П. Никонов. – М.: ЭНАС; СПб.: Питер, 2012. – 512 с.
27. Пайпс, Р. Россия при старом режиме / Р. Пайпс. – М.: Независимая газета, 1993. – 421 с.
28. Леже, Р. Великие правовые системы современности: сравнительный подход / Р. Леже; пер. с фр. А.В. Грядова. – 2-е изд. перераб. – М.: Волтерс Клувер, 2010. – 592 с.
29. Аннерс, Э. История европейского права: пер. со швед. / Э. Аннерс. – М.: Наука, 1996. – 395 с.
30. Зуев, Я. Большой план апокалипсиса / Я. Зуев. – М.: Эксмо, 2012. – 512 с.
31. Зомбарт, В. Буржуа: Этюды по истории духовного развития современного экономического человека; Художественная промышленность и культура: пер. с нем / В. Зомбарт. – М.: ТЕРРА-Книжный клуб, 2009. – 576 с.
32. Власов, В.И. Философия правосудия в диалогах / В.И. Власов. – М.: Изд-во РАГС, 2010. – 336 с.
33. Хайек, Ф.А. фон. Право, законодательство и свобода: Современное понимание либеральных принципов справедливости и политики / Ф.А. фон Хайек; пер. с англ. Б. Пинскера и А. Кустарева под ред. А. Куряева. – М.: ИРИСЭН, 2006. – 644 с.
34. Фергюсон, Н. Империя: чем современный мир обязан Британии / Н. Фергюсон; пер. с англ. К. Бандуровского. – М.: Астрель: CORPUS, 2013. – 560 с.
35. Новак, М. Дух демократического капитализма / М. Новак; пер. с англ. В.Г. Маргутика. – Минск: Лучи Софии, 1997. – 544 с.
36. Мишо, Ж.-Ф. История крестовых походов / Ж.-Ф. Мишо; пер. с фр. С.Л. Клячко. – М.: Новый Акрополь, 2014. – 470 с.
37. Сол, Дж. Р. Ублюдки Вольтера. Диктатура разума на Западе / Дж. Р. Сол; пер. с англ. А.Н. Сайдашева. – М.: АСТ: Астрель, 2007. – 895 с.

Поступила 14.03.2016

## THE SOURCES AND PRIME CAUSES OF THE EUROPEAN CONSTITUTIONALISM

### Part 1

A. PUGACHEV

*The socio-political, economic, religious and psychological factors which have caused formation of civilization way are studied. The reasons of feudal and church domination over society in the conditions of the mutually advantageous arrangement are spoken. It becomes clear why trade relations have changed psychology of Europeans, have seriously changed the relation to property. The increasing contract role in interaction between people, value of an urbanization and the self-coping cities, science and education are shown. The reasons of steady interrelation of capitalism, Protestantism and the arising constitutionalism are investigated. It is proved why individualism and rationalism promote origin and maintenance of the constitutional relations. The assumption becomes that the bases of civil society are formed during the considered historical period in Europe. The constitution representing idea of the new right has acted as timely, effective and rather effective instrument of the transformations taking place.*

**Keywords:** *medieval civilization, commerce, city, property, individualism, law, constitutionalism.*



УДК [321+340]

**НЕЗАЛЕЖНАСЦЬ ДЗЯРЖАВЫ, СОЙМ І РАДА Ў ПАЛІТЫЧНАЙ ДУМЦЫ  
І ПРАВЕ ВЯЛІКАГА КНЯСТВА ЛІТОЎСКАГА XV–XVI СТАГОДДЗЯЎ****канд. юрид. навук, дац. Д.В. ШЧЭРБІК  
(Полацкі дзяржаўны ўніверсітэт)**

Разглядаецца развіццё ідэй дзяржаўнага суверэнітэта і абмежавання ўлады манарха шляхецкімі саслоўна-прадстаўнічымі органамі ў гісторыі палітычнай і прававой думкі і права Вялікага Княства Літоўскага ў XV–XVI стагоддзях. Даследуецца ўзнікненне дадзеных ідэй у гісторыі Заходняй Еўропы, іх распаўсюджванне ў Польшчы, а потым і ў Княстве. Вывучаюцца палемічныя творы прадстаўнікоў Кароны Польскай і Вялікага Княства Я. Астрарога, С. Ажэхоўскага і іншых, рэцэпцыя імі ідэй Арыстоцеля аб змешаным урадзе. У працы адзначаецца адрозненне пазіцый элітаў Княства Літоўскага і Польшчы на пытаннях ролі манарха, правоў Рады і Сойма. Паказваецца, як ідэі незалежнасці ад Папства і Імперыі, ідэі шляхецкай дэмакратыі рэалізаваліся ў практычнай дзейнасці і замацоўваліся ў асноўных праўных дакументах эпохі.

**Ключавыя словы:** Вялікае Княства Літоўскае, права, дзяржаўны суверэнітэт, роля манарха, правоў Рады і Сойма, палітычная і прававая думка.

Фарміраванне і ўкараненне ідэй аб незалежнасці нацыянальных дзяржаў, развіццё ідэй аб прадстаўнічым праўленні прайшло доўгі шлях, які распачынаўся ад эпохі Сярэдніх вякоў. Узнікшыя ў найбольш развітых краінах падобныя ідэялагемы паступова ўспрымаліся іншымі дзяржавамі, рэалізаваліся праз прызму мясцовых асаблівасцей. Для іх абгрунтавання дапасоўваліся і выкарыстоўваліся погляды аўтараў, што маглі адносіцца да іншых часоў ці цывілізацый, напрыклад, творы Антычнасці ці Арабскага Усходу.

**Асноўная частка.** “Папская рэвалюцыя” XI–XII стагоддзяў фактычна падштурхнула развіццё свецкіх палітычных ідэй. Да гэтага асноўная дыскусія ў межах хрысціянскага свету абаяпіралася выключна на Св. Пісанне і датычылася пытання вяршэнства ўлады ў *Christianitas*. Папа Рымскі ды Імператар сумесна прадстаўлялі ўніверсальную *Respublica christiana* або *Sacrum Imperium* і спрэчкі вялася толькі па пытанні прымата адной з дадзеных улад: ці Імператар атрымлівае ўладу ад Бога праз Папу, ці напраму, і ў сваю чаргу надзяляе Папу, біскупаў ды мясцовых каралеў уладай (інвестытурай) [1, с. 369].

Дзеянні Грыгорыя VII і яго наступнікаў фактычна прывялі да фарміравання прататыпа навачаснай дзяржавы – Каталіцкай царквы [2, с. 118, 119–120], якая ўжо абаяпіралася не на прыватнае права (леннае), а фактычна на права публічнае (інстытуцыйнае) – кананічнае права. Вымушаны падзел юрысдыкцыі між свецкай і духовай уладай як вынік барацьбы Папства і Імператара, але і адначасовае абгрунтаванне іх рознасці (па крыніцах, мэтах і г.д.) у палітыка-тэалагічных дыскусіях аб’ектыўна вялі да лаіцызацыі свецкай улады, пошуку легістамі аргументаў па-за духоўных крыніц і Св. Пісьма.

Менавіта тут узнікае патрэба ва ўзнікненні апеляцый да народа як крыніцы ўлады. Запатрабаваная палітычнымі інтарэсамі рэцэпцыя Арыстоцеля ды рымскае права прывялі да змены сярэднявечнай парадыгмы ўлады. Ужо не Бог праз народ рэалізуе ўладу, але дзяржава ёсць выключна справа людзей і для людзей [1, с. 523]. Так, Марсілій з Падуді пісаў: “... згадзімся з ісцінай і меркаваннем Арыстоцеля..., што дзейснае паўнамоцтва заснавання ды выбару ўлады (уладара) належыць народу. Яму таксама прыналежыць заканадаўчая ўлада... Толькі заканадаўца валодае правам вызначаць правіцеля і нават здымаць яго, калі гэта патрэбна для агульнага дабра” [3, с. 147].

Эканамічныя ды сацыяльныя змены прывялі да ўзвышэння нацыянальных каралеўстваў. І тыя ідэі, якія выкарыстоўваліся ў дыскусіях між папствам і імператарам, былі адаптаваныя да абгрунтавання каралеўскага суверэнітэту. Так, ужо ў XIII стагоддзі ў Францыі выкарыстоўваўся прадзяржаўны тэрміналагічны апарат, вылучаліся асобна каралеўская ўлада і Карона, дынастыя пачынала ўвасабляць няменную ўладу манарха [1, с. 378]. І падчас канфлікту Філіпа IV Прыгожага з Папай Баніфацыям VIII пачынае гучаць: “Кіраўніцтва пытаннямі зямнымі каралеўства прыналежыць толькі да караля і ні да нікога іншага, і не прызнае ён нікога над сабой...” [1, с. 378].

Трэба аднак адзначыць, што размова ў дыскусіях вялася не пра рэальную абсалютную ўладу, а хутчэй пра юрыдычнае вяршэнства. Імператар, каралі выкарыстоўвалі рымскі тэрмін “*imregium*” хутчэй як сінонім “абстрактна зразумелай дзяржавы, яе кампетэнцыі, права – мае яно характар безасабовы” [1, с. 367]. Змаганне за *imregium* цалкам магло спалучацца з аўтаноміяй каралеўстваў, правінцый, станаў феадальнага грамадства. Быць імператарам магло цалкам натуральна спалучацца з прынцыпам абрання князямі, з існаваннем Рэйхстага, Генеральных станаў і г.д.

Да таго ж адаптаваны Арыстоцель дазваляў выкарыстоўваць у дыскусіі катэгорыю “сярэдні клас”, якую можна было ўжыць не толькі як сінонім заможнага мяшчанства, але і як сінонім шляхты ці нават князёў [1, с. 585]. І калі гэтыя ідэі выкарыстоўвалі манархі, то вельмі проста іх было запазычыць і для абмежавання іх улады, што і адбылося ў наступныя стагоддзі.

Славянскія землі Цэнтральнай і Усходняй Еўропы знаходзіліся падчас гэтых дыскусій на перыферыі заходнеўрапейскай цывілізацыі. Калі ў Заходняй Еўропе ў XI–XII стагоддзях ажыццяўляўся пераход да развітога феадальнага грамадства і саслоўнай дзяржавы, то ў славянскія дружынныя дзяржавы ў гэты час толькі пачалі пранікаць феадальныя адносіны. Праз палітычныя і асабістыя кантакты, прыняцце каталіцтва, нямецкую каланізацыю і экспансію, усведамленне неабходнасці пераходу ад дружынага войска да рыцарскага, якое абапіраецца на воінаў-рыцараў, якія аселі на зямлю, саслоўныя асновы ўкараняліся ў заходнеславянскія дзяржавы. У славянскіх краінах Цэнтральнай Еўропы з XI–XII стагоддзяў узмацняюцца індывідуальныя правы сялян на надзелы, а значыць, асабліва з XIII стагоддзя, пачынае атрымліваць ад князёў зямлю і імунітэтыныя прывілеі, прынятыя ў Заходняй Еўропе [4, с. 39].

Да XIV стагоддзя Польшча ўжо ўяўляла сабой станаваю манархію заходнеўрапейскага ўзору з адасабленнем дзяржавы (Кароны Польскай) ад асобы кіраўніка [5, с. 16], а ідэя незалежнасці караля ад Папства ды Імперыі ўкаранілася толькі пад канец XV стагоддзя [5, с. 16]. Яе выразнікам быў Ян Астрарог, саветнік караля і Вялікага князя літоўскага Казіміра Ягелончыка і караля польскага Яна Ольбрахта, аўтар знакамітага Мемарыяла аб выпраўленні Рэчы Паспалітай (*lac. Monumentum pro Reipublicae ordinatione*). У сваім творы ён абвясчае, што “кароль польскі ніякага верхавенства, акрамя самага Бога, над сабой не прызнае” [6, с. 129]. Пры гэтым кароль, “які не падлягае нічыёй уладзе мае ўсе правы цэзара” [6, с. 131]. З тэксту працы бачна, што пад цэзарскімі правамі як раз маецца на ўвазе незалежнасць дзяржавы, бо ў шэрагу артыкулаў аўтар разважае пра дзейнасць сойма і яго паслоў.

Менавіта ў тыя ж часы ў Польшчы распачынаецца экзекуцыйны рух, які шмат у чым апелюе да антычнай канцэпцыі змяшанага ўраду, то бок такога, у якім суіснуюць элементы манархіі (кароль), арыстакратыі (сенат) ды дэмакратыі (пасольская ізва). Рух працягваў традыцыі эмансipaцыі сярэдняй шляхты, што распачаліся яшчэ Кошыцкім прывілеем 1374 года і Нешаўскімі прывілеямі 1454 года.

Актыўнасць у XV стагоддзі ў Каралеўстве Польскім соймаў, правінцыйных соймаў ды вальных соймаў фактычна прывялі, па меркаванні Ю. Бардаха, да нараджэння ў 1493 годзе парламента ў сучасным разуменні гэтага слова, які складаўся з двух палат [7, с. 13]. Адзін з важнейшых лозунгаў экзекуцыяністаў знайшоў свой выраз у соймавай канстытуцыі 1505 года “*Nihil novi*”, якая пастанаўляла, што “нічога новага” не можа быць ухвалена без згоды сойма, і што вальны сойм вячае сістэму прадстаўнічых органаў каралеўства.

У Вялікім Княстве Літоўскім працэс станаўлення сталага саслоўнага грамадства і феадальнай дзяржавы і права адбываўся яшчэ больш марудна. Як і ў выпадку з заходнімі славянамі некалькімі стагоддзямі раней, замежны ўплыў абумовіў паскарэнне працэсаў феадалізацыі, змены тыпу дзяржавы і права. Неабходнасць барацьбы з нямецкай і мангольскай агрэсіяй, саперніцтва ў аб’яднанні славянскіх зямель на Усходзе з Маскоўскім княствам і іншыя ўнутраныя і знешнія прычыны выклікалі заключэнне уніі паміж ВКЛ і Польшчай у 1385 годзе.

Ацэньваючы ўплыў Крэўскай уніі на развіццё грамадства і правы ВКЛ, Ю. Бардах прыводзіць і згаджаецца з меркаваннем М. Доўнар-Запольскага і Г. Лаўмянскага аб тым, што ў гэты перыяд мела месца паскораная эвалюцыя грамадства Вялікага Княства ў напрамку развітога саслоўнага ладу, эвалюцыя, заснаваная на «пераскокванні» княствам перыяду індывідуальных прывілеяў [8, с. 40].

Абмінаючы перыяд індывідуальных прывілеяў, у ВКЛ з 1387 года пачынаюць выдавацца, са спасылкай на польскі прыклад, агульназемскія прывілеі, якія даюць шляхце феадальныя саслоўныя імунітэты і прывілеі. Паступова, пачынаючы з канца XIV стагоддзя, фарміруецца феадальнае станавае права.

Паралельна адбываецца і афармленне саслоўнага прадстаўніцтва магнатаў ды шляхты. Так, у 1398 годзе Вітаўт сабраў з’езд феадалаў на востраве Салін, а ў 1401 годзе ў заключэнні Віленска-Радамскай уніі прымалі ўдзел 30 баяраў (але ўсяго адзін князь і адзін маршалак) як прадстаўнікі «крэўных і родных». Літвінскае прадстаўніцтва, маючы саслоўны характар, абапіралася на жывую ў сучаснай ім Літве радавую арганізацыю магнатаў і вышэйшага баярства, а не на прыныцп земскай, гэта значыць тэрытарыяльнай, арганізацыі шляхты, якая дамінавала ўжо ў суседняй Польшчы. Так даўніна мяшалася з навізнай [8, с. 45].

Падобнае назіраецца і пры заключэнні Гарадзельскай уніі 1413 года, калі 47 прадстаўнікоў літвінскіх родаў, якіх Вітаўт сам абраў, заключылі пабрацімства з польскімі феадаламі і атрымалі права ўдзельнічаць у выбары вялікага князя, даваць згоду на абранне польскага караля.

Паскарэнне працэсу феадалізацыі, забяспечаная насаджэннем яго зверху, першапачаткова выклікала адчужэнне ў асяроддзі членаў дынастыі і мясцовых князёў. Перш за ўсё знаходзіла неразуменне новая канцэпцыя ўлады, якая прадугледжвала аддзяленне асобы кіраўніка ад паняцця дзяржавы. У падоб-

най сітуацыі, як адзначае Ю. Бардах, мазавецкія князі згаджаліся прынесці прысягу вернасці толькі каралю, а “не Кароне Каралеўства, сцвярджаючы, што калі б прысягнулі кароне, то кожны з кароны мог бы іх лічыць сваімі леннікамі, і яны лепш памруць, чым зазнаюць гэтакі сорам” [8, с. 38].

Пасля Крэўскай уніі на Вялікае Княства Літоўскім распаўсюдзілася новае ўяўленне аб каралеўскай уладзе, якое ўзнікла ў Заходняй Еўропе пасля “Папскай рэвалюцыі” і ўключала прызнанне заканадаўчай ролі вялікага князя. З канца XIV стагоддзя ў Княстве ўзрасла заканадаўчая актыўнасць князя: выдаваліся агульнадзяржаўныя прывілеі, якія змяшчалі нормы як публічнага, так і прыватнага права, прычым колькасць апошніх паступова ўзрастала.

Ідэі незалежнасці княскай улады, незалежнасці ВКЛ ад улады Папства ці Імперыі спалучаліся з мясцовымі незалежніцкай, якая абгрунтоўвала яшчэ незалежнасць Кіеўскай Русі ад Візантыі, і цэзарапапісцкай ці нават дахрэсціянскай традыцыямі дамінавання князя над царквой. Звесткі, якія прыводзіць А.В. Дзерман, указваюць на тое, што яшчэ ў дачыненні да Альгерда часам выкарыстоўвалі тытул *basileus*, які адпавядаў лацінскаму “імператар”. Вітаўта таксама часам называлі царом, ці нават “імператарам Літвы” [9, с. 524–525]. Гэтай жа мэце служыць і слыннае паданне пра Палемона, што выводзіць вялікакняскі род з цэзараў Рыму [10, с. 679–680]. Таму не дзіўным выглядае і патрыятычны пафас Ф. Скарыны ў яго вядомым выслоўі, або яго меркаванне пра адметнасць законаў у кожнага народа [11, с. 335]. Яшчэ больш выразна гэтую думку выказаў аўтар ананімнай працы (верагодна, Аўгусцін Ратондус [12, с. 644], выдадзенай у ВКЛ “Размова паляка з літвінам” (1564 г.): “Няхай кіруе кароль, а каралём ніхто не кіруе, адзінае Бог і закон” [13, с. 50].

Калі з пытаннем незалежнасці дзяржавы прадстаўнікі палітычнай думкі Польшчы і Вялікага Княства пагаджаліся, то ў пытанні ўзаемадзеяння органаў улады ўнутры краіны і ролі шляхты пазіцыі адрозніваліся.

У Польшчы рэцэпцыю ідэй Арыстоцеля аб змешанай форме кіравання ажыццяўлялі А.Ф. Маджэўскі, Л. Гарніцкі, В. Гасліцкі і іншыя. Але калі той жа Маджэўскі настойваў на далучэнні мяшчанства да кіравання краінай, то найбольш знаным абаронцам і вестуном ідэй “шляхецкай дэмакратыі ў сярэдзіне XVI стагоддзя быў С. Ажэхоўскі. Менавіта між ім і ананімным аўтарам “Размовы” адбылася дыскусія, якая аказала значны ўплыў на развіццё дзяржаўнага ладу Рэчы Паспалітай. У сваіх творах: “Размовы, або дыялог пра экзекуцыю Польскага каралеўства” (1563); “*Quincunx*, гэта значыць узор Польскага каралеўства, зроблены з цынку” (1564); “Паліцыя Польскага каралеўства” (1565) – С. Ажэхоўскі праслаўляе “польскую свабоду”, якую бачыць у прывілеях шляхецкага стану. Кароль у Ажэхоўскага выступае як слуга дзяржавы, які кіруе так, як патрабуе агульнае дабро: “У хрысціян *summa summarum respublica est, rex servus reipublicae, id justum in regno, quod reipublicae utile*” [14, с. 76]. Ён піша, што нідзе, як толькі ў Польшчы, кароль забараніў сябе слухаць, калі ён будзе супрацьпраўна што прыказваць, толькі тут манарх прымае законы са згоды рады і рыцарства [14, с. 76], і ўсе, і манарх, і падданыя, і бедныя, і багатыя пад правам жывуць, правам між сабой зраўняныя [14, с. 77]. Кароль толькі страж прывілеяў каронных, язык правоў грамадства [14, с. 79].

У адрозненне ад каралеўстваў, кожнае княства, у тым ліку Літва, з’яўляецца нявольей, падданыя князя ніякай абароны ад яго крыўдаў не маюць, валодае ён імі, можа забіць, прадаць, перадаць каму хоча і калі хоча [15, с. 226]. Ажэхоўскі параўноўвае правы князя з сваімі правамі як памешчыка ды ўдакладняе, што толькі таму Ягайла мог так лёгка вырашыць пытанне пра інкарпарацыю княства ў Польшчу, што быў у княстве неабмежаваным уладаром. Таму зараз, на яго думку, шляхта ВКЛ павінна прагнуць злучэння з Каронай у “адно цела, сэрца і душу”, каб атрымаць свабоду і такія ж правы як падданыя польскага караля [15, с. 228].

Аўтар жа напісанай ў адказ “Размовы паляка з літвінам” адмаўляе тыранічны характар ВКЛ, крытыкуе выбарнасць манарха [15, с. 60–61], лічыць польскую свабоду свавольствам [15, с. 36–37], спасылаючыся на Платона, выступае за моцную ўладу караля [15, с. 40], які пры гэтым прыслухоўваецца да рады духовай і свецкай, якая завецца сенатам, і вучыць яго як волі божай, так і правам паспалітым [15, с. 50].

Па меркаванні даследчыкаў, пазіцыя аўтара размовы адлюстроўвала як рэаліі ВКЛ, у тым ліку мацнейшую ўладу спадчыннага князя, большую ролю магнатаў, чым шляхты, так і пазіцыю паноўрадных па развіццю дзяржавы і іх адносіны да польскіх праектаў інкарпарацыі краіны [12, с. 672].

Спраўды, спачатку маленства Казіміра Ягелончыка, а потым і адсутнасць вялікага князя ў дзяржаве ў сувязі з сумяшчэннем ім каралеўскага трона Польшчы і княскага ВКЛ, перадача манархам велізарных зямельных угоддзяў панам-радным прывялі ў канцы XV стагоддзя да актыўнага ўдзелу Рады ў заканадаўчай дзейнасці. Па прывілею Аляксандра 1492 года вялікі князь ужо не можа адмяняць або змяняць пастановы, прынятыя ім са згоды паноў-рады, а «пастановам і справам», перададзеным для «абгаворвання» ў Раду, «выконваць тое, што яны радзілі» [16, с. 48]. Прывілей Жыгімонта Старога 1506 года яшчэ больш павялічыў паўнамоцтвы Рады, усклаўшы на вялікага князя абавязак не тлумачыць і не змяняць старых і не прымаць новых статутаў і звычайў без ведама і згоды паноў-рады [17, с. 53].

Аднак паступова шляхецкі сойм ВКЛ, які ў XV стагоддзі толькі эпизадычна збіраўся, з пачатку XVI стагоддзя набывае сталы характар. І хоць спачатку ён хутчэй уяўляў сабой пашыранае пасяджэнне Рады, але паступова пад польскім уплывам і дзякуючы сваёй вялікай ролі ў войнах з Маскоўскай дзяржавай шляхта праз “палявыя соймы” пачынае дамагацца большых правоў [8, с. 162].

Вымагаючы правы праз патрабаванне уніі з Польшчай, шляхта, напрыклад, на Віцебскім польным сойме 1562 года яўна парывала са сваім падпарадкаваннем магнатэрыі. У бліжэйшыя гады іх перамога стала поўнай. Так, Віленскім прывілеем 1563 года была скасавана няроўнасць шляхты па рэлігійнаму прызнаку, Бельскім прывілеем 1564 года былі скасаваны апошнія судовыя экзэмпцыі і магнаты падпарадкаваліся тым жа судам, што і шляхта, была праведзена судовая рэформа, якая стварыла выбарныя шляхецкія суды. Гэты ж прывілей зацвярджаў Другі статут Вялікага Княства Літоўскага. Па Віленскаму прывілею 1565 года была ўпарадкавана колькасць і акрэслена кампетэнцыя павятовых соймакаў. Завяршала эмансipaцыю шляхты ўхвала Берасцейскага сойму 1566 года, якая ўводзіла папраўкі ў Статут, гэта дазваляла свабодна ажыццяўляць распараджэнне спадчыннымі маенткамі.

Паводле Статута шляхта дамаглася афіцыйнага замацавання свайго ўдзелу ў заканадаўчым працэсе. Так, Статут Вялікага Княства Літоўскага змяшчаў трэці раздзел, што быў названы “А вольнасцях шляхецкіх...”, артыкул 12 якога гарантаваў захаванне і выкананне ўсіх раней выдадзеных прывілеяў, а ўвядзенне новых абумоўліваў згодай вальнага сойму, рады і ўсіх зямель дзяржавы [18, с. 82]. Артыкул 2 раздзела другога статута, у сваю чаргу, адзначаў, што ў падобным парадку прымаюцца і рашэнні аб вайне і падатках [18, с. 66–67].

Незалежнасць краіны таксама падкрэслівалася нормамі Статута 1566 года. Так, артыкулы 1 і 3 раздзела трэцяга замацоўвалі недатыкальнасць межаў ВКЛ [18, с. 82], а артыкул 9 гэтага ж раздзела паўтараў норму папярэдняга Статута 1529 года аб забароне займаць пасады і раздаваць маенткі ў дзяржаве іншаземцам [18, с. 81].

**Заклучэнне.** Ідэя незалежнасці краіны ад універсальных цэнтраў улады ў XVI стагоддзі безумоўна ўспрымалася элітамі Вялікага Княства Літоўскага. На першы план пачынае выходзіць пытанне суверэнiтэту ва ўзаемадачынненнях з суседнімі краінамі, а пасля заключэння Люблінскай уніі размова ўжо ідзе пра суверэнiтэт Рэчы Паспалітай.

Ідэі ж змяшанага ўрада і “залатых” шляхецкіх вольнасцей у канцы XVI–XVII стагоддзі стала ўвайшла ў канструкт сармацкай ідэалогіі Рэчы Паспалітай. “Рымскі” ўзор стаў абгрунтаваннем нязменнасці дзяржаўнага ладу краіны і бар’ерам на шляху ўсялякім прапановам па рэформе краіны, што ў канцы XVIII стагоддзя прывяло да няздольнасці дзяржавы вырашыць унутраныя і знешнія праблемы і супрацьстаяць захопніцкім імкненням суседзяў.

#### ЛІТАРАТУРА

1. Wielomski, A. Teokracja papieska 1073–1378. Myśl polityczna papieżu, papalistów i ich przeciwników / A. Wielomski. – Wydawca: Von borowiecky, 2011. – 696 s.
2. Берман, Г.Дж. Западная традиция права: эпоха формирования / Г.Дж. Берман; пер. с англ. – 2-е изд. – М.: Изд-во МГУ; Изд. гр. ИНФРА-М–НОРМА, 1998. – 624 с.
3. Падуанский, М. Защитник мира. Defensor paris / Марсилиус Падуанский; пер. с фр. Б.У. Есенова; науч. ред., вступ., ст., примеч. Г.П. Лупарева. – М.: Изд.-торговая корпорация «Дашков и К°», 2014. – 656 с.
4. Бардах, Ю. История государства и права Польши / Ю. Бардах, Б. Лиодорский, М. Пиетрчак; пер. с пол. – М.: Юрид. лит., 1980. – 560 с.
5. Kucharczyk, G. Polska myśl polityczna do roku 1939 / G. Kucharczyk. – Wyd.: Dębogóra, 2011. – 550 s.
6. Ostroróg, J. Monumentum pro Reipublicae ordinatione / J. Ostroróg // Pawiński, A. Jana Ostroroga żywot i pismo o naprawie rzeczy polskiej: Studium z literatury politycznej XV wieku. – Wdruk. S. Orgelbranda synów, 1884. – S. 121–181.
7. Dzieje Sejmu Polskiego / Juliusz Bardach [et al.]. – Wyd. 2 popr. i uzup. – Warszawa: Wydawnictwo Sejmowe, 1997. – 391 s.
8. Бардах, Ю. Крэва і Люблін. З праблемаў польска-літоўскай уніі / Ю. Бардах // Штудыі з гісторыі Вялікага Княства Літоўскага [укл. Г. Сагановіч; пер. з пол. мовы М. Раманоўскага; перакл. з фр. мовы А. Істоміна]. – Мінск: Медысонт, 2010. – С. 16–99.
9. Дзерман, А.В. Рэцэпцыя імперскай ідэі ў ВКЛ / А.В. Дзерман // Гісторыя філасофскай і грамадска-палітычнай думкі Беларусі: у 6 т. Т. 2. Пратарэнесанс і Адраджэнне / С.І. Санько [і інш.]; Нац. акад. Беларусі; Ін-т філасофіі. – Мінск: Беларус. навука, 2010. – С. 523–529.
10. Хроніка Быхаўца // Летанісы і хронікі Беларусі: Сярэднявечча і раннемадэрны час [укл. В.А. Варонін; прадмова: В. Варонін, М. Улашчык]. – Смаленск: Інбелкульт, 2013. – С. 679–746.

11. Скарына, Ф. Прадмова да кнігі Другі закон / Ф. Скарына // Анталогія даўняй беларускай літаратуры: XI – першая пал. XVIII ст. / НАН Беларусі, Ін-т літ. імя Я. Купалы; падрыхт. А.І. Богдан і [інш.]; навук. рэд. В.А. Чамярыцкі. – 2-е выд., выпр. – Мінск: Беларус. навука, 2005. – С. 334–337.
12. Бортнік, І.А. “Размова Паляка з Літвінам” / І.А. Бортнік // Гісторыя філасофскай і грамадска-палітычнай думкі Беларусі: у 6 т. Т. 2. Протарэнесанс і Адраджэнне / С.І. Санько [і інш.]; НАН Беларусі Беларусі; Ін-т філасофіі. – Мінск: Беларус. навука, 2010. – С. 643–683.
13. Rozmowa Polaka z Litwinem 1564 / wydał Jozef Korzeniowski. – Krakow: W druk. C.K. Uniwersytetu Jagiellońskiego, 1890. – 91 s.
14. Orzechowski, S. Rozmowa albo Dyalog około ekequcyjej polskiej korony / S. Orzechowski // Stanisława Orzechowskiego polskie dialogi polityczne: (Rozmowa około egzekucyjej i Quincunx), 1563–1564 / Wyd. Łoś J. – Kraków: Akademia Umiejętności, 1919. – S. 1–139.
15. Orzechowski, S. Quincunx to jest Wzór Korony Polskiej / S. Orzechowski // Stanisława Orzechowskiego polskie dialogi polityczne: (Rozmowa około egzekucyjej i Quincunx), 1563–1564 / J. Wyd.Łoś. – Kraków: Akademia Umiejętności, 1919. – S. 141–288.
16. Прывілей Вялікага князя Літоўскага Аляксандра 1492 года // Гісторыя дзяржавы і права Беларусі ў дакументах і матэрыялах (са старажытных часоў да нашых дзён): вучэб. дапаможнік / А.Ф. Вішнеўскі, Я.А. Юхо; пад рэд. А.Ф. Вішнеўскага. – 2-е выд., дап. – Мінск: Акад. МУС Рэсп. Беларусь, 2003. – С. 45–51.
17. Агульназемскі прывілей Вялікага князя Літоўскага Жыгімонта Казіміравіча 1506 года / А.Ф. Вішнеўскі // Гісторыя дзяржавы і права Беларусі ў дакументах і матэрыялах (са старажытных часоў да нашых дзён): вучэб. дапаможнік / А.Ф. Вішнеўскі, Я.А. Юхо; пад рэд. А.Ф. Вішнеўскага. – 2-е выд., дап. – Мінск: Акад. МУС Рэсп. Беларусь, 2003. – С. 52–55.
18. Доўнар, Т.І. Статут Вялікага княства Літоўскага 1566 года / Т.І. Доўнар, У.М. Сатолін, Я.А. Юхо; рэдкал. Т.І. Доўнар [і інш.]. – Мінск: Тэсей, 2003. – 352 с.

Паступіў 14.03.2016

#### THE INDEPENDENT OF STATE, THE SEJM AND RADA IN POLITICAL THOUGHT AND LAW IN THE GRAND DUCHY OF LITHUANIA IN THE XV–XVI CENTURIES

##### D. SHCHERBIK

*The article is devoted to the development of ideas of national sovereignty and the limits on the power of the monarch by gentry class-representative bodies in the history of political and legal thinking and law of the Grand Duchy of Lithuania in the XV–XVI centuries. The article examines the emergence of these ideas in the history of ideas in Western Europe, their distribution in Poland, and then in the Grand Duchy of Lithuania. This article explores the polemical works of the representatives of the Polish State and the Grand Duchy of Lithuania such as Jan Ostroróg, Stanisław Orzechowski and other, the reception of Aristotle's ideas on mixed government in their works. The article notes opposed positions of elites in Poland and in the Grand Duchy of Lithuania on the role of the monarch, the rights of the Sejm and Rada. Depicted as the idea of the state independence of the Papacy and the Empire, Golden Liberty, noble democracy have been implemented in practice and in the main legal documents of the period.*

**Keywords:** Grand Duchy of Lithuania, the state sovereignty, the role of the monarch, the rights of Parliament and of the Sejm, political and legal thought.

УДК 343.962

**ЭВОЛЮЦИЯ ФОРМ УЧАСТИЯ НАСЕЛЕНИЯ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУДА  
НА БЕЛОРУССКИХ ЗЕМЛЯХ (XVI–XX ВВ.)**

*канд. юрид. наук, доц. Е.Н. ЯРМОЦ  
(Полоцкий государственный университет)*

*Рассматриваются формы участия населения в деятельности суда по осуществлению правосудия в исторической ретроспективе (XVI–XX вв.). Особое внимание уделяется анализу форм общественного участия в судебной деятельности в рамках Великого Княжества Литовского в период вхождения белорусских земель в состав Российской империи и в советский период. Делается вывод о наличии сформировавшихся традиций участия населения в деятельности суда по осуществлению правосудия на белорусских землях как в виде институтов, оказывающих вспомогательные суду функции по осуществлению правосудия, так и в виде специально создаваемых, сугубо общественных форм осуществления правосудия по определенным категориям дел.*

**Ключевые слова:** население, формы участия, суд, деятельность суда, правосудие, присяжные заседатели, народные заседатели.

Современные тенденции и подходы к формированию и развитию судебной деятельности подразумевают необходимость обеспечения доступности правосудия и судебной деятельности, особенно в государствах постсоветского пространства. Функционирующий в настоящее время в Республике Беларусь институт народных заседателей, отсутствие такового в зарубежных государствах заставляет задуматься о возможных альтернативных формах общественного участия в деятельности суда по отправлению правосудия и основных направлениях их совершенствования. Однако размышления об оптимальных формах участия общества в судебной деятельности в перспективе целесообразно начинать с исторического обзора форм такого участия на белорусских землях.

**Основная часть.** В XI–XIII веках на белорусских землях (Полоцкое, Витебское, Берестейское, Турово-Пинское и иные княжества) судебные функции принадлежали князю и его должностным лицам. В XV веке на белорусских землях были весьма распространены так называемые замковые (городские) суды, в состав которых входили воевода и представители местных феодалов. Так, полоцкий воевода был обязан рассматривать все дела с участием бояр: «тыи суды маеть судити наместникъ нашъ Полоцкїй съ старшими бояры Полоцкими, подлучъ давного обычая» [1, с. 199], а витебский воевода – с князьями, боярами и мещанами: «съ князи и зъ бояры и зъ мещаны» [2, с. 353].

С возникновением Великого Княжества Литовского и принятием статуты ВКЛ формируется самостоятельная ветвь государственной власти – судебная. Появляется большое количество судов, имеющих сословный характер. Каждый суд обладает своими особенностями, относящимися к подсудности, порядку формирования состава для рассмотрения и разрешения конкретного дела, процедуре избрания судей и вспомогательного персонала, компетенции. Если говорить о формах участия населения в деятельности суда, то они также характеризуются большим разнообразием. В Статуте ВКЛ 1529 года указывалось на то, что воеводы, старосты должны выбрать в своих поветах по два шляхтича для совместного выполнения судебных функций. А по Статутам 1566 и 1588 годов население поветов участвовало в процедуре избрания на должность состава суда – судьи, подсудка и писаря. На принципах выборности строился войтовско-лавницкий суд, в состав которого входили войт (городской глава), его заместитель и лавники – заседатели, которые избирались мещанами [3, с. 61].

В состав Великокняжеского суда в качестве заседателей входили паны рады – от 2 до 20 человек, в зависимости от значимости дела и статуса тяжущихся сторон. В период работы Сейма (высшего законодательного органа государства) действовал Сеймовый суд в составе великого князя, панов рады и восемь депутатов. Однако наибольший интерес с точки зрения анализа форм участия населения в деятельности суда представляют так называемые «копные суды», действовавшие на территории Беларуси по различным сведениям с XIV по XVII век. Слово «копа» в семантическом плане обозначает «куча», «собрание», «толпа». Можно сказать, что название копного суда синонимично словам «народный», «общественный» суд. В судебных актах «копа» часто выступает как «довольно обширное собрание людей». Основными видами коп были «горячая» (при необходимости действовать быстро в целях раскрытия преступления и поимки преступника и «большая», «вальная» или «головная» (при большом скоплении людей) [4, с. 8].

В состав копного суда входило население, проживающее на соответствующей территории. Судьями, как правило, были уважаемые старцы. Однако присутствовать на «копе» могли все желающие (от 7 до нескольких сот человек), кроме женщин и несовершеннолетних ввиду отсутствия у последних опыта и знаний в области копного права [5, с. 9]. Копы в то время являлись своеобразной школой обычного права для

населения, средством для передачи копных обычаев и традиций. Копный суд пользовался большой популярностью среди населения. Свидетельством тому является отсутствие сословного признака при определении подсудности. За помощью в суд могли обратиться все, кому нанесен вред: «если бы укривожный зло действием хотел шкоды свое доходити копью» [6]. Поэтому можно смело утверждать, что копный суд явился прообразом современного суда присяжных.

После разделов Речи Посполитой белорусские земли перешли в состав Российской империи. В 1864 году была проведена судебная реформа, одним из итогов которой стало введение института присяжных заседателей. Итоги судебной реформы выразились в издании пяти частей Судебных Уставов от 20 ноября 1864 года: Устав гражданского судопроизводства, Устав уголовного судопроизводства, Учреждение судебных установлений, Устав о наказаниях, налагаемых мировыми судьями, Изменение судопроизводства в старых судебных местах. Основные положения, касающиеся правового статуса присяжных заседателей, содержались в главе 2 Учреждения судебных установлений [7].

Учреждение предусматривало два вида условий в отношении присяжных заседателей: внешние и внутренние. Внешние условия указывали на способность быть присяжным заседателем, что выражалось в установлении возрастного и имущественного ценза, а также в требовании оседлости. Внутренние условия свидетельствовали о возможности быть присяжным заседателем и предполагали наличие у претендента определенного уровня образования и добропорядочности. Внешние и внутренние условия являлись основанием для включения того или иного лица в списки присяжных заседателей. Соответственно, существовало две категории списков: общие и очередные. В общие списки включались все граждане, удовлетворяющие внешним условиям, поскольку звание присяжного заседателя являлось в то время общественной обязанностью граждан, от которой они формально не могли отказаться. Интересным является факт запрета учителям быть присяжными заседателями, дабы ничто не могло отвлекать их от исполнения своих основных обязанностей (ст. 85 Учреждения судебных установлений).

Процедура составления и утверждения списков присяжных заседателей с точки зрения обеспечения прозрачности судебной деятельности была весьма прогрессивной для того времени. Первоначально данную обязанность, включая ежегодную проверку и обновление списков, планировалось возложить на мировых судей. Однако от этой идеи отказались в пользу специальных местных комиссий по мотивам большой загруженности судей. В обязанности комиссии вменялось обязательное предварительное ознакомление со списками всех желающих для возможности внесения изменений с тем, чтобы так называемые «неблагонадежные» лица были исключены из списков, а все достойные, наоборот, внесены в списки (ст. 92 Учреждения судебных установлений). Затем списки направлялись губернатору для корректировки, но не для утверждения. Это подчеркивало идею самостоятельности и независимости судебной власти от администрации. Окончательные списки присяжных заседателей в обязательном порядке подлежали опубликованию в местных ведомостях, что являлось непосредственной формой общественного контроля за судебной деятельностью.

В очередные списки, составляемые временной комиссией под председательством уездных предводителей дворянства и при участии одного из мировых судей уездного города, в свою очередь, вносились лишь те лица, которых в следующем году планировалось привлечь для участия в судебных процессах (ст. 97–98 Учреждения судебных установлений). Если в списки все же попадали недостойные лица, то прокурор, руководствуясь предоставленными ему надзорными полномочиями, мог в судебном заседании воспользоваться правом отвода (до шести лиц) без объяснения причин отвода (ст. 94 Учреждения судебных установлений).

Социально-правовая природа и ценность суда присяжных была удачно отражена в комментарии к статье 99 Учреждения судебных установлений, согласно которому суд присяжных только тогда достигает своей цели, когда он представлен благонадежными гражданами, «во мнении которых сосредотачивается выражение чистой совести лучших людей общества, и потому он может быть признан за приговор общественной совести» [7].

Процессуальный порядок открытия и проведения судебного заседания с участием присяжных заседателей (их состав, приведение к присяге, ознакомление с правами и обязанностями) был подробно регламентирован в главе VI и IX раздела IV Устава уголовного судопроизводства [8]. Коллегия присяжных состояла из 12 действующих и двух запасных заседателей. Присяжные, следуя вопросам судьи, определяли наличие события преступления, виновность либо невиновность подсудимого, возможность снисхождения, а судья в свою очередь определял вид и меру наказания. Иных форм участия населения в процессе осуществления правосудия в Уставах не предусматривалось.

В *советский период* развития белорусской государственности формы участия общественности в отправлении правосудия были несколько отличными от современных форм. Причем эти формы отличались достаточным многообразием.

В *первые годы установления советской власти*, после принятия Декрета № 1 «О суде» в частности, начали появляться суды, которые по своему составу и характеру полномочий предполагали активное

участие граждан в рассмотрении отдельных категорий дел [9]. Вместо института присяжных заседателей был введен институт народных заседателей (п. 2 Декрета), само название которого указывало на то, что помощь судье в отправлении правосудия оказывали представители из народа. Вызывает интерес процедура составления и утверждения списков народных заседателей. Сначала комиссия разверстывала количество заседателей по промышленным предприятиям, волостям и воинским частям, расположенным на соответствующей территории. Разверстка производилась приблизительно из расчета 50% народных заседателей из народа, 35% – из селений и 15% – из воинских частей. Затем примерные списки претендентов в народные заседатели вывешивались для всеобщего ознакомления, после чего в течение одной недели принимались отводы отдельных кандидатур с указанием мотивов отвода [10]. Для борьбы против контрреволюционных сил, для решения дел о борьбе с мародерством и хищничеством, саботажем и иными злоупотреблениями торговцев, промышленников, чиновников и прочих лиц учреждались рабочие и крестьянские революционные трибуналы в составе одного председателя и шести очередных заседателей, избираемых губернскими или городскими Советами рабочих, солдатских и крестьянских депутатов (п. 8 Декрета). Для производства же по этим делам предварительного следствия при тех же Советах образовывались особые следственные комиссии.

В 20-е годы XX века при местных сельских советах образовывались так называемые «сельские (местечковые)» суды, в состав которых входили председатель суда, его заместитель и 12 членов, избираемых на общих собраниях из числа граждан, проживающих на территории сельского совета [11]. При этом заседания суда рекомендовалось проводить по возможности при большем количестве общественности. К подсудности таких судов относилось рассмотрение дел о нарушении общественного порядка, правил здравоохранения, о побоях без телесных повреждений, клевете, оскорблении, хулиганстве, иски об алиментах на содержание ребенка [12].

В соответствии с пунктами 42 и 45 Положения о судоустройстве от 25 апреля 1931 года, прокуроры и следователи были наделены правом привлекать представителей общественных и профессиональных организаций к выполнению отдельных следственных действий по делам, имеющим общественное значение, к рассмотрению уголовных дел и защиты интересов трудящихся по гражданским делам [13]. Во исполнение Положения на предприятиях, в учреждениях, организациях, учебных заведениях и в коллективах не менее 50 человек были образованы производственно-товарищеские и товарищеские суды, которые рассматривали дела об административных (о клевете и оскорблении) и иных малозначительных правонарушениях (о нарушении трудовой дисциплины), если органы милиции, прокуратуры или суда сочтут необходимым передать такое дело на рассмотрение в товарищеский суд [14; 15].

На законодательном уровне судам предписывалось проводить активную праворазъяснительную работу среди населения, в результате чего деятельность судьи и сам процесс осуществления правосудия приобретал ярко выраженный воспитательный характер. Это привело к распространению практики проведения выездных судебных заседаний [16] и появлению института общественных обвинителей и общественных защитников [17]. Более того, сам характер деятельности судей и народных заседателей, а также порядок избрания на должность способствовал приданию им статуса публичности. Народные судьи избирались на должность гражданами соответствующего района, города на основе всеобщего, равного и прямого избирательного права при тайном голосовании [17]. Судьи и народные заседатели могли быть досрочно лишены своих полномочий по отзыву избирателей, если они не оправдали оказанного им доверия или совершили действия, недостойные их высокого звания [18]. Причем согласно законодательству о выборах районных (городских) народных судов БССР гражданам БССР и общественным объединениям гарантировалось «свободное и всесторонне обсуждение политических, деловых и личных качеств кандидатов в народные судьи и народные заседатели, а также право агитации за них на собраниях, в печати, по телевидению и радио [19]. Неотъемлемой частью работы судьи и народных заседателей являлись систематические выступления перед избирателями с отчетами о проделанной работе. Такая же обязанность вменялась и народным заседателям [20, с. 4].

**Заключение.** Традиции участия населения в деятельности суда по осуществлению правосудия на белорусских землях имеют достаточно длинную историю и разнообразные формы. Данные формы были обусловлены конкретными историческими, культурными и социальными условиями развития государства и общества. Причем существовали как отдельные институты, оказывающие вспомогательные суду функции по осуществлению правосудия (институт присяжных заседателей, общественных защитников), так и специально создаваемые, сугубо общественные формы осуществления правосудия по определенным категориям дел (товарищеские суды).

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Уставная грамота Великого князя Литовского Александра Полоцким боярам и мещанам от 12 июля 1499 года // АЗР (Акты Западной России: сб. док.). – 1846. – Т. 1. – 497 с.



2. Уставная королевская грамота жителям Витебской области от 16 июля 1503 года // АЗР. – Т. 1. – 1846. – 503 с.
3. Доўнар, Т. І. Суды феадальнай Беларусі / Т.І. Доўнар // Судовы веснік. – 1992. – № 1. – С. 59–61.
4. Буцін, Д.С. Пахожданне копнага суда на беларускіх землях Вялікага княства Літоўскага (XVI–XVII ст.) / Д.С. Буцін // Веснік БДУ. Сер. 3. – Мінск: БДУ, 2012. – № 1. – С. 7–11.
5. Буцін, Д.С. Склад удзельнікаў копнага суда на беларускіх землях Вялікага княства Літоўскага (XVI–XVII ст.) / Д.С. Буцін // Працы гістарычнага факультэта БДУ: навук. зб. Вып. 5 / рэдкал.: У.К. Коршук (адк. рэд.) [і інш.]. – Мінск: БДУ, 2010. – С. 9–18.
6. Статут Вялікага Княства Літоўскага 1588 / пер. на сучасную беларус. мову А.С. Шагун. – Мінск, 2010. – 207 с.
7. Учреждение судебных установлений [Электронный ресурс] // Текст судебных Уставов 1864 года. – Режим доступа: [http://www.library6.com/books/sudeb\\_ustav\\_3.pdf](http://www.library6.com/books/sudeb_ustav_3.pdf). – Дата доступа: 24.02.2016.
8. Устав Уголовного судопроизводства [Электронный ресурс] // Текст судебных Уставов 1864 года. – Режим доступа: [http://www.library6.com/books/sudeb\\_ustav\\_2.pdf](http://www.library6.com/books/sudeb_ustav_2.pdf). – Дата доступа: 24.02.2016.
9. О суде: Декрет СНК РСФСР, 22 нояб. 1917 г., № 1 [Электронный ресурс] // Декрет о суде. – Режим доступа: [http://www.hist.msu.ru/ER/Etext/ДЕКРЕТ/o\\_sude1.htm](http://www.hist.msu.ru/ER/Etext/ДЕКРЕТ/o_sude1.htm). – Дата доступа: 22.02.2016.
10. О судоустройстве БССР: Постановление 2-й сессии ЦИК СНК БССР, 1 сент. 1926 г. // Собр. узаконений и распоряжений Рабочего и Крестьян. Правительства. – 1926. – № 3. – Ст. 9.
11. О судах при сельских советах: Постановление ЦИК СНК БССР, 30 марта 1923 г. // Собр. узаконений и распоряжений Рабочего и Крестьян. Правительства. – 1923. – № 13–14. – Ст. 119.
12. О сельских и местечковых судах: Постановление ЦИК СНК БССР, 18 янв. 1931 г. // Собр. узаконений и распоряжений Рабочего и Крестьян. Правительства. – 1931. – № 4. – Ст. 30.
13. О судоустройстве БССР: Постановление ЦИК СНК БССР, 25 апр. 1931 г. // Собр. узаконений и распоряжений Рабочего и Крестьян. Правительства. – 1931. – № 5. – Ст. 31.
14. О производственно-товарищеских судах: Постановление ЦИК СНК БССР, 5 июня 1931 г. // Собр. узаконений и распоряжений Рабочего и Крестьян. Правительства. – 1931. – № 26. – Ст. 186.
15. Об утверждении Положения о товарищеских судах: Указ Президиума Верх. Суда БССР, 10 окт. 1961 г. // Собр. узаконений и распоряжений Рабочего и Крестьян. Правительства. – 1961. – № 19. – Ст. 185.
16. Об улучшении организации судебных процессов, повышении культуры их проведения и усилении воспитательного воздействия судебной деятельности: постановление Пленума Верховного Суда СССР, 25 февр. 1967, № 1 [Электронный ресурс] // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2016.
17. О судоустройстве БССР: Закон БССР, 20 нояб. 1959 // Собр. законодательства БССР. – 1959. – № 16. – Ст. 248.
18. О порядке отзыва судей и народных заседателей судов БССР: Закон БССР, 15 июня 1961 г. // Собр. законов, указов Президиума Верх. Суда БССР, постановлений и распоряжений Совета Министров БССР. – 1968. – № 9. – Ст. 74
19. О выборах районных (городских) народных судов БССР: Указ Президиума Верх. Суда БССР, 26 нояб. 1981 // Собр. законодательства БССР. – 1981. – № 33. – Ст. 672
20. Добровольская, Т.Н. Отчеты судей и народных заседателей / Т. Н. Добровольская. – М. : Изд-во «Юрид. литература», 1969. – 52 с.

Поступила 16.03.2016

## EVOLUTION OF FORMS OF PARTICIPATION IN THE ACTIVITIES OF THE COURT IN BELARUS (XVI–XX CENTURIES)

A. YARMATS

*The article deals with the forms of popular participation in the administration of justice of the Court in historical perspective (XVI–XX centuries). Particular attention is paid to the analysis of forms of public participation in the judicial activities of the Grand Duchy of Lithuania, during the occurrence of the Belarusian lands in the Russian Empire and the Soviet period. It is concluded that the presence of mature tradition of public participation in the implementation of the Court of Justice in the Belarusian lands in the form of the institutions that provide support functions to the Court of justice, as well as a specially created, highly social forms of justice for certain categories of cases.*

**Keywords:** population, form of participation, the court, the court activities, justice, jury, lay judges.

УДК 342(467)

## О ТЕОРИИ И ПРАКТИКЕ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ КАК СОЦИАЛЬНОГО ГОСУДАРСТВА

канд. юрид. наук, доц. Я.А. ПОЖОГО  
(Белорусский государственный экономический университет, Минск)

*Анализируются теоретические аспекты понятий «государство» и «социальное государство». Предложены новые определения рассматриваемых терминов применительно к сущности государства Республики Беларусь. Обосновывается предложение о совершенствовании практики деятельности России, Беларуси, Казахстана и других членов Евразийского экономического союза как социальных государств путем развития законодательства о правилах прохождения государственной службы, в этих странах, а также о принятии Национальным собранием Республики Беларусь Закона о толковании конституционных положений о социальном, правовом, демократическом государстве Республики Беларусь.*

**Ключевые слова:** Республика Беларусь, конституция, Евразийский экономический союз, государство, социальное государство, теория, практика функционирования.

**Введение.** Основной Закон Республики Беларусь устанавливает фундаментальное положение о том, что «Республика Беларусь – унитарное демократическое социальное государство» [1]. Положение о социальном характере государства содержат Конституции многих современных государств.

Так, статья 1 Конституции Российской Федерации гласит, что Российская Федерация есть демократическое федеративное правовое государство [2].

В то же время в конституциях ряда государств положения о социальном характере государства отсутствуют. Так, статья 1 Конституции Туркменистана указывает, что «Туркменистан – демократическое правовое и светское государство» [3]. Ничего не сказано о социальном характере государства и в старейшей Конституции мира – Основном Законе Соединенных штатов Америки.

Анализ содержания Конституции Республики Беларусь показал, что в этом Законе нет компактного и полного определения таких важнейших свойств белорусского государства, как социальное, демократическое и правовое. Отсутствуют эти определения и в других нормативных правовых актах. Вследствие этого обстоятельство любой гражданин страны, в том числе и правоприменитель, может по своему усмотрению толковать смысл термина «социальное государство».

В качестве цели нашего исследования выступает краткий анализ понятий «государство», «социальное государство» и выработка новых подходов в понимании этих категорий. Кроме того, предлагается усовершенствовать практику реализации социального характера государства в рамках Союзного государства Республики Беларусь и Российской Федерации, а также в границах ЕАЭС.

**Основная часть.** Для более точного определения понятия «социальное государство» необходимо отталкиваться от общепризнанных в юридической науке определений государства. Однако решение этой задачи осложняется тем, что до сих пор отсутствует единый подход ученых по этому вопросу.

В данном исследовании мы не ставим задачу масштабно рассмотреть весь спектр точек зрения ученых-правоведов о понятии и сущности государства.

Полагаем достаточным обратить внимание на позицию белорусских ученых А.Ф. Вишневого, А.Н. Горбатюка и В.А. Кучинского. По их мнению, «государство – это политико-территориальная, суверенная организация управления обществом, состоящая из особого аппарата, обеспечивающего посредством правовых предписаний первоначально интересы господствующих классов, а по мере сглаживания классовых противоречий осуществляющего на правовой основе все более широкие общесоциальные функции» [4, с. 61].

Из этого определения видно, что оно в равной мере адресовано всем государствам от античности до настоящего времени.

Представляется, общее определение государства должно быть предельно кратким, так как современная эпоха демонстрирует изобилие государств, различных по своей сущности и основным функциям. Думается, что более приемлемым является следующее определение государства:

*«Государство – это система механизмов социума, установленная правом, которая обеспечивает функционирование, защиту и развитие общества в пределах конкретной территории».*

В качестве таких механизмов следует рассматривать:

- органы государственной власти;
- народ;

- политические партии;
- общественные организации;
- другие субъекты осуществления защиты, функционирования и развития общества.

Относительно понятия «социальное государство» в правовой науке на протяжении последних столетий ведутся активные дискуссии. Несмотря на их интенсивность и значительное количество изданий единой точки зрения на сущность социального государства не выработано.

Один из основателей учения о сущности социального государства, немецкий ученый XIX века Лоренц фон Штейн подчеркивал, что *социальное государство* – это государство, которое способствует экономическому и общественному прогрессу всех граждан [5, с. 190]. Учение Лоренца фон Штейна о социальном государстве является отражением взглядов значительной части немецкой консервативно-буржуазной интеллигенции XIX века на проблемы роста революционных настроений неимущих классов.

В эту же эпоху в Европе пробивало себе дорогу и марксистское учение о необходимости уничтожения классов в обществе и установлении социального равенства и справедливости. Однако марксистская концепция об уничтожении классов для мировоззрения Штейна была неприемлема. Класс неимущих, по мнению Штейна и его сторонников, представлял для государственной власти потенциальную угрозу. В то же время класс имущих гармонизировал с государственной идеей.

По убеждению Штейна, возрастание революционных процессов в обществе влечет за собой либо разрушение государства революционной толпой обездоленных и нищих, либо преобразование его экономически и политически господствующим классом в социальное государство.

Таким образом, Штейн сформулировал идеи господствующих классов об отрицании революционных изменений и о реализации концепции реформирования государства с целью сохранения социальной стабильности и поддержания жизнеспособности общества. Главной задачей формирования теории построения социального государства был поиск возможностей устранения наиболее острых социальных, классовых противоречий в обществе с помощью государственных механизмов, то есть силами и средствами самого государства. Штейн утверждал, что основная цель государства – обеспечение равенства и свободы в обществе, возвышение низших и бедных слоев населения до уровня зажиточных и сильных классов. Стержнем его учения является мысль о том, что вместо ликвидации классовой борьбы государство должно сосредоточить усилия на выявлении и формировании баланса интересов между классами в обществе. Выявление, формирование и конструктивная реализация такого баланса представлялась панацеей от революционного взрыва.

По мнению Лоренца фон Штейна, в реализации концепции формирования социального государства должен участвовать народ. Вместе с тем это участие отнюдь не предполагало представительства населения в формировании органов государственной власти и не предусматривало избирательную демократию для народа. Народное представительство (демократия) ограничивалось учетом интересов, мнения населения в определении и реализации государственной политики экономически и политически господствующим классом крупной буржуазии. Штейн полагал, что именно такое представительство народа не подрывает самостоятельность государства: «государство обязано поддерживать абсолютное равенство в правах для всех различных общественных классов, для отдельной самоопределяющейся личности благодаря своей власти. Оно обязано способствовать экономическому и общественному прогрессу всех своих граждан, ибо, в конечном счете, развитие одного выступает условием развития другого, и именно в этом смысле говорится о социальном государстве» [6, с. 82].

Сформулированное Л. фон Штейном определение социального государства содержит три ключевых свойства социального государства:

- *во-первых*, социальное государство – это механизм социума, который принял на себя обязательства перед членами общества. Сущность этих обязательств выражается в том, что государство должно поддерживать равенство граждан в правах, способствовать экономическому, культурному и социальному росту. Следовательно, социальное государство признает и закрепляет в правовых нормах свои обязанности перед гражданами. Оно не просто по усмотрению должностных лиц заботится о своих подданных, а обязано заботиться о них. В этом и состоит коренное отличие социального государства от иных государств;

- *во-вторых*, социальное государство не просто имеет обязанности перед гражданами, но и выступает в качестве гаранта в выполнении этих обязанностей. Гарантии устанавливаются и обеспечиваются самой властью, будь то организационные, юридические, экономические или иные;

- *в-третьих*, государство заинтересовано в реализации принятых на себя обязательств.

Сущность социального государства выражается в том, что граждане, удовлетворенные состоянием уровня и качества жизни, обладая возможностями для свободного развития, маловероятно, что будут

радикально изменять свое положение в обществе и государстве. Следовательно, на практике создается платформа для общественной и политической стабильности.

Таким образом, граждане и органы государственной власти (государство) приходят к такому способу сотрудничества, при котором исключается революционная ломка государственных и социальных институтов и обеспечиваются достойные условия жизни человека и эволюционное развитие социума.

Анализируя характерные черты социального государства в динамике его возникновения и развития, необходимо отметить множество научных школ о социальном государстве. При этом следует обратить внимание, что современные ученые нередко отождествляют понятия «социальное государство» и «государство всеобщего благоденствия».

Государство «всеобщего благоденствия» вошло в научную практику немецких ученых параллельно с понятием «социальное государство» в XIX веке. Социолог Томас Хамфри Маршалл государством всеобщего благосостояния называл такое государство, в котором гармонично сочетались демократия, благосостояние и капитализм [7, с. 193].

Маршалл и его последователи под государством благоденствия понимали государство, политика которого нацелена на повышение жизненного уровня всех слоев граждан. Как видим, такой подход к определению государства всеобщего благоденствия близок к сущностному содержанию социального государства, так как в качестве главной цели государства в обоих случаях выступает рост благосостояния населения. По этой причине многие ученые отождествляли эти два понятия как одно целое.

Однако в этом случае мы имеем дело с разными характеристиками государств. Государство всеобщего благоденствия – это «старший брат» социального государства. Оно предоставляет своим гражданам только определенные льготы, но и социальное обеспечение. В то же время социальное государство характеризуется более развитой сущностью: оно не только заботится о социальной поддержке людей, но и предполагает структурное совершенствование общества. Иными словами, государство всеобщего благоденствия в процессе своего развития преобразуется в социальное государство.

Западные ученые сущность социального государства увязывают с функционированием рыночной экономики и решением социальных проблем, где социальная справедливость основывается на экономическом развитии [8, с. 208].

Завершая краткий экскурс в историю развития юридической науки о сущности социального государства, обратим внимание на тот факт, что в настоящее время отечественная наука не только опирается на основы концепции Штейна, но и активно развивает правовую и социальную характеристики социального государства. Например, идеи Штейна четко обозначены современными учеными С.И. Новиковым и Ф.И. Шарковым.

Социальное государство, отмечает Ф.И. Шарков, – это правовое демократическое государство, которое провозглашает высшей ценностью социальную справедливость, политика которого направлена на обеспечение гражданам достойной жизни, социальной защиты, минимизацию социальных рисков, создания условий самореализации потенциала личности [9, с. 105–115].

Социальный характер государства С.И. Новикова увязывает с предоставлением гражданам достойных условий существования и социальной защищенности [10, с. 351].

Как видим, в качестве основы социального государства ученые называют социальную справедливость в деятельности государства, защиту граждан и достойный уровень их жизни. В то же время практика функционирования Республики Беларусь как социального государства базируется прежде всего на поддержке обществом наиболее уязвимых и незащищенных групп населения: пенсионеров, инвалидов и других, то есть социальная поддержка имеет адресный характер.

С учетом этого наиважнейшего и практически значимого свойства белорусского государства можно предложить следующее определение социального государства:

*«Социальное государство – это государство социальной справедливости и развития, в котором обеспечивается адресная поддержка и защита наиболее уязвимых и слабозащищенных членов общества».*

Вместе с тем любое теоретическое определение социального государства только ориентирует определенную группу граждан страны на более точное толкование положений Конституции Республики Беларусь. Тем не менее для поступательного развития социального характера белорусского государства важное значение имеет четкое законодательное закрепление ключевых признаков социальности в тексте Конституции. Однако процедура внесения изменений в Основной Закон страны достаточно жесткая и практически исключает такой вариант решения вопроса. По этой причине целесообразно разработать и принять Национальным собранием Республики Беларусь Закона о толковании положений Конституции о демократическом, правовом и социальном характере государства.

Председатель Конституционного Суда Республики Беларусь П.П. Миклашевич указал, что «построение современного социального государства является важнейшей государственной задачей. Законодатель должен неукоснительно соблюдать в законотворческом процессе границы усмотрения, не допускать искажения сути социального государства и исходя из экономических и финансовых возможностей страны последовательно направлять правовое регулирование на повышение эффективности государственной помощи в социальной сфере, адресности мер по социальной защите населения, а также на достижение баланса интересов личности, общества и государства» [11, с. 5].

Относительно ключевых особенностей современной практики осуществления белорусским государством социальной поддержки необходимо выделить два аспекта:

- *во-первых*, характер и объем социальной поддержки определяется уровнем экономического состояния внутри страны и на международном уровне;

- *во-вторых*, региональные и политические условия развития Беларуси в последние десятилетия создают благоприятные условия для наращивания экономического развития и благосостояния населения.

Однако эти возможности не в полной мере используются. Так, Республика Беларусь имеет тесные экономические, политические связи с Российской Федерацией, Республикой Казахстан и другими членами ЕАЭС. Руководством этих государств принимаются конкретные шаги по обеспечению благосостояния народов. В качестве положительного примера следует назвать Соглашения между Правительствами Беларуси, России и Казахстана о свободе передвижения капитала и рабочей силы на территории указанных стран. В частности, граждане Беларуси, России и Казахстана могут трудоустроиться на территории этих дружественных государств.

Вместе с тем Закон Республики Беларусь «О государственной службе в Республике Беларусь» от 14 июня 2004 года № 204-З и Федеральный закон от 27 мая 2003 года 58-ФЗ «О системе государственной службы Российской Федерации» предусматривают, что на государственной службе в Беларуси и России могут состоять только граждане этих государств. Аналогичные правила действуют и в Казахстане.

Несомненно, эти нормы права в законодательстве Беларуси, России и Казахстана подлежат реформации. Полагаем, что такой запрет на госслужбу приемлем на современном этапе развития государственности этих стран только для возможности занять наиболее ключевые должности в госаппарате: Президента, руководящего состава органов судебной власти, государственного управления, Парламента и правоохранительных органов. Подобные запреты и ограничения для рядовых служащих госаппарата в Следственном комитете, таможенных органах и т.д. не что иное, как дискриминация в сфере занятости и труда.

Проведенное исследование позволяет сделать следующие **выводы**:

- *государство* – это система механизмов социума, установленная правом, которая обеспечивает функционирование, защиту и развитие общества в пределах определенной территории;

- *социальное государство* – это государство социальной справедливости и развития, в котором обеспечивается адресная поддержка и защита наиболее уязвимых и слабозащищенных членов общества;

- на содержание и характер государственных мер социальной поддержки населения существенное влияние оказывает состояние экономики в Республике Беларусь и на международном пространстве. В современных условиях Республика Беларусь и другие страны не в полной мере используют имеющиеся возможности для сотрудничества и повышения благосостояния, а также обеспечения социальной защиты населения;

- целесообразно разработать и принять Национальным собранием Республики Беларусь Закон о толковании терминов социальное, правовое, демократическое государство;

- с целью более эффективной реализации имеющихся возможностей полагаем необходимым внести изменения в Законы России, Беларуси и других стран ЕАЭС по вопросам прохождения службы в государственных органах лиц, не имеющих право состоять на госслужбе в указанных государствах, и уточнить их перечень.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Конституция Республики Беларусь от 15 марта 1994 г. (с изм. и доп., принятая на республиканских референдумах 24 ноября 1996 г. и 17 октября 2004 г.) // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 1999. – № 1. – 1/0; 2004. – № 188. – 1/6032.
2. Конституция Российской Федерации: принята всенар. голосованием 12 дек. 1993 г.: офиц. текст [Электронный ресурс]. – М.: Юрист, 2005. – 56 с. – Режим доступа: <http://www.constitution.ru>. – Дата доступа: 01.03.2016.
3. Конституция Туркменистана. – Ашхабад: Туркм. гос. издат. Служба, 2013. – 54 с.
4. Вишневский, А.Ф. Общая теория государства и права: учебник / А.В. Вишневский, Н.А. Горбатюк, В.А. Кучинский; под общ. ред. В.А. Кучинского. – Минск: Интегралполиграф, 2009. – 552 с.

5. Зульфугарзаде, Т.Э. Основы социального государства и гражданского общества: учеб. пособие / Т.Э. Зульфугарзаде. – М.: Образовательно-издательский центр «Академия», 2012. – 190 с.
6. Милецкий, В.П. Социальное государство: эволюция идей, сущность и перспективы становления в современной России / В.П. Милецкий // Политические процессы в России в сравнительном измерении / под ред. М.А. Василика, Л.В. Сморгунова. – СПб.: Изд-во С.-Петерб. ун-та, 1997. – С. 82.
7. Македоевская, Ж.Х. Правовая природа Российской Федерации как социального государства: дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.02 / Ж.Х. Македоевская. – М., 1997. – 193 с.
8. Забродский, Э.А. Социальное государство: формирование концепции и ее реальное воплощение в Республике Беларусь / Э.А. Забродский // Социальное образование в высшей школе: реальность и перспективы; Белорус. гос. ун-т. – Минск, 2009. – 283 с.
9. Шарков, Ф.И. Принципы социального государства и гражданского общества / Ф.И. Шарков // Основы социального государства: учеб. пособие / Ф.И. Шарков. – М.: Дашков и К°, 2013. – С. 105–115.
10. Новикова, С.И. Социальное государство: идеи формирования и функции социального государства / С.И. Новикова // Правовые аспекты экономического развития Республики Беларусь / под ред. Г.Б. Шишко. – Минск: Интегралполиграф, 2008. – 351 с.
11. Миклашевич, П. Конституция превыше всего / П. Миклашевич // Советская Белоруссия. – 2016. – март. – С. 5.

Поступила 04.04.2016

#### ABOUT THE THEORY AND PRACTICE OF FUNCTIONING OF THE REPUBLIC OF BELARUS AS A SOCIAL STATE

*Y. POZHOGO*

*The theoretical aspects of the concept of “state” and “social state” are analyzed. New definitions of terms considered in relation to the essence of the Republic of Belarus State are proposed. The proposal for the improvement of practices of Russia, Belarus, Kazakhstan and other members of the Eurasian Economic Union as a social state through the development of the rules of civil service legislation, in these countries, as well as the adoption by the National Assembly of the Republic of Belarus Act on the interpretation of the constitutional provisions on social and legal, the democratic state of the Republic of Belarus is justified.*

**Keywords:** *The Republic of Belarus, the constitution, the Eurasian Economic Union, the state, the welfare state, theory, practice operation.*

## ГРАЖДАНСКОЕ ПРАВО

УДК 341+341.9

### НАЦИОНАЛЬНЫЙ ЭЛЕМЕНТ ПРАВА МЕЖДУНАРОДНЫХ ДОГОВОРОВ В СФЕРЕ ЭНЕРГЕТИКИ: НА ПРИМЕРЕ ГОСУДАРСТВ-ЧЛЕНОВ ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА (ПРЕЛИМИНАРНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ)

*канд. юрид. наук, доц. В.А. БОГОНЕНКО  
(Полоцкий государственный университет)*

*Определяется влияние национального элемента на право международных договоров. Рассматриваются прелиминарные положения, касающиеся международных договоров в сфере энергетики. Анализируются разделы XX и XIX Договора «О Евразийском экономическом союзе». На основе сравнения данного договора с договором к Энергетической Хартии формулируются положения и выводы, касающиеся влияния национального элемента на процесс интеграции в сфере энергетики. Представлен общий обзор отдельных норм, содержащихся в законодательстве стран, участвующих в Договоре «О Евразийском экономическом союзе». Рассматриваются условия, необходимые для успешной интеграции, и различия, которые присущи энергетике государств-членов ЕАЭС. На основе сделанных положений и выводов предложена классификация правоотношений, вовлеченных в общий процесс интеграции в сфере энергетики. Определена степень зависимости от национального элемента стран, участвующих в интеграции.*

**Ключевые слова:** международный договор, международная организация, Евразийский экономический союз, закон, интеграция, энергетика, нефть, газ.

**Введение.** Учреждение Евразийского экономического союза как одно из важнейших событий на постсоветском пространстве обращает на себя внимание, прежде всего, с точки зрения перспектив интеграции в различных отраслях экономики. Вместе с тем этот процесс затрагивает и другие области межгосударственного взаимодействия, тем более важнейшие внутригосударственные институты, а также национальное право. Договор, которым учрежден ЕАЭС, закрепляет такие важнейшие понятия, как «общий (единый) рынок» – совокупность экономических отношений в рамках Союза, при которых обеспечивается свобода перемещения товаров, услуг, капитала и рабочей силы; «единое экономическое пространство» – пространство, состоящее из территорий государств-членов, на котором функционируют сходные (сопоставимые) и однотипные механизмы регулирования экономики, основанные на рыночных принципах и применении гармонизированных или унифицированных правовых норм, и существует единая инфраструктура; «таможенный союз» – форма торгово-экономической интеграции государств-членов, предусматривающая единую таможенную территорию, в пределах которой во взаимной торговле не применяются таможенные пошлины (иные пошлины, налоги и сборы, имеющие эквивалентное действие), меры нетарифного регулирования, специальные защитные, антидемпинговые и компенсационные меры, действуют Единый таможенный тариф Евразийского экономического союза и единые меры регулирования внешней торговли товарами с третьей стороной и др. Отображая квинтэссенцию ЕАЭС как уникальной международной организации, данные понятия в формальном лингвистическом выражении заключают сложные явления, так или иначе связанные с правом. Таким образом, возникает необходимость в изучении основных институтов ЕАЭС сквозь призму права. С другой стороны, требуется разработать теоретико-правовые основания правоотношений, возникающих в рамках ЕАЭС в условиях их непрерывного развития, а равно и развития национальных правовых систем государств-членов ЕАЭС.

**Основная часть.** В Договоре «О Евразийском экономическом союзе», подписанном в Астане 29.05.2014, содержится раздел XX «Энергетика». Из всего спектра правоотношений, реализуемых в рамках ЕАЭС, правоотношения энергоснабжения и энергосбережения с полным основанием следует отнести к числу наиболее важных с точки зрения обеспечения экономических основ интеграции. Практика межгосударственных отношений знает много примеров сотрудничества в сфере энергетики как в целом, так и применительно к ее отдельным сегментам. Одним из наиболее известных и всеобъемлющих процессов интегрирования в сфере энергетики является Энергетическая Хартия. Энергетическая Хартия с момента подписания Заключительного документа Гаагской Конференции по Европейской Энергетической Хартии (Гаага, 17 декабря 1991 г.) со временем трансформировалась в сложное правовое явление, которое охватывает национальные правовые системы и область международно-правовых отношений [1, с. 155]. В Договоре «О Евразийском экономическом союзе» энергетика присутствует хотя и в качестве важнейшего, но не единственного элемента сложной системы экономической интеграции нескольких государств. В этом Договоре содержится Раздел XX «Энергетика», состоящий из семи статей (79–85). Важнейшее значение с точки зрения необходимости понимания механизмов взаимодействия в сфере энергетики государств-членов ЕАЭС имеет статья 79 Раздела XX. Данная статья содержит конститутивные по-

ложения, которые служат правовой основой интеграции в сфере энергетики стран, заключивших Договор «О Евразийском экономическом союзе». Как и интеграция любого рода, интеграция в сфере энергетики формируется и развивается во взаимодействии двух важнейших факторов: наднационального и национального. Более того, взаимодействие этих факторов складывается в условиях влияния внешних причин, происходящих, в первую очередь, из области политики.

Уровень взаимодействия наднационального и национального в энергетике достигает области внешней политики, осуществляемой государствами, вовлеченными в процесс интеграции. Обстоятельства подобного рода воздействуют на характер процесса интеграции и могут привести к необходимости пересмотра международных соглашений, что особенно актуально для ЕАЭС, или к выработке дополнительных соглашений, обеспечивающих благоприятное развитие процесса интеграции. Именно такие обстоятельства привели к изменению правового статуса субъекта процесса Энергетической Хартии, если говорить о Российской Федерации. Распоряжением Правительства Российской Федерации от 30 июля 2009 г. № 1055-р принято решение о направлении уведомления (депозитарию Энергетической Хартии) о намерении не становиться участником договора к Энергетической Хартии, что сделано в соответствии со статьей 45 Договора к Энергетической Хартии. Содержание режима временного применения раскрывается в статье 45 Договора. Считается, что такие государства или организации находятся в процессе присоединения к Договору. Республика Беларусь стала участницей процесса Энергетической Хартии, что было закреплено постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 06.12.1994 № 230 «О подписании Договора к Европейской энергетической хартии». Вместе с тем Республика Беларусь, как и Российская Федерация, не ратифицировала Договор к Энергетической Хартии. В настоящее время правовой статус Республики Беларусь в процессе Энергетической Хартии – государство, применяющее Договор к Энергетической Хартии на временной основе (временное применение). Республикой Казахстан подписан и ратифицирован Договор к Энергетической хартии. Казахстан активно участвует в её процессе, в том числе в разработке рабочих документов Энергетической Хартии, взаимодействует с её организационными структурами (Конференция по Энергетической Хартии, Секретариат и Генеральный секретарь). Вместе с тем участие Казахстана в Энергетической Хартии анонсирует проблемы, которые могут быть знакомы странам, участвующим сразу в различных интеграционных образованиях. В юридической литературе, например, отмечается, что подписание Казахстаном Договора к Энергетической Хартии имеет определенные отрицательные моменты. Договор целиком направлен на защиту прав инвесторов, и Казахстану как принимающему государству пришлось поступиться частью своих прав, пойти на ограничение суверенитета, в частности на отказ от судебного иммунитета. Однако Казахстан пошел на это сознательно, ибо всякий договор – это баланс интересов. И свое законодательство республика развивает в направлении усиления гарантий иностранным инвесторам, предоставления им надежной защиты от посягательств государственных чиновников [2]. В процессе Энергетической Хартии участвуют также и недавно присоединившиеся к ЕАЭС Армения и Кыргызстан.

Участие в ЕАЭС и интеграция в сфере энергетики несут определенные риски участникам этих процессов, поскольку эти процессы должны учитывать национальные интересы сторон и в то же время национальные законодательства об энергетике, и заключенные ранее международные договоры. В этом контексте угадываются различные проблемы, которые могут осложнить интеграцию в сфере энергетики. Например, концепция общих рынков энергоносителей для Евразийского Экономического Союза еще не разработана. Есть лишь концепция общего рынка электроэнергии, но, очевидно, общий энергетический рынок ЕАЭС не будет противоречить основным принципам Международной Энергетической Хартии. Отличия, разумеется, неизбежны, поскольку в законодательстве ЕАЭС должны полнее учитываться интересы производителей энергоресурсов, в то время как хартия сориентирована главным образом на потребителей энергии, особенно импортеров [3, с. 18].

Каждая из стран, участвующих в ЕАЭС, имеет систему законодательства об энергетике. В экономике этих стран, безусловно, есть различия, касающиеся структуры отраслей, специализации по отдельным производствам, управления отраслями и т.д. В еще большей степени подобные различия свойственны энергетике. Различия, исходящие из материальных основ правоотношений энергоснабжения, обуславливают и разность в подходах к регулированию отношений энергоснабжения. В этом смысле противоречия усиливаются за счет множественности объектов правоотношений энергоснабжения, состоящих из энергетических ресурсов и энергоносителей. Единственным объединяющим началом здесь выступает принадлежность энергетических ресурсов и энергоносителей к объектам гражданских прав. Однако сам по себе подобный позитивный фактор оказывается недостаточным в плане перспектив интеграции в сфере энергетики, тем более не предоставляет никаких гарантий успешности такой интеграции.

Из всех факторов, которые могут влиять на содержание процесса интеграции в сфере энергетики стран ЕАЭС и имеют национальную природу, можно выделить наиболее важные:

- структура энергетической отрасли, а именно: наличие или отсутствие месторождений нефти и газа, нефтеперерабатывающих предприятий и предприятий по производству сжиженного газа, атомных электростанций, ТЭЦ, магистральных трубопроводов и др.;
- структура экономики и экономическая специализация;
- наличие международных договоров в сфере энергетики;



- участие в международных организациях;
- географическое расположение государства;
- состояние урбанизации.

Энергетическая отрасль стран, участвующих в ЕАЭС, неравнозначна по своей структуре и содержанию, что первоначально создает условия для дисбаланса в интеграционном процессе в сфере энергетики. Например, наличие предприятий трубопроводного транспорта в Российской Федерации и Республике Беларусь позволяет говорить о возможности функционирования единой трубопроводной системы, однако существует значительная разница в протяженности магистральных трубопроводов. Такая же несопоставимая разница существует и в части месторождений полезных ископаемых. Подобная диспозиция, с одной стороны, предопределяет характер правового регулирования на уровне национального законодательства, а с другой – проектирует контуры нормотворческой деятельности применительно к нуждам интеграционных процессов в рамках ЕАЭС, прежде всего применительно к энергетике. То же самое можно сказать и о других государствах-членах ЕАЭС. При таких обстоятельствах возникает необходимость в выработке концепции правового обеспечения интеграционных процессов в сфере энергетики и в то же самое время в создании условий для балансировки национального и наднационального в юридической конструкции интеграционного процесса.

В пункте 2 раздела XX «Энергетика» Договора «О Евразийском экономическом союзе» говорится о том, что к отношениям хозяйствующих субъектов государств-членов, осуществляющих свою деятельность в сферах электроэнергетики, газа, нефти и нефтепродуктов, не урегулированным настоящим разделом, применяется законодательство государств-членов. Из данной нормы следуют следующие важные положения:

- В разделе XX Договора речь идет о хозяйствующих субъектах в том значении, которое придается этому понятию национальными законодательствами участвующих в ЕАЭС стран. Статья 1 данного Договора среди иных понятий, используемых в Договоре, не содержит такое понятие, как «хозяйствующий субъект». Законодательство Республики Беларусь содержит понятие «субъект хозяйствования». Например, под субъектом хозяйствования для целей Декрета Президента Республики Беларусь от 16.01.2009 № 1 «О государственной регистрации и ликвидации (прекращении деятельности) субъектов хозяйствования» понимаются юридические и физические лица, перечисленные в подпунктах 1.1 и 1.2 пункта 1 Положения о государственной регистрации субъектов хозяйствования, утверждаемого настоящим Декретом. Законодательство Российской Федерации содержит понятие «хозяйствующие субъекты». Так, в соответствии с пунктом 5 статьи 4 Федерального закона «О защите конкуренции» хозяйствующий субъект – коммерческая организация, некоммерческая организация, осуществляющая деятельность, приносящую ей доход, индивидуальный предприниматель, иное физическое лицо, не зарегистрированное в качестве индивидуального предпринимателя, но осуществляющее профессиональную деятельность, приносящую доход, в соответствии с федеральными законами на основании государственной регистрации и (или) лицензии, а также в силу членства в саморегулируемой организации (п. 5 в редакции Федерального закона от 06.12.2011 № 401-ФЗ) [4].

Понятие «хозяйствующий субъект» знакомо также праву Республики Казахстан, Кыргызской Республики, Республики Армения. Анализ законодательства стран, участвующих в ЕАЭС, свидетельствует о том, что под хозяйствующими субъектами или субъектами хозяйствования в целом понимаются коммерческие организации и граждане, осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица. Как правило, отдельным образом различаются субъекты естественных монополий, что наиболее актуально именно для энергетики. Из всех стран, участвующих в ЕАЭС, наиболее развитым и полным является российская система законодательства о естественных монополиях. Договор «О Евразийском экономическом союзе» содержит раздел XIX «Естественные монополии», но нормы этого раздела существенным образом отличаются от раздела XX в том смысле, что их применение связано специальными оговорками, содержащимися в разделе XIX «Естественные монополии». В большинстве случаев субъекты естественных монополий осуществляют свою деятельность в такой организационно-правовой форме, как акционерное общество.

В силу присущих энергетике отраслевых особенностей: проведение комплексных работ по разведке и добыче полезных ископаемых; перемещение отдельных видов энергетических ресурсов по специальным транспортно-технологическим системам (нефть и газ по магистральным трубопроводам); создание высокотехнологичного оборудования для предприятий энергетической отрасли, когда требуются большие вложения (инвестиции) для осуществления предпринимательской деятельности в энергетике – наиболее оптимальной формой предпринимательства является деятельность с созданием юридического лица или коллективное предпринимательство. Перечень юридических лиц, которые могут быть идентифицированы в качестве хозяйствующих субъектов (субъектов хозяйствования), содержится в гражданских кодексах и иных нормативных правовых актах государств-членов ЕАЭС.

Такие юридические лица именуются в законодательстве и доктрине коммерческими организациями. Среди известных гражданскому кодексу коммерческих организаций самой эффективной организационно-правовой формой с точки зрения особенностей энергетической отрасли является открытое акционерное общество, что позволяет: обеспечить необходимый объем вложений (инвестиций) в объекты энергетической отрасли; обеспечить контроль государства за деятельностью предприятий энергетики; решать важные социально-экономические задачи внутри страны; обеспечить защиту стратегических интересов в

сфере экономики и политики как в самой стране, так и за ее пределами; обеспечить свободу действия публично-правовых начал законодательства об энергетике. Мировой опыт показывает, что в большинстве случаев в энергетике распространена акционерная форма предпринимательства. Применительно к перемещению газа магистральными трубопроводами: в Российской Федерации – РАО «Газпром»; в Республике Беларусь – ОАО «Белтрансгаз»; в Украине – национальная акционерная компания «Нефтегаз Украины», в Нидерландах «Gazuni». Во Франции Законом от 2 августа 1949 года перемещение газа по газопроводам было разрешено только национальным компаниям, большинство акций которых является собственностью государства или общественных учреждений.

• В Договоре «О Евразийском экономическом союзе» закреплён приоритет норм данного Договора перед нормами национального законодательства стран, участвующих в ЕАЭС. Данное положение является достаточно принципиальным с точки зрения идентификации самого Договора как регулятора отношений в сфере энергетики, реализуемых в рамках ЕАЭС. Этот принцип стал неотъемлемой частью установившейся в годы поиска национальной самоидентификации, традиции нормотворчества многих стран постсоветского пространства, в том числе и государств-членов ЕАЭС. Здесь прослеживается определенная аналогия с так называемым первичным правом Европейского союза, которое содержится в договорах о создании Европейского союза, частные правовые нормы при этом содержатся в многочисленных постановлениях, директивах и судебных решениях, составляющих вторичное право Евросоюза [5, с. 391].

Таким образом, выстраивается основа для наднационального сотрудничества в рамках ЕАЭС. При этом присутствует один из важнейших признаков наднациональности – законодательная деятельность ЕАЭС как международной организации, обладающей правосубъектностью, международно-правовой статус которой закреплён в пункте 2 Договора «О Евразийском экономическом союзе». Процесс создания и деятельности ЕАЭС связан с необходимостью преодоления коллизий, вероятность которых достаточно высока в сфере отношений, связанных с производством и передачей энергетических ресурсов, а также их потреблением. Именно поэтому понятийный аппарат, формализующий ЕАЭС в качестве международной организации, пополнился таким термином, как «гармонизация законодательства». Нефтегазовый сектор – один из наиболее значимых для стран, участвующих в Евразийском экономическом союзе. Законодательство, направленное на регулирование отношений по добыче нефти и газа, доставке их потребителю и потреблению, стало формироваться в рамках создания национальных правовых систем с начала 90-х годов XX века. Этот процесс отличался сложностью и противоречивостью, поскольку национальным законодателям приходилось решать комплекс проблем, связанных с определением прав собственности на недра и полезные ископаемые, на объекты, входящие в состав предприятий трубопроводного транспорта. Кроме того, вырабатывалась техника национального нормотворчества, а также апробировались новые подходы в сфере межгосударственных отношений, поскольку сами отношения по добыче и перемещению нефти и газа от мест добычи к местам переработки и потребления, как правило, осложнены иностранным элементом. Таким образом, законодательство, обеспечивающее регулирование в нефтегазовой сфере, развивалось под значительным воздействием национального элемента, что в итоге привело к закреплению норм, направленных на защиту внутреннего энергетического рынка и обеспечение экономических интересов этих стран [6, с. 46]. За это время сформировалась система законодательства об энергетике стран, участвующих в ЕАЭС.

*Республика Беларусь:* Закон «Об энергосбережении» 1998 г.; Закон «О магистральном трубопроводном транспорте» 2002 г.; Закон «О газоснабжении» 2003 г.; Закон «О естественных монополиях» 2002 г.; Кодекс о недрах 2008 г.

*Российская Федерация:* Закон «О газоснабжении в Российской Федерации» 1999 г.; Закон «Об экспорте газа» 2006 г.; Закон «О недрах» (ред. от 28.12.2013); Водный кодекс 2006 г.; Закон «О естественных монополиях» 2005 г.

*Республика Казахстан:* Закон «О недрах и недропользовании» 2010 г.; Закон «О государственном регулировании производства и оборота отдельных видов нефтепродуктов» 2011 г.; Закон «О магистральном трубопроводе» 2012 г.; Закон «О газе и газоснабжении» 2012 г.

*Республика Армения:* Закон «Об энергетике» 2001 г.; Закон «Об энергосбережении и возобновляемой энергетике Республики Армения» 2004 г.; Кодекс о недрах 2011 г.

*Кыргызская Республика:* Закон «Об энергосбережении» 1998 г.; Закон «Об энергетике» 1996 г.

• Национальный элемент оказывает влияние практически на все правоотношения, которые известны Договору «О Евразийском экономическом союзе». Применительно к энергетике такое влияние осуществляется на нескольких основных уровнях:

- первый уровень – правоотношения энергоснабжения и энергосбережения;
- второй уровень – правоотношения с участием субъектов естественных монополий, а также в сфере конкуренции;
- третий уровень – правоотношения, реализуемые в общих отраслях, вовлеченных в процесс интеграции в рамках ЕАЭС.

Данные уровни находятся в состоянии корреспондирования и зависимости и являются частью сложного правового явления, неотделимого от процесса интеграции в сфере энергетики. Например, правовая характеристика правоотношений в сфере энергетики невозможна без учета особенностей, свойст-

венных правоотношениям, в которых принимают участие субъекты естественных монополий. Согласно пункту 3 статьи 78 Договора «О Евразийском экономическом союзе» правоотношения в конкретных сферах естественных монополий определяются разделом XIX («Естественные монополии») с учетом особенностей, предусмотренных разделами XX и XXI Договора.

В таком понимании форма существования национального элемента зависит от уровня правоотношения, а степень его воздействия от характера правоотношений. В наибольшей степени Договор «О Евразийском экономическом союзе» зависит от национального элемента в части положений, касающихся интеграции в сфере энергетики. При этом степень такой зависимости неодинакова для стран, участвующих в Договоре, и отличается от уровня разработанности национального законодательства об энергетике. В силу данного обстоятельства наибольшая зависимость Договора проявляется в отношении законодательства Российской Федерации, которая имеет наиболее разработанное законодательство в сфере энергетики, а также естественных монополий.

**Заключение.** Правоотношения в сфере энергетики, правовой основой которых являются международные договоры, по сложившейся практике следуют праву международных договоров. Договор «О Евразийском экономическом союзе» показывает пример достаточно сложного сочетания норм, направленных на регулирование отношений в сфере энергетики и естественных монополий, но на основе приоритета положений этого Договора. Характеристика субъектного состава Договора «О Евразийском экономическом союзе» как многостороннего договора анонсирует проблему национального элемента, осложненную как субъектным составом, так и объектом этого договора. Кроме того, данная проблема по своей сути имеет лабильный характер, поскольку ее состояние зависит от изменений национального законодательства стран, участвующих в Договоре «О Евразийском экономическом союзе».

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Богоненко, В.А. Международно-правовые основы Энергетической Хартии / В.А. Богоненко // Вестн. Полоц. гос. ун-та. – 2014. – № 13. – С. 155–161.
2. Сулейменов, М.К. Влияние Договора к Энергетической хартии на законодательство Казахстана / М.К. Сулейменов, Г.А. Папанасопуло, У. Холланд // Частное право Респ. Казахстан: история и современность. – Алматы, 1997. – Т. 7. – С. 183–184.
3. Язев, В. Международная Энергетическая Хартия – новый инструмент энергетической дипломатии? / В. Язев // Нефтегазовая вертикаль. – 2015. – № 8. – С. 15–19.
4. Федеральный закон «О защите конкуренции» от 26.07.2006 № 135-ФЗ (ред. от 05.10.2015 с изм. и доп., вступившими в силу 10.01.2016) [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс: интернет-версия. – 2016. – Режим доступа: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_61763/baabe5b69a3c031bfb8d485891bf8077d6809a94](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_61763/baabe5b69a3c031bfb8d485891bf8077d6809a94). – Дата доступа: 18.03.2016.
5. Германн, Х. Принцип транспарентности в Европейском частном праве / Х. Германн // Сб. докл. на семинаре, пров. в рамках Темпус-проекта в Минске 28 авг. – 3 сент. 2000 г. – Минск, 2000. – С. 388–407.
6. Богоненко, В.А. Правовые основы регулирования отношений в нефтегазовой сфере Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации: сравнительно-правовой анализ / В.А. Богоненко // Антимонопольная деятельность евразийского экономического союза. – Евразийская экономическая комиссия. – 2015. – № 5. – С. 46–50.

Поступила 21.03.2016

#### THE NATIONAL ELEMENT OF THE LAW OF TREATIES IN THE FIELD OF ENERGY: THE EXAMPLE OF THE MEMBER STATES OF THE EURASIAN ECONOMIC UNION (PRELIMINARY PROVISIONS)

V. BOGONENKO

*Determine the impact of the national element in the law of treaties. Preliminary considered provisions relating to international treaties in the sphere of energy. “About the Eurasian Economic Union”, analyzed sections XX and XIX of the Treaty. Based on the comparison of this contract with the Energy Charter Treaty and the provisions are formulated conclusions concerning the impact of the national element of the process of integration in the energy sector. We give an overview of the specific rules contained in the legislation of the countries participating in the Agreement “On the Eurasian Economic Union”. The conditions necessary for the successful integration and the differences that are inherent in the energy sector of the Member States EEU. On the basis of the findings made by the provisions of the proposed classification and relationships involved in the overall process of integration in the energy sector. It determines the degree of dependence on the national member countries participating in integration.*

**Keywords:** International Treaty, international agency, Eurasian Economic Union, law, integration, energetics, oil, gas.

УДК 347

## ПРОБЛЕМЫ ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВОЙ ЗАЩИТЫ ПРАВ НА ОБЪЕКТЫ ПРОМЫШЛЕННОЙ СОБСТВЕННОСТИ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ В СЕТИ ИНТЕРНЕТ БИБЛИОГРАФИЯ: КРИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР

**В.В. КОЗЛОВСКАЯ**

(Белорусский государственный университет, Минск)

*Анализируются научные представления по проблемам, касающимся гражданско-правовой защиты прав на объекты промышленной собственности, используемые в сети Интернет. Выявлены существующие в современной доктрине воззрения по вопросу о признаках объектов промышленной собственности, используемых в сети Интернет; способах и формах их использования; мерах защиты против нарушений исключительных прав, допускаемых при таком использовании. Проведен анализ содержания научных трудов, посвященных проблемам соотношения прав на средства индивидуализации, используемые в Интернете, и доменные имена. Изучены подходы к определению эффективных способов защиты против недобросовестной конкуренции с использованием объектов промышленной собственности.*

**Ключевые слова:** объекты промышленной собственности, сеть Интернет, защита прав, исключительные права.

Указанная тема по объективным причинам долгое время не привлекала внимания белорусских исследователей. В разработке эффективных мер защиты против нарушений исключительных прав в Интернете не было необходимости, поскольку Сеть была слаборазвита в нашей стране до начала 2000-х годов. Для расширения использования Интернета в 2003–2010 годах в Беларуси была реализована программа «Электронная Беларусь» [1], что существенно продвинуло использование информационно-коммуникационных технологий. Развитие практики применения объектов интеллектуальной собственности в национальном сегменте сети Интернет вызвало потребность в исследовании проблем, связанных с их вовлечением в гражданский оборот, в поиске оптимальных механизмов правового регулирования и защиты.

**Основная часть.** В Беларуси подготовлены диссертации, где затрагиваются вопросы использования объектов промышленной собственности в Интернете и их гражданско-правовой защиты. В работе Т.В. Маевской «Товарный знак (знак обслуживания) как объект промышленной собственности» (2003) [2] выявлены формы использования товарных знаков в Сети, и в зависимости от систематичности и давности их использования они разделены на *традиционные* и *нетрадиционные*. К традиционным автор относит использование товарных знаков в интернет-рекламе и интернет-торговле; к нетрадиционным – «гиперссылки, фреймы, метатеги и доменные имена» [2, с. 9]. Кроме того, Т.В. Маевской актуализирован вопрос о соотношении прав на товарный знак и на доменное имя (обозначение, идентифицирующие информационный ресурс в сети Интернет), освещены общие вопросы защиты исключительного права на товарные знаки.

В период с 2001 по 2010 год появились публикации, тематически связанные с вопросами использования объектов промышленной собственности в Интернете. Среди них исследования Е.Я. Гюрджан [3]; В.Н. Дрыганова [4]; Д.И. Матвеева [5]; Е.Б. Леанович [6], О.Л. Любича [7]. Их особенность – разнообразие освещаемых проблем. В статье Е.Я. Гюрджан «Защита объектов интеллектуальной собственности, размещенных в сети “Интернет”» (2001) [3] решаются вопросы правовой охраны объектов авторского права и одновременно объектов промышленной собственности, используемых в Интернете, проблемы обеспечения доказательств по делам, связанным с защитой прав на такие объекты. В статье Е.Б. Леанович «Правовые аспекты доменных имен» (2001) выявлены отличия доменных имен от товарных знаков, предложены варианты разрешения конфликтов, возникающих между правообладателями товарных знаков и владельцами доменных имен [6].

Тематика получила развитие в исследованиях В.Н. Дрыганова, О.Л. Любича, Д.И. Матвеева, обративших внимание на соотношение прав на средства индивидуализации и доменные имена [4; 7; 5]. В публикациях Д.И. Матвеева изучены особенности регистрации доменных имен в Беларуси и за рубежом, судебная практика некоторых зарубежных стран в сфере разрешения споров между владельцами доменных имен и средств индивидуализации [5], выдвинуто предложение о необходимости включения доменных имен в перечень охраняемых в Республике Беларусь средств индивидуализации [8].

В исследовании О.А. Паферовой «Рассмотрение в судах гражданских дел по спорам, связанным с нарушениями авторского права в сети “Интернет”» (2006) затронуты процессуальные аспекты гражданско-правовой защиты авторских прав, нарушенных в Интернете [9]. Автором изучены вопросы квалификации совершаемых в Интернете действий: преобразование объекта авторского права в электронную (цифровую) форму и последующего размещения в Сети без согласия на это автора; копирование материалов сайта и их дальнейшее размещение на другом сайте. Делается вывод о том, что совершение таких действий должно квалифицироваться как нарушение авторских прав в Сети.

В кандидатской диссертации Н.В. Шакель «Использование произведений в цифровой форме: тенденции в национальном и международном правовом регулировании» (2010) [10] показаны особенности цифровой формы объектов авторского права, предложено определение произведения в цифровой форме.

В работе Д.В. Ивановой «Изобретение как объект промышленной собственности» проведен анализ современного понимания сущности изобретения как идеи, нематериального блага, технического решения задачи [11]. Предложены характеристики идеи, лежащей в основе изобретения, такие как *осуществимость* и *продуктивность*, при отсутствии которых она не может быть реализована, воплощена в материальном объекте с определенным результатом ее практического использования. Автор делает вывод о том, что в случае защиты прав на изобретение юрисдикционная форма является более распространенной, нежели неюрисдикционная. Последняя (реализуемая в виде принятия мер по самозащите) малоэффективна, поскольку не свойственна отношениям в сфере интеллектуальной собственности. Исследован вопрос о соучастии в нарушении патента на изобретение (то есть косвенном нарушении), выдвинуто предложение о введении ответственности за косвенное нарушение патента.

Изучению общих признаков объектов интеллектуальной собственности уделяли внимание белорусские исследователи: Е.Н. Беляева и М.Г. Доронин [12]; А.М. Вартамян, О.А. Ластовская, Д.А. Кудель [13]; В.А. Витушко [14]. Преимущественно речь шла о признаках, упоминавшихся в трудах российских правоведов. В этой связи отметим исследование В.А. Витушко, в котором известным признакам результатов интеллектуальной деятельности даны свои названия: *индивидуальный характер; комплексный характер; творческий характер; перспективное отображение взаимосвязей личности, природы и общества; преемственность* [14, с. 661].

Комплексный анализ общих признаков объектов интеллектуальной собственности представлен в работах российских исследователей: М.А. Астаховой [15]; С.А. Бабкина [16]; О.В. Веринной [17]; Л.Б. Гальперина и Л.А. Михайловой [18]; Н.В. Дельцовой [19]; В.А. Дозорцева [20]; В.И. Жукова [21]; И.А. Зенина [22]; Д.В. Протасова [23]; А.П. Сергеева [24]; С.В. Усольцевой [25]; И.В. Цветкова [26].

Феномен влияния признаков (сущностных характеристик) объекта исключительных прав на иные элементы правоотношения в сфере интеллектуальной собственности – актуальный вопрос российской цивилистики. Объектами исследования являлись: зависимость между признаками результатов интеллектуальной деятельности и распорядительными возможностями носителя исключительного права (О.Г. Ломидзе) [27]; влияние признаков объектов интеллектуальной собственности на системность правового регулирования (Н.В. Дельцова) [28]; взаимосвязь между спецификой общественных отношений, возникающих по поводу объектов интеллектуальной собственности, и свойствами указанных объектов (С.А. Бабкин) [29]; детерминированность процессов использования объектов промышленной собственности признаками этих объектов (И.Ф. Коваль) [30]; взаимообусловленность особенностей объектов интеллектуальной собственности и охраны, защиты прав на эти объекты (А.Ш. Юсуфов) [31].

Общая характеристика признаков объектов интеллектуальной собственности нашла отражение в зарубежной литературе, представленной: Уильямом Ландесом и Ричардом Познером (William Landes and Richard Posner) [32]; Клаудией Саррокко (Claudia Sarrocco) [33]; Шелдоном Хэлперном (Sheldon W. Halpern) [34]; Фернандой Флорентино Фернандес Янков и Андреа Радуллович (Fernanda Florentino Fernandez Jankov and Andrea Radulović) [35]; другими авторами.

Особенностью докторской диссертации О.А. Городова «Интеллектуальная собственность: правовые аспекты коммерческого использования» является выявление критериев отграничения понятия «промышленная собственность» от более широкого понятия «интеллектуальная собственность» [36]. В качестве таковых названы: промышленная применимость; регистрируемость объекта промышленной собственности; возможность защиты прав на объекты промышленной собственности путем применения норм о недобросовестной конкуренции; способ реализации материального носителя, в котором воплощен продукт интеллектуальной деятельности [36, с. 54–58]. Акцентируется внимание на необходимости двойного понимания термина «использование объекта интеллектуальной собственности»: как *факта применения идеального результата в материальном носителе* и как *факта применения материального носителя, в котором уже реализован идеальный результат интеллектуальной деятельности* [36, с. 91].

О том, что следует считать использованием объектов интеллектуальной собственности, пишут: А.С. Аникин [37], В.А. Дозорцев [20], В.О. Калятин [38], Н.М. Коршунов [39], Е.Ю. Малышева [40]. Они предлагают авторские определения понятия «использование объекта интеллектуальной собственности». Схожесть мнений исследователей объясняется тем, что процесс использования рассматривается ими через категорию «применение». Расхождение во взглядах проявляется в определении целей использования объекта интеллектуальной собственности. В частности, В.А. Дозорцев и О.А. Городов под использованием объекта интеллектуальной собственности предлагают понимать лишь *практическое применение, применение с целью извлечения имущественной выгоды* [20, с. 48], *применение в хозяйственном обороте* [36, с. 91], другие авторы – употребление не только для удовлетворения коммерческих, но и прочих интересов (Н.М. Коршунов, В.О. Калятин, Е.Ю. Малышева, А.С. Аникин) [39, с. 47; 38, с. 20; 40, с. 10; 37, с. 121].

Вопросам использования в Интернете информации, составляющей результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации, уделяется внимание в работах С.А. Бабкина [29], М.С. Дашина [41], В.Б. Наумова [42], С.В. Овсейко [43], А.А. Савиновой [44], Е.А. Соколовой [45], О.А. Паферовой [46]. В частности, выявлены этапы процесса размещения информации в Интернете, исследуются особенности квалификации действий по размещению такой информации в качестве нарушений исключительных прав на отдельные объекты интеллектуальной собственности.

Характеристика использования средств индивидуализации в Интернете нашла широкое отражение в российской юридической литературе. Обратим внимание на диссертационные исследования: М.С. Азарова [47]; А.В. Алешина [48]; А.С. Ешич [49]; В.А. Звягина [50]; З.Ю. Милютина [51]; И.Г. Невзорова [52]; Ю.Л. Немца [53]; С.В. Петровского [54]; А.Г. Серго [55]; И.А. Щуровой [56]. В Украине об этом пишут Д.В. Бойко [57] и В.В. Бонтлаб [58].

Тема доменных имен занимает особое место в трудах этих авторов. В основном речь идет о разрешении возникающих в Интернете конфликтов между пользующимися правовой охраной средствами индивидуализации и неохранными правом интеллектуальной собственности доменными именами. Обосновывается мнение о необходимости признания доменных имен средствами индивидуализации и закрепления на уровне законодательства исключительных прав на доменные имена. Но развивается и противоположная точка зрения, согласно которой нет необходимости в признании исключительных прав на доменные имена, поскольку исключение использования доменных имен третьими лицами в сети Интернет обусловлено техническими особенностями самой Сети и не нуждается в дополнительной правовой регламентации.

Выявлению признаков нарушений исключительных прав на средства индивидуализации, используемые в Интернете, уделено внимание в работах: Д.И. Матвеева [59]; Р.В. Козорезовой [60]; Т.В. Маевской [61]; В.В. Рачковского [62]; Д.В. Туровца и И.В. Бутько [63]; Н.В. Шакель [64]. Российские специалисты в сфере интеллектуальной собственности: А.В. Даниленкова [65; 66]; Е.С. Ешич [49]; В.И. Еременко [67], В.О. Калятина [68; 69], З.Ю. Милютина [51], М.М. Тишковой [70] – также обращаются к подобным вопросам. Исследователи расходятся во мнении о том, что для квалификации действий по размещению в Сети средств индивидуализации недостаточно простого их размещения в Интернете, необходимо наличие доказательств, однозначно свидетельствующих о том, что средство индивидуализации было использовано незаконно.

О незаконном использовании средств индивидуализации в Интернете, критериях недобросовестности поведения лиц, зарегистрировавших в качестве доменных имен обозначения, охраняемые в качестве средств индивидуализации других лиц, говорится в трудах М.В. Евдокимовой [71] и В.И. Еременко [72].

Общие вопросы защиты прав на объекты интеллектуальной собственности затрагивают: В.Ф. Чигир [73]; Д.В. Иванова [74]; Ю.А. Федорова [75]; В.В. Картузов [76]; Р.В. Козорезова [77]; Ж.Б. Шкурдюк [78]; Ю.Н. Андреев [79–80]; А.П. Сергеев [24]; Е.В. Зыков [81]; И.В. Цветков [26].

Особо отметим работы Д.В. Ивановой, Е.В. Зыкова, И.В. Цветкова. Авторами проанализированы способы защиты гражданских прав, предложена их классификация, выявлены способы, которые применимы в случае нарушения исключительных прав на объекты интеллектуальной собственности.

Проблема гражданско-правовой защиты против незаконного использования объектов промышленной собственности в Интернете связана с пресечением недобросовестной конкуренции в сфере интеллектуальной собственности. Об этом пишут С.Л. Ермакович [82], Н.Г. Маскаева [83], С.С. Лосев [84], Д.А. Невмержицкий [85], Л.М. Орлова [86], И.В. Попова [87–88], В.В. Рачковский [89]. Авторами проведен анализ правовой категории недобросовестной конкуренции; исследованы ее различные формы, которые сопряжены с незаконным использованием результатов интеллектуальной деятельности и средств индивидуализации конкурента; выявлены основания наступления гражданско-правовой ответственности за осуществление недобросовестной конкуренции. В то же время остались нераскрытыми вопросы пресечения недобросовестной конкуренции, осуществляемой посредством незаконного использования объектов промышленной собственности в Интернете.

Исследование способов защиты от недобросовестной конкуренции как некоторых из мер защиты прав на объекты промышленной собственности является особенностью работ авторов: Д.А. Гаврилова [90], Е.А. Жалниной [91], В.И. Еременко [92], Ю.Г. Табастаевой [93]; М.В. Цветковой [94]. Внимание акцентировано на вопросе о соотношении законодательства о защите конкуренции и об объектах промышленной собственности.

**Заключение.** Изучив основные воззрения ученых по исследуемой теме, существующие в современной юридической литературе, некоторые теоретические знания, с нашей точки зрения, следует дополнить и углубить. К их числу отнесем следующие:

- выявление специфики объектов промышленной собственности, используемых в Интернете, в частности их особые признаки, позволяющие использовать эти объекты в Сети и объединяющие такие объекты в систему;

- указание оснований использования объектов промышленной собственности в Интернете; разграничение способов и форм их использования в Сети;

- уточнение вопросов квалификации действий третьих лиц по размещению в Интернете информации, составляющей объекты промышленной собственности, как действий, нарушающих исключительные права на объекты промышленной собственности, и как правомерных действий;
- возможности применения предусмотренных законодательством общих и специальных гражданско-правовых способов для защиты прав на объекты промышленной собственности, используемые в Интернете, а также такой специфической меры защиты исключительных прав, как компенсация;
- особенности гражданско-правовой защиты от недобросовестной конкуренции в сфере использования объектов промышленной собственности в сети Интернет.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Интернет в Беларуси / М-во иностранных дел Респ. Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://mfa.gov.by/upload/internet\\_rus.pdf](http://mfa.gov.by/upload/internet_rus.pdf). – Дата доступа: 16.05.2015.
2. Маевская, Т.В. Товарный знак (знак обслуживания) как объект промышленной собственности: автореф. дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.03 / Т.В. Маевская; Белорус. гос. ун-т. – Минск, 2003. – 20 с.
3. Гюрджан, Е.Я. Защита объектов интеллектуальной собственности, размещенных в сети «Интернет» / Е.Я. Гюрджан // Юрист. – 2001. – № 11. – С. 35–37.
4. Дрыганов, В.Н. Правовое регулирование доменного пространства в интернете: международный опыт и белорусские реалии / В.Н. Дрыганов // Юрист. – № 2. – С. 58–60.
5. Матвеев, Д.И. Некоторые вопросы правового регулирования доменных имен / Д.И. Матвеев // Бюл. нормативно-правовой информ. – 2006. – № 1. – С. 51–56.
6. Леанович, Е.Б. Правовые аспекты доменных имен / Е.Б. Леанович // Бюл. нормативно-правовой информ. – 2001. – № 23. – С. 20–22.
7. Любич, О.Л. О юридической природе доменного имени / О.Л. Любич // Бюл. нормативно-правовой информ. – 2003. – № 22. – С. 15–18.
8. Матвеев, Д.И. Доменное имя в системе средств индивидуализации участников гражданского оборота, товаров, работ и услуг / Д.И. Матвеев // Проблемы правовой информатизации. – 2007. – № 1. – С. 48–51.
9. Паферова, О.А. Рассмотрение в судах гражданских дел по спорам, связанным с нарушениями авторского права в сети Интернет: автореф. дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.15 / О.А. Паферова; Белорус. гос. ун-т. – Минск, 2006. – 21 с.
10. Шакель, Н.В. Использование произведений в цифровой форме: тенденции в национальном и международном правовом регулировании: автореф. дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.03 / Н.В. Шакель; Белорус. гос. ун-т. – Минск, 2010. – 24 с.
11. Иванова, Д.В. Изобретение как объект промышленной собственности: автореф. ... дис. канд. юрид. наук: 12.00.03; 22.11.2005 / Д.В. Иванова. – Минск, 2005. – 21 с.
12. Беляева, Е.Н. Объект интеллектуальной собственности: сущность и понятие / Е.Н. Беляева, М.Г. Доронин // Проблемы правовой информатизации. – 2007. – № 1. – С. 37–41.
13. Вартамян, А.М. Основы управления интеллектуальной собственностью: учеб. пособие / А.М. Вартамян, О.А. Ластовская, Д.А. Кудель. – Минск: Беларусь, 2012. – 328 с.
14. Витушко, В.А. Курс гражданского права. Общ. ч.: в 5 т. / В.А. Витушко. – Минск: БГЭУ, 2002. – Т. 2: Научно-практическое пособие. – 717 с.
15. Астахова, М.А. Оборот прав на результаты интеллектуальной деятельности: дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.03 / М.А. Астахова. – Тюмень, 2007. – 182 л.
16. Бабкин, С.А. Интеллектуальная собственность в глобальной компьютерной сети «Интернет»: проблемы гражданско-правового регулирования в России и США: Сравнительно-правовой анализ: дис. ... канд. юрид. наук. 12.00.03 / С.А. Бабкин. – М., 2005. – 210 л.
17. Верина, О.В. Лицензионные договоры на объекты интеллектуальной собственности и информацию: дис. ... канд. юрид. наук 12.00.03 / О.В. Верина. – М., 1997. – 143 л.
18. Гальперин, А.Б. Интеллектуальная собственность: сущность и правовая природа / А.Б. Гальперин, Л.А. Михайлова // Право промышленной и интеллектуальной собственности: сб. науч. тр.; под ред. Л.Б. Гальперина. – Новосибирск: ВО «Наука» Сиб. изд. фирма, 1992. – С. 7–36.
19. Дельцова, Н.В. Объекты интеллектуальной собственности: система признаков и система правового регулирования: дис. ... канд. юрид. наук. 12.00.03 / Н.В. Дельцова. – Волгоград, 2004. – 173 л.
20. Дозорцев, В.А. Интеллектуальные права: Понятие. Система. Задачи кодификации / Исслед. центр частного права. – М.: Статут, 2005. – 416 с.
21. Жуков, В.И. Гражданское законодательство и институт интеллектуальной собственности / В.И. Жуков // Вопросы изобретательства. – 1989. – № 8. – С. 9–14.
22. Зенин, И.А. Общие положения об исключительных правах / И.А. Зенин // Гражданское право: в 4-х т. Т. 2, гл. 29 / под ред. Е.А. Суханова. – М., 2008 // Юрид. библ. ЮРИСТЛИБ [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: [http://www.juristlib.ru/book\\_4629.html](http://www.juristlib.ru/book_4629.html). – Дата доступа: 12.03.2013.

23. Протасов, Д.В. Понятие права на секрет производства (ноу-хау) / Д.В. Протасов // Вестн. Владимирского юрид. ин-та. – 2009. – № 3 (12). – С. 118–125.
24. Сергеев, А.П. Право интеллектуальной собственности в Российской Федерации: учебник / А.П. Сергеев. – М.: Проспект, 2005. – 751 с.
25. Усольцева, С.В. Результаты интеллектуальной деятельности как правовая категория: дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.03 / С.В. Усольцева. – Иркутск, 1997. – 186 л.
26. Цветков, И.В. Гражданско-правовая защита интеллектуальной собственности: дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.03 / И.В. Цветков. – Казань, 2004. – 167 л.
27. Ломидзе, О.Г. Характеристики объекта гражданского права и распорядительные возможности управомоченного лица / О.Г. Ломидзе // Изв. высш. учеб. заведений. Сер. Правоведение. – 2007. – № 2. – С. 25–40.
28. Дельцова, Н.В. Объекты интеллектуальной собственности: система признаков и система правового регулирования: дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.03 / Н.В. Дельцова. – Волгоград, 2004. – 173 л.
29. Бабкин, С.А. Интеллектуальная собственность в глобальной компьютерной сети «Интернет»: проблемы гражданско-правового регулирования в России и США: Сравнительно-правовой анализ: дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.03 / С.А. Бабкин. – М., 2005. – 210 л.
30. Коваль, И.Ф. Объекты промышленной собственности: система и признаки / И.Ф. Коваль // Евразийский юрид. журнал. – 2013. – № 6 (61). – С. 130–134.
31. Юсуфов, А.Ш. Конституционные гарантии и проблемы охраны свободы творчества и интеллектуальной собственности в России / А.Ш. Юсуфов // Интеллектуальная собственность. Актуальные проблемы теории и практики: сб. науч. тр. Т. 1 / под ред. В.Н. Лопатина. – М.: Изд-во «Юрайт», 2008. – С. 84–93.
32. Landes, W. An Economic Analysis of Copyright Law / W. Landes, R. Posner // Journal of Legal Studies. – 1989. – № 18 // Berkman Center for Internet & Society at Harvard University [Electronic resource]. – Mode of access: <http://cyber.law.harvard.edu/IPCoop/89land1.html>. – Mode of access: 23.01.2016.
33. Sarrocco, C. Intellectual Capital in the Information Society / C. Sarrocco // ITU [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.itu.int/osg/spu/visions/free/ITUIntCapitalpaper.pdf>. – Mode of access: 27.01.2016.
34. Halpern, Sheldon W. Copyright Law: Protection of Original Expression / Sheldon W. Halpern. – Durham, N.C.: Carolina Academic Press, 2002.
35. Florentino Fernandez Jankov, F. Unfair competition among businesses in the marketplace. Abuse of a Dominant Position / F. Florentino Fernandez Jankov & A. Radulović // Strani pravni život. – 2008. – № 3. – P. 139–162 // SINGIPEDIA Naučno-istraživački portal [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.singipedia.com/attachment.php?attachmentid=1218&d=1283503106>. – Mode of access: 22.01.2016.
36. Городов, О.А. Интеллектуальная собственность: правовые аспекты коммерческого использования: дис. ... д-ра юрид. наук: 12.00.04 / О.А. Городов. – СПб., 1999. – 364 л.
37. Аникин, А.С. Содержание и осуществление исключительных прав: дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.03 / А.С. Аникин. – М., 2008. – 239 л.
38. Калятин, В.О. Право использования произведения: дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.03 / В.О. Калятин. – М., 1999. – 188 л.
39. Коршунов, Н.М. Результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации (интеллектуальная собственность) как объекты гражданского права / Н.М. Коршунов // Интеллектуальная собственность (Права на результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации): учеб. пособие / под общ. ред. Н.М. Коршунова. – М.: НОРМА, 2009. – Гл. 1. – С. 15–87.
40. Малышева, Е.Ю. Элементы гражданско-правовых отношений в области интеллектуальной собственности: дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.03 / Е.Ю. Малышева. – М., 1997. – 166 л.
41. Дашян, М.С. Право информационных магистралей / М.С. Дашян. – М.: Волтерс Клувер, 2007. – 288 с. Урок 2. Сеть Интернет // Что такое Интернет [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа: <http://school497.ru/download/u/01/urok2/las2.html>. – Дата доступа: 08.01.2016.
42. Наумов, В.Б. Право и Интернет: очерки теории и практики / В.Б. Наумов. – М.: Книжный дом «Университет», 2002. – 432 с.
43. Овсейко, С.В. Сеть Интернет и интернет-сайт: правовое регулирование / С.В. Овсейко // Юрист. – 2013. – № 4. – С. 63–69.
44. Савинова, А.А. Защита объектов интеллектуальной собственности в глобальных информационных сетях по российскому гражданскому законодательству: дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.03 / А.А. Савинова. – М., 2005. – 218 л.
45. Соколова, Е.А. Правовая природа сети Интернет и общая характеристика возникающих в ней отношений по поводу использования произведений литературы, науки и искусства / Е.А. Соколова // Проблемы правовой информатизации. – 2006. – № 2. – С. 62–66.
46. Паферова, О.А. К вопросу о квалификации отдельных нарушений авторского права в сети Интернет / О.А. Паферова // Юрид. мир: бюл. нормативно-правовой информ. – 2007. – № 1. – С. 69–72.
47. Азаров, М.С. Формирование правового института доменных имен как один из аспектов совершенствования правовой основы информационного пространства Российской Федерации: автореф. дис. ... канд. юрид. наук / М.С. Азаров. – М., 2010. – 22 с.



48. Алешин, А.В. Регламентация правоотношений, связанных с доменными именами: дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.03 / А.В. Алешин. – М., 2005. – 141 л.
49. Ешич, А.С. Правовое регулирование отношений по использованию товарного знака и иных средств индивидуализации в доменном имени: дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.03 / А.С. Ешич. – М., 2007. – 201 л.
50. Звягин, В.А. Проблемы правового регулирования использования исключительных прав на фирменные наименования и прав на доменные имена: автореф. дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.03 / В.А. Звягин. – М., 2011. – 24 с.
51. Милютин, З.Ю. Соотношение доменных имен со средствами индивидуализации: дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.03 / З.Ю. Милютин. – М., 2005. – 112 л.
52. Невзоров, И.Г. Проблемы регулирования предпринимательской деятельности, осуществляемой с использованием Интернет: автореф. дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.03 / И.В. Невзоров. – СПб., 2010. – 26 с.
53. Немец, Ю.Л. Наименование домена в интернете – новый объект права интеллектуальной собственности: дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.03 / Ю.Л. Немец. – М., 2004. – 155 л.
54. Петровский, С.В. Правовое регулирование оказания Интернет-услуг: дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.03 / С.В. Петровский. – М., 2002. – 189 л.
55. Серго А.Г. Правовой режим доменных имен и его развитие в гражданском праве: автореф. дис. ... д-ра юрид. наук / А.Г. Серго. – М., 2011. – 58 с.
56. Щурова, И.А. Доменные имена: понятие, осуществление и правовое обеспечение в предпринимательской деятельности: автореф. дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.03 / И.А. Щурова. – М., 2010. – 21 с.
57. Бойко, Д.В. Правовая природа доменных имен Интернет: автореф. дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.03 / Д.В. Бойко. – Харьков, 2005. – 22 с.
58. Бонтлаб, В.В. Цивільно-правове регулювання доменних імен: автореф. дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.03 / В.В. Бонтлаб. – Київ, 2006. – 17 с.
59. Матвеев, Д.И. Определение использования товарного знака в доменном имени / Д.И. Матвеев // Промышленно-торговое право. – 2010. – № 2. – С. 54–63.
60. Козорезова, Р.В. Защита прав на средства индивидуализации в случае их незаконного использования в доменном имени / Р.В. Козорезова // Промышленно-торговое право. – 2010. – № 2. – С. 53–63.
61. Маевская, Т.В. Формы использования товарных знаков в Интернете / Т.В. Маевская // Юрист. – 2004. – № 1. – С. 27–30.
62. Рачковский, В.В. Объекты интеллектуальной собственности в Интернете / В.В. Рачковский // Промышленно-торговое право. – 2013. – № 6. – С. 49–53.
63. Туровец, Д.В. Проблемные вопросы использования доменного имени / Д.В. Туровец, И.В. Бутько // Юрид. мир. – 2009. – № 10. – С. 81–83.
64. Шакель, Н.В. Технические аспекты нарушения прав интеллектуальной собственности в сети Интернет / Н.В. Шакель // Интеллектуальная собственность в Беларуси. – 2007. – № 1. – С. 32–36.
65. Даниленков, А.В. Доменные имена и объекты гражданского права / А.В. Даниленков // Хозяйство и право. – 2013. – № 12. – С. 40–46.
66. Даниленков, А.В. Международные доменные споры в зеркале российской правовой системы / А.В. Даниленков // Хозяйство и право. – 2013. – № 3. – С. 47–65.
67. Еременко, В.И. О необходимости законодательного регулирования отношений, связанных с доменными именами / В.И. Еременко // Государство и право. – 2013. – № 6. – С. 68–78.
68. Калятин, В.О. Гиперссылки в сети Интернет как правовая проблема / В.О. Калятин // Законодательство. – 2001. – № 10. – С. 60–67.
69. Калятин, В.О. Интернет-сайт как объект исключительных прав / В.О. Калятин // Интеллектуальная собственность. Авторские и смежные права. – 2004. – № 2. – С. 25–28.
70. Тишкова, М.М. Наименее изученные аспекты проблемы правового регулирования охраны товарных знаков в сети Интернет / М.М. Тишкова // Интеллектуальная собственность. Промышленная собственность. – 2010. – № 4. – С. 21–31.
71. Евдокимова, М.В. Совершенствование российского законодательства по товарным знакам с учетом законодательства США и практики его применения: дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.03 / М.В. Евдокимова. – М., 2004. – 158 л.
72. Еременко, В.И. О необходимости законодательного регулирования отношений, связанных с доменными именами (Окончание) / В.И. Еременко // Государство и право. – 2013. – № 7. – С. 46–58.
73. Чигир, В.Ф. Интеллектуальная собственность: в 2 кн. / В.Ф. Чигир; сост. и комментарий В.Ф. Чигир. – Минск: Амаляеў, 1997. – Кн. 2: Промышленная собственность. – 624 с.
74. Иванова, Д.В. Защита права промышленной собственности по законодательству Республики Беларусь / Д.В. Иванова // Право.by. – 2008. – № 2. – С. 63–69.
75. Иванова, Д.В. Защита прав интеллектуальной собственности по законодательству Республики Беларусь / Д.В. Иванова, Ю.А. Федорова // Правовые средства обеспечения развития экономики Республики Беларусь. – Минск: Белорус. гос. ун-т, 2008. – С. 237–239.

76. Картузов, В.В. Судебная защита права промышленной собственности / В.В. Картузов // Интеллектуальный капитал. – 2005. – № 4. – С. 43–52.
77. Козорезова, Р.В. Правовые инструменты защиты промышленных образцов / Р.В. Козорезова // Наука и инновации. – 2008. – № 9 (67). – С. 21–23.
78. Картузов, В.В. Защита прав авторов объектов промышленной собственности в Беларуси / В.В. Картузов, Ж.Б. Шкурдюк // ИС. Промышленная собственность. – 2001. – № 12. – С. 56–60.
79. Андреев, Ю.Н. Механизм гражданско-правовой защиты / Ю.Н. Андреев. – М.: Норма, Инфра-М, 2010. – 464 с.
80. Андреев, Ю.Н. Судебная защита исключительных прав: цивилистические аспекты / Ю.Н. Андреев. – М.: Норма, Инфра-М, 2011. – 400 с.
81. Зыков, Е.В. Гражданско-правовая защита права интеллектуальной собственности: дис. ... канд. юрид. наук 12.00.03 / Е.В. Зыков. – М., 2008. – 235 с.
82. Ермакович, С.Л. К вопросу о правомерности использования товарного знака / С.Л. Ермакович // Электронная библиотека БГУ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://elib.bsu.by/handle/123456789/42869>. – Дата доступа: 13.01.2016.
83. Маскаева, Н.Г. Недобросовестная конкуренция в международном частном праве: автореф. дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.03 / Н.Г. Маскаева. – Минск, 2015. – 20 с.
84. Лосев, С.С. Недобросовестная конкуренция // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2010.
85. Невмержицкий, Д.А. Недобросовестная конкуренция как объект гражданско-правового регулирования: автореф. дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.03 / Д.А. Невмержицкий. – Минск, 2007. – 21 с.
86. Орлова, Л.М. Недобросовестная конкуренция в современных экономических условиях / Л.М. Орлова // Вестн. Высшего Хозяйственного Суда Респ. Беларусь. – 2011. – № 11. – С. 156–161.
87. Попова, И.В. Пресечение недобросовестной конкуренции: перспективы применения в Республике Беларусь / И.В. Попова // Право Беларуси. – 2003. – № 23. – С. 61–67.
88. Попова, И.В. Недобросовестная конкуренция как основание отказа в регистрации товарного знака: особенности законодательства и практики его применения в Республике Беларусь / И.В. Попова // Юрид. мир. – 2009. – № 1 (2). – С. 62–66.
89. Рачковский, В.В. Дадим отпор конкурентам / В.В. Рачковский // Директор. – 2012. – № 5 (155). – С. 29–31.
90. Гаврилов, Д.А. Правовая защита от недобросовестной конкуренции в сфере исключительных прав на средства индивидуализации и иные объекты промышленной собственности / Д.А. Гаврилов. – М.: Норма: Инфра-М, 2014. – 192 с.
91. Жалнина, Е.А. Правовая охрана товарных знаков и право на защиту от недобросовестной конкуренции: автореф. дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.03 / Е.А. Жалнина. – М., 2006. – 22 с.
92. Еременко, В.И. Особенности пресечения недобросовестной конкуренции в Российской Федерации / В.И. Еременко // Юрид. библ. ЮРИСТЛИБ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [library.ru/help/docs/n39190/konk.rtf](http://library.ru/help/docs/n39190/konk.rtf). – Дата доступа: 07.01.2016.
93. Табастаева, Ю.Г. Правовые средства пресечения недобросовестной конкуренции в сфере интеллектуальной собственности в Российской Федерации: дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.03 / Ю.Г. Табастаева. – М., 2002. – 212 с.
94. Цветкова, М.В. Гражданско-правовая защита прав на средства индивидуализации от недобросовестной конкуренции: дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.03 / М.В. Цветкова. – М., 2011. – 197 л.

Поступила 05.04.2016

**THE PROBLEMS OF CIVIL PROTECTION  
OF THE INDUSTRIAL PROPERTY USED ON THE INTERNET  
BIBLIOGRAPHY: CRITICAL REVIEW**

**V. KAZLOUSKAYA**

*Studied scientific views on issues related to civil protection for industrial property used on the Internet. The views existing in the modern doctrine on signs of the objects of industrial property used on the Internet, ways and forms of their use, measures of protection against violations of the exclusive rights allowed at such use are revealed. The analysis of the content of scientific papers on the problems of the relation of rights of means of individualization used on the Internet and domain names. Studied approaches to identifying effective ways of protection against unfair competition with use of industrial property.*

**Keywords:** *objects of industrial property, the Internet, civil protection, exclusive rights.*

УДК 347.75:379.85

## ПОНЯТИЕ И ПРАВОВАЯ СУЩНОСТЬ ЛЕЧЕБНО-ОЗДОРОВИТЕЛЬНОГО ТУРИЗМА

В.В. МАКСИМЕНЮК

*(Полоцкий государственный университет)*

*Рассматриваются различные трактовки и мнения в отношении определения понятия «лечебно-оздоровительный туризм» (оздоровительный туризм). Осуществлена попытка на теоретическом уровне уяснить смысл понятий «оздоровительный туризм» и «лечебно-оздоровительный туризм»; отграничить указанные категории от соотносимых и смежных категорий: рекреационного, спортивного, медицинского видов туризма. Приводится обоснование значения гражданских правоотношений по оказанию возмездных туристических услуг оздоровительной направленности. Предлагается внесение изменений и дополнений в Закон Республики Беларусь «О туризме» в части включения понятий «лечебно-оздоровительный туризм», «медицинский туризм», «спортивный туризм».*

**Ключевые слова:** оздоровительный туризм, рекреационный туризм, лечебно-оздоровительный туризм, медицинский туризм, спортивный туризм, договор на оказание услуг по оздоровительному туризму.

**Введение.** Общественные отношения в туризме имеют немало конструктивных последствий, к которым, в частности, относятся развитие туристического и смежных секторов экономики, создание новых рабочих мест, продвижение имиджа государства, обмен культурной информацией между народами. Непосредственно для туристов путешествие предполагает получение того результата, который определен в гражданско-правовом договоре на оказание туристических услуг.

Область гражданско-правовых отношений по оказанию туристических услуг достаточно обширна вследствие того, что виды оказываемых туристических услуг весьма разнообразны. Закон Республики Беларусь «О туризме» в статье 3 определяет такие виды туризма, как агроэкотуризм, самостоятельный, социальный, экологический, оставляя перечень открытым [1]. В качестве самостоятельного вида туризма на доктринальном и практических уровнях выделяется лечебно-оздоровительный туризм, который в настоящее время именуют также «оздоровительный туризм».

Оздоровительный туризм в мировом масштабе – один из важнейших и динамично развивающихся видов туризма. В частности, по прогнозу Всемирной организации здравоохранения (WHO), к 2022 году туризм вместе со сферой оздоровления станут одной из определяющих мировых отраслей [2, с. 95].

В настоящее время наблюдается тенденция к осознанию значимости здорового образа жизни. Непотъемлемой частью современной системы ценностей стала забота о здоровье, повышении жизненной активности. Бурный рост лечебно-оздоровительного туризма связан также с ухудшением состояния здоровья населения, с одной стороны, и повышением его жизненного уровня – с другой [3, с. 86].

В преамбуле Глобального этического кодекса туризма отмечен постоянный рост как в прошлом, так и в прогнозируемом будущем туристской деятельности с рекреационными, деловыми, культурными, религиозными и оздоровительными целями. Далее (п. 7.1.) определено, что всеобщее право на туризм является следствием права на отдых и рекреацию [4].

Право на охрану здоровья относится к числу важнейших социальных прав человека и гражданина. Статья 45 Конституции Республики Беларусь гарантирует гражданам право на охрану здоровья, которое включает, в том числе, бесплатное лечение в государственных учреждениях здравоохранения, а также возможность пользования оздоровительными учреждениями [5].

По информации Республиканского центра по оздоровлению и санаторно-курортному лечению населения при Совете Министров Республики Беларусь на 1 января 2016 года сеть аттестованных санаторно-курортных и оздоровительных организаций республики представлена 348 организациями на 72,1 тыс. мест, из них: 113 санаторно-курортных организаций на 28,0 тыс. мест и 235 оздоровительных организаций на 44,1 тыс. мест. В 2015 году в здравницах республики прошли санаторно-курортное лечение и оздоровление 1 млн. 280 тыс. человек, из них за счет средств республиканского бюджета и средств государственного внебюджетного фонда социальной защиты населения Республики Беларусь – 748,9 тыс. человек; за счет средств юридических и физических лиц – 531,1 тыс. человек [6].

Рекреационно-географическое положение Беларуси с точки зрения лечебно-оздоровительного туризма в целом можно охарактеризовать как выгодное, что определяется соседством с туристскими рынками России и Европейского союза со значительным спросом на лечебно-оздоровительные туры; отсутствием природных бедствий внутри страны и на сопредельных территориях [7].

Сложившаяся ситуация в отношении активно развивающихся общественных отношений в области предоставления оздоровительных услуг туристам позволяет сделать вывод о необходимости выработки определения понятия «лечебно-оздоровительный туризм». Тем более что данное понятие имеет крайне важное значение с точки зрения формирования понятийного аппарата правового института туризма.

**Основная часть.** Для уяснения сущности рассматриваемого явления целесообразно обратиться к рассмотрению значения понятия «туризм».

Гаагская декларация Межпарламентской конференции по туризму 1989 года определяет в качестве основной составляющей туризма «все свободные перемещения людей, а также сферу услуг, созданную для удовлетворения потребностей, возникающих в результате этих перемещений» [8].

В статье 1 Закона Республики Беларусь «О туризме» установлено: «туризм – туристическое путешествие, а также деятельность юридических лиц, физических лиц, в том числе индивидуальных предпринимателей, по его организации». В отличие от отечественного, национальные законы о туризме Российской Федерации и Украины связывают определение понятия «туризм» только с передвижением физических лиц, не затрагивая сферу обслуживания.

В итоге, можно согласиться с мнением Г.П. Долженко, который считает, что «все толкования дефиниции “туризм” сходятся в одном, что туризм – это путешествия, осуществляемые с определенной целью» [9, с. 4].

По наиболее распространенному мнению, туристическое путешествие соответствует определенным признакам. *Наиболее важный признак*, определяющий туристские перемещения, – свободное время человека. Под свободным временем в туризме следует понимать время отпуска, каникул, выходных и праздничных дней, время после выхода на пенсию. *Второй важный признак туризма* – цели перемещения. Это могут быть оздоровительные, познавательные, профессиональные, спортивные, религиозные, деловые, образовательные и другие цели. *Третий признак* устанавливает временные рамки туристского перемещения – не менее 24 часов и не более 6 месяцев, что чрезвычайно важно для туристской статистики и экономики туристской индустрии. В настоящее время наблюдается тенденция к увеличению продолжительности верхней временной границы путешествия. *Четвертый признак*, характеризующий туристские перемещения, предусматривает невозможность занятия оплачиваемой деятельностью в месте временного пребывания. Это означает, что турист помимо свободного времени должен обладать и свободными денежными средствами, которые он готов потратить на определенные цели, например, связанные с отдыхом и восстановлением организма [10, с. 7].

Все эти признаки, отображающие социально-экономическую сущность туризма, позволяют осуществить правовую идентификацию туризма как правового института.

Правоотношения по оказанию гражданско-правовых услуг туристско-оздоровительной направленности в полной степени соответствуют приведенным критериям. В то же время не выработано единого мнения в отношении понятийного аппарата оздоровительного туризма. В частности, при рассмотрении поездок с лечебно-оздоровительными целями в академической среде и в профессиональном сообществе используются термины «лечебный туризм», «лечебно-оздоровительный туризм», «медицинский туризм», «оздоровительный туризм», «спа-туризм», «спортивно-оздоровительный туризм» и пр. [3, с. 87]. В некоторых случаях оздоровительный туризм идентифицируют как рекреационный (рекреационно-оздоровительный).

Исторически сложилось так, что в большинстве стран (Италия, Франция, США и др.), за исключением стран так называемой немецкой школы курортологии (Германия, Чехия, Словакия, Россия), лечебный туризм определяют исходя из главного мотива поездки – сочетания отдыха и оздоровления. При этом медицинский аспект отодвигается на второй план [11]. Анализ законодательства о туризме стран-участниц СНГ показывает, что на территории постсоветского пространства преобладают взгляды немецкой школы курортологии. В то же время широко распространяющаяся идея «веллнесса» приводит к укреплению концепции оздоровления.

Профессор А.М. Ветитнева к лечебно-оздоровительному туризму относит поездки за пределы постоянного места жительства с целью приобретения медицинских услуг или улучшения состояния здоровья с использованием туристской инфраструктуры, поддерживая взгляды ряда исследователей в том, что термин «лечебно-оздоровительный туризм» является зонтичным для всех связанных со здоровьем поездок. В то же время отмечается проблематика лечебно-оздоровительного туризма [3, с. 87], в частности: нечеткость терминологии и типологии лечебно-оздоровительного туризма; различия в понимании этого типа туризма российскими и зарубежными специалистами.

Категория лечебно-оздоровительный туризм, считает А.М. Ветитнев, охватывает все виды туризма, непосредственно связанные с лечением и оздоровлением: медицинский, спа-туризм, веллнесс (оздоровительный) туризм. Соглашаясь в целом с его мнением, заметим, что для целей правового регулирования категорию «медицинский туризм» следует выделять в самостоятельный вид туризма.

С точки зрения А.В. Бабкина, лечебно-оздоровительный туризм предусматривает перемещение резидентов и нерезидентов в пределах государственных границ и за пределы государственных границ на срок не менее 20 часов и не более 6 месяцев в оздоровительных целях, целях профилактики различных заболеваний организма человека. Лечебно-оздоровительный туризм основан на курортологии, которая включает такие разделы, как климатотерапия, курортография и др. [10, с. 78]. Такое суждение обосновано с позиций рассмотрения генезиса оздоровительного туризма, в основе которого изначально был выезд для лечения на курорты, прежде всего, с использованием грязелечения и лечения минеральными водами.

В настоящее время достижения медицинской науки, а также изучение и внедрение специфических (народных) способов лечения позволили расширить перечень лечебно-оздоровительных услуг, который достаточно разнообразен и включает такие методики, как иглоукалывание, ароматерапию, различные виды саун и банных услуг, души, массажи, йогу и многое другое [10, с. 98]. Следовательно, многие оздоровительные услуги могут оказываться вне курортов. На нормативном уровне в качестве самостоятельного вида лечебно-оздоровительный туризм определен национальными законами о туризме Республики Казахстан, Молдовы, Украины.

С другой стороны обосновывается мнение о том, что область общественных отношений в туризме, связанных с санаторно-курортным лечением и оздоровлением, охватывается понятием «оздоровительный туризм». В частности, Н.Ф. Маврина определяет оздоровительный туризм как поездку в другой город или другую страну с целью сохранения или восстановления здоровья [12, с. 186]. «Оздоровительный туризм, – считает Е.И. Дыбовская, – следует определять в качестве самостоятельного вида с учетом его целей – отдых, формирование здорового образа жизни, рекреация, профилактика заболеваний, оздоровление, лечение» [13, с. 328].

В переводе на английский язык термин «лечебно-оздоровительный туризм» определяется как «health tourism», что в буквальном переводе означает «веллнесс-туризм», или «оздоровительный туризм» (англ. – wellness tourism). Таким образом, в основу идеи оздоровительного туризма положено понятие «веллнесс», которое появилось совсем недавно и определяется как образ жизни, при котором человек стремится достичь гармоничного состояния души и тела [2, с. 97].

Одно из наиболее существенных обоснований концепции оздоровительного туризма приводит А.Г. Траскевич. Веллнесс, по мнению А.Г. Траскевич, является предметом деятельности предприятий санаторно-курортного сегмента [14, с. 148]. Указанный автор обращается к одному из наиболее всеобъемлющих определений понятия «веллнесс», данному М. Коэном: «Веллнесс – это многомерное состояние хорошего самочувствия, когда возникает гармония внутреннего и внешнего мира человека: усиленная активность сознания, позволяющая достигать максимальной концентрации в каждый конкретный момент времени и отвечать на любую ситуацию в полном соответствии с собственным внутренним миром. Веллнесс является динамическим состоянием и приводит к продолжительной активности и эволюции сознания. В этом состоянии человек выглядит, чувствует себя и действует оптимальным образом и поэтому получает величайшее удовольствие от до предела насыщенной жизни, а также достигает максимального долголетия» [15].

В публикациях отечественных авторов часто можно встретить смешение понятий веллнесса и санаторно-курортного турпродукта. В приведенном определении М. Коэна четко прослеживается отличие между санаторно-курортным турпродуктом и веллнессом как состоянием, которое является конечной целью потребления туристом данного турпродукта.

Несмотря на мировые тенденции формирования концепции функционирования оздоровительной, в том числе, спа-индустрии, в санаторно-курортном сегменте туристического рынка Беларуси в настоящее время процесс лечения болезней доминирует в качестве важнейшего предмета деятельности санаторно-курортных организаций, что проявляется в следующем:

- в определении медицинского профиля предприятий отрасли (к примеру, болезни органов кровообращения, пищеварения и т.п.);
- в структуре санаторно-курортного турпродукта (высокий удельный вес реабилитационных медицинских процедур);
- в структуре персонала (преобладание врачей, специализирующихся на лечении конкретных заболеваний);
- в системе стандартов обслуживания туристов в санаторно-курортных организациях (распространенное отношение к гостям как к «больным», находящимся на лечении в медицинском учреждении).

По мнению А.Г. Траскевич, на смену вышеописанной концепции функционирования санаторно-курортного сегмента туристического рынка Беларуси должно прийти рассмотрение веллнесса как предмета деятельности санаторно-курортных организаций (тем более оздоровительных организаций, *примеч. автора – В. М.*), а задачи обеспечения устойчивого воспроизводства и развития человеческого потенциала как миссии предприятий санаторно-курортного сегмента. Для этого важно обеспечить четкое разграничение предприятий санаторно-курортного сегмента туристического рынка Беларуси и санаторно-курортных учреждений, не являющихся субъектами туристического рынка. Сфера деятельности последних будет четко ограничена медицинским лечением и реабилитацией людей, страдающих определенными заболеваниями. Для первых приоритетным предметом деятельности станет веллнесс, а миссией – достижение потребителями санаторно-курортного турпродукта самой высокой зоны спектра здоровья [14, с. 149].

Национальные законы о туризме Армении, Азербайджанской Республики, Киргизской Республики, Таджикистана, Узбекистана в числе целей туризма указывают оздоровительные цели; Закон Российской Федерации «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» в статье 1 приводит указанную цель как «лечебно-оздоровительную» [16].

Таким образом, возможно выделить две группы мнений применительно к указанному виду общественных отношений: первая объединяет взгляды на то, что рассматриваемые общественные отношения охватываются понятием «лечебно-оздоровительный туризм», а вторая – категорией «оздоровительный туризм».

Международные рекомендации ВТО по статистике туризма 2008 года (далее – Рекомендации) в классификации туристических поездок по их основной цели выделяют «Лечебные и оздоровительные процедуры». Эта категория включает, например, получение услуг больниц, клиник, санаториев для послебольничного долечивания и более общего спектра медицинских и социальных учреждений, посещение морских, спа-курортов и других, а также иных специализированных учреждений для получения медицинского обслуживания, основанного на медицинском консультировании, включая косметическую хирургию с применением медицинского оборудования и услуг.

В разделе В.2 «Типы туристского продукта» главы 3 в подпункте 3.23 определяются конкретные типы «туристских продуктов», таких как: гастрономический туризм, экотуризм, городской туризм, пляжный туризм, агротуризм, *оздоровительный туризм*, зимний туризм и т.д. [17].

Указанные рекомендации определяют разновидности туризма и туристического продукта для достижения различных целей. В частности, подпункт 3.12. «Информация о цели туристской поездки полезна для определения поведенческих моделей туристских расходов... для выявления ключевых сегментов туристского спроса для целей планирования, маркетинга и сбыта». Классификация по *типу* туристического продукта «становится все более востребованной и используется участниками сферы туризма в качестве инструмента маркетинга» [17].

Приведенный документ ВТО имеет рекомендательный характер – цели и основания для определения и классификации видов туризма в нормативных правовых актах законодатель определяет самостоятельно.

По определению Всемирной организации здравоохранения, здоровье – это состояние физического, духовного и социального благополучия, а не только отсутствие болезней и физических дефектов. Целостность человеческой личности проявляется, прежде всего, во взаимосвязи и взаимодействии психических и физических сил организма. В свою очередь, оздоровление – социальная деятельность, направленная на восстановление сил индивидуума. И здесь следует помнить, что индивидуальные особенности человека определяют те условия, которые наиболее благоприятны для восстановления его организма. С этой точки зрения различные виды туризма можно считать оздоровительными – это и пляжный отдых, и экотуризм, и спортивный туризм, и отдых в специальных оздоровительных учреждениях (лечебно-оздоровительный туризм) [2, с. 96].

В качестве основных целей лечебно-оздоровительного туризма можно выделить лечение и оздоровление. При рассмотрении характеристик этого процесса важно обозначить два аспекта: «оздоровление» как процесс, который может сопровождаться, в том числе, лечебными процедурами; а также «оздоровление» как цель, результат.

Исходя из приведенных определений *процесс оздоровления* – это санаторно-курортное лечение; отдых. *Цели*, которые достигаются в результате оздоровления: сохранение здоровья; формирование здорового образа жизни; профилактика заболеваний; восстановление здоровья, рекреация.

Конкретные виды лечебно-оздоровительных услуг, предлагаемых туристам, подробно не исследуются, так как их перечень определяется в перечне услуг оздоровительной или лечебно-оздоровительной организации и включается в гражданско-правовой договор на оказание услуг по оздоровительному туризму. Количество таких услуг достаточно разнообразно, а характер может быть весьма специфичен. В частности, в число услуг белорусских здравниц внедряется криотерапия (лечение холодом) – новый метод санаторно-курортного лечения и оздоровления, который находится на пике популярности во всем мире. В здравницах Беларуси действуют криосауны производства Германии (санатории «Лесное», «Нафтан», «Сосны») и России (санаторий «Железнодорожник») [7].

Объекты туристической инфраструктуры, где предоставляются соответствующие услуги, именуются «санаторно-курортные организации» и «оздоровительные организации». Данный критерий представляется особо значимым, так как предлагаемое автором определение понятия «лечебно-оздоровительный туризм» представляет собою бланкетную норму, содержащую отсылку к нормативному правовому акту, определяющему виды санаторно-курортных и оздоровительных учреждений. В Республике Беларусь перечень объектов оздоровительного туризма нормативно определен. К санаторно-курортным организациям относятся санатории, студенческие санатории-профилактории, детские реабилитационно-оздоровительные центры. Перечень оздоровительных организаций остается открытым и включает профилактории, оздоровительные центры (комплексы), оздоровительные лагеря, дома (базы) отдыха, пансионаты, а также иные организации, одним из видов которых является оздоровление населения [18].

Медицинский (лечебный) туризм – путешествие с целью получения медицинских услуг: операционное, медикаментозное и немедикаментозное лечение, реабилитацию, профилактику заболеваний. В основе медицинского туризма лежит потребность в лечении различных заболеваний [2, с. 97]. Принципиаль-

ное отличие данного вида в том, что в случае медицинского туризма поездки совершают люди, имеющие заболевания, с целью лечения патологии или для других медицинских вмешательств, а оздоровительный туризм – это поездки практически здоровых людей с оздоровительными целями [3].

Автор придерживается мнения о самостоятельности медицинского туризма как вида туризма. Для разграничения лечебно-оздоровительного и медицинского видов туризма возможно привести, как минимум, следующие критерии.

- *Форма туризма.* Медицинский туризм, как правило, не является внутренним, а считается въездным и выездным; оздоровительный туризм включает все указанные организационные формы. Статья 45 Конституции Республики Беларусь гарантирует гражданам право на охрану здоровья, которое включает бесплатное лечение в государственных учреждениях здравоохранения. Государство создает условия доступного для всех граждан медицинского обслуживания [5, ст. 45]. Получение бесплатных медицинских услуг осуществляется по месту проживания гражданина и не связано с путешествием. Статья 733 Гражданского кодекса Республики Беларусь определяет, что при использовании платных медицинских услуг заключается договор возмездного оказания медицинских (а не туристических) услуг [19]. Следует отметить, что врачи стараются избегать сочетания слов «медицинский» и «туризм», указывая, что не каждый пациент, перемещающийся в другой регион по неотложным или критическим поводам, является медицинским туристом. В таких случаях следует рекомендовать к использованию термин «медицинские поездки» [3]. В то же время прямого ограничения для внутреннего медицинского туризма нормативно не установлено.

- *Цель туристического путешествия.* Цели оздоровительного и медицинского туризма различны. В первом случае – это сохранение здоровья, формирование здорового образа жизни, профилактика заболеваний, восстановление здоровья, рекреация. Во втором – получение специализированной медицинской помощи.

- *Объекты туризма.* В случае приобретения оздоровительного тура получение услуг туристами осуществляется в санаторно-курортных и оздоровительных организациях, а медицинского тура – в организациях здравоохранения. Организация здравоохранения – юридическое лицо, основным видом деятельности которого является осуществление медицинской и (или) фармацевтической деятельности [20].

- *Специфика гражданских правоотношений.* Гражданско-правовые отношения между туристом-заказчиком оздоровительных услуг и туристической организацией построены на основании договора возмездного оказания услуг, исполнение осуществляется третьим лицом – санаторно-курортной или оздоровительной организацией. Согласно пункту 1 статьи 294 Гражданского кодекса Республики Беларусь: «Исполнение обязательства может быть возложено должником на третье лицо, если из законодательства, условий обязательства или его существа не вытекает обязанность должника исполнить обязательство лично. В этом случае кредитор обязан принять исполнение, предложенное за должника третьим лицом» [19]. Вместе с тем стороной по договору выступает туристическая организация. Туристу-субъекту медицинского туризма предпочтительно заключать договор на оказание медицинских услуг непосредственно с медицинской организацией. Очевидно, что вопросы гражданско-правовой ответственности туристической организации за действия третьих лиц при оказании оздоровительных услуг являются предметом отдельного исследования.

- *Правовой статус работников, непосредственно оказывающих услуги.* Услуги санаторно-курортной и оздоровительной направленности оказываются медицинскими работниками, профессиональными тренерами, другими работниками сферы обслуживания; медицинские услуги – исключительно медицинскими работниками. Согласно статье 1 Закона Республики Беларусь «О здравоохранении», медицинская помощь – комплекс медицинских услуг, направленных на сохранение, укрепление и восстановление здоровья пациента, включающий медицинскую профилактику, диагностику, лечение, медицинскую реабилитацию и протезирование, осуществляемый медицинскими работниками [20].

На наш взгляд, весьма удачное определение медицинского туризма содержится в Законе Республики Казахстан «О туристской деятельности в Республике Казахстан»: «медицинский туризм – вид туризма, предполагающий совмещение отдыха с получением специализированной и высокоспециализированной медицинской помощи за пределами места проживания» [21].

Как было указано, оздоровительный туризм в некоторых случаях приравнивают к рекреационному (рекреационно-оздоровительному) туризму.

Рекреация в переводе с латинского («recreatio») означает «восстановление», в переводе с английского («recreation») – «отдых». Объединив эти понятия воедино, получаем одно из основных определений термина «рекреация» – отдых, восстановление сил человека, израсходованных в процессе труда, который стал использоваться в 60-х годах XX века в физиологической, медицинской, социально-экономической литературе по проблемам восстановления сил и здоровья рабочих [22, с. 10].

В широком смысле понятие «рекреация» объединяет лечение-профилактику, отдых-релаксацию, туризм, физическую рекреацию. Рекреационная деятельность должна отвечать требованиям аттрактивности (от лат. *attractio* – притяжение) и полезности, то есть удовлетворять рекреационные потребности

человека (питание, сон, движение, познание, общение, оздоровление). Одним из основных ресурсов аттрактивности является созданная человеком «вторая природа» – памятники истории, культуры и искусства, без которых невозможно удовлетворение духовных потребностей человека [23, с. 15].

Туризм и рекреация соотносятся как целое и часть, взаимосвязь этих двух видов деятельности формирует единый комплекс – сферу туристско-рекреационных услуг. Сфера туристско-рекреационных услуг охватывает все предприятия, которые являются организаторами туризма и рекреации, обеспечивая условия для проведения отдыха, оздоровления, лечения, развлечения... [24]. Основной функцией туризма можно признать воспроизводящую функцию, направленную на восстановление сил, затраченных человеком на работе и дома [25].

Швейцарский исследователь туризма профессор К. Каспар считает, что рекреационный туризм – это совокупность связей и явлений, которые возникают при изменении постоянного места пребывания людей с целью улучшения, стабилизации и при случае восстановления физического, умственного и социального здоровья под воздействием предписанных действий оздоровительного и лечебного характера, для которых место, где они при этом находятся, не является постоянным местом проживания или работы [26].

В качестве видов рекреационного туризма И.Н. Яхновец предлагает выделить оздоровительный, медицинский и природный туризм, так как каждому из данных видов присуща одна цель – улучшение либо восстановление физического, умственного и эмоционального здоровья [27, с. 91].

Считаем, что и некоторые другие виды туризма в перспективе преследуют указанные цели. Это может быть, например, спортивный туризм или агротуризм. В то же время весьма спорно отнести к рекреационному туризму деловой, экстремальный, игорно-развлекательный, то есть те виды деятельности, которые могут минимизировать либо исключать достижение целей рекреационного туризма.

Следовательно, лечебно-оздоровительный туризм включает меньший перечень туристических услуг, чем рекреационный туризм. К последнему возможно отнести все виды туризма, цели которых непосредственно соотносятся с отдыхом и восстановлением сил. Определение, наиболее четко отражающие данную точку зрения, содержится в Законе Республики Туркменистан «О туризме»: «Под рекреационным туризмом понимается туризм, осуществляемый с целью отдыха, восстановления сил человека, израсходованных в процессе труда» [28].

В главе 2 Государственной программы развития физической культуры и спорта в Республике Беларусь на 2011–2015 годы уделяется особое внимание тому обстоятельству, что утрачена популярность спортивно-оздоровительного туризма [29].

Рассмотрим, как соотносятся спортивный и оздоровительный виды туризма.

Согласно статье 1 Закона Республики Беларусь «О физической культуре и спорте»: вид спорта – это часть спорта, представляющая собой обособленную сферу общественных отношений, имеющая специфические особенности, правила спортивных соревнований, среду занятий, используемые спортивный инвентарь и оборудование [30].

Реестр видов спорта в Беларуси, утвержденный Приказом Министра спорта и туризма Республики Беларусь от 27 марта 2015 года № 129 с последующими изменениями и дополнениями, в числе видов спорта определяет отдельный вид спорта «Туризм спортивный», который включает следующие спортивные дисциплины:

- спортивные туристские походы (пешеходные, горные, водные, велосипедные, конные, парусные, лыжные, спелео, комбинированные, автомобильные, мотоциклетные);
- туристско-прикладное многоборье, включающего техники горно-пешеходного, горного, пешеходного, водного, лыжного, велосипедного туризма, поисково-спасательные работы [31].

Перечисленные спортивные дисциплины и их составляющие позволяют определить разновидности спортивного туризма как вида спорта: например, водный или горный туризм.

Если в спорте ЕСК (Единой спортивной классификации) осуществлена градация на виды спорта, то виды туризма на нормативном уровне определены не в полной мере. В частности, Закон Республики Беларусь «О туризме» не содержит указания на такие виды туризма, как спортивно-оздоровительный или спортивный.

Наиболее охватывающую характеристику категории «спортивный туризм» предлагает М.Б. Биржаков. По формальным признакам к спортивному туризму относятся:

- туры для собственно спортсменов, в связи с их участием в соревнованиях различного уровня;
- поездки обслуживающего персонала, тренеров, массажистов, иных организаторов спорта на соревнования;
- поездки зрителей на спортивные футбольные матчи, теннисные турниры, спортивные игры;
- выполнение туристских походов категорийной сложности по установленным нормативам (сложность, дальность, время, преодоление препятствий и т.д.) [22, с. 28].



Частично совпадает с данной постановкой вопроса мнение, согласно которому спортивный туризм подразумевает выезд за пределы постоянного места проживания для участия в спортивных соревнованиях на любительском или профессиональном уровне либо для занятий отдельными (часто экстремальными) видами спорта. В специальной литературе о туризме существует подход, разделяющий спортивный туризм на активный (непосредственное участие в соревнованиях или занятие спортом) и пассивный (посещение соревнований в качестве зрителя) [32, с. 24].

Таким образом, спортивный туризм имеет, как правило, несколько функций, одной из которых выступает оздоровление, и исходя и изложенного возможно утверждать, что спортивный туризм и оздоровительный – это относительно самостоятельные виды туризма.

**Закключение.** На основании анализа, сопоставления и обобщения мнений различных исследователей, международных правовых актов, законодательства о туризме предлагаем следующие *выводы*.

Трактуя данную категорию с учетом значения и особенностей лечебно-оздоровительного туризма, на наш взгляд, её можно рассматривать как сложную правовую материю, в том числе, относительно её влияния на формирование и развитие понятийного аппарата туризма.

Включение услуг по лечебно-оздоровительному и другим видам туризма в гражданский оборот осуществляется посредством заключения и исполнения договора возмездного оказания туристических услуг.

Медицинский и оздоровительный туризм взаимосвязаны, но являются самостоятельными видами туризма. Спортивный туризм имеет определенные оздоровительные функции.

Возможность заключения гражданско-правовых договоров на оказание туристических услуг рекреационной направленности обеспечивает конституционные гарантии граждан на охрану здоровья. Поскольку понятие «рекреационный туризм» подлежит расширительному толкованию, при заключении соответствующих гражданско-правовых договоров рекомендуется конкретизировать суть предмета договора, то есть указывать не общую рекреационную направленность, а конкретную цель путешествия: лечение, оздоровление, паломничество, экскурсия и т.д.

При определении понятия «оздоровительный туризм» допускается расширительное толкование, что позволяет его идентифицировать как «рекреационный туризм». Непосредственное значение термина «оздоровительный туризм» в полной степени соотносится с туристическим путешествием с оздоровительными целями в санаторно-курортные и оздоровительные учреждения и, следовательно, совпадает со значением понятия «лечебно-оздоровительный туризм».

На основании изложенного предлагается внести следующие изменения и дополнения в действующий Закон Республики Беларусь «О туризме»:

1. Статью 1 Закона дополнить абзацами следующего содержания:

*«лечебно-оздоровительный туризм – туристическое путешествие граждан Республики Беларусь, а также иностранных граждан и лиц без гражданства в санаторно-курортные и оздоровительные организации для отдыха и санаторно-курортного лечения с целями профилактики заболеваний, сохранения и восстановления здоровья»;*

*«медицинский туризм – вид туризма, предполагающий совмещение отдыха с получением специализированной медицинской помощи за пределами места проживания»;*

*«спортивный туризм – это выезд за пределы постоянного места проживания для участия в спортивных соревнованиях на любительском или профессиональном уровне (за исключением соревнований коммерческого характера) либо для занятий отдельными видами спорта, а также посещения спортивных мероприятий в качестве зрителя».*

2. Абзац 5 статьи 3 Закона изложить в следующей редакции: *«Особенности организации отдельных видов туризма (агротуризм, самодельный, социальный, экологический, лечебно-оздоровительный, медицинский, спортивный и другие виды) регулируются законодательством».*

Наличие нормативно закрепленных определений оздоровительного, медицинского и спортивного туризма позволит конкретизировать предмет гражданско-правового договора на оказание туристических услуг соответствующего вида, что, в свою очередь, будет являться дополнительной гарантией действительности заключаемого договора. В предмет такого договора будут входить соответствующие услуги.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. О туризме: Закон Респ. Беларусь, 25 нояб. 1999 г., № 326-З: в ред. Закона Респ. Беларусь от 22.12.2011 [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс. Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Дата доступа: 04.03.2016.
2. Мозокина, С.Л. Проблемы развития туризма в приморских городах / С.Л. Мозокина // Изв. С.-Петерб. ун-та экономики и финансов. – 2012. – № 2. – С. 95–99.
3. Ветитнев, А.М. Характеристика основных показателей состояния лечебно-оздоровительного туризма в Российской Федерации / А.М. Ветитнев, А.А. Торгашева // Науч. журн. НИУ ИТМО. Сер. Экономика и экологический менеджмент. – 2014. – № 4. – С. 86–95.

4. Глобальный этический кодекс туризма: Кодекс, принятый в 1999 году Генеральной ассамблеей ЮНВТО и утвержденный Генеральной Ассамблеей ООН в 2001 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.tourlib.net/books\\_tourism/sakun\\_pr5.htm](http://www.tourlib.net/books_tourism/sakun_pr5.htm). – Дата доступа: 27.02.2016.
5. Конституция Республики Беларусь 1994 года (с изменениями и дополнениями, принятыми на республиканских референдумах 24 ноября 1996 г. и 17 октября 2006 г.). – Минск: Акад. МВД, 2008. – 39 с.
6. Официальный сайт Республиканского центра по оздоровлению и санаторно-курортному лечению [Электронный ресурс] // <http://www.rco.by>. – Дата доступа: 15.03.2016.
7. Траскевич, А.Г. Предпосылки формирования конкурентоспособности санаторно-курортного сегмента туристического рынка Республики Беларусь [Электронный ресурс] / А.Г. Траскевич. – Режим доступа: [http://www.prj-pggu.narod.ru/prj\\_9\\_11.pdf](http://www.prj-pggu.narod.ru/prj_9_11.pdf). – Дата доступа: 05.03.2016.
8. Гагская Декларация Межпарламентской конференции по туризму 1989 года: принята на Межпарламентской конф. по туризму Межпарламентским союзом, Всемирной туристской организацией 10–14 апр. 1989 года [Электронный ресурс] // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2016.
9. Долженко, Г.П. История туризма в Российской империи, Советском союзе и Российской Федерации: 1696 год – современность / Г.П. Долженко, Ю.С. Путрик. – Москва – Ростов н/Д: Изд. центр «МарТ», 2010. – 304 с.
10. Бабкин, А.В. Специальные виды туризма: учеб. пособие / А.В. Бабкин. – Ростов н/Д: Феникс, 2008. – 252 с.
11. Наводничий, Р.М. Управление развитием сферы лечебно-оздоровительных услуг: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Р.М. Наводничий; ГОУВПО «Государственный университет управления». – М., 2011. – 55 с.
12. Маврина, Н.Ф. Перспективы развития оздоровительного туризма в России и за рубежом / Н.Ф. Маврина, Ю. Маркус // Вестн. Рос. нового ун-та. – 2011. – № 2. – С. 186–188.
13. Дыбовская Е.И. Оздоровительный туризм как одно из приоритетных направлений экономики в Республике Беларусь / Е.И. Дыбовская // Современный олимпийский спорт и спорт для всех: материалы XI Междунар. науч. конгр., г. Минск, 10–12 окт. 2007 г.: в 4 ч. / Нац. олимп. ком. Респ. Беларусь [и др.]; редкол.: М.Е. Кобринский (гл. ред.) [и др.]. – Минск, 2007. – Ч. 2. – С. 328–330.
14. Траскевич, А.Г. Концептуальные инновации в санаторно-курортном сегменте туристического рынка Беларуси / А.Г. Траскевич // Новая экономика. – 2010. – № 1 (55). – С. 146–153.
15. Cohen, M. Understanding the Global Spa Industry: Spa Mannagemen / M. Cohen, G. Bodeker. – Oxford, UK 2009. Elsevier. – P. 5–27.
16. Об основах туристской деятельности в Российской Федерации: Закон Рос. Федерации, 24 нояб. 1996 г., № 132-ФЗ: в ред. Закона Рос. Федерации от 02.03.2016 [Электронный ресурс] // Официальный интернет-портал правовой информации Российской Федерации. – Режим доступа: [pravo.gov.ru](http://pravo.gov.ru). – Дата доступа: 03.03.2016.
17. Международные рекомендации по статистике туризма, 2008 год: Департамент по экономическим и социальным вопросам Секретариата Организации Объединенных Наций, Мадрид и Нью-Йорк, 2010 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://unstats.un.org/Statistics/.../Seriesm\\_83rev1r.pdf](http://unstats.un.org/Statistics/.../Seriesm_83rev1r.pdf). – Дата доступа: 12.03.2016.
18. О государственной аттестации санаторно-курортных и оздоровительных организаций: постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 01 нояб. 2006 г., № 1450 в ред. пост. от 29.03.2016 № 256 [Электронный ресурс] // Консультант Плюс. Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Дата доступа: 04.03.2016.
19. Гражданский кодекс Республики Беларусь: Кодекс Респ. Беларусь, 7 дек. 1998 г., № 218-3: Принят Палатой представителей 28 окт. 1998 г.: одобр. Советом Респ. 19 янв. 1998 г.: с изм. и доп., вступившими в силу с 30.12.2015 [Электронный ресурс] // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Дата доступа: 12.03.2016.
20. О здравоохранении: Закон Респ. Беларусь, 18 июля 1993 г., № 2435-ХП: в ред. Закона Респ. Беларусь от 16.06.2014 [Электронный ресурс] // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Дата доступа: 16.03.2016.
21. О туристской деятельности в Республике Казахстан: Закон Респ. Казахстан, 13 июня 2001 г., № 211-П: в ред. Закона Респ. Казахстан от 16.11.2015 [Электронный ресурс] // Законодательство стран СНГ / ООО «СоюзПравоИнформ». – Режим доступа: [http://base.spinform.ru/show\\_doc.fwx?rgn=1213](http://base.spinform.ru/show_doc.fwx?rgn=1213). – Дата доступа: 25.03.2016.
22. Биржаков, М.Б. Специальные виды туризма: конспект лекций для студентов вузов, обучающихся по специальности 100103 «Социально-культурный сервис и туризм», специализация «Туризм» / М.Б. Биржаков. – СПб.: СПбГИЭУ, 2011. – 57 с.

23. Лукьянова, Л.Г. Рекреационные комплексы: учеб. пособие / Л.Г. Лукьянова, В.И. Цыбух; под. общ. ред. В.К. Федорченко. – Киев: Вища школа, 2004. – 346 с.
24. Минеева, С.В. Управление ресурсным потенциалом сферы туристско-рекреационных услуг: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / С.В. Минеева; Южный ин-т менеджмента. – Краснодар, 2004. – 46 с.
25. Нарушевич, Р.Р. Формирование рынка лечебно-оздоровительных услуг в России: перспективы развития и методы регулирования: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Р.Р. Нарушевич; С.-Петерб. гос. инженерно-экономический ун-т. – СПб., 2004. – 52 с.
26. Этапы развития мирового туризма. Современное состояние [Электронный ресурс] // История туризма. – Режим доступа: <http://www.tourlib.net>. – Дата доступа: 22.03.2016.
27. Яхновец, И.Н. Правовое регулирование рекреационного туризма как основы национального тура / И.Н. Яхновец // Вестн. Акад. МВД Респ. Беларусь. – 2011. – № 2. – С. 90–94.
28. О туризме: Закон Туркменистана, 10 мая 2010 г., № 107-IV: в ред. Закона Респ. Туркменистан от 22.06.2013 [Электронный ресурс] // Законодательство стран СНГ / ООО «СоюзПравоИнформ». – Режим доступа: [http://base.spinform.ru/show\\_doc.fwx?rgn=1213](http://base.spinform.ru/show_doc.fwx?rgn=1213). – Дата доступа: 25.03.2016.
29. Об утверждении Государственной программы развития физической культуры и спорта в Республике Беларусь на 2011–2015 годы: постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 12 марта 2011 г., № 372 [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс: Беларусь. Технология 3000 / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Дата доступа: 20.03.2016.
30. О физической культуре и спорте: Закон Респ. Беларусь, 4 янв. 2014 г., № 125-3 [Электронный ресурс] // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Дата доступа: 20.02.2016.
31. Реестр видов спорта в Респ. Беларусь: приложение к приказу Министра спорта и туризма Респ. Беларусь от 27 марта 2015 г. № 129: в ред. приказа от 19.02.2016 № 80 [Электронный ресурс] // Официальный сайт М-ва спорта и туризма Респ. Беларусь. – Режим доступа: <http://www.mst.by>. – Дата доступа: 22.02.2016.
32. Дулов, А.Н. История путешествий и туризма / А.Н. Дулов, К.А. Дюхова, Д.В. Юрчак. – Витебск: Витеб. гос. ун-т им. П.М. Машерова, 2011. – 138 с.

Поступила 04.04.2016

## THE CONCEPT AND LEGAL DISCLOSURE OF HEALTH TOURISM

V. MAKSIMENIUK

*The article deals with different interpretations and opinions on the definition of “medical health tourism” (health tourism). There was made an attempt to understand the meaning of the concepts of “health tourism” and “medical health tourism”, at a theoretical level; to distinguish these categories of correlated and related categories: recreational, sports, and medical tourism. The substantiation of the value of civil relations is provided on rendering tourist services of onerous improving orientation. The author proposes the introduction of amendments and additions to the Law of the Republic of Belarus “On Tourism” in terms of inclusion of the concepts of “medical health tourism”, “medical tourism”, and “sports tourism”.*

**Keywords:** health tourism, recreational tourism, medical health tourism, medical tourism, sports tourism, a contract for rendering services for health tourism.

УДК 347.63

## О МЕЖДИСЦИПЛИНАРНОМ ПОДХОДЕ К ЗАЩИТЕ ИМУЩЕСТВЕННЫХ ПРАВ НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИХ

канд. юрид. наук, доц. **И.В. САВИНА**  
(Академия МВД Республики Беларусь, Минск)

*Исследуется междисциплинарный подход к защите имущественных прав несовершеннолетних. Рассматривается институт правового статуса ребенка в Республике Беларусь. Сделан вывод, что составляющие его нормы динамично формируются, а большинство из них носят межотраслевой характер. Система охраны имущественных прав и интересов детей в Республике Беларусь должна строиться в соответствии с особым статусом несовершеннолетнего. Исследование данной системы должно носить комплексный характер и не может ограничиваться рамками одной отрасли права.*

**Ключевые слова:** несовершеннолетние, защита имущественных прав, междисциплинарный подход, институт правового статуса ребенка, дееспособность, заключение сделки.

Обеспечение благоприятных условий для полноценного развития подрастающего поколения является приоритетным направлением государственной политики. Состояние ребенка как субъекта права обеспечивается специальным механизмом содействия в реализации и защите его прав и особое место в нем занимают законные представители ребенка и государство. Имущественные права играют ключевую роль в системе прав ребенка, регулируются в основном гражданским законодательством, и в условиях рыночной экономики требуют особого внимания. К ним, например, А.А. Кеник относит: дееспособность несовершеннолетних граждан; особенности заключения ими сделок, для совершения которых требуется согласие органа опеки и попечительства; эмансипацию; право наследования несовершеннолетними. Однако, исследуя защиту прав ребенка и несовершеннолетних в Республике Беларусь, рассматриваются и нормы семейного, гражданского, трудового, административного и уголовного права [1, с. 91–96].

**Основная часть.** Одна из особенностей прав ребенка – то, что они зафиксированы в нормах не только внутригосударственного (конституционного, административного, гражданского и др.), но и международного публичного права. Механизм защиты прав ребенка охватывает средства не только внутригосударственной, но и международной защиты [2, с. 20]. Очевидно, что соответствующие нормы «разбросаны» по всему правовому массиву, а их созданием, контролем над исполнением занимается значительное число государственных органов, что порождает проблемы «дублирования», а сам институт правового статуса ребенка является межотраслевым. Представляется необходимым изучить систему охраны прав несовершеннолетних, определить состав норм, входящих в институт правового статуса ребенка, выявить, насколько урегулированы права несовершеннолетних, особенно имущественные права.

Необходимо оценить с позиций соответствия потребностям современного общества традиционных подходов гражданского законодательства к регламентации имущественных прав несовершеннолетних, в частности право собственности несовершеннолетних, их участие в отдельных гражданско-правовых отношениях, в том числе связанных с творческой деятельностью, в жилищных правоотношениях.

Важное практическое значение имеет и вопрос об объектах собственности несовершеннолетних. Отсутствие разграничения имущества взрослых и детей вызывает затруднения (в ряде случаев имеют место ошибки) при их разграничении на практике, например, при разделе имущества, истребовании вещи из чужого незаконного владения, снятии ареста и исключении из описи. При недобросовестных действиях родителей и опекунов изъятие недопустимо, может быть взыскан незаконно полученный доход в пользу государства. Лишение права собственности на имущество лица, обладающего этим правом, при неправомерных действиях других лиц по распоряжению этим имуществом неправомерно [3, с. 4, 6, 7]. Указанные ситуации должны быть исключены, особенно в сфере недвижимости.

Ученые отмечают наличие особенностей правоотношений с участием ребенка и необходимость его дополнительной правовой защиты ввиду социальной незрелости [1, с. 3–4], низкую эффективность правовой защиты детей, декларативность ювенального законодательства, необходимость максимально возможного приближения фактического правового положения лица, не достигшего совершеннолетия, к его формальному правовому статусу [4, с. 3, 16], широкое распространение вместо понятия «право» термина «интересы несовершеннолетних». Между тем границы данного понятия расплывчаты, к тому же их легко интерпретировать по-разному. И что самое главное, в правовой науке представление об интересе сводится к осознанию лицом своих потребностей. Несовершеннолетние, особенно малолетние дети, сами не в состоянии понять, что им необходимо, а их законные представители – родители или заменяющие их лица – легко могут на этот счет заблуждаться или проявлять недобросовестность [5, с. 26].

Упрочение социальных функций государства обусловило появление новых норм о поддержке семьи и детей, рост интереса к правовому статусу несовершеннолетних и личности в целом. Институт правового статуса ребенка в Республике Беларусь динамично формируется, и большинство составляющих его норм носят межотраслевой характер. Система охраны имущественных прав и интересов детей в Республике Беларусь должна строиться в соответствии с особым статусом несовершеннолетнего. Её исследование должно носить комплексный характер, следовательно, не может ограничиваться рамками одной отрасли права. Обосновывая комплексный характер правовой охраны несовершеннолетних как одного из способов государственной заботы о детях, которая, как отмечают ученые, осуществляется путем создания социально-экономических предпосылок развития полноценного ребенка благодаря применению норм административного, трудового, гражданского, семейного, уголовного и других отраслей права.

Концепция охраны прав несовершеннолетних представляет собой новое направление в правовой науке, выходящее за рамки одной отрасли права и имеющее комплексный, межотраслевой и междисциплинарный характер. Сложность, многообразие общественных связей ребенка с окружающим его миром позволяет говорить о его правах как члена общества, имеющих разное содержание. Эффективность охраны во многом зависит от компетентности осуществляющих её государственных органов, правовых гарантий обращения за защитой в случае нарушения прав ребенка [5, с. 12, 17].

Формируются новые правовые институты, стираются и становятся более подвижными границы между отраслями законодательства, усложняется структура отраслей права. В процесс конституционализации вовлекается все больше норм отраслевого законодательства, в том числе гражданского и семейного. Ориентиром для развития системы защиты прав детей и предпосылкой для формирования соответствующего правового института являются нормы Конституции.

Как показывает анализ отраслевого законодательства и судебной практики, теоретические и практические проблемы обеспечения и защиты имущественных прав несовершеннолетних не находят единого решения. Причина усматривается в отсутствии специального статуса ребенка (детей как отдельной категории субъектов правоотношений). Дети как лица, нуждающиеся в специальной охране и заботе ввиду физической и умственной незрелости, должны обладать особым правовым статусом. Дети – субъекты семейных правоотношений, регулирование которых направлено на обеспечение приоритетной защиты их прав и интересов. Иное отраслевое законодательство специальным, или родовым, статусом ребенка (детей как отдельной определенной категории людей) не наделяет. Имущественные права ребенка не получили должной регламентации в силу несогласованности, а в ряде случаев и противоречивости устанавливающих их разноотраслевых правовых норм [6, с. 110].

Говоря о необходимости междисциплинарного подхода, Е.Г. Азарова отмечала, что правовые исследования обычно сосредоточиваются на анализе действующего законодательства, его толковании и практике применения, но ... надо отметить ограниченность его рамок, которые не позволяют при необходимости качественно оценить структуру, объем и уровень предоставляемых человеку жизненных благ и их соответствие его потребностям. Такая оценка может быть сделана с обязательным учетом как положений иных отраслей законодательства и выводов многих отраслей правовой науки, так и данных других общественных и естественных наук [7, с. 2].

Отраслевая разобщенность научных исследований в сфере детства отрицательно влияет на уровень правовой защиты несовершеннолетних.

Говоря о специальном механизме содействия в реализации и защите прав несовершеннолетнего как условия существования ребенка в качестве субъекта права, А.Е. Тарасова устанавливает связь между особыми субъектами института гражданско-правового статуса ребенка: «состояние ребенка как субъекта права обеспечивается специальным механизмом содействия в реализации и защите его прав. Этот механизм обеспечивается действиями родителей, усыновителей, опекунов и попечителей, органов опеки и попечительства» [8, с. 7, 8], причем «согласие последних на совершение сделки несовершеннолетним имеет иную юридическую природу, нежели согласие родителей, усыновителей и попечителей. Указанные органы являются органами государственного управления, и их согласие находит выражение в административных актах» [9, с. 22].

Создание специальной отрасли законодательства возможно за счет поэтапной интеграции норм конституционного права, норм гражданского права, норм семейного права, норм права социального обеспечения, касающихся защиты прав несовершеннолетних.

Только в рамках специальной отрасли законодательства могло бы осуществиться в полной мере взаимосогласованное правовое регулирование ответственности родителей за воспитание детей и одновременно правовое регулирование помощи родителям со стороны общества и государства. Нормативное содержание этой отрасли мог бы составить комплекс норм, выражающих особенности участия несовершеннолетних и молодежи в общественных отношениях, осуществления их правовой охраны, социально-

го обеспечения, а также комплекс норм, регулирующих подготовку несовершеннолетних и молодежи к общественно полезной деятельности, воспитание и надзор за несовершеннолетними со стороны родителей и иных обязанных лиц, организацию контроля за выполнением этой обязанности со стороны государства. Единство в формирующейся отрасли законодательства о несовершеннолетних и молодежи в том, что нормы права здесь направлены на единый объект – подрастающее поколение – и охватывают различные стороны одного вида деятельности – по подготовке и включению в систему общественных отношений несовершеннолетних и молодежи. Совершенствованию законодательства в этой области могло бы послужить издание комплексного нормативного акта, в котором обобщались бы и консолидировались правовые нормы. Указанный акт мог бы способствовать повышению эффективности законодательства, существенному улучшению правового регулирования в области воспитания и подготовки к общественно полезной деятельности молодого поколения [10, с. 108–109].

Назрела настоятельная необходимость в установлении общих для всех отраслей права базовых основ законодательного регулирования статуса несовершеннолетних и преодоления отраслевой разобщенности в праве в тех ситуациях, когда предметом правового регулирования становятся правоотношения с участием детей и подростков [11, с. 25].

Например, в целях приоритетной защиты имущественных прав и интересов несовершеннолетних при решении вопроса о сохранении или обеспечении права пользования жилым помещением предлагалось применять нормы гражданского и жилищного законодательства с учетом положений семейного законодательства о правах детей [12, с. 12].

**Заключение.** Комплексное исследование правового статуса ребенка и системы охраны прав и интересов детей в Республике Беларусь должно носить межотраслевой характер. Охрана прав несовершеннолетних объективно выходит за рамки одной отрасли права ввиду многообразия общественных отношений, в которые они вступают.

Особое место в системе прав ребенка занимают имущественные права, которые требуют конкретизации терминологии и объема гражданских прав несовершеннолетних как при совершении сделок, так и в деликтных правоотношениях. Необходима и разработка эффективной системы мер, направленных на стимуляцию правомерного, общественно полезного поведения.

Следует последовательно выявить и изучить договоры, в которых несовершеннолетние не могут участвовать, учесть их направленность с целью совершенствования гражданского законодательства и подготовки перечня таких обязательств.

Особое внимание необходимо уделить исследованию сделок с недвижимостью, в сфере жилищных правоотношений, розничной торговли, интеллектуальной собственности.

Ввиду особой значимости для ребенка реализации его права на жилье должны быть четко регламентированы вопросы охраны и защиты интересов несовершеннолетних собственников и сособственников жилых помещений, осуществления несовершеннолетними детьми права пользования жилым помещением, принадлежащим родителю на праве собственности. Необходима регламентация на законодательном уровне и порядка предоставления согласия органов опеки и попечительства, в том числе и в указанных сферах.

Учитывая особый механизм совершения сделки с участием несовершеннолетнего, представляется необходимым исследовать правовую природу согласия родителей, усыновителей, опекунов, попечителей на совершение сделки несовершеннолетним, а также правовой статус и круг лиц, представляющих интересы несовершеннолетнего. Имеет смысл конкретизировать и форму такого согласия, которая должна совпадать с формой самой сделки.

Увеличение количества нормативных правовых актов, недостаточная систематизация законодательства в сфере детства, наличие бланкетных норм сказываются и на правоприменительной практике, уровне правовой культуры. Повышение качества и эффективности принимаемых норм, их поэтапная кодификация на основе конституционных норм должны стать ориентиром законодательной политики в этой сфере.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Кеник, А.А. Защита прав ребенка и несовершеннолетних в Республике Беларусь / А.А. Кеник. – 2-е изд., перераб. и доп. – Минск: Дикта, 2008. – 316 с.
2. Носова, И.Ю. О понятии и классификации прав ребенка / И.Ю. Носова // Конституционное и муниципальное право. – 2010. – № 4. – С. 18–21.
3. Дульнеева, Л.А. Охрана имущественных прав несовершеннолетних: автореф. дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.03 / Л.А. Дульнеева; Моск. гос. ун-т. – М., 1967. – 17 с.

4. Садина, О.В. Правовой статус несовершеннолетнего в российском законодательстве: теоретико-правовой анализ: автореф. дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.01 / О.В. Садина; Рос. ун-т кооперации. – Краснодар, 2009. – 20 с.
5. Нечаева, А.М. Проблема охраны прав несовершеннолетних в Российской Федерации: автореф. дис. ... д-ра юрид. наук: 12.00.03 / А.М. Нечаева; Рос. акад. наук, Ин-т государства и права. – М., 1995. – 57 с.
6. Гладковская, Е.И. Имущественные права ребенка / Е.И. Гладковская // Общество и право. – 2011. – № 4. – С. 110–113.
7. Азарова, Е.Г. Социальное обеспечение детей: теоретические подходы / Е.Г. Азарова. – М.: КОНТРАКТ, 2012. – 256 с.
8. Тарасова, А.Е. Правосубъектность граждан. Особенности правосубъектности несовершеннолетних, их проявления в гражданских правоотношениях / А.Е. Тарасова. – М.: Волтерс Клувер, 2008. – 303 с.
9. Осипова, С.В. Сделкоспособность несовершеннолетних в гражданском праве России: автореф. дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.03 / С.В. Осипова; Самар. гос. ун-т. – Волгоград, 2007. – 22 с.
10. Шевченко, Я.Н. Правовое регулирование ответственности несовершеннолетних / Я.Н. Шевченко. – Киев: Наук. думка, 1976. – 189 с.
11. Рябов, Е.Н. Правовой статус несовершеннолетних в российском законодательстве / Е.Н. Рябов // Юрид. мир. – 2009. – № 2. – С. 24–29.
12. Букшина, С.В. К вопросу о правах несовершеннолетнего ребенка – члена семьи собственника жилого помещения / С.В. Букшина, И.В. Кирюшина // Семейное и жилищное право. – 2010. – № 4. – С. 9–12.

Поступила 12.02.2016

#### MULTIDISCIPLINARY APPROACH TO THE PROTECTION OF THE PROPERTY RIGHTS OF MINORS

I. SAVINA

*Institute legal status of children in Belarus dynamically formed and most of its constituent norms are multidisciplinary in nature. System of protection of property rights and interests of children in Belarus must be built in accordance with the special status of a minor. Its study should be comprehensive in nature, can not be extended beyond a single branch of law.*

**Keywords:** minors, interdisciplinary approach, protection of property rights, institute of legal status, legal capacity, conclusion of the transaction.

## УГОЛОВНЫЙ ПРОЦЕСС, КРИМИНАЛИСТИКА И КРИМИНОЛОГИЯ

УДК 343.985

### ОСОБЕННОСТИ МЕТОДИКИ ИДЕНТИФИКАЦИИ ОБУВИ ПО СЛЕДАМ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ МЕХАНИЗМОВ

канд. юрид. наук, доц. В.А. ЧВАНКИН  
(Академия МВД Республики Беларусь, Минск)

*Рассматриваются следы обуви как объект криминалистического исследования – одни из самых распространенных следов, изымаемых на местах происшествий. Показаны особенности проведения исследований следов обуви по признакам производственных механизмов, отобразившимся в следах. Установлены предмет, объекты и методы исследования, показаны его стадии и этапы. Проанализированы вопросы, которые могут выноситься на разрешение данной экспертизы, специфика проведения экспертного эксперимента. Сделан вывод о необходимости совершенствования методик исследования различных следов, что является одной из ключевых задач экспертной организации, решение которой позволит оптимизировать процесс экспертного исследования следов обуви, будет способствовать наиболее правильному и объективному проведению идентификационного исследования данных объектов.*

**Ключевые слова:** следы обуви, признак, методика идентификации, производственный механизм, свойство, стадии.

**Введение.** Успешное использование следов подошв обуви в расследовании преступлений зависит как от качества работы сотрудников следственно-оперативных групп при проведении осмотров мест происшествий и уровня организационно-методического обеспечения деятельности сотрудников, участвующих в производстве предварительного следствия, так и от правильности результатов криминалистического исследования представленных объектов [1, с. 47]. Следы обуви, как показывают результаты работы Государственного комитета судебных экспертиз по количеству изъятий с мест происшествий, занимают второе место после следов рук, что, безусловно, подтверждает актуальность исследования данных объектов. Криминалистическому исследованию следов обуви на протяжении последних лет уделялось достаточное внимание. Однако исследование по идентификации обуви по следам производственных механизмов довольно часто сопровождается вынесением ошибочного решения, причиной чему является отсутствие четкой, систематизированной методики проведения такого вида исследования, что требует разработки такой методики и является основной задачей представляемой работы.

**Основная часть.** Значительный вклад в развитие исследований следов ног и обуви внесли: Г.Л. Грановский, И.В. Кантор, И.И. Пророков, Н.П. Майлис, В.А. Ручкин, А.С. Гобеев, Н.Ю. Жигалов, С.А. Тараскаев, А.М. Герасимов, В.Е. Капитонов, А.К. Носов, Ю.П. Голдованский и другие.

На наш взгляд, основная задача криминалистического исследования следов обуви – установление вида обуви, которой был оставлен след.

Для этого эксперту в большинстве случаев ставят такие вопросы:

1. Пригодны ли для целей идентификации следы ног или обуви, обнаруженные на месте происшествия?
2. Обувью, какого типа оставлены эти следы?
3. Какими особенностями обладает подошва обуви, следы которой обнаружены?
4. Обувью, какого размера оставлены следы?
5. Какие особенности ног человека отображены в единичных следах или в дорожке следов?
6. Соответствуют ли элементы дорожки следов, обнаруженной на месте происшествия, элементам дорожки следов, оставленной подозреваемым?
7. Не оставлены ли следы, представленные с различных мест происшествий, одной и той же обувью или одним и тем же человеком?
8. Не оставлены ли следы обувью, изъятой у подозреваемого?
9. Не носилась ли обувь, обнаруженная на месте происшествия, конкретным человеком?
10. Не носилась ли галоши, обнаруженные на месте происшествия, на ботинках или другой обуви, изъятой у подозреваемого [2, с. 106].

По усмотрению следователя (суда) могут ставиться и иные вопросы, не выходящие за пределы компетенции эксперта-трасолога. Ответы на данные вопросы и составляют предмет исследования.

Предметы, которые эксперт будет использовать при производстве криминалистического исследования, являются объектами исследования.



В качестве сравнительного материала на экспертизу направляют следы, полученные экспериментальным путем, слепки или обувь, изъятая у подозреваемого. Если на месте происшествия обнаружена дорожка следов, то ее элементы могут иметь вспомогательное значение для установления лица, оставившего след.

*Методы*, используемые при проведении криминалистического исследования обуви, образуют в своем единстве систему, в которую входят [3, с. 17]:

- общие методы всех наук о природе – наблюдение, сравнение и эксперимент;
- метод идентификации в различных видах и формах его применения, являющийся специальным методом криминалистического исследования;
- частные методы, заимствованные из разных наук и технических знаний (например, химии, биологии, микроскопии, фотографии), являющиеся вспомогательными для идентификации: с одной стороны, для сохранения первоначальных свойств объектов, подлежащих исследованию; с другой – для обнаружения свойств, которые не поддаются непосредственному наблюдению и которые могут быть открыты только с помощью специальных научных приемов (например, посредством химического анализа, рассмотрения под микроскопом, фотографирования в невидимых лучах спектра и т.п.).

**Основная часть.** Специальный метод криминалистического исследования – метод криминалистической идентификации – был отмечен как способ узнавания всякого факта, имеющего (или могущего иметь) значение судебного доказательств [3, с. 18].

Наблюдение необходимо для применения метода идентификации во всех его видах и формах, а также и для всех частных, то есть вспомогательных методов. Необходимость эксперимента возникает при невозможности узнать действие причины или причину действий без предварительного производства опытов. Сравнение лежит в основе самого процесса идентификации.

Экспертное трасологическое исследование представляет собой единый сложный процесс, в котором отдельные его этапы взаимосвязаны и взаимообусловлены. Поэтому лишь с методологической точки зрения из этого единого процесса можно выделить основные его элементы, образующие стадии экспертизы [4, с. 117].

Отдельные авторы называют такие стадии, как подготовительная, аналитическая, синтезирующая, формирование вывода и оформление материалов. В данном случае в качестве самостоятельной они выделяют синтезирующую стадию, хотя по сути синтез проводится при формировании вывода [5, с. 115].

Представляется целесообразным придерживаться терминологии, используемой в соответствии с теорией судебной экспертизы в большинстве криминалистических экспертиз: предварительное исследование; детальное исследование; оценка результатов исследования и формулирование выводов; оформление материалов экспертизы [6, с. 87].

Исследование следов обуви, содержащих частные признаки технологического характера, безусловно, должно основываться не только на общих положениях методики экспертизы следов обуви, но и учитывать при этом специфику названных объектов, их своеобразный механизм образования, трудности экспертной оценки и дифференциации.

На основе анализа рекомендаций, содержащихся в криминалистической литературе, опыта проведения экспертиз следов обуви, личного опыта, и опираясь на ведомственные нормативные акты Государственного комитета судебных экспертиз Республики Беларусь, представляется, что методика идентификации обуви по следам обуви, в которых отобразились признаки производственных механизмов, должна складываться из следующих стадий (этапов):

- 1) предварительное исследование;
- 2) детальное исследование (раздельное исследование, сравнительное исследование, экспертный эксперимент);
- 3) оценка результатов исследования и формулирование выводов;
- 4) оформление материалов экспертизы.

*Предварительное исследование* включает в себя ознакомление эксперта со всеми поступившими материалами, уяснение задачи исследования и первоначальный (ориентировочный) осмотр объектов экспертизы. В ходе предварительного исследования эксперт осуществляет следующие действия:

- знакомится с письменными материалами, поступившими к нему (например, постановлением о назначении экспертизы; обстоятельствами расследуемого события; содержанием вопросов, поставленных перед экспертом), объектами экспертизы и устанавливает, не нарушено ли их состояние при транспортировке, соответствуют ли они перечисленным в постановлении следователя объектам и достаточно ли их для решения поставленных вопросов;
- осматривает объекты исследования.

При осмотре следов (в том числе и экспериментальных) определяется механизм и условия их образования, наличие и качество отображения в них признаков подошвенной части обуви, достаточность их для идентификации [7, с. 22]. В отношении идентифицируемых объектов в отдельных случаях определяется (с учетом механизма следообразования) участок подошвы, которым данный след мог быть оставлен, его состояние, наличие на нем признаков производственных механизмов, а также веществ, которые могли остаться в следе или на нем самом в результате следообразования.

В результате предварительного исследования иногда возникает необходимость провести дополнительные мероприятия: прежде чем перейти к детальному исследованию, следует сфотографировать следы или провести их специальную обработку в целях усиления контраста, а также запросить дополнительные материалы, необходимые для решения поставленных вопросов. Для правильной оценки следов, условий их образования, особенностей хранения или использования слеодообразующих объектов, эксперт знакомится с обстоятельствами дела, протоколами осмотров, обысков, при отсутствии в них необходимых данных запрашивает у лица, назначившего экспертизу, необходимые сведения.

*Детальное исследование* состоит из раздельного и сравнительного исследований объектов экспертизы [7, с. 23]. Не нарушая общего требования о том, что сравнению объектов должно предшествовать их раздельное изучение, предлагаем выделить в детальном исследовании следов обуви со следами производственных механизмов два уровня.

На *первом уровне* объекты исследования раздельно изучаются, затем сравниваются по признакам общего строения. В случаях различия общих признаков исследование может быть закончено и сделан вывод об отсутствии тождества независимо от того, относятся эти признаки к групповым или индивидуализирующим. Если общие признаки имеют групповое значение (например, размер и конфигурация подошвы обуви), их различие будет свидетельствовать о том, что обувь, образовавшая след, относится к иной группе, нежели проверяемая (идентифицируемая). Если же несовпадающие общие признаки или часть их имеют не групповое, а единичное значение, это будет указывать, что след образован иной обувью, хотя и относящейся к тому же типу (виду), что и проверяемая. При совпадении общих признаков или при таком их различии, которое можно рассматривать как результат условий слеодообразования, изменений обуви или других причин, исследование продолжается.

*Второй уровень* состоит в детальном исследовании и сравнении объектов по частным признакам. При сравнении деталей их сопоставляют:

- по наличию, когда проверяется, есть ли в следе отображение деталей строения рисунка протектора подошвы обуви (и наоборот), а при сравнении следа со следом – есть ли отображения одноименных деталей в обоих из них;

- по относительному расположению, ибо совпадающими будут лишь те особенности (признаки), которые не только имеются в обоих сравниваемых объектах, но и расположены одинаково по отношению к другим частям или друг к другу;

- по особенностям внешнего строения деталей рисунков в следах и на подошве обуви. Каждая деталь, как бы мала она ни была, тоже может рассматриваться как самостоятельный объект, имеющий свои признаки внешнего строения, по которым и производится сопоставление на втором этапе сравнительного исследования [7, с. 25].

При проведении идентификации обуви по следам производственных механизмов могут быть использованы все способы (приемы) сравнительного исследования, применяемые в других видах криминалистических экспертиз:

- визуальное сопоставление сравниваемых объектов (например, следа с подошвой обуви);
- измерение и сопоставление размерных характеристик (линейных и угловых величин). В этих же целях, а также для сравнения относительного расположения мелких деталей предлагается использовать координатные сетки на прозрачном материале;

- визуальное сопоставление и механическое или оптическое совмещение одномасштабных фотографических изображений сравниваемых объектов;

- иные способы сравнения, например, изготовление и сопоставление (или совмещение) графических изображений, построенных на основе точек расположения мелких деталей на плоскости, изготовление и сравнение профилограмм, или кривых, характеризующих рельеф объемных следов.

Выбор того или иного способа сравнения в значительной степени зависит от условий каждого конкретного исследования. Общее правило состоит в том, что результаты визуального сопоставления, какими бы убедительными они ни казались, необходимо перепроверять другими способами.

В процессе сравнительного исследования при наличии проверяемой обуви нередко возникает необходимость в производстве эксперимента. Назначение его в идентификационной трасологической экспертизе состоит в том, чтобы опытным путем проверить, как отображаются особенности внешнего строения этого объекта в определенных условиях. В необходимых случаях экспериментальные следы используются для сравнительного исследования [8, с. 106].

Основное требование, которое предъявляется к экспертному эксперименту при проведении идентификационной криминалистической экспертизы, сводится к тому, чтобы условия его проведения были максимально приближены к условиям образования исследуемого следа в той части, от которой существенно зависит отображение объекта в следе, применительно к конкретному случаю исследования.

Материал для получения экспериментальных следов может быть как тот же самый, что и материал следоносителя (если образцы этого материала присланы), так и другой, аналогичный по виду или по твердости, но при условии, что обувь в процессе эксперимента не будет подвергаться изменениям, которые от-

рицательным образом могут повлиять на результаты исследования. Если такие опасения имеются, то материал для получения экспериментальных следов должен быть взят более мягкий (пластилин, песок и т.п.).

Исходя из того, что в следах одного и того же объекта, даже полученных в аналогичных условиях, всегда будут некоторые различия в отображении признаков (причем чаще всего мелких деталей), являющиеся результатом случайных факторов, необходимо: во-первых, в одних и тех же условиях получить несколько экспериментальных следов; во-вторых, провести сравнение этих следов между собой для выявления устойчивых признаков, совокупность которых и будет использоваться в дальнейшем при сравнительном исследовании.

*Оценка результатов исследования* проводится как в процессе всего исследования, так и в его конце [7, с. 26]. Можно грамотно и полно провести исследование, но если его результаты эксперт оценит неправильно, то это неизбежно приведет к необъективному выводу. Оценить результаты исследования – значит определить качественную сторону, идентификационную значимость каждого из совпадающих или различающихся признаков, а также всей их совокупности.

Для оценки идентификационной значимости признаков большое значение имеет частота их встречаемости. Чем реже встречается подобный признак, тем выше его идентификационная значимость [9, с. 106].

Оценка всей совокупности результатов сравнительного исследования состоит в том, чтобы определить, какой вывод вытекает из нее – достаточно ли, например, выявленных совпадений для вывода о наличии тождества, или на основе их можно говорить лишь о групповой принадлежности объекта, или, несмотря на обнаруженные совпадения, имеющиеся различия диктуют отрицательный вывод. Только количественный критерий здесь неприменим. Нельзя делать вывод и на основе механического подсчета количества совпадающих признаков. Вывод о наличии или отсутствии тождества должен строиться с учетом как количественной, так и качественной стороны совпадающих и различающихся признаков, а также условий слеодообразования и других обстоятельств, имеющих значение для данного конкретного случая.

При оценке совокупности признаков общие исходные положения сводятся к следующему:

1) совпадение только групповых признаков, при отсутствии различий преимущественно является основанием для вывода о групповой (видовой) принадлежности идентифицируемого объекта. Вывод о тождестве на их основе может быть сделан лишь в исключительных случаях, когда связь между групповыми признаками носит случайный характер, а само их сочетание является необычным, и потому исключает вероятность повторения у других аналогичных объектов;

2) для вывода о наличии тождества необходимы: во-первых, отсутствие необъяснимых различий; во-вторых, наличие совпадения такой совокупности групповых и единичных (или только последних) признаков, которая для данного объекта является индивидуальной. Установление тождества возможно и при наличии отдельных различий, которые объясняются условиями слеодообразования или изменениями объекта идентификации;

3) основаниями для вывода об отсутствии тождества служат: четко выраженные различия групповых признаков при отсутствии в следах признаков индивидуального значения; при наличии совпадения групповых признаков – различия в единичных либо различия в групповых и единичных признаках.

При обосновании вывода об отсутствии тождества учитываются условия, которые могли повлиять на изменение идентифицируемой обуви в период между образованием следа и исследованием (например, износ, ремонт, умышленное изменение). С учетом этого иногда даже при наличии явных различий нельзя сделать отрицательный вывод, так как след ранее мог быть образован данной обувью, но тогда она имела бы другие признаки.

*Оформление материалов экспертизы.* После производства необходимых трасологических исследований эксперт составляет заключение, к которому прилагаются фотографические таблицы [7, с. 26].

Заключение состоит из трех частей:

- введения. Во введении помимо сведений об эксперте излагаются основания экспертизы, перечень объектов исследования, краткие обстоятельства дела, а также вопросы, поставленные на разрешение эксперта. Если экспертиза повторная, указываются результаты ранее проведенных исследований;

- исследовательской части. В исследовательской части отражаются результаты предварительного исследования объектов экспертизы, их детального отдельного изучения и сравнения с указанием способов сравнительного исследования, а также его результатов в виде подробного перечня как совпадающих, так и различающихся признаков. Если в процессе сравнительного исследования производились эксперименты, указывается их цель, условия производства, способы и результаты последующего использования экспериментальных следов. Исследовательская часть заключения эксперта заканчивается оценкой выявленных совпадений и различий идентификационных признаков и их совокупности;

- выводов. Вывод эксперта – это итог его исследовательской работы, в нем он обязан дать юридически обоснованный ответ на каждый из поставленных вопросов. В соответствии с процессуальным законодательством эксперту предоставлено право делать выводы и по вопросам, которые перед ним не поставлены, если установленные им в ходе исследования обстоятельства могут, по его мнению, иметь значение для расследуемого события или предупреждения преступлений [10, с. 137].

Заключение эксперта, как правило, сопровождается фотоиллюстрациями (фототаблицами). Фототаблица в особенности необходима тогда, когда эксперт обосновывает наличие тождества. В этом случае фотоснимки играют роль не только иллюстраций, но являются и одним из средств доказывания сделанного вывода. Обычно в таблице представляют фотоснимки общего вида объектов экспертизы, следа и соответствующего ему сравнительного материала (следы обуви, экспериментальных следов и т.д.) в масштабе, который позволяет хорошо рассмотреть признаки. На этих снимках, сделанных в одинаковых условиях съемки и в одном масштабе изображения, демонстрируются результаты сравнения. В качестве способов показа используются те же приемы, что и в сравнительном исследовании – сопоставление (с показом совпадающих признаков соответствующими отметками), совмещение фотографических изображений и другое. Заключение и фототаблица взаимосвязаны: в заключении делаются ссылки на фототаблицу, а под фотоснимками на таблице дается пояснительный текст, полностью согласующийся с содержанием сделанного экспертом заключения.

Подводя итоги проведенного исследования, представляется возможным сделать следующие **выводы**:

- при решении вопроса о тождестве обуви, которой оставлены следы на месте происшествия, эксперт должен оценить установленные при сравнении исследуемых объектов совпадения с точки зрения их достаточности для обоснования положительного вывода;

- редко встречаемые признаки подошв обуви имеют большее криминалистическое значение, нежели признаки, которые встречаются часто. Даже ограниченное число редко встречаемых признаков в сочетании может дать достаточную совокупность свойств для идентификации конкретной обуви.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Булгаков, В.Г. Основы криминалистического исследования динамических признаков человека / В.Г. Булгаков, А.М. Зинина. – М.: Юрлитинформ, 2009. – 176 с.
2. Пророков, И.И. Криминалистическая экспертиза следов / И.И. Пророков. – Волгоград: ВА ИМЦ ГУК МВД России, 1980. – 286 с.
3. Басалаев, А.П. Следы ног и транспорта / А.П. Басалаев. – Л.: ЛексЭст, 1974. – 53 с.
4. Баев, О.Я. Основы криминалистики: курс лекций / О.Я. Баев. – М.: Эксмо, 2001. – 288 с.
5. Колдин, В.Я. Судебная идентификация / В.Я. Колдин. – М.: ЛексЭст, 2002. – 527 с.
6. Чванкин, В.А. Криминалистическое исследование магнитных и оптических носителей объектов интеллектуальной собственности с техническими признаками контрафактности: дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.09 / В.А. Чванкин. – Минск: Акад. МВД Респ. Беларусь, 2011. – 212 л.
7. Аленичев, П.Н. Криминалистическая экспертиза / П.Н. Аленичев. – М.: ВШ МООП СССР, 1968. – 248 с.
8. Образцов, В.А. Проблемы криминалистического распознавания / В.А. Образцов, В.И. Шиканов. – Иркутск: Изд-во ИГЭА, 1999. – 467 с.
9. Корниенко, Н.А. Следы человека в криминалистике / Н.А. Корниенко. – СПб.: Питер, 2001. – 352 с.
10. Эксархопуло, А.А. Основы криминалистической теории / А.А. Эксархопуло. – СПб.: С.-Петерб. гос. ун-т, 1992. – 280 с.

Поступила 21.03.2016

#### FEATURES OF THE TECHNIQUE OF IDENTIFICATION OF FOOTWEAR IN THE WAKE OF PRODUCTION MECHANISMS

V. CHVANKIN

*Footwear traces as object of criminalistic research are one of the most widespread traces of the incidents withdrawn on places. Improvement of techniques of research of various traces is one of key tasks of any expert organization, including, and our state. In this article features of carrying out researches of traces of footwear on the signs of production mechanisms displayed in traces are stated. The subject, objects and methods of research are established, questions which can be listed it is taken out on permission of this examination, stages and stages of this research are listed. Besides, features of implementation of expert experiment when carrying out this research are established. All this will allow to optimize process of expert research of traces of footwear and will promote the most correct and objective carrying out identification research of these objects.*

**Keywords:** footwear, sign, identification technique, production mechanism, property, stages.

УДК 343.14(476)

## ПРИЗНАКИ ПРЕСТУПЛЕНИЯ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ПРЕДМЕТА ДОКАЗЫВАНИЯ НА СТАДИИ ВОЗБУЖДЕНИЯ УГОЛОВНОГО ДЕЛА

**О.В. КОЛЕСНИКОВА**

(Академия МВД Республики Беларусь, Минск)

*На основе анализа действующего законодательства рассматриваются обстоятельства, подлежащие доказыванию на стадии возбуждения уголовного дела. Применительно к рассматриваемому этапу уголовного процесса детальному изучению подвергаются положения пункта 1 статьи 167 УПК Республики Беларусь, что позволяет выделить из признаков преступления общественную опасность и противоправность деяния как имеющие существенное значение для принятия законного и обоснованного решения на стадии возбуждения уголовного дела. В целях совершенствования уголовно-процессуального закона предлагается конкретизировать первое из предусмотренных статьей 167 УПК оснований к возбуждению уголовного дела, что обеспечит повышение эффективности и качества разрешения находящихся в производстве органа уголовного преследования материалов.*

**Ключевые слова:** уголовный процесс, стадия возбуждения уголовного дела, доказывание, предмет доказывания, основания к возбуждению уголовного дела, признаки преступления.

Стадия возбуждения уголовного дела осуществляется с момента поступления в орган уголовного преследования информации о преступлении или исчезновении лица. Основной задачей данного этапа уголовного процесса является установление наличия или отсутствия оснований к возбуждению уголовного дела в целях принятия законного и обоснованного решения. В связи с этим возникает вопрос об определении круга обстоятельств, сведениями о которых надо располагать, с тем, чтобы правильно разрешить заявление или сообщение о преступлении, то есть о предмете доказывания на стадии возбуждения уголовного дела. Для его разрешения существенное значение приобретает толкование оснований к возбуждению уголовного дела, базирующееся на анализе действующего законодательства, одно из которых закрепляет в качестве составного элемента признаки преступления.

**Основная часть.** В теории доказательств под предметом доказывания понимают систему обстоятельств, выражающих свойства и связи исследуемого события, существенные для правильного разрешения уголовного дела и реализации задач уголовного процесса, которые «устанавливаются путем процессуального доказывания, то есть с помощью предусмотренных законом средств и способов. Определенность предмета доказывания обуславливает направление и границы исследования. Правильное установление предмета доказывания по конкретному уголовному делу – условие целенаправленной деятельности органов расследования и суда, обеспечения полноты, всесторонности, объективности исследования обстоятельств дела» [1, с. 139]. Его также определяют как: «схему действий, направления исследования, определенные уголовно-процессуальным законом в виде системы обстоятельств, подлежащих установлению и составляющих фактическую основу для принятия процессуальных решений» [2, с. 49]; «своеобразную программу доказательственной деятельности субъекта доказывания, в ходе которой отсекается все, что лежит за пределами цели уголовно-процессуального познания» [3, с. 75]; «систему обстоятельств, установление которых необходимо для правильного разрешения уголовного дела и выполнения задач уголовного судопроизводства» [4, с. 28].

Как следует из предложенных подходов к пониманию предмета доказывания, данное понятие рассматривается большей частью в связи с расследованием уголовного дела и не затрагивает производство по материалам. Это подтверждает и статья 89 Уголовно-процессуального кодекса Республики Беларусь (далее – УПК), определяющая обстоятельства, подлежащие доказыванию только по уголовному делу. Вместе с тем доказывание осуществляется и до возбуждения уголовного дела (ст. 102, 103 УПК).

Таким образом, под предметом доказывания можно понимать совокупность обстоятельств, подлежащих доказыванию по материалам и уголовному делу [5, с. 295]. Установление такой совокупности обстоятельств необходимо для правильного разрешения материалов и уголовного дела и выполнения задач уголовного процесса. И если применительно к стадиям предварительного расследования и судебного разбирательства статья 89 УПК четко очерчивает круг обстоятельств, подлежащих доказыванию по уголовному делу, то для стадии возбуждения уголовного дела предмет доказывания законодательно не конкретизирован, в связи с чем возникают сложности в определении необходимой и достаточной совокупности обстоятельств, которая позволила бы правильно разрешить заявление или сообщение о преступлении. Так, сужение границ исследования на данном этапе не позволит принять законное и обоснованное решение о возбуждении уголовного дела либо об отказе в таковом, а их неоправданное расширение приведет к затягиванию срока принятия решения, риску утраты следов и другим негативным последствиям [6, с. 23].

Основную часть предмета доказывания составляют обстоятельства, определяемые статьей 89 УПК и подлежащие доказыванию по всем уголовным делам. Кроме того, законом установлены также обстоятельства, выяснение которых необходимо по отдельным категориям уголовных дел: о преступлениях несовершеннолетних (ч. 1, 2 ст. 89 УПК, глава 45 УПК), о предусмотренных уголовным законом общественно опасных деяниях невменяемых, а также о преступлениях лиц, заболевших психическим расстройством (заболеванием) после совершения преступления (глава 46 УПК). Вместе с тем при сопоставлении указанных норм УПК можно прийти к выводу, что ими определяются не отдельные и самостоятельные предметы доказывания, а модификации общего предмета доказывания применительно к особенностям личности субъекта деяния [3, с. 82–83; 21, с. 82–85]. Изложенное позволяет поддержать мнение, что предмет доказывания является общим для всех стадий уголовного процесса [1, с. 145], но на отдельных его этапах в зависимости от разрешаемых задач устанавливается лишь часть входящих в него обстоятельств [1, с. 145; 4, с. 30; 7, с. 262–263].

Такой «усеченный» предмет доказывания имеет место на стадии возбуждения уголовного дела. Целью стадии возбуждения уголовного дела является правильное разрешение заявления или сообщения о преступлении, что предполагает установление совокупности обстоятельств, существенных для принятия одного из решений, предусмотренных статьей 174 УПК. Согласно статье 167 УПК для принятия решения о возбуждении уголовного дела достаточно установить данные о признаках преступления при одновременном отсутствии обстоятельств, исключающих производство по делу, либо факт исчезновения лица. Таким образом, чтобы признать, что поступившие заявление или сообщение содержат основание для начала предварительного расследования в соответствии с пунктом 1 статьи 167 УПК, необходимо выявить в изложенном в нем деянии признаки преступления при одновременном отсутствии обстоятельств, предусмотренных частью 1 статьи 29 УПК. Справедливое замечание Г.П. Химичевой о том, что «если бы законодатель имел ввиду все признаки преступления, то соответствующие статьи были бы изложены в императивной форме..., речь шла бы не о признаках преступления, а о преступлении» [8, с. 192], дает основание предположить, что устанавливать все признаки преступления на стадии возбуждения уголовного дела нет необходимости. Для уяснения вопроса, сведения о каких именно признаках преступления должны быть установлены при разрешении заявлений или сообщений о преступлении, представляется необходимым обратиться к сфере уголовного права.

Согласно статье 11 Уголовного кодекса Республики Беларусь (далее – УК) преступлением признается совершенное виновно общественно опасное деяние, характеризующееся признаками, предусмотренными данным Кодексом, и запрещенное им под угрозой наказания. Иными словами, в уголовном праве под признаками преступления понимают *общественную опасность, противоправность, виновность и наказуемость* деяния. Отсутствие любого из них исключает наличие преступного деяния.

В уголовном законе не раскрываются те черты, по которым определяется *общественная опасность* деяния. В части 4 статьи 11 УК закреплено положение о том, что не являются преступлением действие или бездействие, формально содержащие признаки какого-либо деяния, предусмотренного данным Кодексом, но в силу малозначительности не обладающие общественной опасностью, присущей преступлению. Малозначительным же признается деяние, которое не причинило и по своему содержанию и направленности не могло причинить существенного вреда охраняемым уголовным законом интересам. Исходя из такого толкования малозначительности посягательства под общественной опасностью деяния следует понимать способность деяния причинить вред охраняемым уголовным законом общественным отношениям, к которым статья 2 УК относит мир и безопасность человечества, человека, его права и свободы, собственность, права юридических лиц, природную среду, общественные и государственные интересы, конституционный строй Республики Беларусь, а также установленный правопорядок от преступных посягательств. Таким образом, общественная опасность деяния прямо закреплена законодателем путем включения его в УК как уголовно наказуемого, то есть преступления.

В литературе высказано мнение о том, что общественная опасность определяется всеми признаками состава преступления, характеризующими его объект, объективную сторону, субъект, субъективную сторону [9, с. 84; 10, с. 24]. Согласиться с этим не позволяют положения приведенной выше части 4 статьи 11 УК, устанавливающие, что действие или бездействие, формально содержащие признаки какого-либо деяния, предусмотренного УК, но не обладающие общественной опасностью в силу своей малозначительности, не являются преступлением. Это касается и деяний, совершенных в состоянии необходимой обороны, крайней необходимости и других из числа предусмотренных главой 6 УК. В связи с этим правильной представляется позиция, согласно которой понятие состава преступления характеризует деяние как противоправное, а не общественно опасное [4, с. 38; 11, с. 157]. Приведенные выше аргументы не позволяют поддержать предложение заменить в статье 167 УПК выражение «признаки преступления» конструкцией «признаки состава преступления» [12, с. 38–41]. Такая редакция сузит существующую формулировку одного из оснований к возбуждению уголовного дела, сведя его лишь к противоправности деяния и исключив из нее остальные признаки преступления.

В то же время нельзя не отметить очевидную взаимосвязь общественной опасности преступления с его объективными признаками. Так, преступлением причиняется вред *охраняемым уголовным законом общественным отношениям*, которые в результате посягательства образуют объект преступления. *Причиной наступления вредных последствий является действие (бездействие)*, что является внешним проявлением преступного посягательства и относится к объективной стороне преступления. Время, место, способ и другие обстоятельства совершения преступления конкретизируют степень его общественной опасности. Стоит согласиться с мнением, что общественная опасность находит свою детализацию в объекте и объективной стороне преступления [2, с. 76].

Таким образом, *общественная опасность* – это неотъемлемый признак преступления, служащий критерием, позволяющим отграничить преступление от иных правонарушений. Этот признак существует вне понятия состава преступления, но взаимосвязан с ним и находит свое выражение в таких его элементах, как объект и объективная сторона преступления. Следовательно, при разрешении вопроса о наличии или отсутствии оснований к возбуждению уголовного дела в каждом случае необходимо установить сведения, указывающие на общественную опасность деяния, о котором говорится в заявлении или сообщении о преступлении.

Следующий признак преступления – *противоправность* – означает запрещенность деяния соответствующей нормой уголовного закона под угрозой применения к виновному наказания. Необходимость устанавливать противоправность деяния на стадии возбуждения уголовного дела обусловлена требованиями части 2 статьи 175 УПК, определяющей, что в постановлении о возбуждении уголовного дела помимо прочего должна быть указана статья уголовного закона, по признакам которой оно возбуждается.

Установление сведений, указывающих на противоправность деяния, предполагает наличие соответствия объективных и субъективных признаков совершенного деяния с их описанием в конкретной уголовно-правовой норме. При этом необходимо отметить, что законодатель в Особенной части УК в названиях глав и статей характеризует объект преступления, в диспозициях статей обязательно указывает признаки объективной стороны, а в некоторых случаях – и субъективные признаки, характерные для данного вида преступления. Следовательно, эти признаки необходимо учитывать при сопоставлении; усложнить этот процесс может отсутствие или недостаток сведений о них.

Установление объекта преступления в процессе разрешения заявлений и сообщений о преступлении обусловлено необходимостью разрешить вопрос, охраняются ли уголовным законом общественные отношения, на которые направлено посягательство. Для этого достаточно установить наличие общего объекта преступления, позволяющего отграничить преступление от иных правонарушений.

Объективную сторону преступления образует деяние, предусмотренное Особенной частью УК, что будет являться достаточным для возбуждения уголовного дела о преступлении с формальным составом. Для возбуждения уголовного дела с материальным составом, кроме того, необходимо располагать данными о том, что это деяние повлекло указанные в законе последствия и что между деянием и этими последствиями существует причинная связь. Не может быть признано обоснованным решение о возбуждении уголовного дела при отсутствии сведений о наступлении таких последствий, равно как и решение о возбуждении уголовного дела, принятое на основании данных о наличии вредных последствий при отсутствии информации о том, что они вызваны именно преступным, а не каким-либо иным деянием [13, с. 324–325].

Установление субъекта преступления в каждом случае на рассматриваемом этапе не является необходимым. Этот вывод следует из части 1 статьи 175 УПК, в соответствии с которой допускается возбуждение уголовного дела по факту совершенного преступления. Вместе с тем в некоторых ситуациях может возникнуть необходимость установить субъект и до возбуждения уголовного дела, что имеет место в случае законодательного предъявления к нему требований специального характера (например, при совершении преступлений против интересов службы или лицами, перечисленными в статье 468<sup>1</sup> УПК). Без выяснения вопроса о том, обладает ли предполагаемое лицо признаками специального субъекта, возбуждение уголовного дела в отношении него невозможно. Кроме того, необходимость установления субъекта и его точного возраста возникает и в случае, если в материалах проверки имеются сведения о том, что деяние совершено несовершеннолетним (малолетним). В данной ситуации не достижение лицом возраста уголовной ответственности исключает наличие субъекта преступления, что, в свою очередь, исключает наличие состава преступления, а следовательно и противоправности деяния. В остальных случаях такой подход подвергается справедливой критике, так как расширение объема сведений, подлежащих установлению, выходит за рамки задач проверочной деятельности [14, с. 13].

В редких случаях для возбуждения либо отказа в возбуждении уголовного дела имеет значение и установление субъективной стороны преступления. Имеются в виду ситуации, когда в зависимости от формы вины деяния разграничиваются на преступные и не преступные. Так, неосторожное причинение легкого телесного повреждения не влечет за собой уголовной ответственности, в то время как аналогичное действие, совершенное умышленно, образует состав преступления, предусмотренный статьей 153 УК.

По этой причине нельзя согласиться с категорическим отрицанием необходимости установления на стадии возбуждения уголовного дела субъективной стороны преступления [15, с. 225].

Таким образом, рассмотрев второй признак преступления – противоправность, можно констатировать, что он имеет существенное значение для правильного разрешения заявлений и сообщений о преступлении и подлежит обязательному установлению при их рассмотрении. О его наличии (отсутствии) свидетельствуют данные о соответствии (несоответствии) объективных и субъективных признаков деяния их описанию в уголовно-правовой норме. Так как сведений о субъективных признаках преступления на первоначальном этапе уголовного процесса может не быть, а уголовно-процессуальный закон допускает возбуждение уголовного дела по факту совершенного преступления, то по каждому заявлению или сообщению о преступлении такому сопоставлению подлежат его объективные признаки.

Уголовный закон не определяет понятие *виновности*. Часть 2 статьи 21 УК закрепляет, что виновным в преступлении может быть признано лишь вменяемое лицо, совершившее общественно опасное деяние умышленно или по неосторожности. Это понятие толкуется как «наличие вины» [16, с. 176]. В соответствии с частью 1 статьи 21 УК вина – это психическое отношение лица к совершаемому общественно опасному деянию, выраженное в форме умысла или неосторожности. Из этого следует, что вина и виновность являются синонимами и представляют собой родовое понятие умысла и неосторожности.

В уголовно-процессуальном значении «установление виновности обвиняемого в совершении преступления означает выявление обстоятельств, определяющих субъект и субъективную сторону преступления. Обязательными признаками субъекта преступления являются вменяемость и достижение определенного возраста, с которого по закону наступает уголовная ответственность. Некоторые деяния являются преступлениями, если они совершены специальными субъектами. Поэтому при установлении виновности как одного из обстоятельств, подлежащих доказыванию по уголовному делу, должны быть выяснены указанные признаки субъекта преступления» [17, с. 172]. Субъективная сторона преступления – это психическое отношение лица к совершаемому им общественно опасному деянию, характеризующееся виной, мотивом, целью и эмоциями [9, с. 272].

Как отмечалось выше, часть 1 статьи 175 УПК допускает возбуждение уголовного дела по факту совершенного преступления, что исключает необходимость в каждом случае рассмотрения заявления или сообщения о преступлении устанавливать лицо, его совершившее. Очевидно, что на данном этапе уголовного процесса при отсутствии сведений о лице, подозреваемом в совершении преступления, сложно утверждать что-либо о перечисленных признаках и элементах субъекта и субъективной стороны деяния. Иными словами, отсутствие сведений о субъекте при возбуждении уголовного дела по факту совершенного преступления в соответствии с частью 1 статьи 175 УПК не позволяет прийти к какому-либо выводу о его виновности. Следовательно, сведения о данном признаке преступления не являются решающими при установлении наличия или отсутствия основания к возбуждению уголовного дела.

Уголовный закон не содержит понятие *наказуемости*, закрепляя, что преступность деяния и его наказуемость определяются только УК (ч. 2 ст. 3). В литературе наказуемость трактуется двояко – как наказанность (реальное наказание) и как угроза наказанием, предусмотренным в санкциях уголовно-правовых норм. В первом случае наказуемость (наказанность) деяния – это следствие совершенного преступления и поэтому в него не входит, то есть не является признаком преступления. Такому пониманию способствует приведенная выше норма части 2 статьи 3 УК. Реально ненаказанное преступление в случае, например, освобождения лица от уголовной ответственности и наказания или ввиду неустановления лица, подлежащего привлечению в качестве обвиняемого, не перестает быть преступлением.

В большинстве источников наказуемость выделяется в качестве отдельного признака преступления и выражается в угрозе применения наказания [18, с. 57; 19, с. 42]. Согласно толкованию наказуемость – это применимость (возможность применения) наказания [20, с. 358], что вполне соответствует такому пониманию этого термина. Согласно же статье 47 УК наказание является принудительной мерой уголовно-правового воздействия, применяемой по приговору суда к лицу, осужденному за преступление, и заключающейся в предусмотренном законом лишении или ограничении прав осужденного. Эти лишения или ограничения изложены в статьях Особенной части УК, которая является «систематизированным исчерпывающим перечнем конкретных видов преступлений и предусмотренных за них наказаний». Статьи Особенной части называют преступление, раскрывают его признаки и указывают виды и размер наказания за его совершение. Этим объясняется своеобразная структура норм Особенной части УК, которые состоят из двух частей: диспозиции и санкции» [18, с. 35].

В диспозиции уголовно-правовой нормы дается название преступления и раскрываются его объективные и субъективные признаки. Санкция предусматривает вид и размер наказания за преступление, указанное в диспозиции. В санкциях фиксируется именно угроза наказанием, а не реальное наказание, которое в конкретном случае может и не последовать. Действующему уголовному закону присущи альтернативные относительно определенные санкции, позволяющие суду избрать вид наказания и его размер [18, с. 36–37]. Иными словами, в Особенной части УК нет ни одной статьи, не предусматривающей



наказание за совершение указанного в ее диспозиции преступления. Следовательно, факт существования статьи в Особенной части УК в силу ее конструкции свидетельствует о наличии такого признака преступления, как наказуемость. Кроме того, наличие конкретной статьи в указанной части УК говорит о противоправности предусмотренного ею деяния.

Изложенное позволяет сделать вывод, что наличие данных о противоправности деяния свидетельствует и о его наказуемости. При разрешении заявлений и сообщений о преступлении установление сведений о противоправности деяния обязательно и обусловлено требованиями УПК, что уже рассмотрено выше; следовательно, в этом процессе одновременно устанавливается и наличие или отсутствие наказуемости, то есть дополнительных действий по установлению отдельно этого признака преступления не требуется.

Таким образом, для принятия законного и обоснованного решения на стадии возбуждения уголовного дела из всех рассмотренных признаков преступления наиболее существенны общественная опасность и противоправность деяния. Наличие данных о противоправности будет свидетельствовать и о наказуемости деяния; сведения о виновности в силу части 1 статьи 175 УПК не являются решающими при установлении наличия или отсутствия основания к возбуждению уголовного дела. Следовательно, в каждом случае разрешения заявления или сообщения о преступлении необходимо выявлять сведения, указывающие на общественную опасность и противоправность изложенного в нем деяния.

Возвращаясь к структуре предмета доказывания, следует отметить, что искомые признаки преступления включены в пункт 1 части 1 статьи 89 УПК. Поскольку эти обстоятельства имеют существенное значение для правильного разрешения заявления или сообщения о преступлении, сведения о них подлежат обязательному установлению на стадии возбуждения уголовного дела; при этом получение данных о других признаках преступления не всегда будет целесообразным по причине их избыточности для принятия обоснованного решения. В связи с этим представляется правильным конкретизировать формулировку первого из предусмотренных статьей 167 УПК оснований к возбуждению уголовного дела, ограничившись наличием *достаточных данных, указывающих на общественную опасность деяния, предусмотренного уголовным законом (время, место, способ и другие обстоятельства его совершения), при отсутствии обстоятельств, исключающих производство по уголовному делу.*

**Заключение.** Уголовно-процессуальный закон предусматривает перечень обстоятельств, подлежащих установлению по уголовному делу, но не определяет предмет доказывания до его возбуждения. Доказывание на начальном этапе уголовного процесса призвано обеспечить правильное разрешение заявления или сообщения о преступлении, что в силу конструкции статьи 167 УПК предполагает наличие в рассматриваемом событии сведений о признаках преступления и об обстоятельствах, исключающих производство по уголовному делу, либо о неизвестности местонахождения исчезнувшего лица. При этом существенное значение имеют такие признаки преступления, как общественная опасность и противоправность деяния, охватываемые пунктом 1 части 1 статьи 89 УПК, и отсутствует необходимость в установлении виновности и наказуемости. В связи с этим представляется правильным конкретизировать первое из предусмотренных статьей 167 УПК оснований к возбуждению уголовного дела, что позволит очертить предмет исследования находящихся в производстве органа уголовного преследования материалов, повысив эффективность и качество их разрешения.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Теория доказательств в советском уголовном процессе / Р.С. Белкин [и др.]; под общ. ред. Н.В. Жогина. – 2-е изд. – М.: Юрид. лит., 1973. – 736 с.
2. Быков, В.М. Доказывание в стадии возбуждения уголовного дела по УПК Российской Федерации / В.М. Быков, Л.В. Березина. – Казань: Таглитат ИЭУП, 2006. – 256 с.
3. Шейфер, С.А. Доказательства и доказывание по уголовным делам / С.А. Шейфер. – М.: Норма, 2009. – 240 с.
4. Кузнецов, Н.П. Доказывание в стадии возбуждения уголовного дела / Н.П. Кузнецов. – Воронеж, 1983. – 117 с.
5. Уголовный процесс. Общая часть: учебник / И.В. Данько [и др.]; под общ. ред. И.В. Данько; М-во внутр. дел Респ. Беларусь; учреждение образования «Акад. М-ва внутр. дел Респ. Беларусь». – Минск: Акад. МВД Респ. Беларусь, 2012. – 478 с.
6. Шурухнов, Н.Г. Предварительная проверка заявлений и сообщений о преступлениях: учеб. пособие / Н.Г. Шурухнов. – М.: Акад. МВД СССР, 1985. – 62 с.
7. Строгович, М.С. Курс советского уголовного процесса: в 2 т. / М.С. Строгович. – М.: Наука, 1968–1970. – Т. 2: Порядок производства по уголовным делам по советскому уголовно-процессуальному праву, 1970. – 516 с.

8. Химичева, Г.П. Возбуждение уголовного дела: проблемы правовой регламентации и совершенствования деятельности / Г.П. Химичева // «Черные дыры» в российском законодательстве. – 2002. – № 2. – С. 192.
9. Курс уголовного права: в 5-ти т. / под ред. Н.Ф. Кузнецовой, И.М. Тяжковой. – М., 2002. – Т. 1: Общ. ч. Учение о преступлении. – 611 с.
10. Белозеров, Ю.Н. Проблемы обеспечения законности и обоснованности возбуждения уголовного дела: учеб. пособие / Ю.Н. Белозеров, А.А. Чувилов. – М., 1973. – 49 с.
11. Химичева, Г.П. Досудебное производство по уголовным делам: Концепция совершенствования уголовно-процессуальной деятельности: дис. ... д-ра юрид. наук: 12.00.09 / Г.П. Химичева. – М., 2003. – 399 л.
12. Климович, Ю.С. Деконструкция содержания и корреляции понятий «признаки преступления» и «состав преступления» в уголовном процессе / Ю.С. Климович // Юстыцыя Беларусі. – Минск, 2014. – № 9. – С. 38–41.
13. Григорьев, В.Н. Уголовный процесс: учебник / В.Н. Григорьев, А.В. Победкин, В.Н. Яшин. – М.: ЭКСМО, 2005. – 832 с.
14. Григорьев, В.Н. Обнаружение признаков преступления органами внутренних дел / В.Н. Григорьев. – Ташкент, 1986. – 85 с.
15. Уголовный процесс: учеб. для вузов / под общ. ред. П.А. Лупинской. – М.: Юристъ, 1995. – 544 с.
16. Словарь русского языка: в 4 т. / АН СССР, Ин-т рус. яз.; под ред. А.П. Евгеньевой. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Рус. язык, 1981–1984. – Т. 1: А–Й, 1981. – 698 с.
17. Шостак, М.А. Уголовный процесс: учеб. пособие / М.А. Шостак. – Минск: ГИУСТ БГУ, 2008. – 630 с.
18. Уголовное право Республики Беларусь. Общ. ч. / под общ. ред. В.М. Хомича. – Минск, 2001. – 442 с.
19. Уголовное право. Общ. ч.: конспект лекций / Э.Ф. Мичулис [и др.]; под общ. ред. Э.Ф. Мичулиса. – Минск: Изд-во МИУ, 2008. – 272 с.
20. Словарь русского языка: в 4 т. / АН СССР, Ин-т рус. яз.; под ред. А.П. Евгеньевой. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Рус. язык, 1981–1984. – Т. 2: К–О, 1983. – 736 с.
21. Якубель, М.М. Досудебное производство по уголовным делам о применении принудительных мер безопасности и лечения: дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.09 / М.М. Якубель. – Минск, 2011. – 185 л.

Поступила 07.04.2016

#### SIGNS OF A CRIME AS PART OF THE SUBJECT OF PROOF AT THE STAGE OF A CRIMINAL CASE

*O. KOLESNIKOVA*

*In the article on the base of analysis of the current legislation the circumstances to be proved at the stage of a criminal case are considered. With regard to the consideration stage of the criminal process the provisions of paragraph 1 of Article 167 of the Code of Criminal Procedure are subjected to a detailed study, which allows to select public danger and wrongfulness of the act from the signs of crime as being essential for the adoption of a lawful and reasonable decision at the stage of a criminal case. In order to improve the criminal procedure law the first of the specified Article 167 of the Code of Criminal Procedure grounds for instituting criminal proceedings is proposed to specify. This proposal will improve the efficiency and quality of the permit applications and reports of crimes that are in the production of the criminal prosecution.*

**Keywords:** *criminal procedure, the stage of a criminal case, evidence proving the subject, the grounds for instituting criminal proceedings, the signs of crime.*

УДК 343.985.7

## ХАРАКТЕРИСТИКА СПОСОБОВ СОВЕРШЕНИЯ ХИЩЕНИЯ ПУТЕМ ЗЛОУПОТРЕБЛЕНИЯ СЛУЖЕБНЫМИ ПОЛНОМОЧИЯМИ В БЮДЖЕТНОЙ СФЕРЕ

Ю.Ф. КАМЕНЕЦКИЙ

(Следственный комитет Республики Беларусь, Минск)

*Рассматривается характеристика способа совершения хищений путем злоупотребления служебными полномочиями в бюджетной сфере. Проанализированы типичные способы приготовления, совершения и сокрытия указанных хищений. Определены подходы систематизации и классификации способов данного вида преступлений, в частности выделены способы, совершенные при помощи программных продуктов ведения финансово-бухгалтерской деятельности, расчетов с работниками (дистанционного управления финансовыми потоками).*

**Ключевые слова:** характеристика способа совершения преступления, бюджетная сфера, хищение путем злоупотребления служебными полномочиями.

Способ совершения преступления наряду с личностью преступника является важнейшим элементом противоправного деяния, изучаемого с позиций криминалистики. Его значение для криминалистики поистине огромно. Способ совершения содержит уникальную информацию как о личности преступника, так и о следах преступной деятельности. Практическая и научная значимость данной проблемы поднята еще в 40-е годы XX столетия учеными: Т.М. Арзумяном [1]; Т.М. Браславским [2]; С.П. Булатовым [3]; В.П. Громовым [4]; С.А. Голунским [5]; П.Н. Тарас-Родионовым, Б.М. Шавером [6] и другими – при разработке рекомендаций по расследованию хищений государственного и социалистического имущества. В дальнейшем накопленный теоретический и практический опыт позволил разработать учение о способе совершения преступления, огромный вклад в разработку которого внесли: Р.С. Белкин [7]; А.И. Винберг [8]; Г.Г. Зуйков [9]; Г.А. Матусовский [10].

В национальной криминалистике способ совершения преступления наиболее полно исследован в работах В.Ф. Ермоловича [11; 12]. Под способом совершения преступления он понимает систему умышленных действий по подготовке, совершению и сокрытию преступления, охватываемую единым преступным замыслом, детерминированную психофизическими качествами личности преступника (его соучастников) и избирательным использованием им (ими) соответствующих условий места, времени, а также возможных действий (бездействий) со стороны лиц, оказавшихся участниками события [11]. Это общекриминалистическая дефиниция, которая может быть применена к конкретному виду преступлений.

Так, способ совершения хищения может рассматриваться как система умышленных действий по подготовке, совершению и сокрытию незаконного, безвозмездного с корыстной целью завладения материальными ценностями, находящимися в фондах государственных или общественных организаций, учреждений и предприятий и (или), передаче их третьим лицам, охватываемая преступным единым замыслом, детерминированная психофизическими качествами личности расхитителя (расхитителей) и избирательным использованием им (ими) соответствующих орудий, средств, условий места, времени, а также с учетом возможных действий (бездействия) иных лиц [11]. В своих дальнейших рассуждениях мы будем опираться на указанное определение и уточним его применительно к рассматриваемым преступлениям.

С учетом теоретических и эмпирических данных **под способом хищения путем злоупотребления служебными полномочиями в бюджетной сфере** понимается элемент криминалистической характеристики, представляющий собой систему умышленных действий по подготовке, совершению и сокрытию незаконного, безвозмездного с корыстной целью завладения должностным лицом с использованием для этого своих служебных полномочий материальными ценностями бюджетных организаций, охватываемую единым преступным замыслом, детерминированную экономико-правовой характеристикой бюджетной сферы и психофизическими качествами личности расхитителя (расхитителей), вовлеченных им (ими) в преступление работников организации: избирательным использованием им (ими) соответствующих особенностей учетной политики, документооборота организации, а также программных продуктов ведения финансово-бухгалтерской деятельности, расчетов с работниками дистанционного управления финансовыми потоками. Характерной особенностью способа совершения хищения путем злоупотребления служебными полномочиями в бюджетной сфере является то, что они на практике встречаются главным образом как полноструктурные (трехзвенные), состоящие из действий по подготовке, совершению и сокрытию преступления, а также «усеченные способы совершения хищения первого типа» [13, с. 6], когда действия по подготовке преступления являются единичными или нетипичными (например, ограничивается лишь подысканием имущества). В свою очередь, каждый этап способа совершения преступления предопределен хронологией деятельности должностного лица бюджетной организации, тем самым связывая его со спецификой экономико-правовой характеристики бюджетной сферы.

**Подготовка к совершению хищения путем злоупотребления в бюджетной сфере** характеризуется или подысканием предмета хищения – имущества, или созданием специальных резервов имущества для последующего похищения. Результаты изучения уголовных дел позволяют выделить способы подыскания имущества для хищения в зависимости от содержания полученной расхитителем информации: наличие на территории организации имущества, учтенного в бухгалтерском учете (19,0%); наличие самортизированного имущества, подлежащего списанию (3,1%); обнаружение неучтенного имущества (2,4%). Такая информация может быть получена расхитителем непосредственно в ходе работы с имуществом, финансово-хозяйственными документами по учету имущества, либо в ходе общения с работниками организации. Кроме того, имущество может быть подыскано не самим расхитителем, а по его поручению подчиненным работником предприятия.

Среди типичных способов создания резерва для последующего его хищения можно выделить:

1) «интеллектуальный подлог» – составление подложных документов на несуществующие операции или их объем (выявлен 93,4% изученных уголовных дел);

2) приписки за счет необоснованного списания средств за работу, которая не выполнялась или выполнена в неполном объеме (выявлены 42,6% изученных уголовных дел);

3) пересортица, связанная с созданием денежных излишков за счет реализации (учета) имущества как более дорого вследствие более высоких его качеств (выявлена 17,0% изученных уголовных дел). Например, это связано с закупкой бюджетными организациями материалов фактически непригодных к использованию (с истекшим сроком годности) или низкого качества по цене более дорого имущества;

4) необоснованное списание сырья и материалов, которые в действительности использовались в меньшем количестве вследствие естественной экономии при соблюдении технологического процесса (выявлены 8,7% изученных уголовных дел);

5) «материальный подлог» – фальсификация документов путем подчистки, исправления, дописки реквизитов документа и т. д. (выявлено 6,2% изученных уголовных дел);

6) приписки за счет искусственного увеличения отдельных показателей работы с целью получения премий, установления повышенного коэффициента заработной платы (выявлено 4,5% изученных уголовных дел);

7) необоснованное списание подотчетного имущества как непригодного к использованию (выявлено 4,2% изученных уголовных дел);

8) использование технологических способов – нарушение технологических (строительных) норм приводит к уменьшению затрат сырья. В этом случае нормативное, а не фактическое списание затрат, может образовывать резерв материалов для последующего их хищения. Характерно для бюджетных организаций при списании топлива при использовании служебного транспорта, лекарственных средств в учреждениях здравоохранения, вещевого довольствия в военизированных организациях, в ходе строительства, реконструкции, капитального ремонта и т. д. (выявлено 4,2% изученных уголовных дел). Приведенные данные о способах создания излишков и подыскания имущества для совершения хищения следует воспринимать с учетом того, что по одному и тому же факту хищения могло применяться несколько указанных способов в комплексе.

На **стадии совершения хищения** путем злоупотребления служебными полномочиями в бюджетной сфере действия расхитителя направлены непосредственно на достижение преступного результата – завладение имуществом, а также создание возможности его использования или распоряжения. Другими словами, преступные действия связаны с незаконным завладением подысканного для хищения имуществом или созданным резервом. Изучение уголовных дел указанной категории позволяет выделить следующие типичные способы непосредственного совершения хищения путем злоупотребления служебными полномочиями в бюджетной сфере:

1) завладение имуществом с помощью пластиковой банковской карточки работника или расхитителя (43,9 % изученных случаев):

а) «обналичивание» денежных средств через карт-счет (35,6% изученных случаев): работника (30,4%); расхитителя (5,2%);

б) осуществление оплаты платежей с помощью пластиковой банковской карточки работника или расхитителя (41,1%);

2) получение (изъятие) денег в кассе организации (23,2%):

а) неуполномоченным лицом (10,0%);

б) расхитителем (10,0%);

в) лицом, исполняющим обязанности кассира (2,4%);

3) «обналичивание» денежных средств через расчетные счета коммерческих предприятия (8,0%);

4) вынос или вывоз на транспортном средстве (24,2%):

а) подысканного имущества (20,1%);

б) сырья, материалов или изготовленной из них продукции (4,2%).

5) иные способы завладения имуществом (12,5%).

Приведенные данные о способах непосредственного завладения имуществом следует воспринимать с учетом того, что по одному и тому же факту хищения могло применяться несколько указанных способов в комплексе.

**Стадия сокрытия хищений** не только продолжает преступную деятельность расхитителя после непосредственного его совершения, но и неразрывно связана с подготовительным этапом через создание резервов

и непосредственным завладением, поскольку выступает условиями для последующей маскировки хищений, обуславливает сложность их раскрытия и высокую латентность. Для описания содержательной стороны деятельности по сокрытию хищения путем злоупотребления служебными полномочиями в бюджетной сфере можно использовать классификацию, предложенную Р.С. Белкиным, который подразделяет их на утаивание, уничтожение, маскировку и фальсификацию [7].

1. *Утаивание информации и ее носителей* имеет место почти по всем фактам хищений и включает те случаи, когда расхититель пытается утаить от других лиц известную ему информацию, что нередко сопровождается уничтожением, маскировкой и фальсификацией:

- отказ от дачи показаний (34,3%);
- отказ от предъявления требуемых документов (11,1%);
- умолчание, недонесение запрашиваемых сведений (34,3%);
- уклонение от явки в органы (12,5%);
- перемещение похищенных предметов третьим лицам (8,0%);
- оформление единовременного отпуска расхитителем и лжеработником (12,13%);
- сокрытие информации об объемах выполненных работ или ее невыполнении (6,2%);
- сокрытие информации о выполнении работ сотрудниками организации работ (4,5%);
- несоставление первичных учетных документов на перевозку похищенного имущества, заявление в ходе инвентаризации недостачи (4,5%);

2. *Уничтожение информации и ее носителей* (43,5%) наиболее характерно для различных финансово-хозяйственных документов, содержащих следы преступления. К ним можно отнести:

- уничтожение информации о транспортировке похищенного имущества, отраженной в книгах въезда-выезда через контрольно-пропускной пункт организации, первичных учетных документах, зафиксированной на видеосъемке организации и пр. (4,8%);
- уничтожение документов о количестве и свойствах похищенного имущества (10,0%);
- уничтожение электронной формы бухгалтерского учета (12,1%).

3. *Маскировка информации и ее носителей* выявлена в 51,2% изученных дел и представляет собой использование таких способов сокрытия, которые позволяют передать преступным сделкам и операциям легальный вид. Нередко это достигается путем следования определенному порядку оформления трудоустройства, отпусков лжеработников, либо расположения предметов так, чтобы было трудно в течение короткого времени обнаружить следы преступления, недостачу или излишки. Типичными способами маскировки являются:

- оформление отпусков лжеработникам (28,0%);
- предоставление заявлений от лжеработников (41,2%);
- предоставление трудовых книжек на лжеработников (43,6%);
- оформление личных дел лжеработников (18,0%);

4. *Фальсификация информации и ее носителей* присуща 79,3% изученных уголовных дел и осуществляется путем распространения ложной информации:

- искажение статистической отчетности о производительности труда (34,3% изученных случаев);
- искажение статистической отчетности об энергосбережении, себестоимости продукции, наличии прибыли и прочих показателях финансово-хозяйственной деятельности (34,3% изученных случаев);
- отражение в финансово-хозяйственных документах результатов работы лжеработников и уменьшение показателей иных работников организации (33,2% изученных случаев);
- имитация подписи лжеработника в ведомости выдачи заработной платы (10,7% изученных случаев);
- составление отчетов и иных документов о проделанной работе в командировке (12,5% изученных случаев);
- фальсификация документов о списании имущества (6,2% изученных случаев);
- подмена предметов (4,5% изученных случаев);
- занижение объемов выполненных работ бюджетной организацией (2,4% изученных случаев);
- дача ложных показаний расхитителем (36,6%);
- дача недостоверных показаний лицами, вовлеченными в преступление (28,0%);
- дача ложных показаний лицами, вовлеченными в преступление (28,1%).

Как видно из приведенного анализа, при совершении хищений путем злоупотребления служебным положением в бюджетной сфере расхитителем используется целый комплекс различных видов сокрытия преступления, в связи с чем сокрытие указанного хищения можно охарактеризовать как многоуровневую систему псевдолегализации деятельности путем утаивания, маскировки, уничтожения и фальсификации информации и ее носителей. Изучение уголовных дел данной категории позволяет классифицировать способ совершения рассматриваемых преступлений по содержанию используемых программных продуктов: 1) автоматизированные системы бухгалтерского учета (69,9%); 2) автоматизированные системы дистанционного управления финансовыми потоками (46,4%); 3) системы безналичного расчета с работниками бюджетной организации (36,3%). Таким образом, особенности использования бюджетной организацией электронных документов и автоматизированных систем деятельности бюджетной организации обуславливают необходимость интеграции применения следователем знаний и умений как в области экономики

(в том числе по финансовому и бухгалтерскому учетам и отчетности), так и в сфере высоких технологий (работа с программными продуктами и электронным документами). Типичные способы совершения хищения путем злоупотребления служебными полномочиями в бюджетной сфере включают несколько «элементарных» способов подготовки, совершения и сокрытия данного хищения, которые различаются по своему характеру, по исполнителям, применяемым орудиям и средствам, однако объединены единой преступной целью расхитителя. Наиболее типичные, относительно самостоятельные, часто повторяющиеся причинно-следственные связи данных элементов способов совершения хищений путем злоупотребления служебными полномочиями в бюджетной сфере позволяют их классифицировать следующим образом:

1) *совершенные при помощи программных продуктов* ведения финансово-бухгалтерской деятельности, расчетов с работниками (дистанционного управления финансовыми потоками):

а) расхититель, вовлекая кадровика, табельщика и бухгалтера, за счет необоснованного начисления денежных средств за работу, которая не выполнялась (выполнялась не в полном объеме, другими лицами в рамках служебного задания), создает резерв для хищения, а затем завладевает этим имуществом, документально маскируя под легальное получение работниками денежных средств в кассе организации или через карт-счет. Данный способ характерен для 40,1% изученных уголовных дел;

б) расхититель, используя бухгалтера, коммерческие структуры, за счет предоставления фиктивных командировочных отчетов и иных документов обеспечивает создание резерва для необоснованного возмещения ему бюджетной организацией затрат, маскируя свою деятельность отражением в своих отчетах фиктивной информации о выполнении трудовой деятельности в другой местности и понесенных им фиктивных завышенных расходах. Применение этого способа характерно для 12,5% изученных уголовных дел;

в) расхититель, вовлекая юриста, менеджера, бухгалтера и коммерческие структуры, за счет заключения между бюджетной организацией и коммерческой структурой фиктивных договоров, которые фактически не выполнялись (или выполнялись не в полном объеме, работниками предприятия в порядке служебного задания), создает резерв денежных средств, который переводит на расчетный счет коммерческой структуры и, организуя дальнейшее «обналичивание» денежных средств, маскирует преступление посредством создания фиктивных отчетных документов о расходовании бюджетных средств, а также искажает бухгалтерский баланс. Данный способ характерен для 8,3% изученных уголовных дел;

г) расхититель, вовлекая табельщика, бухгалтера (членов комиссии по премированию, экономиста) за счет искусственного увеличения отдельных показателей работы обеспечивает необоснованное начисление и выплату ему или подчиненным работникам премий, доплат, материальной помощи, применение повышенных коэффициентов заработной платы, маскируя свою деятельность искажением государственной статистической и иной отчетности организации. Такой способ характерен для 4,2% изученных уголовных дел;

д) расхититель, используя полномочия бухгалтера, вовлекая материальное ответственное лицо, коммерческие структуры, и отсутствие надлежащего контроля за работой, осуществляет необоснованные платежи, начисляя себе доплаты, авансы, оплачивает имущество, приобретенное для личных нужд), а затем для маскировки этих операций искажает бухгалтерские документы путем подчистки, исправления, замену реквизитов. Такие действия расхитителей выявлены в 2,4% изученных уголовных дел;

2) *совершенные без использования программных продуктов* ведения финансово-хозяйственной деятельности:

а) расхититель, вовлекая материальное ответственное лицо, бухгалтера, должностное лицо технического (авторского) надзора, механика, за счет нарушения технологического процесса (строительных и иных норм), фактического уменьшения затрат материала, сырья, топлива и нормативного завышенного их списания создает резерв для вывоза похищенного имущества или изготовленной из него неучтенной продукции с территории предприятия. Указанный способ присущ 4,2% изученных уголовных дел;

б) расхититель, вовлекая материальное ответственное лицо, использует пересортицу, подменив заранее подысканное имущество более дешевым (непригодным), уничтожает документы о его свойствах, качествах либо списывает в расход для нужд предприятия. Использование пересортицы в таких случаях характерно для 16,3% изученных дел;

в) расхититель, вовлекая водителя, материальное ответственное лицо, после подыскания имущества организует его отгрузку, перевозку без составления финансово-хозяйственных документов в адрес коммерческих структур (физических лиц) за наличный расчет на принадлежащие им лично приусадебные участки и т.п. с последующим планированием составления фиктивных документов (в том числе списания имущества как амортизированного при помощи программных продуктов ведения финансово-бухгалтерской деятельности). Данный способ присущ 4,2% изученных уголовных дел;

г) расхититель, вовлекая материальное ответственное лицо и полномочия кассира, за счет неоприходованной выручки (поступивших денежных средств от граждан для внесения в кассу предприятия в качестве возврата неиспользованных авансовых денежных средств) создает резерв для последующего завладения частью имущества, скрывая в дальнейшем фактические объемы выполненной работы или реализованного имущества. Использование данного способа выявлено по 2,4% изученных уголовных дел.

**Заключение.** Способ хищения путем злоупотребления служебными полномочиями в бюджетной сфере – это элемент криминалистической характеристики, представляющий собой систему умышленных

действий по подготовке, совершению и сокрытию незаконного, безвозмездного с корыстной целью завладения должностным лицом с использованием для этого своих служебных полномочий материальными ценностями бюджетных организаций, охватываемый единым преступным замыслом, детерминированный экономико-правовой характеристикой бюджетной сферы и психофизическими качествами личности расхитителя (расхитителей), вовлеченных им (ими) в преступление работников организации: избирательным использованием им (ими) соответствующих особенностей учетной политики, документооборота организации, а также программных продуктов ведения финансово-бухгалтерской деятельности, расчетов с работниками и дистанционного управления финансовыми потоками.

Наиболее типичные, относительно самостоятельные и часто повторяющиеся причинно-следственные связи элементов способов совершения хищений путем злоупотребления служебными полномочиями в бюджетной сфере позволяют их классифицировать на две группы: а) *совершенные при помощи программных продуктов* ведения финансово-бухгалтерской деятельности, расчетов с работниками (дистанционного управления финансовыми потоками); б) *совершенные без использования программных продуктов* ведения финансово-хозяйственной деятельности. Распространение электронных документов и автоматизированных систем деятельности бюджетной организации (автоматизированные системы бухгалтерского учета; автоматизированные системы дистанционного управления финансовыми потоками; системы безналичного расчета с работниками бюджетной организации) обуславливают необходимость интеграции применения следователем знаний и умений как в области экономики (в том числе по финансовому и бухгалтерскому учетам и отчетности), так и в сфере высоких технологий (работа с программными продуктами и электронными документами).

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Арзумян, Т.М. Общие указания о методике расследования хищений государственного и общественного имущества / Т.М. Арзумян. – М.: Юриздат, 1949.
2. Браславский, Т.М. Техника и методика расследования дел о нарушениях финансово-бюджетной дисциплины / Т.М. Браславский. – М.: Советская юстиция. – 1933. – № 19.
3. Булатов, С.П. Растраты и отчетность / С.П. Булатов. – М., 1927. – Вып. № 2. – С. 130–158.
4. Громов, В.П. Следственная тактика в примерах: пособие для следователей / В.П. Громов. – М., 1948. – Раздел III: Расследование хищений и растрат.
5. Голунский, С.А. Методическое руководство по расследованию дел о растратах и хищениях денежных средств при выполнении кассовых операций / С.А. Голунский. – М., 1937.
6. Голунский, С.А. Методика расследования дел при хищениях государственного и общественного имущества / С.А. Голунский, Б.М. Шавер. В кн.: Криминалистика / П.Н. Тарас-Радионон, М.И. Ласкин. – М., 1939. – С. 27–164.
7. Белкин, Р.С. Курс криминалистики: в 3 т. / Р.С. Белкин. – М.: Юристъ, 1997. – Т. 3: Криминалистические средства, приемы и рекомендации. – 480 с.
8. Белкин, Р.С. Криминалистика. Общетеоретические проблемы / Р.С. Белкин, А.И. Винберг. – М.: Юрлит., 1973. – 182 с.
9. Зуйков, Г.Г. Поиск преступников по признакам способа совершения преступления / Г.Г. Зуйков. – М.: ВШ МВД СССР, 1970. – 191 с.
10. Матусовский, Г.А. Экономические преступления: криминалистический анализ / Г.А. Матусовский. – Харьков: Консум, 1999. 480 с.
11. Ермолович, В.Ф. Способы и механизм преступления / В.Ф. Ермолович. – Минск, 2000. – 107 с.
12. Ермолович, В.Ф. Криминалистическая характеристика преступлений / В.Ф. Ермолович. – Минск: Амалфея, 2001. – 304 с.
13. Уткин, М.С. Особенности расследования и предупреждения хищений в потребительской кооперации: автореф. дис. ... канд. юрид. наук / М.С. Уткин. – Свердловск, 1975. – 22 с.

Поступила 29.03.2016

#### CHARACTERIZATION METHODS OF COMMITTING EMBEZZLEMENT THROUGH ABUSE OF OFFICE IN THE PUBLIC SECTOR

YU. KAMENETSKY

*The article discusses the characteristics of the process of committing embezzlement through abuse of office in the public sector. An analysis of typical ways of preparing, committing and concealing these thefts. Approaches systematization and classification processes of this type of crime. In particular, it highlighted how committed with the help of software doing the financial and accounting activities, payments to employees (remote control of financial flows).*

**Keywords:** characteristic of way of committing a crime, budgetary sphere, thefts by abuse of office in the budgetary sphere.

УДК 343.9

## ПОНЯТИЕ И СУЩНОСТЬ НАСИЛИЯ В СЕМЬЕ

**О.В. КАТУШОНОК***(Полоцкий государственный университет)*

*Исследуется проблема насилия в семье. Анализируются различные подходы к определению понятия семейного насилия, отраженные в научной литературе. На основе анализа законодательного определения насилия в семье указывается на необходимость разграничения понятий «насилие» и «воздействие», в связи с чем автор выделяет только две формы насилия в семье: физическое и психическое. Указывается на необоснованность применения таких понятий, как «экономическое насилие в семье», «сексуальное насилие в семье». Приводится подробная классификация форм воздействия в семье, которые могут причинить физические и (или) психические страдания.*

**Ключевые слова:** *насилие в семье, домашнее насилие, психическое насилие, физическое насилие, физическое воздействие, психическое воздействие, сексуальное воздействие, экономическое воздействие, религиозное воздействие, социальное воздействие, медицинское воздействие.*

В настоящее время в криминологических исследованиях, посвященных проблеме насилия в семье наряду с данным термином можно встретить и такие, как «внутрисемейное насилие», «насилие в сфере семьи», «насилие в семейно-бытовой сфере», «домашнее насилие».

Как правило, разграничение между данными понятиями не проводится, и они используются как синонимы для избегания тавтологии. Тем не менее использование термина «насилие в семейно-бытовой сфере» наряду с другими, на наш взгляд, не является обоснованным. «Семейно-бытовая сфера» – понятие более широкое, нежели понятие «сфера семьи», поскольку включает в себя не только взаимоотношения, складывающиеся между членами семьи, но и общение с соседями, друзьями и знакомыми, которое возникает при совместном времяпрепровождении.

**Основная часть.** Использование термина «домашнее насилие» при изучении данного негативного явления также вызывает определенные сложности. Некоторые авторы в понятие «домашнее насилие» вкладывают такое значение, как и в понятие «семейное насилие» (например, Л.О. Отабоева [1, с. 9], Н.А. Цыркун [2, с. 35]). Напротив, Л.А. Колпакова считает, что термин «домашнее насилие» указывает «на домашнюю (бытовую) обстановку совершения преступления, но не на семейно-родственный характер связи между жертвой и преступником» [3, с. 66].

На наш взгляд, употребление данных терминов в качестве синонимов при исследовании внутрисемейного насилия возможно, однако в данном случае следует четко разграничивать понятия «насилие в семье» и «насильственная преступность в семье». Конфликты и противоречия, возникающие между членами одной семьи, зачастую выходят за ее рамки, и для их разрешения могут привлекаться посторонние субъекты. Речь идет о тех ситуациях, когда один из членов семьи выступает в качестве организатора убийства другого члена семьи, но сам непосредственного участия в совершении данного преступления не принимает. На основании сказанного считаем, что термин «домашнее насилие» может использоваться наряду с термином «семейное насилие», и только в том случае, если насилие не носит уголовно-правового характера и в его применении не участвует третья сторона.

Несмотря на признанную общественную опасность и негативность насилия в семье, в исследованиях внутрисемейного насилия нет единого подхода к определению данного понятия и составляющих его компонентов.

Ряд авторов определяет насилие в семье, как любое умышленное действие одного члена семьи против другого, причиняющие или могущие причинить физический, психический или иной вред здоровью. Подобной точки зрения придерживается и Т.А. Сидоренкова, по мнению которой, насилие в семье – это любое умышленное действие одного члена семьи ... против другого (независимо от факта их совместного проживания и места совершения преступления), способное причинить вред, душевную травму или ограничить волеизъявление человека [4, с. 29].

Семейное насилие А.В. Шакина также определяет как любое умышленное действие (бездействие) одного члена семьи против другого, если это действие (бездействие) ущемляет его конституционные права и свободы как человека и гражданина, причиняет ему физическую боль, наносит вред его физическому, психическому здоровью или содержит угрозу причинения такого вреда [5, с. 32].

Другие авторы отходят от указания на реальное или возможное причинение вреда и под насилием в семье понимают противоправное воздействие одного члена семьи на другого.



Так, А.В. Штефан определяет насилие в семье как ненормальное для человеческого общения, противоправное физическое и психическое воздействие одного человека в отношении другого, состоящего с ним в семейных (родственных) связях [6, с. 71].

Под насилием в семье В.А. Шахов понимает противоправное, общественно опасное физическое, психическое или сексуальное воздействие на человека, обладающее устойчивой тенденцией к эскалации и большой вероятностью повторения, одного члена семьи на другого, совершенное против (или помимо) воли потерпевшего, независимо от фактических последствий такого воздействия [7, с. 76].

Схожее с В.А. Шаховым определение насилия в семье дает и Л.А. Колпакова [3, с. 67].

По мнению Л.О. Отабоевой, «домашнее насилие» – это предусмотренные Уголовным кодексом ... систематические действия насильственного характера (побои, причинение вреда здоровью, изнасилование, психологическое принуждение), совершаемые лицом в отношении его/её супруга или супруги; или родителя общего с ним/ней ребенка/детей; или лица, ведущего с ним/ней совместное хозяйство, с целью осуществления личной власти над этим лицом в семейно-бытовой сфере [1, с. 9].

На наш взгляд, данное определение является очень узким. Автор ведет речь только о тех действиях насильственного характера, которые непосредственно предусмотрены в Уголовном кодексе, и не включает любые другие действия, которые по своей сути связаны с применением насилия и наносят либо могут нанести вред физическому либо психическому здоровью членам семьи, однако не предусмотрены в Уголовном кодексе.

Первоначальное законодательное определение насилия в семье в Республике Беларусь появилось с введением в действие Закона Республики Беларусь № 453-З от 10 ноября 2008 года «Об основах деятельности по профилактике правонарушений».

В настоящее время в соответствии со статьей 1 Закона Республики Беларусь № 122-З от 4 января 2014 года «Об основах деятельности по профилактике правонарушений» под насилием в семье понимают «умышленные действия физического, психологического, сексуального характера члена семьи по отношению к другому члену семьи, нарушающие его права, свободы, законные интересы и причиняющие ему физические и (или) психические страдания» [8].

Анализ данного определения показывает, что в зависимости от направленности законодатель выделяет три вида воздействия: физическое, психическое и сексуальное. В действительности причинить близкому лицу физические и (или) психические страдания можно не только путем указанных видов воздействия. Спектр таких действий широк, но какие бы противоправные действия (бездействие) ни совершались в семье родственниками по отношению друг к другу, они причиняют либо могут причинить только физические и (или) психические страдания.

На наш взгляд, в криминологических исследованиях применительно к насилию в семье следует разграничивать понятия «насилие» и «воздействие», «действия различной направленности» и, соответственно, выделять только две формы семейного насилия: физическое и психическое. При этом причинение вреда физическому и (или) психическому здоровью может достигаться разнообразными путями. Исходя из этого можно выделить различного рода воздействия одного члена семьи на другого.

1. *Действия физической направленности* (физическое воздействие): побои, избиения, физические наказания, таскание за волосы, пинания, удары руками и (или) ногами, пощечины, подзатыльники, пихания, щипки, ограничение пространства (например, запираение в комнате, доме), принуждение к выполнению физической работы и др.

2. *Действия психической направленности* (психическое воздействие). Как разновидности психического воздействия следует рассматривать:

2.1 действия эмоциональной/моральной направленности (эмоциональное/моральное воздействие): эмоциональное подавление, подавление воли, унижение достоинства, лишение общения, запрет/ограничение общения с родственниками, друзьями, запрет/ограничение выбора времяпрепровождения, вмешательство в личную жизнь, ревность, шантаж, пренебрежение интересами, отсутствие любви, заботы, ласки, принижение успехов, отвержение (например, по отношению к детям, родителям), распространение сведений, позорящих потерпевшего, воздействие на жертву путем причинения вреда другим членам семьи либо животным и др.;

2.2 действия вербальной направленности (вербальное воздействие): брань, ругательства, сквернословие, обзывание, оскорбление, непристойные замечания, угрозы, запугивание, совершенные как наедине с жертвой, так и в присутствии посторонних лиц и др.

К психическому воздействию также можно отнести действия, которые сами по себе не направлены на жертву, однако вызывают у нее психические страдания. В частности, у жертвы может возникнуть чувство стыда, например, за нахождение виновного лица в состоянии алкогольного или наркотического опьянения в общественном месте, непристойное его поведение в присутствии друзей либо знакомых, когда окружающие осознают наличие между ними родственных связей.

3. *Действия сексуальной направленности* (сексуальное воздействие): принуждение к половому акту, принуждение к иным действиям сексуального характера, обращение с жертвой как с сексуальным объектом, принуждения к просмотру и (или) повторению порнографических действий, воздержание от секса, отсутствие проявления нежных чувств (например, во взаимоотношениях между супругами), совершение полового акта либо иных сексуальных действий с другим лицом при супруге, находящимся в беспомощном состоянии, и др.

4. *Действия экономической направленности* (экономическое воздействие): лишение жизненно необходимых вещей, лишение/ограничение средств к существованию, запрет/ограничение возможности использования определенного имущества, незаконное использование или присвоение имущества, запрет работать, контроль за расходами, создание полной экономической зависимости и др.

5. *Действия религиозной направленности* (религиозное воздействие): запрет на исповедание определенной религии, запрет/ограничение посещения религиозных мест, высмеивание религиозных взглядов, принуждение к вероисповеданию, принуждение посещения религиозных мест и др.

6. *Действия социальной направленности* (социальное воздействие): неспособность/нежелание осуществлять уход, невнимание к основным нуждам, отсутствие присмотра и др.

7. *Действия медицинской направленности* (медицинское воздействие): неоказание медицинской помощи, неправильное использование лекарственных средств, непредоставление необходимых лекарств, предоставление лекарственных средств, которые могут нанести физический и психологический вред и др.

Любое из перечисленных воздействий всегда наносит вред психическому здоровью потерпевшему. Причинение вреда только физическому здоровью, как правило, в чистом виде не встречается. Даже подвергаясь физическому (например, побоям, истязаниям и др.) либо сексуальному (например, принуждение к половому акту) воздействию, жертва подвергается и психическому насилию, поскольку осознание того, что указанные действия совершаются близким лицом, приносит определенные психические страдания. У лица возникает чувство незащищенности, отчаяния, обиды на родного человека.

В зарубежных научных разработках [9] и в российской социологической и криминологической литературе [5; 10–12] наряду с физическим и психическим насилием, на наш взгляд, необоснованно выделяют и экономическое насилие. Более того, данный вид насилия закреплен и в законодательстве некоторых стран.

Так, статья 1 Закона Украины «О предупреждении насилия в семье» [13] определяет экономическое насилие в семье как умышленное лишение одним членом семьи другого члена семьи жилья, еды, одежды и другого имущества или средств, на которые пострадавший имеет предусмотренное законом право, что может привести к его смерти, вызвать нарушения физического или психического здоровья.

В данном случае речь следует вести об экономическом воздействии либо действиях экономической направленности, но не о насилии как таковом, поскольку запрет работать, контроль за расходами, лишение денежных средств на жизненно необходимые нужды и другие действия хоть и связаны с экономическими лишениями, однако наносят либо могут нанести вред непосредственно физическому либо психическому здоровью.

На этом же основании выделение в особую форму насилия в семье и сексуального насилия [2] является необоснованным, так как совершаемые действия сексуальной направленности также в итоге причиняют физические и/или психические страдания.

**Заключение.** Подытоживая изложенное, делаем вывод, что насилие в семье можно определить как реальное действие или угрозу физического, психического, сексуального, экономического либо иного воздействия со стороны одного члена семьи по отношению к другому, совершенные против либо помимо воли последнего, причиняющие либо могущие причинить ему физические и (или) психические страдания.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Отабоева, Л.О. Охрана личных прав и свобод женщин в семейно-бытовой сфере: уголовно-правовой и криминологический аспекты (по материалам Республики Таджикистан): автореф. ... дис. канд. юрид. наук: 12.00.08 / Л.О. Отабоева. – М., 2008. – 24 с.
2. Цыркун, Н.А. Правовой фактор в предотвращении домашнего насилия и борьбе с ним / Н.А. Цыркун // Домашнее насилие: проблема и пути решения / Н.А. Цыркун; под ред. С.Н. Буровой. – Минск: Простыя лекі, 2008. – 46 с.
3. Колпакова, Л.А. Насилие в семье: Виктимологический аспект, дифференциация ответственности и вопросы законодательной техники: дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.08 / Л.А. Колпакова. – Казань, 2007. – 232 л.
4. Сидоренкова, Т.А. Криминологические проблемы предупреждения насилия против женщин в семье: дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.08 / Т.А. Сидоренкова. – М., 1999. – 226 л.

5. Шакина, В.А. Женщина как жертва семейного насилия в супружеских отношениях: проблемы, причины, предупреждение: дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.08 / В.А. Шакина. – Иркутск, 2002. – 204 л.
6. Штефан, А.В. Насилие в отношении несовершеннолетних: уголовно-правовые и криминологические аспекты: по материалам Уральского Федерального Округа: дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.08 / А.В. Штефан. – Челябинск, 2011. – 199 л.
7. Шахов, В.И. Насилие в семье (Уголовно-правовое и криминологическое значение): дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.08 / В.И. Шахов. – Ижевск, 2003. – 197 л.
8. Об основах деятельности по профилактике правонарушений: Закон Респ. Беларусь, 4 янв. 2014 г. № 122-3 // Эталон – Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2016.
9. Chalk, R. Violence in Families: Assessing Prevention and Treatment Programs / R. Chalk, Patricia A. King [Electronic resource]. – Mode of access: [http://www.nap.edu/openbook.php?record\\_id=5285&page=31](http://www.nap.edu/openbook.php?record_id=5285&page=31). – Date of access: 12.01.2016.
10. Горшкова, И.Д. Насилие против жен как проблема социологического анализа / И.Д. Горшкова, И.И. Шурыгина [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gender-cent.ryazan.ru/gorshkova.htm>. – Дата доступа: 22.01.2016.
11. Брайцева, Е.А. Женское супружеское насилие: автореф. ... дис. канд. юрид. наук: 12.00.08 / Е.А. Брайцева. – Нижний Новгород, 2008. – 34 с.
12. Исаков, А.А. Криминологическая характеристика и предупреждение насильственных преступлений, совершаемых в семье: дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.08 / А.А. Исаков. – М., 2004. – 203 с.
13. Про попередження насильства в сім'ї: Закон України, 15 нояб. 2001 года № 2789-III // Верховна Рада України [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon4.rada.gov.ua/rada/show/2789-14>. – Дата доступа: 22.01.2016.

Поступила 16.02.2016

## THE CONCEPT AND ESSENCE OF DOMESTIC VIOLENCE

*O. KATUSHONOK*

*The problem of family violence attracted the attention of academics and practitioners. Up to this time there is no single approach to defining this concept. The article analyzes different approaches to the understanding of this concept. Points to the need to distinguish between the notions of “violence” and “impact” on the basis of the legislative definition. On the basis of it the author allocates two forms of violence over family: physical and mental. The author specifies misuse of concepts “economic violence over family”, and “sexual violence over family”. Classification of actions which can cause physical and (or) mental sufferings is given.*

**Keywords:** *family violence, domestic violence, mental violence, physical violence, coercion, mental impact, sexual impact, economic impact, religious impact, social impact, medical impact.*

## РЕЦЕНЗИИ

УДК 330.338

### ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОЛОГИЯ

*Павлов, К.В. Инновационная экология как перспективное научное направление / К.В. Павлов. – Ижевск: Изд-во «Шелест», 2016. – 360 с.*

Опыт стран с развитой рыночной экономикой свидетельствует о том, что в последнее время инновации стали основой повышения конкурентоспособности этих стран, а также базовым элементом их общественной структуры. По оценкам, доля инновационно-информационного сектора за последние годы многократно возросла и составляет в развитых государствах 45–65% [1]. Кроме этого, данный сектор стал важнейшей основой, генерирующей современное социально-экономическое развитие, ключевым фактором динамики и роста экономики развитых стран.

Именно наличие развитого инновационно-информационного сектора во многом определяет важнейшее отличие передовых государств от стран третьего мира. Возросшая роль инноваций в жизнедеятельности современного общества способствовала становлению неэкономии, экономики знаний, инновационной экономики как нового направления современной экономической науки.

Основы теории инновации были заложены в XX веке такими крупными учеными, как Й. Шумпетер, Ф. Бродель, Г. Менш, С. Кузнец, Н. Кондратьев, П. Сорокин, и другими. В научный оборот понятие «инновация» как новую экономическую категорию ввел Й. Шумпетер, который под инновациями понимал изменения с целью внедрения и использования новых видов потребительских товаров, новых производственных, транспортных средств, рынков и форм организации в промышленности [2]. Очевидно, что в настоящее время знания, информация стали важнейшим элементом производительных сил, производительным ресурсом, по масштабам сопоставимым или даже превосходящим традиционные ресурсы: природные, трудовые, материальные и даже капитальные.

Инновационный процесс представляет собой совокупность научно-технических, технологических и организационных изменений, происходящих в процессе создания и реализации нововведений, при этом критериальной характеристикой инновационного процесса выступает внедрение новшества в качестве получения конечного результата, реализованного в производстве [3].

Таким образом, *инновация – это продукт научно-технического прогресса*. Она является результатом творческой деятельности коллектива, направленной на совершенствование существующей системы и имеющей практическую реализацию.

Для инноваций характерны следующие обязательные свойства: научно-техническая новизна; производственная применимость и коммерческая реализуемость. Объектами инноваций могут быть материалы, продукты, технологии, средства производства, люди и межчеловеческие отношения, социальная среда, а также организация и ее подразделения. Учитывая возросшую роль инноваций в жизни современного общества, в последнее время стала интенсивно развиваться теория инновационной экономики [4].

К наиболее важным аспектам исследования инвестиционной деятельности следует отнести:

- разработку методологических и методических основ анализа инновационной деятельности и определение специфических характеристик инновационного процесса;
- эффективное применение механизмов государственной социально-экономической политики, в том числе в отношении процессов формирования национальной и региональных инновационных систем;
- разработку методов продвижения различных инноваций на всевозможных рынках.

Большие возможности и перспективы, на наш взгляд, также имеет разработка теоретико-методологических основ научно-учебной дисциплины «Инновационная экология» [5], в которой содержится описание теоретических основ инновационной экономики и практических подходов к организации инновационной деятельности в рыночных условиях. В рамках этой дисциплины целесообразно рассмотреть вопросы использования инноваций в природоохранной деятельности и в процессе создания условий равновесия с окружающей средой, определения эффективности инновационной деятельности в экологической сфере.

Профессор К.В. Павлов в своей монографии правильно отмечает, что «Инновационная экология» как научно-учебная дисциплина самым тесным образом связана с инновационной экономикой. Более того, в национальной и региональных инновационных системах должны быть экологические подсистемы

мы. Кроме этого, финансово-экономические методы и механизмы широко используются в системе государственного и муниципального регулирования экологических процессов [6]. Инновационная экология тесно связана также и с такой научно-учебной дисциплиной, как «Экономика и экология природопользования». Однако инновационная экология существенно отличается от экономики и экологии природопользования, так как в ней акцентируется внимание на возможности и перспективе использования научно-технического прогресса (НТП) и современной системы управления, особенно эффективных инноваций технического, технологического и организационно-управленческого характера в природоохранной, экологической сфере. В практическом аспекте развитие инновационной экологии позволит разработать систему эффективных мер и мероприятий, нацеленных на модернизацию и инновационное развитие экологических систем, особенно природоохранных систем интенсивного типа. Это обусловлено тем обстоятельством, что инновационная экология может стать теоретической основой осуществления экологической модернизации, что крайне актуально в настоящее время для оптимального развития российского общества. Все это определяет самостоятельность инновационной экологии и целесообразность ее выделения в качестве отдельной научно-учебной дисциплины.

В современных условиях инновационный процесс имеет особое значение, так как традиционные формы использования хозяйственных ресурсов весьма ограничены, в связи с чем обеспечение роста экономики уже в обозримом будущем в прежнем режиме является весьма проблематичным [7]. Расширенное воспроизводство на основе использования инновационных факторов требует решения сложнейших социально-экономических проблем, таких как:

- использование интенсивных методов хозяйствования в системе национальной экономики;
- серийное и массовое использование достижений НТП, в том числе в сфере наноиндустрии;
- повышение социально-экономической эффективности системы общественного воспроизводства на основе обеспечения ускорения использования инновационных процессов;
- реализация рыночных методов и принципов хозяйствования на основе действия законов спроса и предложения во всех сферах народнохозяйственного комплекса [8];
- обострение экологических проблем и усложнение осуществления природоохранной деятельности [9].

Важнейшей задачей инновационной экологии в обозримом будущем должна стать разработка технологий, позволяющих сделать антропогенный круговорот веществ как можно более замкнутым, тем самым приблизив его в идеале к природному круговороту веществ. Достижение полной безотходности нереально, так как все это противоречит второму началу термодинамики, поэтому речь идет в основном о создании и использовании малоотходных технологий, под которыми понимается такой способ производства, который обеспечивает максимально эффективное использование сырья и энергии, с минимумом отходов и потерь энергии [10]. При этом одним из важнейших условий малоотходной технологии является рециркуляция, сущность которой заключается в повторном использовании материальных ресурсов, что позволит экономить сырье и энергию и тем самым уменьшить образование отходов.

Малоотходная технология основывается на использовании комплекса мероприятий по сокращению до минимума количества вредных отходов и уменьшению их воздействия на окружающую среду. К этим мероприятиям относятся следующие:

- создание принципиально новых производственных процессов, позволяющих исключить или сократить технологические стадии, на которых происходит образование отходов;
- разработка бессточных технологических систем и водооборотных циклов на основе очистки сточных вод;
- создание и выпуск новых видов продукции с учетом требований повторного ее использования;
- разработка систем переработки отходов производства во вторичные материальные ресурсы.

Разработка малоотходных технологий должна осуществляться с учетом региональных особенностей. Учитывая, что около 70% территории России относится к зоне Севера, исключительно актуальна проблема разработки малоотходных технологий в разных сферах горной промышленности (например, в процессе добычи апатитнефелинового концентрата), в которых бы учитывались социально-экономические и экологические особенности северных регионов страны [11].

Профессор К.В. Павлов в своей книге «Инновационная экология как перспективное научное направление» верно указывает на то, что еще одним важнейшим аспектом развития инновационной экологии является разработка и использование интенсивных методов ведения хозяйственной деятельности (очевидно, что при прочих равных условиях чем интенсивнее используются различные природные ресурсы, тем сложнее экологическая обстановка в этом регионе) [12].

Развитие российской экономики (так же как и экономики стран СНГ в целом) до последнего времени преимущественно было связано с использованием экстенсивных факторов (недозагруженными мощностями и незанятой рабочей силой, а также внешней конъюнктурой). Однако ускорение социально-

экономического развития, намечаемое на ближайшее десятилетие, не может основываться на весьма ограниченных по своим возможностям экстенсивных факторах. Необходимо использовать качественно новый физический и человеческий капитал, а также результаты благоприятных условий хозяйствования. Чтобы ускорить экономический рост, необходим поиск новых, устойчивых источников развития и активизация процесса интенсификации производства.

Актуальность перехода на интенсивный способ хозяйствования определяется также и тем, что в трудные годы экономического спада проблемам интенсификации не придавалось должного значения. В настоящее время, когда возникли благоприятные предпосылки развития, интенсификация предполагает вовлечение в общественное производство всего имеющегося потенциала страны и все более рационального его использования.

Процесс интенсификации является материальной основой роста эффективности общественного производства [13]. Низкий уровень и незначительные темпы интенсификации производства являются одними из важнейших причин глубокого кризиса, в котором сравнительно недавно оказалась российская экономика. Если вспомнить начало перестройки советского общества, то необходимость реформ тогда обуславливалась потребностью резкого увеличения эффективности общественного производства на основе внедрения наиболее прогрессивных форм НТП, являющегося, как известно, важнейшим фактором интенсификации, тогда как в действительности темпы НТП были весьма низкими и не соответствовали потребностям практики [14]. Однако при переходе к рыночным отношениям темпы процесса интенсификации значительно снизились. Иначе говоря, результат получился прямо противоположный: в последнее время, в условиях переходного периода не только не произошло дальнейшего усиления интенсивного характера производства, но и без того невысокий уровень интенсификации существенно снизился. Это обстоятельство со всей очевидностью свидетельствует об увеличении отставания технического уровня предприятий российской экономики от технооснащенности аналогичных предприятий в развитых капиталистических странах, т.е. об увеличении отставания технологического уровня российских предприятий от мирового уровня.

Как известно, в последнее время всё больше внимания уделяется вопросам формирования в России инновационной экономики, что совершенно справедливо, так как это позволит уменьшить зависимость уровня и темпов социально-экономического развития страны от получаемых доходов вследствие экспорта сырьевых ресурсов. Важно также и то, что в результате этого улучшится имидж России, которую пока ещё нередко отождествляют с сырьевым придатком капиталистического мира [15].

Таким образом, в целом мировой опыт действительно свидетельствует о том, что рост инвестиций в инновационные сферы экономики способствует ускоренному развитию народнохозяйственного комплекса страны и повышению среднего уровня жизни. Однако это только в целом, а в каждом конкретном случае вложение инвестиций в инновационные сектора далеко не всегда способствует росту прибыли и доходов. Так, в фундаментальной науке известно немало случаев, когда вложение средств не только не окупалось, но и приводило к негативным результатам. К тому же руководство России в последнее время нередко критикует различные ведомства и организации в связи с тем, что существенные инвестиции в создание нанотехнологий пока ещё не дают ожидаемого результата. В этой связи совершенно справедлива постановка вопроса о том, насколько эффективны те или иные инвестиции и инновации [16].

На наш взгляд, в современных условиях этого недостаточно, кроме осуществления социально-экономической оценки эффективности инвестиций и инноваций необходимо осуществлять оценку последствий внедрения инвестиций и инноваций с точки зрения их влияния на усиление процессов интенсификации общественного воспроизводства. В этой связи нами предлагается выделять инвестиции и инновации интенсивного или экстенсивного типов в зависимости от того, способствуют ли результаты их внедрения соответственно интенсификации или, наоборот, процессу экстенсификации [17]. Важно также в общей структуре инвестиций и инноваций выделять удельный вес, долю каждой из этих двух групп. Целесообразность осуществления такого рода классификации инвестиций и инноваций во многом объясняется тем обстоятельством, что в последнее время существенно возросла актуальность использования интенсивных методов хозяйствования. Прежде всего, это связано с демографическим кризисом последних лет. Следовательно, осуществление мероприятий трудосберегающего направления интенсификации представляется весьма своевременным и эффективным.

В других странах могут быть актуальными и иные направления интенсификации. Так, например, в среднеазиатских странах СНГ (Узбекистане, Туркмении, Таджикистане, Киргизии) исключительно важным является водосберегающее направление интенсификации общественного производства [18]. В Японии, где сравнительно немного крупных месторождений природных ресурсов, весьма актуально материалосберегающее направление интенсификации, здесь же в связи с крайне ограниченным характером

земельных ресурсов большое значение имеет также землесберегающее направление интенсификации. В большинстве стран мира весьма актуальны энерго- и фондосберегающее направления [19].

Более того, даже в разных регионах одной и той же страны актуальными могут быть разные направления интенсификации: на Дальнем Востоке и на Севере России большое значение по-прежнему (т.е. как и во времена социалистической экономики) имеет трудосберегающее направление, в старопромышленных регионах Урала (Свердловской области, Удмуртской Республике, Челябинской области) крайне актуально фондосберегающее направление интенсификации. В Белгородской области, где на высоком уровне развиты металлургическая и горнодобывающая отрасли промышленности, эффективно осуществление мероприятий материалосберегающего направления.

Таким образом, кроме выделения двух групп инвестиций и инноваций, способствующих интенсификации или экстенсификации, в первой группе целесообразно выделить несколько подгрупп, соответствующих разным направлениям интенсификации: трудо-, фондо-, материалосберегающему и т.д. в соответствии с региональной, отраслевой и структурной спецификой экономики той или иной страны.

Заметим, что говоря о процессах экстенсификации и интенсификации, имеются в виду два принципиально различающихся способа достижения производственной цели. При одном происходит количественное увеличение использования ресурса, при втором на единицу выпуска продукции при решении производственной задачи экономится ресурс. Поэтому целесообразно определять интенсификацию производства как реализацию мероприятий, имеющих своим результатом экономию стоимости совокупности применяемых ресурсов [20]. Ресурсосберегающим направлением интенсификации производства является реализация мероприятий, в результате которых экономится ресурс, например, живой труд. Таким образом, предложенный подход понимания процесса интенсификации позволяет говорить и об интенсификации производства, и об интенсификации использования отдельных факторов производства, не отождествляя эти понятия.

Если существующую функциональную зависимость между экономическим результатом (обозначим его  $\mathcal{E}$ ) от использования какого-либо ресурса (обозначим  $P$ ) представить в виде

$$\mathcal{E} = f(P),$$

то в случае экстенсивного использования ресурса его увеличение приведёт к пропорциональному росту экономического эффекта, тогда как при интенсивном использовании ресурса его увеличение приведёт к большему росту эффекта. Иначе говоря, если имеем два значения ресурса  $P_1$  и  $P_2$ , тогда

$$P_2 = n \cdot P_1,$$

где  $n$  – коэффициент пропорциональности.

В случае экстенсивного использования ресурса  $\mathcal{E}_2 = n \cdot \mathcal{E}_1$ , а в случае интенсивного использования  $\mathcal{E}_2 > (n \cdot \mathcal{E}_1)$ .

Как можно видеть, интенсивное использование ресурса (труда, фондов, материалов, воды и пр.) обусловлено ростом ресурсоотдачи (производительности труда, фондоотдачи, материалоотдачи и т.д.), но в вышеозначенной функциональной зависимости следует учитывать также временной лаг.

Оценить, относится ли тот или иной инвестиционный ресурс к экстенсивному и интенсивному типу, также можно на основе использования таких показателей, как капиталотдача (капиталоёмкость) и фондоотдача (фондоёмкость). Но для этого можно использовать и иное, в частности мультипликатор. В этой связи напомним, что в соответствии с макроэкономическим подходом объём национального дохода страны находится в определённой количественной зависимости от общей суммы инвестиций, и эту связь выражает особый коэффициент – мультипликатор, причём увеличение национального дохода равно приращению общей суммы инвестиций, помноженному на мультипликатор (обычно мультипликатор обозначают буквой  $K$ ).

Для количественной оценки экстенсивных и интенсивных инвестиций мультипликатор следует представить в виде суммы двух слагаемых:

$$K = K_{\text{экт}} + K_{\text{инт}},$$

где  $K_{\text{экт}}$  – характеризует влияние экстенсивных, а  $K_{\text{инт}}$  – интенсивных инвестиций на национальный доход. Обычно в реальной хозяйственной практике используют как экстенсивные, так и интенсивные инвестиции, поэтому, как правило, и  $\frac{K_{\text{экт}}}{K}$ , и  $\frac{K_{\text{инт}}}{K}$  больше нуля, но меньше единицы. В маргинальных случаях, когда имеет место использование либо только экстенсивных, либо только интенсивных инвестиций

(что соответствует классическому экстенсивному или интенсивному способам общественного воспроизводства),  $\frac{K_{\text{экт}}}{K}$  либо  $\frac{K_{\text{инт}}}{K}$  соответственно равны 1, тогда как второе соотношение равно 0.

Учитывая, что в соответствии с макроэкономической теорией величина мультипликатора связана с предельной склонностью к потреблению и сбережению, выделение в мультипликаторе двух вышеозначенных слагаемых позволит также количественно оценить влияние экстенсивных и интенсивных инвестиций на показатели предельной склонности к потреблению и сбережению, а соответственно и определению оптимальных параметров доли потребления и сбережения в национальном доходе, что имеет большое значение при разработке эффективной стратегии социально-экономического развития, так как от этого зависит и средний уровень жизни населения, и темпы технического перевооружения экономики.

Целесообразно, на наш взгляд, кроме общего показателя мультипликатора, характеризующего связь объёма национального дохода с общей суммой инвестиций, выделять и так называемые частные показатели мультипликатора в соответствии с различными направлениями интенсификации общественного воспроизводства. Иначе говоря, это означает, что в общем объёме инвестиций следует выделять те, реализация которых приведёт к более интенсивному использованию определённого вида ресурсов – энергетических, материальных, водных, трудовых и т.д., причём в частных показателях мультипликатора также необходимо выделять два слагаемых, то есть

$$K_{pi} = K_{pi_{\text{экт}}} + K_{pi_{\text{инт}}},$$

где  $K_{pi}$  – частный мультипликатор для  $i$ -го вида ресурсов;  $K_{pi_{\text{экт}}}$  – показатель, характеризующий влияние на национальный доход инвестиций, реализующих экстенсивный вариант использования  $i$ -го вида ресурсов;  $K_{pi_{\text{инт}}}$  – показатель, характеризующий влияние на национальный доход инвестиций, реализующих интенсивный вариант использования  $i$ -го вида ресурсов.

Как и в случае общего мультипликатора, для частных показателей мультипликатора величины  $\frac{K_{pi_{\text{экт}}}}{K_{pi}}$  и  $\frac{K_{pi_{\text{инт}}}}{K_{pi}}$  могут принимать любые значения в интервале от нуля до единицы, причём крайние значения этого интервала (т.е. 0 или 1) они принимают, также как и для общего мультипликатора, лишь в случае исключительно экстенсивного (т.е. когда используются только экстенсивные инвестиции), либо исключительно интенсивного (т.е. когда используются только интенсивные инвестиции) способа воспроизводства. Для смешанного же способа воспроизводства (т.е. когда используются как экстенсивные, так и интенсивные инвестиции – случай, наиболее часто встречающийся в хозяйственной практике) рассмотренные выше соотношения обязательно будут принимать значения больше нуля, но меньше единицы.

Говоря о смешанном способе воспроизводства, следует уточнять, идёт ли речь о преимущественно экстенсивном (т.е. когда преобладают экстенсивные инвестиции) или же о преимущественно интенсивном (когда преобладают интенсивные инвестиции) способе воспроизводства. Важно учитывать также то, что, говоря об экстенсивном, интенсивном и смешанном типах воспроизводства, всегда следует уточнять, идёт ли речь о воспроизводстве с учётом использования всех ресурсов в целом (и лишь только в этом случае, на наш взгляд, имеет смысл использовать термин «общественное воспроизводство»), либо же речь идёт об экстенсивном, интенсивном и смешанном типах воспроизводства, основанных на использовании лишь определённого вида ресурсов (или же совокупности некоторых, но не всех видов ресурсов). Например, в специальной литературе рассматривают только воспроизводство населения или воспроизводство основного капитала, всё это подтверждает справедливость предложенного нами подхода.

Таким образом, учитывая, что инвестиционные ресурсы – особый вид ресурсов, которые используются в процессе воспроизводства любого другого вида ресурсов (трудовых, капитальных, материальных, водных, энергетических, природных и т.д.), для определения экстенсивных и интенсивных инвестиций наряду с показателями фондоотдачи и капиталотдачи целесообразно использовать также показатель мультипликатора и его две составляющие.

Что касается инноваций, то и здесь, на наш взгляд, целесообразно учитывать те социально-экономические последствия, к которым приводит их внедрение в реальную хозяйственную практику, и поэтому, подобно инвестициям, выделять инновации интенсивного или экстенсивного типов в зависимости от того, способствуют ли результаты их внедрения соответственно интенсификации или, наоборот, процессу экстенсификации. Кроме этого, целесообразно выделить несколько групп инноваций, соответствующих разным направлениям интенсификации общественного воспроизводства.



Выделять разные виды и типы инноваций особенно важно в связи с тем обстоятельством, что инновации считаются формой реализации НТП, тогда как сам НТП считается важнейшим фактором интенсификации общественного воспроизводства. Поэтому инновации на первый взгляд, как всегда, соответствуют процессу интенсификации производства, однако в действительности наблюдается иная картина – инновации могут способствовать как усилению интенсивного характера общественного воспроизводства, так и процессу экстенсификации (например, когда внедряются недостаточно новые инновации или инновации, внедрение которых не способствует экономии какого-либо ресурса).

Выделение инвестиций и инноваций экстенсивного и интенсивного типов важно не только с теоретической, но и с практической точки зрения. Дело в том, что процесс интенсификации является важнейшим условием повышения конкурентоспособности национальной экономики, причём в обозримом будущем роль и значение этого процесса в связи с исчерпанием и усложнением условий добычи и эксплуатации ряда важных природных ресурсов ещё более возрастут. В связи с этим внедрение инвестиций и инноваций интенсивного типа будет способствовать также повышению экономической безопасности страны.

Рассматривая различные формы и направления инвестиций с точки зрения их влияния на процесс интенсификации общественного производства в России, следует отметить, что доля интенсивных инвестиций в общей структуре иностранных инвестиций существенно меньше по сравнению с аналогичным показателем в структуре внутренних инвестиций, что, на наш взгляд, в значительной степени объясняется нежеланием Запада технологически усилить российскую экономику. Сравнивая прямые и портфельные инвестиции, можно констатировать, что в первом случае возможности реализации интенсивных инвестиций существенно выше, чем во втором.

Как известно, в зависимости от выбранной инвестиционной стратегии субъекта хозяйствования выделяют несколько различных портфелей инвестиций, в частности:

- консервативный портфель, когда предполагается инвестирование в малопродуктивные, но стабильные объекты;
- доходный портфель, в соответствии с которым инвестиции осуществляются в объекты, гарантированно приносящие высокие доходы;
- рискованный портфель, формирование которого связано с осуществлением инвестирования в объекты, приносящие наибольший, но не гарантированный доход.

Целесообразность выбора конкретного портфеля инвестиций с точки зрения максимального использования имеющихся потенциальных возможностей в отношении внедрения интенсивных инвестиций в значительной мере определяется отраслевой и региональной спецификой, однако можно констатировать, что в будущем в связи с усложнением условий осуществления общественного воспроизводства значение рискованного портфеля как предпосылки роста доли интенсивных инвестиций существенно возрастёт.

Таким образом, видим, что лишь создание системы эффективных и взаимосвязанных мер и условий хозяйствования на разных уровнях иерархии (макро-, мезо- и микроуровне) позволит существенно увеличить использование в обозримом будущем в российской экономике интенсивных инноваций и инвестиций, однако наибольшее значение в этой системе всё же имеет использование комплекса мер государственного регулирования развития народнохозяйственного комплекса страны.

Исходя из сказанного в целом, можно сделать *вывод* о том, что монография профессора К.В. Павлова «Инновационная экология как перспективное научное направление» указывает на необходимость интенсивной разработки различных проблем новой научно-учебной дисциплины «Инновационная экология», формирование и развитие которой крайне актуально и имеет большое значение для создания теоретико-методологической основы эффективного развития экологических природно-антропогенных систем. В этой книге содержится немало положений, отличающихся несомненной научной новизной и имеющих большое практическое значение. Особенно это справедливо в отношении исследования интенсификации общественного производства, являющейся одной из главных тенденций развития современной мировой экономики, важнейшим фактором которой выступает научно-технический прогресс.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Кацура, С.Н. Становление инновационной системы в Украине: национальный и региональный аспекты / С.Н. Кацура. – Донецк: Ин-т экономики промышленности НАН Украины, 2011. – 504 с.
2. Ляшенко, В.И. Наноэкономика в славянских странах СНГ / В.И. Ляшенко, К.В. Павлов, М.И. Шишкин. – Ижевск: Книгоград, 2011. – 348 с. – (Серия: Экономическое славяноведение).
3. Колесников, С.И. Экономические основы природопользования / С.И. Колесников. – М.: Дашков и К°, 2011. – 304 с.

4. Еделев, Д.А. Инновационные факторы социально-экономического развития российской промышленности / Д.А. Еделев, Е.В. Ляпунова // Вестн. Северо-Осетинского гос. ун-та им. К.Л. Хетагурова. – 2014. – № 4. – С. 250–255.
5. Павлов, К.В. Патологические процессы в экономике / К.В. Павлов. – М.: Магистр, 2009. – 458 с.
6. Павлов, К.В. Интенсификация экономики в условиях неопределенности рыночной среды / К.В. Павлов. – М.: Магистр, 2007. – 271 с.
7. Клочков, В.В. Управление развитием «зеленых» технологий: социально-экономические аспекты / В.В. Клочков, С.В. Ратнер. – М.: ИПУ РАН, 2013. – 291 с.
8. Тихонов, И.А. Основы интенсивного экономического развития / И.А. Тихонов. – М.: Мысль, 1979. – 198 с.
9. Меркин, Р.М. Дискуссионные проблемы теории интенсификации строительного производства / Р.М. Меркин, О.Г. Соловьева // Изв. акад. наук. Серия Экономическая. – 1984. – № 4. – С. 33–40.
10. Теория инновационной экономики / под ред. О.С. Белокрыловой. – Ростов н/Д, 2009. – 376 с.
11. Экономический механизм и особенности инновационной политики на Севере / под науч. ред. В.С. Селина, В.А. Цукермана. – Апатиты: Кольский НЦ РАН, 2012. – 255 с.
12. Павлов, К.В. Инновационная экология как перспективное научное направление / К.В. Павлов. – Ижевск: Изд-во «Шелест», 2016. – 360 с.
13. Баранов, А.А. Интенсификация: Экономический и социальный аспект / А.А. Баранов. – М.: Экономика, 1983. – 255 с.
14. Бородин, И.А. О сущности и показателях интенсификации сельского хозяйства / И.А. Бородин. – М.: Колос, 1965. – 22 с.
15. Эффективность интенсификации производства на основе внедрения достижений науки / под ред. В.П. Лебедева. – М.: Мысль, 1975. – 255 с.
16. Буздалов, И.Н. Экономическая эффективность интенсификации сельскохозяйственного производства / И.Н. Буздалов. – М.: Колос, 1966. – 173 с.
17. Закономерности социалистического расширенного воспроизводства / под ред. А.И. Ноткина. – М.: Наука, 1977. – 403 с.
18. Сорокин, Г.Н. Интенсификация социалистического воспроизводства / Г.Н. Сорокин // Вопросы экономики. – 1985. – № 3. – С. 3–13.
19. Титова, Т.Д. Эффективность интенсификации на внутренних водоемах / Т.Д. Титова. – Калининград: Калинингр. гос. ун-т, 1971. – 138 с.
20. Маркс, К. Капитал / К. Маркс. Т. 25. Ч. 2. Кн. 3-я. Процесс капиталистического производства, взятый в целом // Сочинения. – 2-е изд. / К. Маркс, Ф. Энгельс. – 551 с.

*Селин В.С., доктор экономических наук, профессор,  
заслуженный экономист Российской Федерации,  
главный научный сотрудник Института экономических проблем  
Кольского научного центра Российской академии наук,  
(г. Апатиты Мурманской области, Российская Федерация)*

## СОДЕРЖАНИЕ

<i>Павлов К.В.</i> Этноменеджмент и этноэкономика: формирование и развитие перспективного научного направления.....	2
--	---

### **ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ**

<i>Солодовников С.Ю., Сергеевич Т.В.</i> Теоретико-методологические основы исследования взаимосвязи теории трудовой мотивации и динамики трудовых отношений.....	12
<i>Зенькова И.В.</i> Некоторые особенности проявления феноменологической природы категории «занятость» .....	17
<i>Козловский В.В., Ткаченко С.Л.</i> Евразийский союз: валютные аспекты интеграции .....	23
<i>Чурсин А.А., Анфимова Л.И., Тур А.Н., Мелешко Ю.В.</i> Роль научно-технической интеграции России и Беларуси в развитии экономики космической отрасли .....	30
<i>Рублевский А.В.</i> Элементы социального капитала.....	36
<i>Соболенко И.А., Давидович Л.Ч.</i> Инновационный характер и мотивация трудовой активности в условиях «новой экономики».....	42
<i>Жданова Е.С.</i> Анализ современных методов определения конкурентоспособности предприятий.....	46
<i>Ганські У.А., Ганчарук Н.А.</i> Гаспадарчы механізм рынку турыстычных паслуг: канцэптуальныя асновы і інстытуцыянальнае забеспячэнне .....	53
<i>Додонов О.В., Малей Е.Б., Самойлова А.Г.</i> Проблемы и предпосылки кадрового обеспечения развития логистической системы Республики Беларусь .....	61
<i>Сумец А.М.</i> Установление доли логистических затрат на производство продукции предприятиями масложировой отрасли .....	71
<i>Кулаков И.А., Кулакова Л.О.</i> Тенденции складской логистики в Республике Беларусь.....	77

### **ФИНАНСЫ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ**

<i>Куган С.Ф., Мишкова М.П.</i> Финансовое управление как фактор повышения конкурентоспособности организации .....	81
<i>Богаревич Н.О., Киреева Е.Ф.</i> Оценка эффективности финансирования спортивных организаций в Республике Беларусь.....	88
<i>Годес Н.В.</i> Применение мирового опыта реализации платежных союзов для выбора оптимального направления евразийской валютно-финансовой интеграции в современных условиях .....	97
<i>Мармилова Е.Н.</i> Роль налогов как экономических рычагов стимулирования инновационных процессов .....	109

### **БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ**

<i>Вегера С.Г.</i> Стандарты корпоративной социальной ответственности: сущность, состав, классификация.....	116
<i>Лагуновская Е.О.</i> Развитие методик внутрихозяйственного контроля за целевым использованием бюджетных средств аграрных предприятий .....	123
<i>Ходикова Н.А.</i> Состав учетных оценок, используемых при формировании аудиторского мнения о достоверности отчетности.....	128
<i>Черноокая Е.В.</i> Функционально-стоимостной анализ затрат на восстановление качественных характеристик объекта строительства.....	133
<i>Афанасьева Е.Ю.</i> К вопросу развития методики анализа затрат на производство и себестоимости продукции пчеловодства .....	138

## **ТЕОРИЯ И ИСТОРИЯ ГОСУДАРСТВА И ПРАВА**

<b>Пугачёв А.Н.</b> Истоки и первопричины европейского конституционализма. Часть 1 .....	146
<b>Шчэрбік Д.В.</b> Незалежнасць дзяржавы, сойм і рада ў палітычнай думцы і праве Вялікага Княства Літоўскага XV–XVI стагоддзяў .....	161
<b>Ярмоц Е.Н.</b> Эвалюцыя форм участия населения в деятельности суда на белорусских землях (XVI–XX вв.) .....	166
<b>Пожого Я.А.</b> О теории и практике функционирования Республики Беларусь как социального государства .....	170

## **ГРАЖДАНСКОЕ ПРАВО**

<b>Богоненко В.А.</b> Национальный элемент права международных договоров в сфере энергетики: на примере государств-членов Евразийского экономического союза (прелиминарные положения).....	175
<b>Козловская В. В.</b> Проблемы гражданско-правовой защиты прав на объекты промышленной собственности, используемые в сети Интернет Библиография: критический обзор.....	180
<b>Максименюк В.В.</b> Понятие и правовая сущность лечебно-оздоровительного туризма.....	187
<b>Савина И.В.</b> О междисциплинарном подходе к защите имущественных прав несовершеннолетних .....	196

## **УГОЛОВНЫЙ ПРОЦЕСС, КРИМИНАЛИСТИКА И КРИМИНОЛОГИЯ**

<b>Чванкин В.А.</b> Особенности методики идентификации обуви по следам производственных механизмов.....	200
<b>Колесникова О.В.</b> Признаки преступления как составляющая предмета доказывания на стадии возбуждения уголовного дела .....	205
<b>Каменецкий Ю.Ф.</b> Характеристика способов совершения хищения путем злоупотребления служебными полномочиями в бюджетной сфере .....	211
<b>Катушонюк О.В.</b> Понятие и сущность насилия в семье .....	216

## **РЕЦЕНЗИИ**

<b>Павлов, К.В.</b> Инновационная экология как перспективное научное направление / <i>К.В. Павлов.</i> – Ижевск: Изд-во «Шелест», 2016. – 360 с. ( <i>Селин В.С.</i> ) .....	220
--	-----