

MIESIĘCZNIK
POŁOCKI.

Т о м I.
Р о к 1818.

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

ВЕСТНИК ПОЛОЦКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА
Серия D. Экономические и юридические науки

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

ВЕСНІК ПОЛАЦКАГА ДЗЯРЖАУНАГА УНІВЕРСІТЭТА
Серыя D. Эканамічныя і юрыдычныя навукі

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

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.

Журнал входит в Российский индекс научного цитирования.

Адрес редакции:
Полоцкий государственный университет, ул. Блохина, 29, г. Новополоцк, 211440, Беларусь
тел. + 375 (214) 59 95 44, e-mail: vestnik@psu.by

Отв. за выпуск: *Е.Ю. Афанасьева.*
Редактор *И.Н. Чапкевич.*

Подписано к печати 30.11.2020. Бумага офсетная 70 г/м². Формат 60×84¹/₈. Ризография.
Усл. печ. л. 19,06. Уч.-изд. л. 22,98. Тираж 100 экз. Заказ 678.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 656.078.1

**ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ПЕРЕВОЗОК НЕГАБАРИТНЫХ ГРУЗОВ.
СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ СТОИМОСТИ ДОСТАВКИ ОТДЕЛЬНЫХ ВИДОВ
НЕГАБАРИТНЫХ ГРУЗОВ АВТОМОБИЛЬНЫМ И ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫМ ТРАНСПОРТОМ****Л.В. АРТЕМЕНКО***(Полоцкий государственный университет)*

В течение последних лет в Республике Беларусь наблюдается активное развитие одного из самых сложных и трудоемких направлений транспортной логистики – перевозок негабаритных грузов, которое связано с принятым курсом на проведение в нашей стране строительства атомной электростанции, модернизации и обновления промышленного, строительного и сельскохозяйственного комплексов национальной экономики. В статье приведена классификация негабаритных грузов, даны понятия «крупногабаритный груз», «тяжеловесный груз», «длинномерный груз». Проанализированы особенности отнесения грузов к категории негабаритных на различных видах транспорта, дана характеристика особенностей их организации. Проведен сравнительный анализ затрат на транспортировку груза «сепаратор нефтепродуктов» автомобильным и железнодорожным транспортом, и обоснованы рекомендации по внесению в бизнес-процесс организации перевозок негабаритных грузов этапа, способствующего выбору более эффективной с точки зрения затрат схемы доставки.

Ключевые слова: *перевозки, негабаритные грузы, стоимость доставки, сравнительный анализ, автомобильный транспорт, железнодорожный транспорт.*

Введение. Перевозки негабаритных грузов в настоящее время являются достаточно востребованным видом транспортных услуг, заказчиками которых выступают предприятия нефтехимической, машиностроительной, оборонной, энергетической, металлургической, строительной и сельскохозяйственной отраслей экономики как в Республике Беларусь, так и за ее пределами. К числу наиболее распространенных негабаритных грузов относятся тяжелая дорожно-строительная и сельскохозяйственная техника, грузовые автомобили, буровые установки, тяжелые станки, трубопрокатные станы, бетонные заводы, котельное оборудование, генераторы, трансформаторы, емкости для химической и нефтеперерабатывающей промышленности, т.е. те грузы, которые невозможно перевести по частям без чрезмерных затрат или порчи этих грузов.

К специфике организации перевозок негабаритных грузов относится осуществление ряда операций, которые несвойственны перевозкам стандартных грузов: получение на каждую перевозку отдельных разрешений в ряде государственных и коммунальных ведомств с указанием не только параметров груза и выделенного для ее осуществления транспортного средства, но и особых условий движения, включая согласование маршрута, особенно в черте населенных пунктов, использование специализированного низкорамного подвижного состава, организацию в отдельных случаях сопровождения перевозки.

Единого понятия «негабаритный груз» для всех видов транспорта не существует, т.к. на каждом к данной категории относятся грузы с разными весогабаритными параметрами. Связано это с тем, что кроме технических характеристик транспортных средств, привлекаемых к их транспортировке, которые в настоящее время весьма разнообразны, необходимо учитывать ограничения существующих транспортных сетей каждого вида транспорта, их пропускную способность с целью обеспечения сохранности груза в процессе доставки. Ограничениями могут выступать как расположенные по маршруту движения мосты, шлюзы или железнодорожные переезды, линии связи и электропередач, так и время суток (при въезде в населенные пункты), сезон года и погодные условия.

Таким образом, несоответствие груза хотя бы одному из параметров общепринятой для каждого вида транспорта системы «ширина-высота-длина-масса» немедленно делает его нестандартным, негабаритным. Организация перевозок негабаритных грузов требует длительной и детальной предварительной подготовки и должна осуществляться специалистами, обладающими специальными знаниями в области правового регулирования с целью обеспечения сохранной и безопасной транспортировки не только самого негабаритного груза, но и других участников движения материальных потоков. Очень важно при этом организовать транспортный процесс таким образом, чтобы негабаритный груз своевременно прибыл в пункт назначения именно в том виде, в котором он будет использоваться в дальнейшем.

Основная часть. Различие понятия «негабаритный груз» на разных видах транспорта и особенностей транспортных сетей разных стран привело к созданию для каждого из них отдельного ряда нормативных документов, регулирующих данные перевозки на территории конкретного государства. Общепринятой считается классификация негабаритных грузов в зависимости от их весогабаритных параметров: крупногабаритный груз; тяжеловесный груз; длинномерный груз. Принимая во внимание отсутствие единой трактовки понятия «негабаритный груз», нами предпринята попытка унифицировать его в разрезе общепринятой классификации с учетом привязки понятия «груз» к транспортному средству. Тогда:

Крупногабаритный груз – это груз, который находясь в транспортном положении, имеет превышение хотя бы одного из параметров по предельным габаритным размерам подвижного состава, определенных в нормативных документах конкретного вида транспорта.

Тяжеловесный груз – это груз, который, находясь в транспортном положении, вызывает превышение хотя бы одного из параметров по разрешенной максимальной массе подвижного состава или осевым нагрузкам, определенных в нормативных документах конкретного вида транспорта.

Длинномерный груз – это груз, который находясь в транспортном положении, выступает за предельный габарит транспортного средства по длине на размер, определенный в нормативных документах конкретного вида транспорта.

Таким образом, к негабаритным грузам относится любой предмет, который из-за своего веса, размеров или специфических особенностей нельзя перевозить в закрытом дорожном транспортном средстве или закрытом контейнере, то есть стандартными видами транспортных средств (тарооборудования). Под стандартными ограничениями в этом случае следует понимать минимальные и максимальные ограничения, установленные с учетом условий безопасности перевозки различных грузов на каждом виде транспорта (и для каждого государства, если перевозка проходит по территории нескольких стран). При перевозках негабаритных грузов различными видами транспорта нет единого определения весогабаритных характеристик для отнесения их к категории негабаритных. Необходимо также отметить, что если для железнодорожного и водных видов транспорта превышение по массе относится к самому грузу, то для автомобильного транспорта превышение определяется по общей массе груза и транспортного средства в связи с требованиями по обеспечению сохранности дорожного покрытия автомобильных транспортных сетей (таблица 1).

Таблица 1. – Критерии отнесения грузов к негабаритным на видах транспорта, наиболее часто используемых для их транспортировки

Вид транспорта	Крупногабаритный груз	Тяжеловесный груз
Железнодорожный	«Груз, включая упаковку и крепление, является негабаритным, если он при размещении на открытом подвижном составе, находящемся на прямом горизонтальном участке пути и при совмещении продольной вертикальной плоскости симметрии вагона с осью железнодорожного пути, превышает очертание основного габарита погрузки, или его геометрические выносы в кривых за пределы основного габарита погрузки превышают геометрические выносы в соответствующих кривых расчетного вагона» [5, с. 7]. Например, для железных дорог колеи 1520 мм: по длине – 24 м; по ширине – 3,25 м; по высоте – 5,3 м	«Груз, у которого масса или нагрузки от него на раму (пол) вагона превышают значения, допускаемые при перевозке грузов на универсальном подвижном составе» [5, с. 15]. Для универсального подвижного состава для железных дорог колеи 1520 мм допускаемая масса составляет 60 тонн
Морской	Груз считается негабаритным, если его размеры превышают: по длине – 14 м; по ширине – 3,4 м; по высоте – 3,4 м. Габаритные ограничения часто связаны с характеристиками используемого в конкретном случае судна, в частности, с размерами его грузовых отсеков. В случае невозможности размещения груза в трюмах судна, прорабатывается возможность размещения на палубе	Грузовые места массой от 35 до 100 т относятся к тяжеловесным, а массой более 100 т – к уникальным тяжеловесным грузам
Автомобильный	Груз относится к крупногабаритным в случае превышения любого из габаритов автотранспортного средства вместе с установленным на нем грузом следующих значений: по длине – 20/24 м (СНГ /некоторые страны ЕС); по ширине – 2,55 м; по высоте – 4 м	Груз считается тяжеловесным в случае превышения полной массы или осевой нагрузки автотранспортного средства вместе с установленным на нем грузом следующих значений: по полной массе: 40 т – РБ, РФ; 40/42/44 т – по странам ЕС. По осевым нагрузкам: в зависимости от несущей способности дорожных одежд автомобильных дорог 11,5/10/6 т
Воздушный	Конкретные размеры не установлены. Ограничениями являются размеры грузовых отсеков воздушных судов, их погрузочно-разгрузочных устройств, загрузочных люков, дверей	Масса одного грузового места превышает 80 кг

Источник: составлено на основе [1–5].

На практике наиболее часто осуществляются доставки крупногабаритных и тяжеловесных грузов, при сочетании этих двух факторов негабаритности грузы относятся к крупногабаритным тяжеловесным грузам (КТГ), организация перевозки которых, как правило, является наиболее сложной.

Воздушный транспорт, учитывая высокую скорость доставки, используется для транспортировки негабаритных грузов в случаях необходимости ее осуществления в сжатые сроки. Однако преимущество быстрой доставки могут свестись к нулю из-за высокой стоимости перевозок и необходимости организации перевалочных операций после/для подвоза/вывоза грузов в/из аэропорта, которые осуществляются, как правило, автомобильным транспортом. Кроме того, для проведения этих операций может потребоваться специализированное погрузочно-разгрузочное оборудование, которого может не оказаться в аэропортах отправления и назначения, и в этом случае оборудование специально доставляется в начальный и конечный пункт маршрута, что также увеличивает общую стоимость транспортировки. Поэтому к авиаперевозкам прибегают для доставки и монтажа определенной номенклатуры КТГ в условиях бездорожья, например, орбитальных космических кораблей многоразового использования, оборудования для нефте- и газодобывающей промышленности, энергетической промышленности. Возможности современных сверхтяжелых транспортных самолетов уникальны – масса перевозимых грузов может достигать до 250 т, кроме того возможна перевозка КТГ снаружи фюзеляжа, т.е. на «спине» воздушного судна. В отдельных случаях применяются вертолеты, не ограничивающие габариты грузов, но ограничивающие общую массу перемещаемого груза [6].

Морской транспорт чаще всего используется при межконтинентальных перевозках негабаритных грузов, а также в тех случаях, когда мультимодальная схема доставки (морской + автомобильный транспорт) дает преимущества по стоимости доставки. Учитывая, что морские порты оснащены погрузочно-разгрузочными механизмами большой грузоподъемности, особых проблем с проведением перевалочных операций, как правило, не существует. Негабаритные грузы морем могут быть перевезены несколькими способами [4]:

1. Методом Ro-Ro (Roll On/Roll Off – закатить/скатить). Используется для негабаритных грузов, способных самостоятельно заехать на судно и съехать с него (автотранспортная, автотракторная техника). На морском судне такие грузы могут размещаться либо на палубе, либо в трюмах специальных грузовых судов класса Ro-Ro; перевозки таких грузов данным методом могут также осуществляться паромами.

2. Методом *Mafi Trailer*. В качестве морского транспортного средства, как в первом случае, используются суда-ролкеры (Ro-Ro), на которые негабаритные грузы закатываются погруженными и закрепленными на специальные площадки (мафи-трейлеры).

3. С использованием специальных контейнеров. В данном случае, в основном, используются:

– открытые (без крыши) 40-футовые контейнеры (40' Open Top) для грузов, высота которых превышает высоту, а длина и ширина грузов не превышают внутренние габаритные размеры стандартных сухогрузных контейнеров;

– 40-футовые контейнеры-платформы (40' Flat Rack) без крыши и боковых стенок, но в их конструкции предусмотрены торцевые стенки, которые откидываются для удобства погрузки. Этот тип контейнеров используется для грузов, габариты которых по длине, ширине или высоте превышают внутренние размеры стандартных сухогрузных контейнеров.

4. Методом Break Bulk. В этой ситуации используются суда-балкеры, предназначенные, как правило, для перевозок насыпных неупакованных грузов. Но в настоящее время многие судовладельцы идут по пути постройки многоцелевых судов, которые могут перевозить как грузы насыпью, так и упакованные или негабаритные грузы. Негабаритные грузы на эти суда загружаются кранами, а многие контейнерные морские линии используют практику размещения на них негабаритных грузов путем формирования площадок из нескольких контейнеров 40' Flat Rack.

Для наземных перевозок негабаритных грузов железнодорожным и автомобильным транспортом дополнительными сложностями являются обеспечение безопасности участников движения по перемещению других грузов, сохранности инфраструктуры транспортных сетей, поэтому именно наземные перевозки имеют более длительные подготовительные этапы в процессе организации, связанные с согласованием и получением разрешений на проезд негабаритных грузов.

Транспортировка негабаритных грузов железнодорожным транспортом позволяет перемещать груз наиболее экономично на большие расстояния, особенно в условиях отсутствия в регионе назначения соответствующих типов автомобильных дорог. Кроме того, немаловажным фактором преимущества железнодорожных перевозок является большая грузоподъемность подвижного состава, их регулярность, оснащенность грузовых станций грузоподъемными механизмами, а также возможность в некоторых случаях осуществить доставки «от двери до двери» (при наличии у грузоотправителя и грузополучателя собственных подъездных железнодорожных путей, примыкающих к обслуживающим грузовым станциям). Организация перевозок негабаритных грузов железнодорожным транспортом включает в себя три этапа.

«Первый этап – предварительное согласование возможности, способа и условий перевозки грузов на основе представленной грузоотправителем (его уполномоченным представителем) или проектной организацией заявки с приложением необходимых материалов» [5, с. 15]. На данном этапе грузоотправитель или экспедитор, привлеченный им к организации перевозки, должен подать в управление железной дороги страны

отправления заявку на предварительное согласование перевозки негабаритного груза [5, с. 15]. К необходимым материалам относятся данные о габаритных и весовых параметрах планируемого к перевозке негабаритного груза и его чертеж либо эскиз. После рассмотрения представленных документов управление железной дороги, при наличии возможности осуществить перевозки заявленного негабаритного груза, информирует об этом грузоотправителя и указывает тип подвижного состава, который можно использовать. Также грузоотправитель информируется о дополнительных условиях, при которых перевозка может быть выполнена, если в этом есть необходимость.

«Второй этап – согласование железнодорожными администрациями (железными дорогами) технической документации на перевозку негабаритных и тяжеловесных грузов (чертежей и расчетов размещения и крепления грузов на подвижном составе)» [5, с. 15]. После предварительного согласования грузоотправитель должен разработать техническую документацию на перевозку негабаритного груза в состав которой входят:

- чертеж и расчеты размещения и крепления негабаритного (тяжеловесного) груза;
- чертеж (схема) размещения и крепления транспортных приспособлений (транспортной оснастки), на котором должны быть обозначены все критические (определяющие негабаритность) точки груза, координаты центра тяжести, масса груза без крепления и с креплением, тип подвижного состава, осевая и погонная нагрузка, условия пропуска по сортировочным горкам.

Разработанная техническая документация предоставляется в управление железной дороги страны отправления. Если перевозка осуществляется по территории этой страны, то после его рассмотрения на соответствие требований предварительного заключения о возможности ее осуществления, заявка на перевозку негабаритного груза согласовывается и об этом информируется грузоотправитель. Если необходимо осуществить доставку негабаритного груза в межгосударственном сообщении, то после рассмотрения технической документации на соответствие требованиям предварительного заключения управление железной дороги страны отправления рассылает ее на согласование в железнодорожные администрации (управления железных дорог) стран назначения и транзита по маршруту следования негабаритного груза.

Третий этап – окончательное согласование технической документации на перевозку негабаритного груза. На данном этапе получают согласования технической документации на перевозку от железнодорожных администраций (железных дорог) стран назначения и транзита. После получения этих согласований информация об окончательном согласовании перевозки негабаритного груза поступает из управления железной дороги страны отправления на станцию погрузки и грузоотправителю (либо его экспедитору). После погрузки проверка соответствия фактического размещения негабаритного груза согласованным чертежам ведется на станции отправления и в пути следования груза комиссионно [5, с. 26].

Перевозки автомобильным транспортом являются самыми популярными среди других видов перевозок негабаритных грузов. Связано это с возможностью автомобильной доставки «от двери до двери», достаточно высокой скоростью, контролем за состоянием груза в пути следования. Кроме того, именно этот вид транспортировки позволяет проработать несколько альтернативных вариантов маршрута и выбрать наиболее оптимальный.

Стоит отметить, что крупногабаритные и тяжеловесные грузы можно перевозить автотранспортом только при наличии специального разрешения с указанием маршрута движения, выданного уполномоченной организацией (в Республике Беларусь это республиканское унитарное предприятие «Белорусский дорожный инженерно-технический центр» – РУП «Белдорцентр») [1].

Для перевозок негабаритных грузов могут применяться как обычные, так и специализированные автомобильные транспортные средства. Последние применяются, если габариты и (или) масса груза не позволяют использовать обычные.

«Автомобильные транспортные средства, у которых имеется превышение допустимых значений одного или нескольких параметров (общая масса, осевая масса, габаритный размер), относятся к тяжеловесным и (или) крупногабаритным транспортным средствам (ТКТС)» [2, с. 2]. Они могут быть серийного производства или индивидуально спроектированные под определенные перевозки или под одну перевозку особо крупногабаритного и (или) тяжеловесного груза. За проезд ТКТС по территории каждой конкретной страны установлен размер плат в зависимости от степени превышения фактических значений параметров транспортных средств по отношению к допускаемым. При этом унификации в определении размера плат различными странами нет. Перевозчик получает специальное разрешение на проезд ТКТС по территории каждой из стран после проведения платы. За обеспечение безопасности во время транспортировки негабаритного груза отвечает предприятие-перевозчик и непосредственно водитель, выполняющий рейс. Однако зачастую этого бывает недостаточно, поэтому нормативными документами на перевозки негабаритных грузов предусмотрен дополнительный комплекс мероприятий по обеспечению безопасности дорожного движения при проезде ТКТС по маршруту – сопровождение перевозки автомобилями прикрытия или автомобилями сопровождения.

«Автомобиль прикрытия – автомобиль, оборудованный проблесковым маячком оранжевого цвета, выделяемый владельцем (пользователем) ТКТС для сопровождения, имеющий средства измерения габаритов транспортных средств и дорожных сооружений, а также устройства оперативной связи с сопровождаемыми транспортными средствами» [2, с. 2].

«Автомобиль сопровождения – автомобиль Государственной автомобильной инспекции Министерства внутренних дел (далее – ГАИ), имеющий специальную цветографическую окраску и (или) световую и звуковую сигнализацию, используемый для сопровождения» [2, с. 2].

Таким образом, присутствие автомобилей прикрытия или сопровождения оповещает всех участников дорожного движения о том, что производится транспортировка негабаритного груза, соблюдается особый скоростной режим и другие правила перевозки. В качестве автомобилей прикрытия могут использоваться как другие автотранспортные средства предприятия-перевозчика, так и транспортные средства иных юридических лиц, арендованные на период транспортировки негабаритного груза.

Сопровождение ТКТС обязательно при наличии хотя бы одного из приведенных условий (таблице 2).

Таблица 2. – Требования по обеспечению дополнительного комплекса мероприятий по обеспечению безопасности перевозки негабаритных грузов

Наименование транспортных характеристик груза и условий перевозки	Автомобиль прикрытия	Автомобиль сопровождения
Ширина транспортного средства с грузом	от более 3,5 м до 4 м включительно	более 4 м
Высота транспортного средства с грузом	более 5 м	
Длина транспортного средства с грузом	от более 24 м до 30 м включительно	более 30 м
Общая масса транспортного средства с грузом	от более 60 т до 80 т включительно	более 80 т
Обеспечение запаса на свету по высоте транспортного средства с грузом или без груза при проезде на маршруте движения хотя бы одного искусственного сооружения	не менее 40 см	
ТКТС частично занимает встречную полосу движения	нет	обязательно
Движение ТКТС в темное время суток в случаях, оговоренных в специальном разрешении	нет	обязательно
Необходимость проведения дополнительных мероприятий по регулированию дорожного движения для обеспечения безопасного проезда ТКТС	нет	обязательно

Источник: составлено по данным [2, с. 4–5].

Перевозки негабаритных грузов автотранспортом, кроме обеспечения технологии собственно транспортного процесса, могут предусматривать:

- производство погрузочно-разгрузочных работ, в том числе перевалку с одного вида транспорта на другой;
- усиление дорожных покрытий и мостов;
- реконструкцию инженерных коммуникаций, линий электропередач и связи;
- строительство различных объездов и подъездных автодорог;
- изготовление новых или реконструкцию существующих транспортных средств;
- изготовление нестандартизированного технологического оборудования и оснастки для крепления или размещения груза на транспортном средстве;
- проведение множества согласований на самых различных уровнях, в том числе, решение вопросов по землеотводу и получению разрешений на строительство, например, дорог, площадок производства погрузочно-разгрузочных работ и др.

Многие из перечисленных мероприятий требуют выполнения сложных проектно-конструкторских работ и согласований на уровне государственных органов, городских администраций или других подобных учреждений.

Таким образом, при организации перевозок негабаритных грузов решение вопроса выбора вида транспорта зависит от параметров груза, но при этом необходимо учитывать все плюсы и минусы, присутствующие каждому из них, чтобы стоимость и сроки доставки были наиболее оптимальными.

Различные подходы к отнесению грузов к негабаритным при наземных перевозках, которые характеризуются наибольшей сложностью в их организации, позволяют сделать вывод, что при подготовке их к транспортированию необходимо проводить всесторонний анализ возможности использования как автомобильного, так и железнодорожного транспорта в целях выбора наиболее эффективного способа доставки, т.к. по таким транспортным характеристикам грузов как ширина, высота и вес критерии отнесения груза к негабаритному для перевозки с использованием железных дорог менее жесткие, чем на автомобильном транспорте. Соответственно, принятие решения о его использовании для некоторых видов грузов может способствовать снижению транспортных затрат по их доставке.

В качестве примера можно провести сравнительный анализ стоимости и времени доставки груза сепаратор нефтепродуктов по маршруту г. Витебск, Республика Беларусь – г. Экибастуз, Казахстан, которая была выполнена транспортным унитарным предприятием «Белтехносервис», г. Новополоцк по заявке совместного общества с ограниченной ответственностью «Фортекс – Водные технологии», г. Витебск (таблица 3).

Таблица 3. – Транспортные характеристики груза и условия организации автомобильной перевозки

Показатель	Значение	Примечание
Наименование	Сепаратор нефтепродуктов SOR.II-10-KS	
Длина груза, мм	9 600	
Ширина груза, мм	3 250	
Высота груза с учетом выступающего верхнего патрубка, мм	3 750	
Вес груза, кг	8 400	
Транспортное средство для перевозки	Седелный тягач с низкорамным полуприцепом-платформой	Погрузочная высота полуприцепа-платформы 900 мм
Габаритные размеры груза в транспортном положении, мм	9 600 × 3250 × 4650	Негабаритный по ширине и высоте
Условия организация перевозки	Специальное разрешение на проезд ТКТС по территории Беларуси, России, Казахстана	Использование автомобиля прикрытия по всему маршруту
Сроки получения разрешений на проезд ТКТС по территории Беларуси, России, Казахстана	От 2 до 4 недель	
Ориентировочный срок организации и осуществления перевозки, дни	25 – 40	Расстояние перевозки 3576 км [7]
Ставка фрахта за организацию и осуществление доставки, евро руб. на 26.09.2020	13 172 39 934,87	Включены все расходы, кроме погрузки и выгрузки, которые осуществляют отправитель и получатель груза

Для оценки стоимости перевозки и ее сроков железнодорожным транспортом можно воспользоваться сервисом Портала электронных услуг, размещенным на официальном сайте Белорусской железной дороги в разделе «Грузовые перевозки» [8] (рисунок 1, таблица 4).

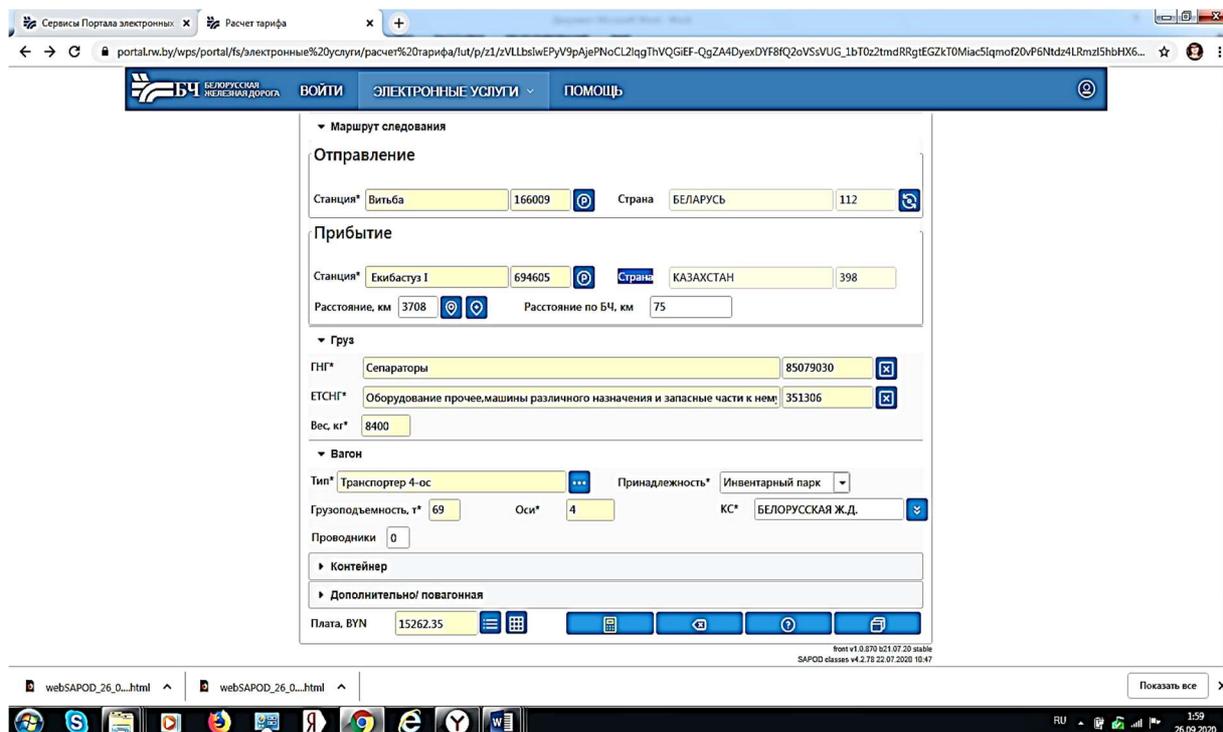


Рисунок 1. – Расчет железнодорожного тарифа на перевозку сепаратора нефтепродуктов

Таблица 4. – Транспортные характеристики груза и условия организации железнодорожной перевозки

Показатель	Значение	Примечание
Наименование	Сепаратор нефтепродуктов SOR.П-10-KS	
Длина груза, мм	9 600	
Ширина груза, мм	3 250	
Высота груза с учетом выступающего верхнего патрубка, мм	3 750	
Вес груза, кг	8 400	
Транспортное средство для перевозки	Транспортер 4-осный	Расчетная высота пола от уровня готовки рельса 1 300 мм
Габаритные размеры груза в транспортном положении, мм	9 600 x 3250 x 5 050	Габаритный по ширине (допускается 3 250 мм) и высоте (допускается 5 300 мм)
Условия организация перевозки	Согласование плана перевозки Разработка и согласование чертежа крепления груза на транспортном средстве	
Наличие собственных подъездных железнодорожных путей у грузоотправителя и грузополучателя	да	
Срок согласования дополнительной заявки на перевозку	15 дней	
Срок согласования чертежа крепления груза на транспортном средстве	15 дней	Одновременно с планом перевозки
Ориентировочный срок организации и осуществления перевозки, дни	34 – 38	Расстояние перевозки 3 708 км Источник: рисунок 1
Стоимость организации и осуществления перевозки, руб. всего	15 471, 79	Источник: [9], рисунок 1
в том числе:		
железнодорожный тариф	15 262,35	
плата за согласование плана перевозки по дополнительной заявке	13,68	
сбор за согласование чертежа размещения и крепления груза	76,5	
плата за подачу транспортера под погрузку и уборку после погрузки	119,26	

Заключение. Анализ требований по организации транспортировки негабаритных грузов показал, что данный вид перевозок является в транспортной логистике одним из самых сложных, требующий знания:

- нормативных документов, регламентирующих перевозки негабаритных грузов на различных видах транспорта;
- видов и типов транспортных средств, используемых для их доставки разными видами транспорта;
- правил размещения и крепления, использования специальной оснастки в целях обеспечения сохранности грузов в процессе перемещения;
- правил оформления специальных разрешительных документов на провоз негабаритных грузов наземными видами транспорта;
- направлений поиска специалистами в области транспортной логистики оптимальных решений при организации доставки негабаритных грузов.

На основании приведенного сравнительного анализа стоимости перевозки груза автомобильным и железнодорожным транспортом можно сделать вывод, что, учитывая разные подходы к определению негабаритных грузов на рассмотренных видах транспорта, один и тот же груз на автомобильном транспорте относится к негабаритному, а при перевозке железной дорогой – габаритным. Соответственно, нет необходимости проводить дополнительные мероприятия по обеспечению безопасности перевозки, что резко снижает стоимость транспортировки, особенно при наличии собственных подъездных железнодорожных путей, примыкающих к обслуживающим грузовым станциям у грузоотправителя и грузополучателя.

Таким образом, рекомендуем субъектам хозяйствования, являющимся заказчиками перевозки негабаритных грузов, прорабатывать самостоятельно, либо поручать привлекаемым транспортно-экспедиционным предприятиям, все возможные варианты доставки, т.е. внести в бизнес-процессы организации перевозок негабаритных грузов этап «Проведение сравнительного анализа стоимости и сроков перевозки автомобильным и железнодорожным транспортом». Введение изменений в бизнес-процесс может способствовать принятию более оптимальных решений по используемым схемам доставки негабаритных грузов,

что соответственно позволит снизить общие транспортные затраты и повысить конкурентоспособность производимой готовой продукции на рынке.

ЛИТЕРАТУРА

1. О проезде тяжеловесных и(или) крупногабаритных транспортных средств [Электронный ресурс] : Указ Президента Респ. Беларусь, 19 июня 2019 г., № 239 // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2019.
2. Об изменении постановления Министерства транспорта и коммуникаций Республики Беларусь от 25 августа 2011 г. № 50 «Об утверждении Инструкции о порядке участия в дорожном движении тяжеловесных и (или) крупногабаритных транспортных средств» [Электронный ресурс] : Постановление Мин-ва транспорта и коммуникаций Респ. Беларусь, 29 нояб. 2019 г., № 52 // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2019.
3. Морские перевозки негабаритных грузов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://unotrans.com/perevozki/perevozki-negabaritnyh-gruzov/morskie-perevozki-negabaritnih-gruzov.html/>. – Дата доступа: 26.09.2020.
4. Особенности авиадоставки негабаритных грузов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://sbcargo.ru/poleznaaya-informatsiya/osobennosti-aviadostavki-negabaritnykh-gruzov/>. – Дата доступа: 26.09.2020.
5. Инструкция ДЧ-1835 по перевозке негабаритных и тяжеловесных грузов на железных дорогах государств-участников СНГ, Латвийской Республики, Литовской Республики, Эстонской Республики, Приложение № 5 к Протоколу СЖТ СНГ от 19.10.2001, № 30. : утв. Советом по железнодорожному транспорту 19.10.2001 г., с изм. и доп. от 13.10.2006 г. – М., 2001. – С. 99–102.
6. Артеменко, Л.В. Транспортная логистика [Электронный ресурс] : электрон. учеб. пособие / Л.В. Артеменко, Е.Б. Малей, О.М. Мещерякова. – Новополоцк : Полоц. гос. ун-т, 2019. – 1 электрон. опт. диск (CD-ROM).
7. Расчет расстояний между городами Украины, Европы, Азии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.della.by/distance/>. – Дата доступа: 26.09.2020.
8. Портал электронных услуг «Расчет тарифа» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://portal.rw.by/wps/portal/fs/%D1%8D%D0%BBe%D0%BA%D1%82%D1%80%D0%BE%D0%BD%D0%BD%D1%8B%D0%B5%20%D1%83%D1%81%D0%BB%D1%83%D0%B3%D0%B8/%D1%80a%D1%81%D1%87%D0%B5%D1%82%20%D1%82%D0%B0%D1%80%D0%B8%D1%84%D0%B0/>. – Дата доступа: 26.09.2020.
9. О тарифах на перевозку грузов по территории Республики Беларусь железнодорожным транспортом общего пользования [Электронный ресурс] : постановление Мин-ва антимонопольного регулирования и торговли Респ. Беларусь, 18 июня 2019 г., № 51 // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2019.

Поступила 15.10.2020

FEATURES OF OVERSIZED CARGO TRANSPORTATION ORGANIZATION. COMPARATIVE ANALYSIS OF THE DELIVERY COST OF CERTAIN TYPES OF OVERSIZED CARGO BY ROAD AND RAIL

L. ARTEMENKO

In recent years, the Republic of Belarus has been actively developing one of the most complex and time consuming areas of transport logistics – transportation of oversized cargo, which is associated with the adopted course for the construction of a nuclear power plant in our country, modernization and renewal of industrial, construction and agricultural complexes of the national economy. The article presents the classification of oversized cargo, the concepts of "bulky cargo", "heavy cargo", "long cargo". The features of cargo classification as oversized in various types of transport are analyzed, and the characteristics of their organization are given. A comparative analysis of the costs of transporting the "separator of petroleum products" cargo by road and rail is carried out, and recommendations are substantiated for introducing a stage in the business process of organizing oversized cargo transportation that contributes to the choice of a more cost-effective delivery scheme.

Keywords: transportation, oversized cargo, delivery cost, comparative analysis, road transport, railway transport.

УДК 658.8.012.12

**ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ РЕАЛИЗАЦИЕЙ
ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ВНЕШНЕМ РЫНКЕ
НА ОСНОВЕ СОВРЕМЕННЫХ МЕТОДОВ И ПРИНЦИПОВ ЛОГИСТИКИ**

*канд. техн. наук, доц. М.Ж. БАНЗЕКУЛИВАХО, В.С. ДУБЕЙКО
(Полоцкий государственный университет)*

Проведен теоретический анализ системы управления реализацией продукции предприятия в современных условиях глобализации и жесткой конкуренции на международных рынках. Рассмотрены возможные варианты повышения эффективности управления реализацией продукции предприятия на внешнем рынке с использованием современных методов и принципов логистики и с учетом сложившейся обстановки на некоторых международных рынках. Проведен анализ деятельности структурного подразделения, занимающегося на предприятии реализацией продукции на внутреннем и внешнем рынках. Выявлены определенные недостатки и узкие места, препятствующие эффективному управлению реализацией продукции предприятия на внешнем рынке. Особое внимание обращено на возможность увеличения объемов экспорта, изучена возможность привлечения дополнительных оптовых посредников для успешного продвижения продукции на внешний рынок и расширения географии экспорта. Предложены мероприятия по повышению эффективности управления реализацией продукции предприятия на внешнем рынке с учетом современных тенденций развития логистики и управления цепями поставок для наращивания экспорта и расширения географии поставок.

Ключевые слова: *управление реализацией продукции, конкурентоспособность продукции, ассортимент продукции, управление рисками, внешний рынок, стимулирование реализации, управление транспортом, служба логистики, программный продукт, география экспорта, электронная торговая площадка, объем экспорта.*

Введение. На современном этапе развития рыночной экономики, эффективное управление реализацией продукции становится залогом успешного решения проблемы продвижения готовой продукции на рынок, а с точки зрения хозяйственного механизма – важным звеном в системе осуществления связей между товаропроизводителем и потребителем. От эффективности реализации продукции (работ, услуг) как на внутреннем, так и на внешнем рынке зависят успех в производственно-хозяйственной деятельности предприятия и завоевание своей ниши. Иногда, при одних и тех же характеристиках продукции, предприятие может обойти своих конкурентов в процессе реализации, благодаря умению наилучшим образом обслуживать потребителей. Современные рыночные отношения, стремительное развитие информационных систем и технологий, динамичное инновационное развитие и стремительный рост конкуренции ставят систему управления реализацией продукции (работ, услуг) в первый ряд важнейших функций логистики, обеспечивающих эффективность функционирования и устойчивость предприятия.

На сегодняшний день не существует единого мнения относительно содержания понятия «реализация продукции», оно постоянно меняется и уточняется. В литературных источниках существует множество различных подходов к трактовке данного понятия как экономической категории, поэтому важно разобраться в том, что же на самом деле оно собой представляет.

Реализация продукции подразумевает совокупность действий, которые направлены на достижение основной цели любого коммерческого субъекта хозяйствования – извлечение максимальной предпринимательской прибыли при условии качественного обслуживания потребителей [1]. Главными целями управления реализацией продукции на внешнем рынке являются увеличение доли рынка, превращение продукции в деньги и удовлетворение постоянно растущих запросов потребителей. Реализация продукции на внешнем рынке – часть международного маркетинга, именно поэтому ее эффективность зависит от тщательного и скрупулезного исследования данного рынка, удачного планирования ассортимента выпускаемой предприятием продукции, сопровождающих рекламных мероприятий и т.п.

В условиях глобализации экономики, одной из основных целей любого ориентированного на экспорт предприятия выступает обеспечение устойчивой конкурентоспособности производимой продукции. Достижение данной цели посредством решения определенных задач дает возможность белорусским предприятиям-экспортерам работать на перспективу, избегая банкротства. В масштабах страны обеспечение конкурентоспособности продукции на международных рынках, а также использование имеющихся возможностей её роста для белорусских товаров позволят достигнуть устойчивого стратегического развития экономики Республики Беларусь.

Таким образом, в условиях рыночной экономики любой субъект хозяйствования особое внимание должен уделять проблеме оптимизации процесса успешного продвижения своей продукции к потребителю

как можно с меньшими логистическими затратами. В конечном счете, от эффективности реализации продукции на внешнем рынке будут зависеть успех его производственно-хозяйственной деятельности и завоевание своей ниши на данном рынке. Следовательно, необходимо постоянно увеличивать конкурентоспособность своей продукции путём поиска и создания лучших условий производства. Быть конкурентоспособным на внешнем рынке означает опережать своих конкурентов в привлекательности производства, реализации, удовлетворения потребностей и запросов потребителей.

Основная часть. Исследование процесса управления реализацией продукции на внешнем рынке проводилось на примере одного из крупнейших предприятий пищевой промышленности Республики Беларусь, основным видом деятельности которого является производство твёрдых и полутвёрдых сычужных сыров с последующей их реализацией главным образом на внешнем рынке.

Реализацией продукции занимается отдел сбыта и снабжения как структурное подразделение предприятия во главе с начальником, куда сегодня входят 3 специалиста по внешнеэкономической деятельности (ВЭД), 3 специалиста по продаже, специалист по маркетингу, специалист по сбыту, 2 специалиста по организации закупок, агент по закупкам, заведующий складом и товаровед фирменной торговли. На отдел возложено огромное количество функций, главными из которых являются обеспечение производства сырьем и материалами, реализация готовой продукции. Для успешного выполнения своих функций отдел взаимодействует практически со всеми структурными подразделениями предприятия [2].

Основной специализацией предприятия является производство сыров, которое занимает 80% в общем объеме производства. Ассортимент продукции предприятия включает в себя различные виды сыра, сливочного масла и сыворожки. Среднегодовой объем производства – 5200 т сыра. С 2009 года все виды сыра выпускаются на новой современной технологической линии «Берч-Ласка». Это одна из самых современных линий по производству твердых сыров в Европе на инновационной основе. Также предприятие занимается производством сладкосливочного и шоколадного масла, сухой сыворожки.

Рынок реализации продукции – это экономическое пространство, где продавцы представляют свои товары, а покупатели имеют возможность ознакомиться с ними и осуществлять нужные закупки. Иными словами, это место (магазин, рынок, интернет-площадка, выставка и иное), где продавец реализует свой товар покупателю.

Благодаря хорошему качеству, разнообразному ассортименту и активному маркетингу, выпускаемая предприятием продукция конкурентоспособна и востребована, как на внутреннем, так и на внешнем рынке. Внешний рынок реализации продукции предприятия сегодня составляют Российская Федерация (РФ), Польша, Китайская народная республика (КНР), Литва, Казахстан, Узбекистан, Сербия, Азербайджан, Египет и др. Для наглядности, динамика экспорта основных видов продукции предприятия за 2017 – 2019 гг. представлена в таблице 1.

Таблица 1. – Динамика экспорта основных видов продукции предприятия за 2017–2019 гг.

Наименование продукции	Объём экспорта		
	2017	2018	2019
Масло, т	200,9	550,7	660
Сыры жирные, т	2741,6	4250,9	7176,79
Сыворотка сухая, т	2330,0	3013,5	3629
Всего	5272,5	7815,1	11465,79

Источник: [3].

Так, частичный запрет в 2017 году на поставку в РФ, которая является основным импортёром продукции предприятия, сказался на объемах экспорта, снизив его на 42% по отношению к 2016 году, но в 2018 году ситуация нормализовалась и объёмы экспорта увеличились на 48,2% по сравнению с 2017 годом. В 2019 году также наблюдался рост экспорта на 46,7% по отношению к 2018 году. В таблицах 2–4 представлен объём экспорта основной продукции предприятия в ассортименте по странам за 2019 году.

Таблица 2. – Объём экспорта масла за 2019 год

Страна	Объём (количество)		Доля, % (к долл.США)
	Тонна	тыс.долл.США	
Россия	600	2970	90,45
Сербия	40	214,800	6,54
Казахстан	20	99	3,01
Всего	660	3283,800	100

Таблица 3. – Объём экспорта сыра за 2019 год

Страна	Объём (количество)		Доля, % (к долл. США)
	Тонна	тыс. долл. США	
Россия	7074,79	26292,200	97,52
Украина	85	564,400	2,09
Египет	8	47,680	0,18
Азербайджан	5	34,350	0,13
Казахстан	4	22,720	0,08
Всего	7176,79	26961,350	100

Таблица 4. – Объём экспорта сыворотки за 2019 год

Страна	Объём (количество)		Доля, % (к долл. США)
	Тонна	тыс. долл. США	
Польша	2190	4642,800	60,47
Китай	475	973,750	12,68
Литва	420	898,800	11,71
Россия	324	680,400	8,86
Казахстан	180	396	5,16
Узбекистан	40	85,600	1,11
Всего	3629	7677,35	100

Анализ данных, содержащих в таблицах 2–3 показывает, что наибольшая доля по реализации масла и сыра приходится на РФ. Наивысшую прибыль от реализации сыворотки, согласно данным таблицы 4, приносила Польша, где было реализовано 2190 т продукции на сумму 4642,800 тыс. долл. США. Сербия, Египет и Азербайджан являются новыми рынками реализации продукции для предприятия. Туда были отправлены пробные партии продукции, но в будущем периоде ожидается рост объемов экспорта в данные страны, так как предприятие реализует конкурентоспособную продукцию достойного качества по приемлемым ценам.

Для продвижения своей продукции на внешний рынок предприятие пользуется услугами оптовых посреднических организаций для каждой страны экспорта. Следует отметить, что наибольшее количество посредников предприятия находятся в РФ, которые суммарно реализовали 7998,79 т продукции или 29942,60 тыс. долл. США в 2019 году, что составляет 78,95% всей экспортированной предприятием продукции. В Польше реализовано 2190 т сыворотки или 4642,8 тыс. долл. США, 973,75 тыс. долл. США – в КНР. Следовательно, основным рынком реализации экспорта по-прежнему остается Россия, при том, что с каждым годом предприятие стремится расширить внешний рынок и поставлять продукцию в максимально большее число стран.

Особое место в системе реализации продукции предприятия на внешнем рынке занимает управлением транспортом, за которое отвечает инженер по организации перевозок. В его подчинении находятся диспетчер автомобильного парка и водители. В обязанности инженера по организации перевозок, наряду с обеспечением эффективности управления автомобильным парком предприятия, входит также поиск сторонних перевозчиков, которые привлекаются на аутсорсинговой основе, а также контроль их деятельности. Предприятие пользуется услугами сторонних перевозчиков для доставки продукции в больших объемах заказов, а также на расстояния свыше 500 км.

Успешная реализация продукции предприятия на внешнем рынке связана с комплексом мер, направленных на формирование спроса и стимулирование заинтересованности потребителей. К таким мерам относятся реклама, связи с общественностью, ярмарки, выставки и т.п., существует и успешно функционирует стратегия развития логистики в сфере экспорта продукции, которая включает в себя следующие мероприятия:

- проведение технических мероприятий с целью повышения конкурентоспособности производимой продукции;
- увеличение экспортных поставок на приоритетные и имеющиеся рынки;
- поиск новых рынков реализации продукции;
- увеличение объемов реализации сыра на внешнем рынке;
- активизация экспортной работы через торговых посредников на Украине, в Казахстане, Литве, Польше, КНР, что позволит расширить присутствие предприятия на данных рынках;
- совершенствование работы с постоянными потребителями на уже завоеванном рынке РФ;
- укрепление позиций на сложившихся в 2015–2020 годах рынках ближнего и дальнего зарубежья, обеспечение стабильных поставок с переходом на работу на долгосрочных контрактных условиях;
- постоянная работа над повышением имиджа предприятия путём усиления рекламы продукции, активного участия в выставках, ярмарках, проведения интенсивной работы в международной компьютерной сети Интернет (внедрение и развитие электронной коммерции) [2].

Все эти мероприятия необходимы для предприятия, так как оно использует интенсивный тип реализации своей продукции на внешнем рынке, что означает стремление максимизировать возможное количество точек реализации и расширения географии экспорта. Иными словами, предприятие, использующее интенсивную реализацию продукции, стремится сделать свой товар максимально доступным для потребителей.

Таким образом, изучение и анализ системы управления реализацией продукции предприятия на внешнем рынке показали, что большая часть производимой продукции идёт на экспорт. Удельный вес экспорта в общем объеме реализации продукции предприятия составляет 85,53%.

Анализ деятельности предприятия в области управления реализацией продукции на внешнем рынке выявил ряд недостатков и проблемных мест, к которым относятся:

- отсутствие на предприятии системы управления логистикой;
- несовершенство программного обеспечения предприятия;
- недостаточно развитый сайт предприятия;
- слабое освоение внешнего рынка.

В целях успешного осуществления экспорта предприятию необходимо выработать эффективные решения по устранению данных недостатков с применением современных методов и принципов логистики. В таблице 5 представлена общая схема разработки мероприятий по совершенствованию системы управления реализацией продукции предприятия на внешнем рынке.

Таблица 5. – Общая схема разработки мероприятий по совершенствованию системы управления реализацией продукции предприятия на внешнем рынке

Проблемы (недостатки)	Направления совершенствования	Содержание
1. Отсутствие на предприятии системы управления логистикой	Создание на предприятии службы логистики	Разработка структуры управления службой; Определение численности персонала службы; Разработка положения о службе логистики; Разработка должностных инструкций персонала службы логистики
2. Несовершенство программного обеспечения предприятия	Внедрение на предприятие современного программного продукта	Изучение и анализ существующих на рынке программных продуктов, помогающих в работе по реализации продукции; Выбор наилучшего программного продукта и внедрение его на предприятие
3. Недостаточно развитый сайт предприятия	Внедрение на предприятие электронной торговой площадки (ЭТП)	Анализ и изучение работы ЭТП
4. Слабое освоение внешнего рынка	Наращивание объемов экспорта	Поиск новых национальных рынков экспорта; Поиск новых оптовых посредников

Как видно из таблицы 5, предложено 4 основных мероприятия по совершенствованию системы управления реализацией продукции предприятия на внешнем рынке, которые основаны на современных методах и принципах логистики.

В настоящее время на предприятии отсутствует служба логистики. В целях достижения гармонизации товародвижения, как посредством всестороннего взаимодействия предприятия во внешнюю среду, так и за счет адекватной организации торгово-технологических бизнес-процессов внутри предприятия, предлагается внедрить в его организационную структуру управления службы логистики.

На начальном этапе своего развития служба логистики будет состоять из отдела реализации, группы по закупкам, отдела по складской работе, транспортного отдела. Она будет самостоятельным структурным подразделением, подчиняющимся непосредственно директору предприятия. Всю полноту ответственности за качество и своевременность выполнения возложенных на службу логистики задач и функций будет нести ее начальник. В результате создания службы логистики, организационная структура управления предприятием не подлежит основательным изменениям, так как речь идёт об объединении уже функционирующих структурных подразделений логистической направленности и перераспределении их обязанностей под единым управлением, поэтому данное предложение не повлечет за собой никаких дополнительных затрат.

Логистический подход к управлению предприятием предполагает выделение специальной логистической службы, которая должна управлять материальным и сопутствующими потоками, начиная с поиска рынка сырья и материалов для обеспечения производства с последующим формированием договорных отношений с поставщиками, заканчивая доставкой покупателям готовой продукции.

На современном рынке информационных систем и технологий имеются различные программные продукты, автоматизирующие деятельность, связанную с реализацией готовой продукции. В связи с этим, для повышения эффективности функционирования, предприятию предлагается приобрести и внедрить

в свою деятельность современную конфигурацию прикладного программного продукта «1С: Предприятие 8.0 Управление торговлей», предназначенную для автоматизации основных бизнес-процессов торговой деятельности предприятий, занимающихся такими видами торговли, как дистрибуция и мелкий опт. Данный программный продукт позволяет комплексно автоматизировать решение задач оперативного и управленческого учета, анализа и планирования торговых, складских и финансовых операций, обеспечивая тем самым эффективное управление предприятием по всем направлениям его деятельности. Стоимость данной конфигурации программного продукта составляет 730 бел. руб. [4]. В таблице 6 представлен расчёт затрат на приобретение и внедрение новой конфигурации «1С: Предприятие 8.0. Управление торговлей» в деятельность предприятия.

Таблица 6. – Расчет затрат на приобретение и внедрение конфигурации «1С: Предприятие 8.0 Управление торговлей» в деятельность предприятия

Статьи затрат	Сумма, руб.	Расчет
1. Единовременные затраты:		
1.1. Приобретение программного продукта «1С: Предприятие 8.0 Управление торговлей»	730	–
1.2. Приобретение клиентской лицензии на 15 рабочих мест	2500	–
1.3. Установка и настройка программы под параметры предприятия	224	16 ч×14 руб.
1.4. Обучение персонала (стоимость курса 150 руб. на 1 сотрудника)	450	150×3
2. Текущие затраты:		
2.1. Тариф на абонентское обслуживание программного продукта (оптимальный)	208	–
Итого	4112	

По данным таблицы 6 видно, что суммарные затраты по внедрению данной программы составляют 4112 руб. Обучение пользованию программным продуктом пройдут начальник службы логистики, его заместитель и специалист по продаже. Так как на предприятии функционирует система «1С: Бухгалтерия», сотрудники без особых затруднений освоят новую конфигурацию.

Внедрение новой конфигурации программного продукта «1С: Предприятие 8.0 Управление торговлей» позволит исключить некоторые недочеты, приведет к повышению производительности труда специалистов и рентабельности предприятия в целом. Работники смогут обрабатывать большие объемы информации за тот же объем рабочего времени, что приведет к оптимизации кадрового состава предприятия и экономии соответствующего фонда оплаты труда на 3%.

Расчёт годового экономического эффекта от внедрения программного продукта «1С: Предприятие 8.0 Управление торговлей» представлен в таблице 7.

Таблица 7. – Расчет годового экономического эффекта от внедрения новой конфигурации программного продукта «1С: Предприятие 8.0 Управление торговлей»

Наименование статьи	Сумма	Расчет
1. Затраты на приобретение и внедрение «1С: Предприятие 8.0 Управление торговлей», руб.	4 112	таблица 6
2. Затраты на оплату труда до внедрения «1С: Предприятие 8.0 Управление торговлей», руб.	191 505,60	стр. 2.1 + стр. 2.2
2.1 Заработная плата сотрудников, руб.*	140 400	780 × 15 × 12
2.2 Отчисления от заработной платы, руб.	5 1105,60	140400 × 0,346
3. Экономия затрат на оплату труда после внедрения «1С: Предприятие 8.0 Управление торговлей» (прибыль), руб.	5745,17	стр. 3.1 + стр. 3.2
3.1 Экономия заработной платы сотрудников, руб.	4212	140400 × 0,03
3.2 Экономия отчислений от заработной платы, руб.	1533,17	51105,60 × 0,03
4. Прирост налога на прибыль, руб.	1033,59	стр. 3 × 0,18
5. Прирост чистой прибыли, руб.	4708,58	стр. 2 – стр. 3

Примечание: 780 руб. – средняя заработная плата специалистов в месяц; стр. – строка.

Расчеты, приведенные в таблице 7, показывают, что годовой экономический эффект от внедрения на предприятие новой конфигурации программного продукта «1С: Предприятие 8.0 Управление торговлей» составит 4708,58 руб. в качестве прироста чистой прибыли. Таким образом, приобретение и внедрение новой конфигурации «1С: Предприятие 8.0 Управление торговлей» является эффективной инвестицией, которая позволит в значительной мере повысить уровень планирования и организации работы структурных подразделений логистической направленности предприятия по поиску и привлечению новых клиентов как на внутреннем, так и на внешнем рынке, что приведет к повышению эффективности производства и наращиванию экспорта с последующим улучшением финансового состояния предприятия.

На базе имеющегося у предприятия сайта предлагается создать электронную торговую площадку (ЭТП), посредством которой будет осуществляться реализация товаров через сеть Интернет путем создания web-сервера. Предлагаемая к созданию ЭТП будет представлять собой сообщество территориально разобщенных сотрудников предприятия и покупателей, которые смогут общаться и обмениваться информацией через электронные средства связи при полном отсутствии личного прямого контакта вне зависимости от места нахождения последних. На ЭТП предусмотрена работа как с оптовыми покупателями, так и с розничными на внутреннем и внешнем рынках. К преимуществам ЭТП следует отнести:

- снижение издержек на маркетинг и рекламу;
- снижение транзакционных издержек на поиск контрагентов;
- повышение совокупного спроса, обусловленного снижением издержек и, следовательно, цен;
- снижение затрат на реализацию продукции. Интернет предлагает новые возможности, позволяющие снизить затраты, например, на предпродажную подготовку товара;
- расширение числа потенциальных покупателей. Интернет позволяет привлечь новых покупателей, недоступных через традиционные каналы реализации и, следовательно, увеличить доходы предприятия [5].

Через ЭТП будут проходить прямые продажи и прием заказов посредством интернет-магазина. Разработка и создание ЭТП специалистами с большим опытом будет стоить 40 000 рублей. Затраты на приобретение компьютерного (3 компьютера непосредственно для обслуживания ЭТП), сетевого и программного оборудования составят 12 000 руб. Затраты на монтаж и установку ЭТП составят 3% от затрат на приобретение компьютерного, сетевого и программного оборудования, т.е. 360 руб.

Исходные данные для расчета затрат на создание ЭТП представлены в таблице 8.

Таблица 8. – Исходные данные для расчета затрат на создание ЭТП

Показатель	Обозначение	Единица измерения	Значение
Стоимость 1 кВт электроэнергии	Ц	руб.	0,191
Потребляемая мощность ПЭВМ	М	кВт	0,2
Время работа одной ПЭВМ в день	Т	Час	8
Продолжительность разработки	Тр	Месяц	2
Зарботная плата одного работника	з/п	руб.	800
Норматив дополнительной заработной платы	Нд	%	25
Численность работников	Ч	Человек	3

Разработку и создание ЭТП предлагается осуществить в августе-сентябре 2021 года, что составляет 44 рабочих дня. Продолжительность рабочего дня – 8 часов. В таблице 9 представлен расчет затрат на ввод в эксплуатацию ЭТП.

Таблица 9. – Расчет затрат на ввод в эксплуатацию ЭТП

Показатель	Сумма, руб.	Расчет
Затраты на электроэнергию	13,45	$0,191 * 0,2 * 8 * 44$
Затраты на оплату труда установщиков ЭТП	9 000	$(1200 + 1200 * 0,25) * 3 * 2$
Отчисления от отплаты труда	3114	$9000 * 0,346$
Итого:	12 127,45	

Кроме того, необходимо учитывать прочие затраты, связанные, например, с подключением к сети Internet. Подключение будет осуществляться через провайдера <http://www.byfly.by>, выбираем тариф для работы со скоростью 256/128" (скорость прием/передача 256/128 Кбит/с), оплата за подключение – 55 руб., затраты на регистрацию сервера – 20,75 руб. ежемесячная абонентская плата – 37 руб.

Итого прочие затраты: $55 + 37 + 20,75 = 112,75$ руб.

Капитальные затраты на создание ЭТП для предприятия представлены в таблице 10.

Таблица 10. – Капитальные затраты на создание ЭТП для предприятия

Статьи затрат	Сумма, руб.
Затраты на разработку и создание ЭТП	40 000
Затраты на приобретение компьютерного и сетевого оборудования	9 500
Затраты на приобретение компьютерного и сетевого оборудования	2 500
Затраты на монтаж и установку оборудования	360
Затраты на введение в эксплуатацию ЭТП	12 127,45
Прочие затраты	112,75
Итого	64 600,20

Таким образом, капитальные затраты на создание ЭТП для предприятия составят 64 600,20 руб.

По данным web-издателей, прирост доходов предприятий при создании корпоративного веб-сайта предприятия и его продвижении составляет 5–10%. Для определения величины ожидаемой прибыли после внедрения ЭТП будем исходить из того, что прибыль предприятия от реализации продукции в 2019 году составила 5798 тыс. руб. Расчет срока окупаемости проекта внедрения ЭТП представим в таблице 11.

Таблица 11. – Расчет срока окупаемости проекта внедрения ЭТП в деятельность предприятия

Показатели	Сумма	Расчет
1.Единовременные затраты, руб.	64 600,20	таблица 10
2.Ожидаемый прирост чистой прибыли, руб.	289 900	$5\,798\,000 \times 0,05$
3. Налог на прибыль	52 182	$289\,900 \times 0,18$
4.Чистая прибыль	237 718	стр. 2 – стр. 3
5.Срок окупаемости, лет	0,27	стр. 1 / стр. 4

Результаты экономического обоснования мероприятия по внедрению в деятельность предприятия ЭТП показывают, что проект весьма рентабелен и его окупаемость составляет 4 месяца. При создании и внедрении в деятельность ЭТП, предприятие может рассчитывать на наращивание объемов экспорта и расширение географии поставок своей продукции на внешний рынок благодаря её узнаваемости путем созданного web-сервера, что в свою очередь будет способствовать обеспечению общей финансовой устойчивости предприятия.

Решение проблемы слабого освоения внешнего рынка предлагается за счет наращивание объемов экспорта продукции предприятия.

Предприятие работает с 33 оптовыми посредниками по всему миру. Наибольший объем продукции реализуется в России, Польше, Китае и Литве, поэтому наращивание объемов экспорта будет происходить за счет привлечения новых оптовых посредников в Казахстане и Украине, так как предприятие сотрудничает с этими странами уже больше 3 лет, но не поставляет туда продукцию должного количества. Кроме того, предприятию следует расширять географию экспорта своей продукции, учитывая то, что опыт работы на уже усвоенных международных рынках показывает устойчивый покупательский спрос.

Для наращивания экспорта в предложенных странах рассмотрим потенциальных оптовых посредников. Чтобы узнать, какие из них являются потенциальными, можно обратиться к рекламным объявлениям в специализированных торговых изданиях. Эту информацию можно получить на торговых ярмарках и выставках, в сети Интернет, а также по рекомендациям неконкурирующих производителей, клиентов и поставщиков.

Для проведения первоначальной оценки возможных посредников использовалась анкета, благодаря которой была получена наиболее важная информация о каждом посреднике. После предварительного отбора был произведен более подробный анализ потенциальных посредников, успешно прошедших данный этап, на котором большое внимание уделялось нескольким важнейшим критериям, результаты которого представлены в таблице 12.

Таблица 12. – Оценка потенциальных посредников предприятия

Критерий оценки	Уд. вес w_i	«Интермедіатор», г. Киев		«GoTrade», г. Киев		ТОО «ФАВАН FOOD», г. Алматы		«Никос Милк kz», г. Алматы	
		балл	оценка с учетом веса	балл	оценка с учетом веса	балл	оценка с учетом веса	балл	оценка с учетом веса
Вклад в организацию продаж	0,20	3	0,6	2	0,6	3	0,6	3	0,6
Компетентность персонала	0,13	3	0,39	3	0,39	3	0,39	3	0,39
Уровень удовлетворения потребителя	0,30	3	0,9	2	0,6	3	0,9	3	0,9
Способность к адаптации в период изменения спроса	0,14	3	0,42	3	0,42	2	0,28	3	0,42
Готовность к снижению стоимости услуг при росте объемов продаж	0,12	3	0,36	2	0,24	3	0,36	2	0,24
Вклад в рост компании	0,11	2	0,22	2	0,22	2	0,22	3	0,33
Сумма баллов	1,00	2,89		2,47		2,75		2,88	

Результаты оценки потенциальных посредников для продвижения продукции предприятия на внешний рынок, приведенные в таблице 12, показывают, что наиболее предпочтительными посредниками являются компании «Интермедіатор» (г. Киев, Украина) и «Никос Милк kz» (г. Алматы, Казахстан), исходя из наибольшей суммы оценки. Данным оптовым посредникам будут поставяться первые партии продукции в объеме 20 тонн. С «GoTrade» (г. Киев, Украина) и ТОО «ФАВАН FOOD» (г. Алматы, Казахстан)

будут вестись дополнительные переговоры, и в ближайшем будущем предприятие сможет с ними сотрудничать в целях наращивания объемов экспорта.

Заключение. Успешная реализация продукции на внешнем рынке связана с комплексом мер, направленных на стимулирование заинтересованности потребителей. Исходя из этого следует, что новые достижения в информационных системах и технологиях, усиливающаяся конкуренция и быстро меняющаяся рыночная ситуация ставят перед субъектами внешнеторговой деятельности такие задачи, как дальнейшее улучшение качества предлагаемой продукции и расширение ее ассортимента, совершенствование производства и увеличение выхода продукции, экономия ресурсов, повышенные требования к охране окружающей среды, освоение новых рынков и удовлетворение растущих запросов потребителей. С этой целью на рассмотренном предприятии действуют программы производства новых видов продукции, развития маркетинга, сокращения издержек производства и реализации, внедрения новых ресурсо- и энерго-сберегающих технологий, модернизации и реконструкции действующего производства и т.п. Анализ деятельности предприятия в области управления реализацией продукции на внешнем рынке выявил ряд недостатков и проблемных мест, для которых были предложены пути их устранения, основываясь на современных методах и принципах логистики. Они призваны способствовать повышению эффективности функционирования предприятия, ориентировать его деятельности на наращивание объемов экспорта продукции. При успешном внедрении в деятельность предприятия предлагаемых мер, ожидается расширение географии экспорта, улучшение финансового положения предприятия и пополнение валютного резерва белорусской экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Мамедова, Л.А. Теоретические основы управленческого учета в разрезе процесса реализации продукции / Л.А. Мамедова // Молодой ученый. 2017. № 12 (146). С. 328-331.
2. Положение об отделе сбыта и снабжения ОАО «Верхнедвинский маслосырзавод». – Верхнедвинск, 2019.
3. Бизнес-план развития ОАО «Верхнедвинский маслосырзавод» за 2020 год.
4. «1С: Предприятие 8.0. Управление торговлей» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.bytechs.by/services/1c-upravlenie-informatsionnymi-tehnologiyami-predpriyatiya/>. – Дата доступа: 02.09.2020.
5. Электронная торговая площадка [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://fogsoft.ru/press_center. – Дата доступа: 02.09.2020.

Поступила 15.10.2020

INCREASING THE EFFICIENCY OF MANAGEMENT OF THE SALE OF AN ENTERPRISE'S PRODUCTS IN THE EXTERNAL MARKET BASED ON MODERN METHODS AND PRINCIPLES OF LOGISTICS

M. J. BANZEKULIVANO, V. DUBEIKO

The theoretical analysis of the management system for the sale of an enterprise's products in today's conditions of globalization and the fiercest competition in international markets is carried out. Possible options for improving the efficiency of managing the sale of an enterprise's products in the foreign market are considered using modern methods and principles of logistics and taking into account the current situation in some international markets. The analysis of the activities of the structural unit engaged in an enterprise selling products in the domestic and foreign markets. Identified certain shortcomings and bottlenecks that impede the effective management of the sale of an enterprise's products in the foreign market. Particular attention was paid to the possibility of increasing export volumes, the possibility of attracting additional wholesale intermediaries for the successful promotion of an enterprise's products to the foreign market and expanding the export geography was studied. Measures are proposed to improve the efficiency of managing the sale of an enterprise's products in the external market, taking into account modern trends in the development of logistics and supply chain management to increase exports and expand the geography of supplies.

Key words: product sale management; competitiveness of products; product range; management of risks; external market; promotion of implementation; transport management; logistic service; software; export geography; electronic marketplace; export volume

УДК 656.025.4

**УПРАВЛЕНИЕ ТРАНСПОРТОМ В ЦЕПЯХ ПОСТАВОК ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ
НА ВНУТРЕННИЙ И ВНЕШНИЙ РЫНКИ**

*канд. техн. наук, доц. М. Ж. БАНЗЕКУЛИВАХО, Е.В. ПОПЛАВСКАЯ
(Полоцкий государственный университет)*

Рассматриваются перспективные направления повышения эффективности управления транспортом в цепях поставок продукции предприятия молочной промышленности на внутренний и внешний рынки. Характеризуются теоретические и методологические аспекты управления транспортом в цепях поставок, выявляется сущность цепи поставок, производится классификация цепей поставок по количеству звеньев, типу производимой продукции и национальной принадлежности, описываются этапы управления цепями поставок, выявляется роль транспорта в повышении эффективности функционирования международных цепей поставок. Проводится общий анализ деятельности предприятия молочной промышленности и системы управления его транспортом для ускорения процесса управления цепями поставок по реализации продукции предприятия на международном рынке, даётся характеристика используемых на предприятии транспортных средств. Выявляются критерии выбора маршрутов движения транспорта при поставке продукции предприятия на внутренний и внешний рынки и анализируются соответствующие затраты. Раскрываются проблемы системы управления транспортом в цепях поставок продукции предприятия на внутренний и внешний рынки и предлагаются пути их решения для обеспечения устойчивости и конкурентоспособности предприятия.

Ключевые слова: *управление транспортом, цепь поставок, внутренний рынок, внешний рынок, простой транспортного средства, спутниковый мониторинг, комплексный способ сборки заказов, управление маркетингом, маркетинговая стратегия, привлечение новых покупателей.*

Введение. Во всём мире молочная продукция признаётся жизненно важным продуктом питания. Производство высококачественной молочной продукции и обеспечение её сохранности на длительный период времени требует особых знаний в области технологии производства, переработки, хранения, упаковки и транспортировки. В Республике Беларусь имеется достаточно большое количество предприятий, принадлежащих молочной промышленности, что обуславливает высокий уровень конкуренции, как на внутреннем, так и на внешнем рынке, с учётом постоянно растущих серьёзных требований и запросов со стороны покупателей. Чтобы преуспеть в этой области и занять достойное место на рынке, производителям молочной продукции необходимо внимательно и ответственно относиться не только к технологиям производства и переработки молочных продуктов, но и в обязательном порядке прибегать к современным принципам и методам логистики и управления цепями поставок. Именно повышение эффективности использования транспорта в процессе управления цепями поставок продукции на рынок (внутренний и внешний) будет способствовать минимизации логистических издержек в составе себестоимости с последующим снижением её конечной цены. Кроме того, с целью определения наиболее оптимального варианта доставки продукции на рынок, необходимо прорабатывать как можно большее количество возможных маршрутов движения транспорта с последующим выбором наиболее экономически оправданного с точки зрения логистики и возможных рисков.

Объектом исследования является транспорт в цепях поставок одного из ведущих предприятий-производителей молочной продукции на Витебщине, работающего под девизом «Через качество – к прибыли, через прибыль – к качеству». Предмет исследования – управление транспортом в цепях поставок продукции предприятия на внутренний и внешний рынки. Целью исследования является выработка предложений, направленных на повышение эффективности использования транспорта в процессе управления цепями поставок продукции данного предприятия на внутренний и внешний рынки для расширения, главным образом, его экспортного потенциала.

Основная часть. Ведущую роль в развитии логистики играет управление цепями поставок. Цепь поставок представляет собой определённое количество субъектов хозяйствования, которые занимаются закупкой товарно-материальных ресурсов, производством и физическим распределением готовой продукции для конечных потребителей. Цепь поставок состоит из трёх или более субъектов хозяйствования, вовлечённых в восходящий и нисходящий потоки товаров, материалов и информации от источников сырья к потребителю готовой продукции [1]. Она описывает весь путь движения материальных ресурсов с самого начала до конца. На этом пути материальные ресурсы могут проходить через поставщиков сырья, производителей, операции по доводке, склады, транспортные организации, оптовиков, ритейлеров и множество других операций и участников. Иногда цепь поставок не заканчивается на конечном потребителе, а дополнительно охватывает этап переработки и повторного использования материальных ресурсов [2–4].

Классификация цепей поставок производится по таким логистическим признакам, как количество звеньев цепи поставок (по разветвленности), тип производимой продукции (выполняемых работ, оказываемых услуг) и национальная или географическая принадлежность [5, с. 12]. Данная классификация носит чисто формальный характер, так как в современных условиях глобализации экономики благодаря значению и перспективам единого мирового экономического пространства подавляющее большинство цепей поставок являются международными.

Управление цепями поставок охватывает весь цикл закупки сырья (материалов, комплектующих), производства и распространения готовой продукции и включает в себя следующие *этапы*: планирование, закупки, производство, доставка и возврат [4; 6].

1. *Планирование (plan)*. В рамках этого этапа выясняются источники поставок, производятся обобщение и расстановка приоритетов в потребительском спросе, планируются запасы, определяются требования к системе дистрибуции, а также объемы производства, поставок сырья/материалов и готовой продукции. Задача производить самостоятельно или покупать (*make or buy*) должна решаться на этом этапе. Решения, относящиеся ко всем видам планирования ресурсов и управлению жизненным циклом товара, принимаются также на этом этапе. Данные процессы позволяют найти баланс между спросом и поставками и выработать направления действий, наилучшим образом соответствующих требованиям закупок, производства и доставки.

2. *Закупки (source)*. На данном этапе выявляются ключевые элементы управления снабжением, производятся оценка и выбор поставщиков, проверка качества поставок, заключение контрактов с поставщиками. Также сюда относятся процессы, связанные с получением материалов, таких как приобретение, получение, транспортировка, входной контроль, постановка на хранение до оприходования (*hold*) и оприходование. Важно заметить, что действия по управлению поставками товаров и услуг должны соответствовать планируемому или текущему спросу.

3. *Производство (make)*. К этому этапу относятся производство, выполнение и управление структурными элементами производства, подразумевающими контроль за технологическими изменениями, управлением производственными мощностями (оборудованием, зданиями и т.п.), производственными циклами, качеством производства, графиком производственных смен и т.д. На данном этапе определяются также и специфические процедуры производства, а именно – собственно производственные процедуры и циклы, контроль качества, упаковка, хранение и выпуск продукции (внутризаводская логистика). Все составляющие процесса переработки исходного продукта в готовую продукцию должны соответствовать планируемому или текущему спросу.

4. *Доставка (deliver)*. Данный этап состоит из управления заказами, складом и транспортировкой. Управление заказами включает создание и регистрацию заказов, формирование стоимости, выбор конфигурации товара, а также создание и ведение клиентской базы, наряду с поддержанием базы данных по товарам и ценам, управление дебиторами и кредиторами. Управление складом предполагает набор действий по подбору и комплектации, упаковке, созданию специальной упаковки/ярлыка для клиента и отгрузке товаров. Инфраструктура управления транспортировкой и доставкой определяется правилами управления каналами и заказами, регулированием товаропотоков для доставки и управлением качеством доставки. Все эти процессы, включая управление запасами, транспортировкой и дистрибуцией должны быть приведены в соответствие с планируемым или текущим спросом.

5. *Возврат (return)*. В контексте этого этапа определяются структурные элементы возвратов товара (дефектных, излишних, требующих ремонта) как от производства к закупкам, так и при доставке, в частности, определение состояния продукта, его размещение, запрос на авторизацию возврата, составление графика возвратов, направление на уничтожение и переработку. К этим процессам также относятся некоторые элементы послепродажного обслуживания.

Этапы управления цепями поставок можно также подразделить на две большие группы: планирование цепей поставок (*Supply Chain Planning – SCP*) и исполнение цепей поставок (*Supply Chain Execution – SCE*). Планирование цепей поставок включает в себя стратегическое планирование цепей поставок или бизнес-процессов в отдельных ее звеньях. Исполнение цепей поставок предусматривает реализацию планов и оперативное управление звеньями цепей поставок, такими как транспорт и складское хозяйство [7].

Итак, эффективное управление цепями поставок должно основываться на определенных принципах. Сам процесс управления цепями поставок охватывает планирование, закупки, производство, доставку и возврат. Формы управления цепями поставок зависят непосредственно от закупщика.

Одним из важнейших элементов управления цепями поставок является транспорт. Он охватывает всю цепь поставок – от закупки материально-технических ресурсов до доставки конечному потребителю готовой продукции организации. Кроме того, транспорт играет значительную роль в формировании структуры логистических издержек в процессе управления цепями поставок.

Что касается непосредственно системы управления транспортом в цепях поставок продукции предприятия на внутренний и внешний рынки, то поставка продукции клиентам (покупателям) на внутренний рынок осуществляется собственными транспортными средствами филиала, а на внешний рынок – железнодорожным транспортом или самовывозом со склада филиала (силами покупателя).

Поставка продукции на внутренний и внешний рынки собственными транспортными средствами филиала осуществляется специальным автотранспортом, предназначенным для перевозки продуктов с соблюдением температурного режима (с холодильной установкой). Погрузка продукции железнодорожным транспортом осуществляется в вагоны или контейнеры. При самовывозе со склада готовой продукции покупатели используют свои (или арендованные) транспортные средства. Вид транспортного средства и его грузоподъемность зависят от категории отгружаемой продукции (цельномолочная продукция, масло, мороженое, сухие молочные продукты). Все виды транспортных средств проходят санитарную обработку.

При заключении внешнеторгового договора используется FCA – базис поставки по международным торговым правилам «INCOTERMS-2020». Условия поставки FCA, то *seller* продавец передаст товар, выпущенный в таможенном режиме экспорта, указанному покупателем перевозчику в названном месте. Базис поставки FCA «INCOTERMS-2020» возлагает на продавца обязанности по погрузке товара на транспорт в месте отправки и выполнению экспортных таможенных процедур для вывоза товара с оплатой экспортных пошлин и иных таможенных сборов, однако продавец не обязан выполнять таможенные формальности для ввоза товара, уплачивать импортные таможенные пошлины или выполнять иные импортные таможенные процедуры при ввозе [8].

При доставке готовой продукции предприятия покупателям используются маятниковые маршруты с обратным холостым (порожним) пробегом. Маятниковый маршрут предполагает, что путь следования транспортного средства между двумя грузопунктами неоднократно повторяется [9].

В ходе исследования деятельности предприятия выявлены следующие проблемы в системе управления транспортом в цепях поставок его продукции на внутренний и внешний рынки:

- простой транспортных средств при приёмке готовой продукции на складе;
- отсутствие системы дистанционного мониторинга транспортных средств при поставке готовой продукции покупателям;
- недостаточно развитая система маркетинга и реализации готовой продукции.

Для повышения конкурентоспособности предприятия при реализации своей продукции на внутреннем и внешнем рынках, необходимо успешно заниматься решением данных проблем.

Проблему простоя транспортных средств при приёмке готовой продукции на складе предлагается решить путём внедрения на предприятие комплексного способа сборки заказов на готовую продукцию. При данном способе склад разделяется на несколько зон (участков), в каждой из которых работает комплектовщик. Поступающий заказ разделяют на части, соответствующие зонам склада. После сборки всего заказа кладовщик проверяет правильность сборки, после чего производятся предотгрузочные операции.

Пример зонального деления склада при комплексном способе сборки заказов на готовую продукцию представлен на рисунке 1.

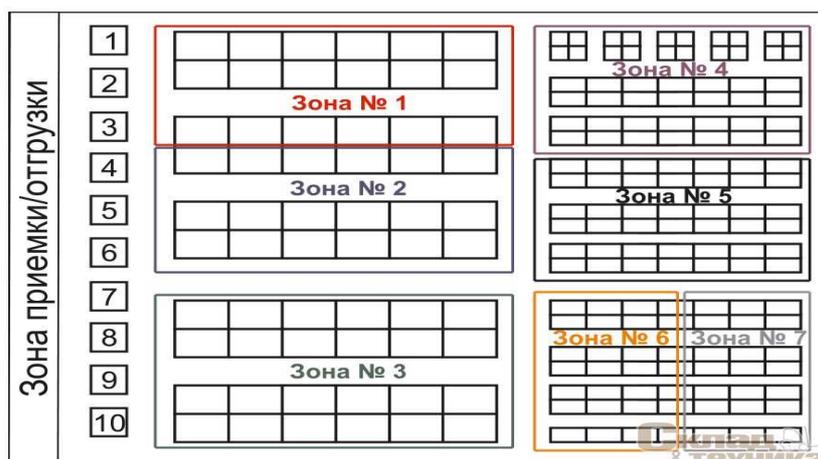


Рисунок 1. – Зональное деление склада при комплексном способе сборки заказов на готовую продукцию

Источник: [10].

Комплексный способ сборки заказов на готовую продукцию более эффективен, чем индивидуальный, который представляет собой просто последовательную комплектацию отдельного заказа.

При этом геометрические размеры зон склада могут быть разными, важно только рассчитать одинаковое число операций, приходящееся на каждую зону, а точнее – время для их выполнения. Например, зона № 7 по геометрическим параметрам будет значительно меньше, чем зона № 1, однако она находится на значительном удалении от зоны приемки/разгрузки, а значит, время на выполнение операций по доставке заказа будет больше [10].

Комплексный способ сборки заказов на готовую продукцию имеет ряд преимуществ, однако не лишен недостатков. При нём сокращается время выполнения заказа за счет сокращения числа перемещений между местами отборки и упразднения вынужденного простоя. Каждый комплектовщик, работающий в конкретной зоне, гораздо быстрее узнает номенклатуру, хранящуюся в ней, и фактически имеет возможность работать без маршрутного листа. Кроме того, благодаря комплексному способу сборки заказов появляется возможность закрепления индивидуальной ответственности за состояние каждой зоны склада. К недостаткам данного способа сборки заказов относится возможность внезапного невыхода на работу и отсутствия в зоне комплектовщика части персонала склада, но проблема решается путём мотивации и административных взысканий.

Для решения проблемы отсутствия на предприятии системы дистанционного мониторинга транспортных средств при поставке готовой продукции покупателям предлагается внедрить в деятельность предприятия систему спутникового GPS-мониторинга от компании «БелТрансСпутник». Результатами внедрения будут:

- снижение транспортных расходов до 60%;
- сокращение пробегов транспортных средств до 45%;
- упрощение и ускорение управления транспортом и логистикой в 2-3 раза;
- 100% выявление фактов всевозможных сливов топлива;
- ощутимая экономия транспортных средств;
- 100% улучшение сервиса перевозок, дисциплины водителей и лояльности клиентов и др. [11].

Доступ к системе спутникового GPS-мониторинга от компании «БелТрансСпутник» возможен как с любого компьютера, так и с мобильного телефона.

Таким образом, использование аналитической системы GPS-мониторинга от компании «БелТрансСпутник» сделает процесс управления транспортом в цепях поставок продукции предприятия на внутренний и внешний рынки более прозрачным, чётким и экономным. Использование системы позволит исключить лишние потери, снизить стоимость перевозок, упростить управление транспортом и персоналом, получить достоверную информацию и подробные аналитические отчеты по всем логистическим операциям. Срок окупаемости проекта внедрения системы спутникового GPS-мониторинга совсем небольшой, что говорит о рациональном решении, которое приведет к сокращению издержек на управление транспортом в деятельности предприятия и увеличению прибыли предприятия.

Достижение стоящих перед предприятием рыночных целей успешной реализации своей продукции на внутреннем и внешнем рынках потребует совершенствования системы управления маркетингом путём активизации, главным образом, мероприятий комплекса формирования спроса и стимулирования реализации продукции. Особенно актуально это на современном этапе глобализации экономики, когда на белорусском рынке появляется огромное количество разнообразной продукции, как отечественного, так и иностранного производства. В связи с этим на предприятии необходимо широко использовать средства массовой информации (телевидение, радио, республиканская и местная печать). Периодичность и интенсивность такого воздействия должны зависеть от поэтапного достижения желаемых результатов.

В условиях высокой конкуренции для сохранения своих позиций на внутреннем и внешнем рынках предприятие должно постоянно оптимизировать ассортиментный перечень своей продукции, формировать его путём предложения рынку новых товаров повышенного спроса, особенно на международных рынках, использовать современные технологии производства, создавать и развивать собственную торговую марку, расширять географию экспорта, совершенствовать упаковку товаров для обеспечения удобных и безопасных условий транспортировки и повышения эффективности использования и эксплуатации транспортных средств, стимулировать продвижение товаров в крупные торговые розничные сети. Для расширения рынка реализации продукции предприятия и повышения эффективности управления транспортом при её продвижении необходимо внедрить в маркетинговую деятельность предприятия стратегию привлечения новых покупателей для достижения желаемого экономического эффекта.

Заключение. В целях совершенствования системы управления транспортом в цепях поставок продукции предприятия на внутренний и внешний рынки, повышения эффективности функционирования предприятия и обеспечения его конкурентоспособности предложены перспективные направления по устранению простоя транспортных средств при погрузке готовой продукции со склада, использованию системы спутникового GPS-мониторинга, совершенствованию системы управления маркетингом и реализацией продукции предприятия.

Применение на складе готовой продукции предприятия комплексного способа сборки заказов на готовую продукцию будет способствовать устранению простоя транспортных средств при погрузке товара со склада и ускорению процесса его поставки на рынок, что приведёт к снижению затрат. Для совершенствования системы управления транспортом в цепях поставок продукции предприятия на внутренний и внешний рынки, предлагается внедрить эффективную систему дистанционного спутникового GPS-мониторинга. Совершенствование системы управления маркетингом и реализацией продукции предприятия на внутреннем и внешнем рынках будет достигаться, главным образом, за счёт расширения рынка реализации

и повышения эффективности управления транспортом при её продвижении путём внедрения на предприятие таких маркетинговых стратегий, как привлечение новых покупателей, поиска новых способов использования продукции предприятия, расширения рынка реализации путём интенсификации использования выпускаемого товара.

Таким образом, грамотность и своевременность внедрения предложенных мероприятий способна повысить степень управления транспортом в цепях поставок продукции предприятия на внутренний и внешний рынки, что, в свою очередь, даст значительный экономический эффект.

ЛИТЕРАТУРА

1. Управление цепями поставок [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://diplomba.ru/work/23864>. – Дата доступа: 22.08.2020.
2. Учирова, М.Ю. Организация логистического сервиса на посреднических предприятиях цепи поставок продуктов нефтепереработки : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / М.Ю. Учирова. – М. : ГУУ, 2009. – 23 с.
3. Совершенствование организации цепей поставок авиационно-технического имущества с использованием системы электронного приема заказов и современных технологий идентификации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://referatwork.ru/refs/source/ref-63811.html>!. – Дата доступа: 22.08.2020.
4. Чабров, И. Управление материальными потоками в промышленной организации / И. Чабров // Финансовая газета. Региональный выпуск. – 2006. – 15 апр.
5. Смирнова, Е.А. Управление цепями поставок : учеб. пособие / Е.А. Смирнова. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2009. – 112 с.
6. Банзекуливахо, М. Ж. Оптимизация управления цепями поставок / М. Ж. Банзекуливахо // Вестник Полоцкого государственного университета. Сер. D, Экон. и юрид. науки. – 2014. – № 13. – С. 61–65.
7. Управление цепочками поставок (SCM) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.hetnet.ru/business/solutions/20/>. – Дата доступа: 21.08.2020.
8. Как правильно заключить договор поставки [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://jurist.by/wiki/kak-zaklyuchit-dogovor-postavki-i-ne-upustit-vazhnoe>. – Дата доступа: 22.08.2020.
9. Методика выбора подвижного состава, маршрута и графика перевозки грузов / А.П. Поляков [и др.] // Научные труды Винницкого национального технического университета. – 2011. – № 3. – С. 15.
10. Оптимизация технологических процессов на складе [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.lobanov-logist.ru/library/all_articles/54151/. – Дата доступа: 22.08.2020.
11. Официальный сайт «БелТрансСпутник» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://beltranssat.by/>. – Дата доступа: 24.08.2020.

Поступила 09.10.2020

TRANSPORT MANAGEMENT IN SUPPLY CHAINS OF PRODUCTS OF AN ENTERPRISE ON THE INTERNAL AND FOREIGN MARKETS

M. J. BANZEKULIVAKHO, K. PAPLAUSKAYA

The article discusses promising directions for improving the efficiency of transport management in supply chains of products of the enterprise of the dairy to the domestic and foreign markets. The theoretical and methodological aspects of transport management in supply chains are characterized, the essence of the supply chain is revealed, the supply chains are classified by the number of links, the type of products produced and by nationality, the stages of supply chain management are described, the role of transport in improving the efficiency of the international supply chains is revealed, attention is drawn to the stages of supply chain management. A general analysis of the activities of the dairy industry enterprise and its transport management system is carried out in order to accelerate the supply chain management process for the sale of the dairy industry enterprise's products on the international market; domestic and foreign markets and the corresponding costs are analyzed. The problems of the transport management system in the supply chains of the company's products to the domestic and foreign markets are revealed and ways to solve them are proposed to ensure the stability and competitiveness of an enterprise.

Keywords: transport management; supply chain; domestic market; external market; downtime of vehicle; satellite monitoring; integrated way of collecting orders; marketing management; marketing strategy; attracting new buyers

УДК 656.073.14

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ МУЛЬТИМОДАЛЬНЫМИ ПЕРЕВОЗКАМИ В МЕЖДУНАРОДНЫХ ЦЕПЯХ ПОСТАВОК ТОВАРОВ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

*канд. техн. наук, доц. М.Ж. БАНЗЕКУЛИВАХО, А.П. РОЗИНА
(Полоцкий государственный университет)*

Дана характеристика мультимодальных перевозок и описаны этапы их организации в международных цепях поставок для осуществления транспортировки товаров с высоким качеством перевозки за короткое время с минимальными затратами в соответствии с методами и принципами логистики. Изложены результаты анализа системы управления транспортом в торговой организации в международных цепях поставок с использованием мультимодальных грузоперевозок, приведены действительные данные о географии рынков закупок. Более подробно описана система управления мультимодальными грузоперевозками в международной цепи поставок конкретного товара. Выявлены недостатки в результате анализа системы управления мультимодальными грузоперевозками в международных цепях поставок товаров торговой организации, предложены экономически и научно обоснованные пути их устранения.

Ключевые слова: мультимодальная грузоперевозка, внешний рынок, международная цепь поставок, доставка грузов, автомобильный транспорт, железнодорожный транспорт, морская перевозка грузов, морская линия, контейнеровоз, маршрут доставки товаров.

Введение. В современных условиях развития международных торговых связей и благодаря высокому уровню развития партнерских взаимовыгодных отношений между различными странами, следует отметить, что все большую актуальность приобретают логистические услуги грузоперевозки.

Грузоперевозка – это наиболее важная и актуальная задача, успешное решение которой необходимо для обеспечения устойчивого развития основных составляющих жизнедеятельности человечества. Кроме того, перевозка грузов является основной задачей процесса управления грузопотоками в международных цепях поставок. Данная задача включает в себя требования по соблюдению основных принципов логистики, включающих в себя доставку нужного товара необходимого качества в необходимом количестве в нужное время, в нужное место, с минимальными издержками конкретному потребителю.

На сегодняшний день развитие технологий позволяет использовать различные виды транспорта для осуществления грузоперевозок на более выгодной основе. Чтобы достичь наибольшего экономического эффекта в этом направлении логистической деятельности, транспортно-экспедиционные организации при планировании и организации грузоперевозок используют комбинацию нескольких видов транспорта, что позволяет им пользоваться их преимуществами и выигрывать на данном рынке. Перевозка грузов разными видами транспорта называется мультимодальной. Мультимодальные грузоперевозки обладают индивидуальными свойствами, которые позволяют грузоперевозчикам совмещать в себе определенные преимущества, в том числе в международных цепях поставок грузов, в зависимости от их характеристик.

Таким образом, мультимодальные перевозки – это одна из разновидностей смешанных перевозок, которая используется в целях сокращения расходов и времени на доставку товаров (грузов) с учетом их индивидуальных характеристик.

Основная часть. Учитывая тенденцию увеличения масштабов международной торговли, наблюдается значительный рост спроса на мультимодальные перевозки. Он обусловлен необходимостью обеспечения экономической доставки товаров с выигрышем во времени и учетом специфики транспортной инфраструктуры каждой страны. Рассматривая процесс планирования и организации мультимодальных грузоперевозок, следует отметить, что он включает в себя несколько этапов:

- 1) подготовка грузоперевозки;
- 2) подбор, отбор и выбор перевозчика;
- 3) выбор оптимальной комбинации видов транспорта;
- 4) определение маршрута движения;
- 5) расчёт затрат на доставку груза;
- 6) осуществление перевозки с оперативным контролем за транспортировкой.

При осуществлении мультимодальных перевозок особую роль играют информационные системы и технологии, которые обеспечивают непрерывный обмен информацией между всеми участниками грузоперевозки в международных цепях поставок, а также контроль всего бизнес-процесса доставки груза. Следовательно, процесс осуществления мультимодальных грузоперевозок – это достаточно трудоёмкий и многоступенчатый процесс, который требует предварительного планирования, организации и контроля на каждом этапе перевозки.

В данном исследовании объектом является транспортная система организации, которая осуществляет свою торговую деятельность на территории Республики Беларусь и занимается закупками товаров на международных рынках. Предметом исследования выступает управление мультимодальными перевозками в международных цепях поставок товаров данной организации. Целью исследования является выработка и предложение научно и экономически обоснованных рекомендаций, направленных на повышение эффективности управления мультимодальными перевозками в международных цепях поставок товаров на основе методов и принципов логистики.

Рассматривая деятельность данной торговой организации по управлению транспортом, следует отметить, что главной функцией её транспортного отдела является транспортное обеспечение деятельности организации. В ходе анализа работы транспортного отдела, особое внимание было обращено на работу менеджеров по мультимодальным перевозкам. Анализ их функциональных обязанностей показал, что данная категория персонала занимается планированием и организацией доставки импортных товаров и несет ответственность за функционирование деятельности всей торговой организации, так как, если товар не вовремя поступит, работа отдела продаж по данным ассортиментным группам будет приостановлена [1].

Важным фактом являются издержки организации при осуществлении доставки, так как данные расходы включаются в конечную цену товара. Следовательно, доставка импортного товара – это неотъемлемая часть деятельности торговой организации, на основе которой формируется ее конечная прибыль.

География анализа международных рынков закупки товаров торговой организацией показал, что общее количество транспортных средств, заказанных для доставки товаров в 2019 году возросло на 1 211 по сравнению с 2018 годом, а это означает, что товарооборот организации увеличился. Следует отметить, что импорт свежих овощей и фруктов осуществляется более чем из 20 стран мира.

При анализе деятельности торговой организации по закупке товаров на внешнем рынке более подробно изучена система управления мультимодальными грузоперевозками и выявлены её следующие этапы:

- 1) изучение и анализ перевозки товаров на аутсорсинговой основе;
- 2) изучение и анализ критериев выбора видов и типов транспортных средств для перевозки товаров;
- 3) изучение и анализ критериев выбора маршрутов движения транспортных средств;
- 4) изучение и анализ критериев формирования тарифов на перевозку товаров на аутсорсинговой основе.

Следует отметить, что в обязанности менеджеров транспортного отдела входит проведение полного анализа каждого элемента, влияющего на дальнейшее совершение транспортировки, а именно – на анализ рынка перевозчиков, видов и типов транспортных средств. Они также изучают существующие маршруты доставки товаров и разрабатывают новые. На этой основе менеджеры получают возможность выявления наиболее эффективных способов доставки товаров с наименьшими издержками.

Рассмотрим пример системы управления мультимодальными грузоперевозками в международной цепи поставки конкретного товара.

Изучая вопрос выбора видов и типов транспорта, а также оптимальных маршрутов движения транспортных средств, следует отметить, что главная задача здесь состоит в достижении максимального экономического эффекта и сокращении времени доставки товара. Анализ деятельности торговой организации показал, что в настоящее время, в рамках управления международными цепями поставок, используются два способа организации перевозок – мультимодальные и автомобильные перевозки.

Перейдем к рассмотрению процесса управления международными цепями поставок апельсинов сорта «Valencia» в объеме 24 т от грузоотправителя г. Александрия (Египет) в адрес торговой организации, находящейся в г. Полоцке (Республика Беларусь). Организацию доставки данного товара по данному маршруту осуществляет менеджер по мультимодальным перевозкам, в обязанности которого входят также изучение тарифов морских линий из региона отправки и поиск оптимальных вариантов перевалки контейнера для осуществления движения груза до пункта назначения. В рассматриваемом случае, был выбран транзитный порт г. Клайпеда (Литва).

В таблице 1 представлены данные по тарифам морских линий, в рамках которых осуществляется перевозка товаров по маршруту «г. Александрия (Египет) – г. Клайпеда (Литва)».

Таблица 1. – Тарифы морских линий по маршруту «г. Александрия (Египет) – г. Клайпеда (Литва)»

Порт выгрузки	Клайпеда			
	СМА		Seago (Sealand)	Hamburg Sud
Морская линия	Александрия	Саид Вест	Дамьетта	Дамьетта
Порт отправки (Египет)				
Море (FOB/CIF), \$	2 000	2 000	1 950	2 000
Экспедирование, \$	400	400	400	400
Ориентировочные сроки доставки, дн.	27	27	27	27

Анализ данных таблицы 1 показал, что по данному маршруту работает несколько морских линий, а в регионе отправки функционирует несколько портов. В таком случае принято решение о том, что отправка груза будет осуществляться с порта «Александрия» морской линией «СМА». Исходя из указанных данных таблицы 1, стоимость морской перевозки груза, включая основные и дополнительные платежи, составляет 2000 долл. США, а стоимость услуг экспедитора составит 400 долл. США.

Далее рассмотрим способы доставки груза из г. Клайпеда (Литва) до г. Полоцка (Республика Беларусь). Здесь возможны три способа доставки – автомобильным транспортом с рефрижераторной установкой, контейнеровозом и ускоренным контейнерным поездом «Viking». Однако организация чаще всего использует контейнеровозы для перевозки своих грузов по данному маршруту. Проведенный анализ вышеназванных вариантов показал, что доставка контейнеровозом является наиболее оптимальным вариантом. Стоимость доставки груза автомобильным транспортом с рефрижераторной установкой, в связи с дополнительными логистическими операциями с грузом, приблизительно совпадает со стоимостью перевозки контейнеровозом, и при доставке груза ускоренным контейнерным поездом «Viking» увеличивается время и появляются дополнительные затраты, вызванные тем, что у организации отсутствует собственная железнодорожная ветка.

В задачи менеджера по международным перевозкам транспортного отдела рассматриваемой торговой организации входит поиск транспортно-экспедиционных предприятий, осуществляющих данный вид перевозки. Он анализирует рынок предложений по данному направлению, производит запрос ставок на перевозку, после чего, исходя из анализа поступающих предложений, делает наиболее выгодный выбор.

Общие затраты на закупку и доставку апельсинов сорта «Valencia» по маршруту «г. Александрия (Египет) – г. Полоцк (Республика Беларусь)» через порт г. Клайпеда (Литва), комбинируя морской транспорт и контейнеровоз, представлены в таблице 2.

Таблица 2. – Общие затраты на закупку и доставку апельсинов сорта «Valencia» по маршруту «г. Александрия (Египет) – г. Полоцк (Республика Беларусь)» через порт г. Клайпеда (Литва) морским транспортом и контейнеровозом

Наименование затрат	Сумма, бел. руб.
Стоимость морской перевозки	4 892,6
Стоимость услуг экспедитора	978,52
Затраты на закупку	26 420,04
Транспортные издержки	2 524,88
Затраты на страхование	132,10
Транзакционные издержки	2,64
Таможенные платежи	7 346,49
Итого	42 297,27

Таким образом, общие затраты на закупку и доставку апельсинов сорта «Valencia» по маршруту «г. Александрия (Египет) – г. Полоцк (Республика Беларусь)» через порт г. Клайпеда (Литва) морским транспортом и контейнеровозом составляют 42 297,27 бел. руб. Ориентировочный срок доставки составляет 29 дней.

Несмотря на недостатки перевозки грузов ускоренным поездом «Viking», следует отметить, что рассматриваемая торговая организация пользуется данным способом при доставке больших партий груза (от 29 тонн) из порта г. Клайпеда (Литва) до г. Полоцка (Республика Беларусь). В таблице 3 представлен расчет общих затрат на проведение перевозки, комбинируя морской транспорт и ускоренный контейнерный поезд «Viking».

Таблица 3. – Общие затраты на закупку и доставку апельсинов сорта «Valencia» по маршруту «г. Александрия (Египет) – г. Полоцк (Республика Беларусь)» через порт г. Клайпеда (Литва) морским транспортом и контейнерным поездом «Viking»

Наименование затрат	Сумма, бел. руб.
Стоимость морской перевозки	4 892,6
Стоимость услуг экспедитора	978,52
Затраты на закупку	26 420,04
Транспортные издержки	3 065,19
Затраты на страхование	132,10
Транзакционные издержки	2,64
Таможенные платежи	7 432,86
Итого	44 899,55

Из таблицы 3 следует, что общие затраты составляют 44 899,55 бел. руб. Следует также учитывать, что на сегодняшний день рассматриваемая торговая организация прекратила арендовать железнодорожную ветку, расположенную около своего центрального склада. Следовательно, требуется доставка товара

из контейнера с железнодорожной станции г. Полоцка до склада организации автотранспортом, стоимость которой составляет 250 долл. США, что включено в общие затраты. Ориентировочный срок доставки составляет 32–34 дня.

В результате анализа логистической системы управления мультимодальными перевозками в международных цепях поставок товаров рассматриваемой торговой организации был выявлен ряд проблем:

- 1) экономически невыгодное для организации комбинирование транспорта при мультимодальной перевозке;
- 2) отсутствие в организации электронного документооборота;
- 3) отказ транспортно-экспедиторских организаций в перевозке некоторых видов товаров данной организации.

В целях повышения эффективности управления транспортом при закупке товаров на внешнем рынке, улучшения деятельности торговой организации и обеспечения ее конкурентоспособности вышеуказанные проблемы необходимо безотлагательно решить. В таблице 4 представлены пути решения выявленных проблем для повышения эффективности управления мультимодальными перевозками в международных цепях поставок товаров рассматриваемой торговой организации и достижения стратегических целей развития.

Таблица 4. – Общая схема разработки мероприятий по совершенствованию системы управления мультимодальными перевозками в международных цепях поставок товаров торговой организации

Проблемы (недостатки)	Направление совершенствования
1. Экономически невыгодное комбинирование транспорта при мультимодальных перевозках	1. Разработка новых экономически выгодных маршрутов доставки товаров
2. Отсутствие электронного документооборота	2. Внедрение в деятельность организации системы электронного документооборота
3. Отказ транспортно-экспедиторских организаций в перевозке некоторых видов товаров	3. Оптимизация критериев выбора транспортно-экспедиторских организаций при осуществлении доставки некоторых видов товаров

Мероприятия, представленные в таблице 4, охватывают весь процесс управления транспортом торговой организации при закупке товаров на внешнем рынке. Рассмотрим более подробно данные направления совершенствования системы управления мультимодальными перевозками в международных цепях поставок товаров рассматриваемой торговой организации и достижения стратегических целей развития, которые основаны на методах и принципах логистики.

Первое мероприятие – разработка новых экономически выгодных маршрутов доставки товаров организации. В ходе анализа существующих способов доставки товаров на примере апельсинов сорта «Valencia» по маршруту «г. Александрия (Египет) – г. Полоцк (Республика Беларусь)» было выявлено, что наиболее часто используемой схемой доставки данного товара является комбинирование морского транспорта и автомобильного транспорта – контейнеровоза. Данная схема используется благодаря более экономичному маршруту доставки через порт перегрузки в Клайпеде. По результатам анализа ныне действующих способов перевозки товаров по маршруту Александрия – Полоцк были выявлены две схемы осуществления доставки:

- 1) доставка ускоренным контейнерным поездом «Зубр» через порт перевалки в Риге (Латвия);
- 2) доставка контейнеровозом через порт перевалки в Риге (Латвия).

Рассмотрим подробнее данные способы доставки и произведем соответствующие расчеты.

Схема доставки апельсинов сорта «Valencia» по маршруту «г. Александрия (Египет) – г. Полоцк (Республика Беларусь)» комбинированием морского и железнодорожного транспорта через порт перевалки в Риге (Латвия) на сегодняшний день рассматриваемой организацией не осуществляется. Вместе с тем, Рижский Свободный порт – это важное звено в глобальной и региональной транспортной цепи, а также сети пассажирских и грузовых перевозок в регионе Балтийского моря. Он оказывает безопасные и надежные услуги своим клиентам [2]. Исходя из проанализированных данных, следует отметить, что стоимость морской перевозки, включая основные и дополнительные платежи, составит 2000 \$, а стоимость услуг экспедитора составляет 400 \$. В таблице 5 представлен расчет общих затрат на закупку и доставку апельсинов сорта «Valencia» по маршруту «г. Александрия (Египет) – г. Полоцк (Республика Беларусь)», комбинируя морской транспорт и ускоренный контейнерным поездом «Зубр».

Из таблицы 5 следует, что общие затраты на закупку и доставку морским транспортом и ускоренным контейнерным поездом «Зубр» составляют 42 672,43 бел. руб. Затраты на перегрузку товара из контейнера в автотранспорт и доставка по маршруту «станция Полоцк – склад организации» по данным организации составляет 250 \$. Таким образом, общие затраты на закупку и доставку апельсинов сорта «Valencia» по маршруту «г. Александрия (Египет) – г. Полоцк (Республика Беларусь)» с использованием предложенной

схемы доставки – комбинирование морского транспорта и ускоренного контейнерного поезда «Зубр» через порт в г. Рига-Краста, составляют 43 284,01 бел. руб. Ориентировочный срок доставки составляет 26–28 дней.

Таблица 5. – Общие затраты на закупку и доставку апельсинов сорта «Valencia» по маршруту «г. Александрия (Египет) – г. Полоцк (Республика Беларусь)» морским транспортом и ускоренным контейнерным поездом «Зубр»

Наименование затрат	Сумма, бел. руб.
Стоимость морской перевозки	4 892,6
Стоимость услуг экспедитора	978,52
Затраты на закупку	26 420,04
Транспортные издержки	2 736,97
Затраты на страхование	132,10
Транзакционные издержки	2,64
Таможенные платежи	7 509,56
Итого	42 672,43

Стоимость операций по схеме доставки апельсинов сорта «Valencia» по маршруту «г. Александрия (Египет) – г. Полоцк (Республика Беларусь)» комбинированием морского и автомобильного транспорта (контейнеровоза) через порт перевалки в г. Риге (Латвия) представлена в таблице 6.

Таблица 6. – Общие затраты на закупку и доставку апельсинов сорта «Valencia» по маршруту «г. Александрия (Египет) – г. Полоцк (Республика Беларусь)» морским транспортом и контейнеровозом

Наименование затрат	Сумма, бел. руб.
Стоимость морской перевозки	4 892,6
Стоимость услуг экспедитора	978,52
Затраты на закупку	26 420,04
Транспортные издержки	1 781,74
Затраты на страхование	132,10
Транзакционные издержки	2,64
Таможенные платежи	7 303,43
Итого	41 514,07

Таким образом, общие затраты на закупку и доставку апельсинов сорта «Valencia» составляют 41 514,07 бел. руб. Ориентировочный срок доставки составляет 25 дней.

Из приведенных схем следует, что наиболее экономически эффективным способом доставки является комбинирование морского и автомобильного транспорта в виде контейнеровоза через порт перевалки в г. Рига (Латвия), Рижский свободный порт. Экономический эффект от нового способа доставки по сравнению с уже используемой схемой транспортировки в рассматриваемой организации составит 783,20 бел. руб. или 320,16 \$ за один контейнер. Также при данной схеме доставки товаров ориентировочный срок доставки будет составлять 25 дней, что на 3–9 дней меньше, чем при других представленных схемах.

Далее рассмотрим второе мероприятие – внедрение в организацию системы электронного документооборота. Проанализировав деятельность транспортного отдела рассматриваемой организации, его взаимодействие с другими структурными подразделениями, на первоначальном этапе было принято решение внедрить систему электронного документооборота (СЭД) в несколько отделов логистической направленности. Исходя из итоговой оценки функциональных возможностей анализируемых СЭД следует, что наиболее предпочтительной СЭД является система «Е1 Евфрат». Стоимость одной лицензии системы «Е1 Евфрат» составляет 6 800 RUB [3]. При обучении более 5 сотрудников по выбранному курсу организации предоставляется скидка в размере 10% от полной стоимости обучения. Стоимость обучение одного пользователя составляет 6 000 RUB. Затраты на внедрение СЭД «Е1 Евфрат» в деятельность организации составят 78 488,99 бел. руб. Следует отметить, что благодаря внедрению данной системы в деятельность нескольких отделов логистической направленности, организация рассчитывает на достижение значительного экономического эффекта. Таким образом, годовой прирост чистой прибыли торговой организации после внедрения СЭД «Е1 Евфрат» составит 137 856,41 бел. руб., срок окупаемости проекта – 7 месяцев, после чего СЭД начнет приносить организации дополнительную прибыль.

Оптимизация критериев выбора транспортно-экспедиторских организаций в торговой организации при осуществлении доставки некоторых видов товаров. Анализируя деятельность торговой организации, мы пришли к выводу, что она сталкивается с проблемой поиска перевозчиков для осуществления доставки некоторых видов товаров. Товары перевозятся каждый сезон в одно и тоже время года. Перевозка таких товаров должна осуществляться со строгим соблюдением множества правил, дополнительных условий

и требований по организации данного процесса. Транспортные организации при таком количестве требований либо отказываются перевозить данные виды товаров (в частности бахчевые культуры), либо устанавливают высокую тарифную ставку на их перевозку. Для решения данной проблемы, предлагается заключение долгосрочного договора на перевозку товаров с перечнем необходимых дополнительными условиями на период появления таких товаров на рынке. За основу выбора транспортно-экспедиторских организаций для перевозки арбуза при его закупке в Российской Федерации, предлагается маршрут его доставки «г. Быков (Волгоградская область, Российская Федерация) – г. Полоцк (Республика Беларусь)» автомобильным транспортом.

В ходе проведения анализа рынка оказания транспортно-экспедиторских услуг была изучена деятельность множества транспортно-экспедиторских организаций, которые работают в данном географическом направлении, и, вследствие ведения переговоров и подбора, было выделено три из них, которые ответили основным требованиям на первом этапе анализа. Данными требованиями подразумевают наличие соответствующих автотранспортных средств, согласие на заключение долгосрочного договора по перевозке бахчевых культур. Дальнейший отбор транспортно-экспедиторских организаций был проведен на основании применения метода рейтинговых оценок. Критериями выбора транспортной организации были: цена перевозки, надежность доставки, сроки доставки, сохранность и условия платежа.

В таблице 7 представлены итоговые результаты оценки транспортно-экспедиторских организаций по количественным и качественным критериям.

Таблица 7. – Итоговые результаты оценки транспортно-экспедиторских организаций

Критерии / показатель	Весовой коэффициент W_i	Эталон	Транспортно-экспедиторская организация		
			ООО «Автопром снабспедишн»	«EastLines»	ИП «Кисельников»
Количественные					
Цена перевозки товара, RUB/км	0,267	41 (min)	0,249	0,233	0,267
Надежность доставки товара	0,200	0,9 (max)	0,200	0,156	0,200
Сроки доставки товара, дн.	0,133	4 (min)	0,133	0,106	0,133
Суммарная количественная оценка с учётом W_i	0,600	–	0,582	0,495	0,600
Качественные					
Сохранность товара	0,333	0,975 (max)	0,333	0,267	0,333
Условия платежа за товар	0,067	0,975 (max)	0,067	0,067	0,063
Суммарная качественная оценка с учётом W_i	0,400	–	0,406	0,429	0,396
Интегральная оценка	1,000	–	0,988	0,924	0,996
Рейтинг			2	3	1

Следовательно, для доставки арбуза по маршруту «г. Быков (Российская Федерация) – г. Полоцк (Республика Беларусь)», согласно методу рейтинговых оценок транспортно-экспедиторских организаций, наиболее предпочтительной оказался ИП «Кисельников», т.к. он получил наибольшую интегральную оценку и отвечает требуемым критериям по перевозке арбуза, таким как цена, надежность, сроки поставки, а главное – сохранность груза. Кроме того, у ИП «Кисельников» есть достаточно большой парк автотранспортных средств (120 ед.) и регулярность его поездок по выбранному маршруту будет составлять в сезон 1-3 раза в неделю. Предполагается, что при сотрудничестве с ИП «Кисельников», он обязуется обеспечить высокий уровень сохранности груза, снизив процент порчи товара при транспортировке с 1,5% от общего объема перевозки (21,5 т) до 0,8%. Так, при заключении долгосрочного договора с ИП «Кисельников» по доставке арбуза организация получит чистую прибыль за сезон перевозки в размере 17 518,80 бел. руб.

Заключение. Таким образом, для выбора подходящего способа перевозки грузов в системе управления мультимодальными перевозками в международных цепях поставок необходимо просчитать стоимость и сроки по всем возможным маршрутам их доставки и только после этого выбирать наилучший. Основное отличие мультимодальных перевозок от других видов перевозок в целом заключается в том, что мультимодальные перевозки являются эффективным сочетанием технических и логистических возможностей морского, железнодорожного, автомобильного и воздушного транспорта. Мультимодальные перевозки позволяют оперативно и экономично доставлять грузы по всему миру с наиболее выгодными условиями. Используя этот вид перевозки заказчик (грузоотправитель) получает качественное обслуживание и экономическую выгоду.

Предложенные в данном исследовании направления совершенствования системы управления мультимодальными перевозками в международных цепях поставок товаров торговой организации будут способствовать повышению эффективности управления ее структурными подразделениями путём тесной координации их деятельности, что, безусловно, обеспечит рентабельность и конкурентоспособность организации и позволит ей получить дополнительную прибыль от внешнеторговой деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Положение о транспортном отделе [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://trudova-ohrana.ru/primery-dokumentov/primery-polozhenij-po-predpriyatiju-/1733-polozhenie-o-transportnom>. – Дата доступа: 14.09.2020.
2. Официальный сайт «Рижский свободный порт» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://gor.lv/ru/port/nasha-missiya-i-videnie.html>. – Дата доступа: 14.09.2020.
3. Официальный сайт «Е1 Евфрат» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://evfrat.ru/buy/>. – Дата доступа: 14.09.2020.

Поступила 15.09.2020

IMPROVEMENT OF THE MANAGEMENT SYSTEM FOR MULTIMODAL TRANSPORTATION IN INTERNATIONAL SUPPLY CHAINS OF GOODS TO A TRADING ORGANIZATION

M. J. BANZEKULIVANO, A. ROZINA

The characteristic of multimodal transportation is given and the stages of their organization in international supply chains for the transportation of goods with high quality transportation in a short time with minimal costs in accordance with the methods and principles of logistics are described. The results of the analysis of the transport management system in a trade organization in international supply chains using multimodal cargo transportation are presented, given the actual data about the geography of procurement markets. The management system for multimodal cargo transportation in the international supply chain of a specific product is described in more detail. Disadvantages were identified as a result of the analysis of the management system for multimodal cargo transportation in the international supply chains of goods of a trade organization, economically and scientifically justified ways of their elimination were proposed to improve the management of multimodal cargo transportation, as well as to improve the management efficiency of its structural divisions to ensure its profitability, competitiveness and additional profits from foreign trade activities.

Keywords: multimodal cargo transportation; external market; international supply chain; cargo delivery; automobile transport; railway transport; sea transportation of goods; sea line; container ship; route of delivery of goods.

УДК 336.763.35

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА КОРПОРАТИВНЫХ ОБЛИГАЦИЙ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

*канд. экон. наук С.В. БОСЛОВЯК
(Полоцкий государственный университет)*

Проведен анализ структуры и динамики объемов ценных бумаг, обращааемых в торговой системе ОАО «Белорусская валютно-фондовая биржа», в том числе облигаций юридических лиц. Представлены результаты аналогичного анализа по внебиржевому рынку. Обоснована лидирующая позиция корпоративных облигаций на рынке ценных бумаг Республики Беларусь. На основе анализа текущего уровня процентных ставок по различным сегментам финансового рынка сделан вывод о наиболее перспективных видах корпоративных облигаций. Обоснована необходимость дальнейшего развития консультативно-посреднической деятельности по размещению, обращению и погашению облигаций юридических лиц. Представлены пути развития рынка корпоративных облигаций: популяризация вложений в корпоративные облигации организаций нефинансового сектора в рамках повышения финансовой грамотности, расширение спектра услуг инвестиционно-посреднических операций, конкретизация условий эмиссии необеспеченных облигаций, использование гибридных форм финансирования инвестиций.

Ключевые слова: корпоративные облигации, эмиссия, финансирование инвестиций.

Введение. Ключевой ролью финансового рынка выступает трансформация общественных сбережений в инвестиции. В результате создаются условия для формирования капитала, способствующего увеличению национального богатства и повышению уровня жизни населения. Институциональная слабость отечественной финансовой системы проявляется в том, что пока еще полностью не решена проблема перехода сбережений в форму ликвидности с помощью финансовых посредников, а также проблема трансформации краткосрочной ликвидности в долгосрочные инвестиционные ресурсы, используемые в реальном секторе экономики.

На развитых финансовых рынках одним из перспективных способов финансирования является выпуск корпоративных облигаций. Основным преимуществом корпоративных облигаций по сравнению с другими инструментами финансирования является наличие ликвидного биржевого вторичного рынка, предоставляющего эмитенту больше возможностей по управлению ликвидностью и регулированию объема текущей задолженности [1, с. 88].

Основная часть. В настоящее время облигации юридических лиц занимают достойное место на белорусском биржевом рынке ценных бумаг (таблица 1).

Таблица 1. – Динамика и структура объемов сделок в торговой системе ОАО «Белорусская валютно-фондовая биржа» за 2016 – 2019 гг.

Показатели	2016 год		2017 год		2018 год		2019 год	
	млн BYN	уд. вес, %						
Сделки с акциями	50,3	0,5	84,3	1,1	95,7	0,7	34,5	0,3
Сделки с облигациями	9577,4	99,5	7809,7	98,9	12904,7	99,3	10605,3	99,7
в т.ч. с правительственными облигациями	5941,0	61,7	2828,3	35,8	6224,9	47,9	5742,9	54,0
с облигациями Национального банка	974,7	10,1	2152,6	27,3	2799,1	21,5	1304,1	12,3
с облигациями местных займов	151,2	1,6	679,5	8,6	131,2	1,0	0,0	0,0
с облигациями юридических лиц	2510,5	26,1	2149,3	27,2	3749,5	28,8	3558,3	33,4
Итого сделок в торговой системе	9627,7	100,0	7894,0	100,0	13000,4	100,0	10639,8	100,0

Как видно из таблицы 1, удельный вес объемов сделок с облигациями юридических лиц возрос с 26,1% до 33,4% всего объема сделок в торговой системе ОАО «Белорусская валютно-фондовая биржа». При этом устойчивый рост удельного веса наблюдается на протяжении всего рассматриваемого периода.

Аналогичные показатели по внебиржевому рынку представлены в таблице 2.

Таблица 2. – Динамика и структура объемов сделок на внебиржевом рынке за 2016 – 2019 гг.

Показатели	2016 год		2017 год		2018 год		2019 год	
	млн BYN	уд. вес, %						
Операции с акциями	312,4	3,3	736,7	9,2	623,0	3,7	732,1	3,8
Операции с облигациями	9039,9	96,7	7265,6	90,8	16260,0	96,3	18405,4	96,2
в т.ч. с правительственными облигациями	1370,3	14,7	723,8	9,0	229,8	1,4	267,2	1,4
с облигациями Национального банка	172,7	1,8	311,0	3,9	214,0	1,3	43,9	0,2
с облигациями местных займов	282,4	3,0	237,3	3,0	42,2	0,2	111,7	0,6
с облигациями юридических лиц	7214,5	77,1	5993,5	74,9	15774,0	93,4	17982,6	94,0
Итого операций на внебиржевом рынке	9352,3	100,0	8002,3	100,0	16883,0	100,0	19137,5	100,0

Согласно представленным данным удельный вес операций с облигациями юридических лиц на внебиржевом (неорганизованном) рынке еще выше. В 2019 году его значение составило 93,4%. Практически весь внебиржевой рынок ценных бумаг в Беларуси представлен облигациями юридических лиц. Это обусловлено, прежде всего, возможностью банков продавать и покупать собственные документарные облигации через свои отделения.

В целом, данные таблиц 1 и 2 свидетельствуют о наличии стабильного спроса на облигации юридических лиц со стороны потенциальных инвесторов.

Накопленный объем допущенных к обращению облигаций представлен в таблице 3.

Таблица 3 – Динамика и структура объемов выпусков облигаций, находящихся в обращении

Виды облигаций	01.01.2018		01.01.2019		01.01.2020	
	млн BYN	уд. вес, %	млн BYN	уд. вес, %	млн BYN	уд. вес, %
Правительственные облигации	9180,1	30,0	8887,2	29,1	8750,8	29,1
Облигации Национального банка	4603,1	15,1	2254,1	7,4	1159,2	3,9
Облигации местных займов	3594,2	11,8	3427,6	11,2	3149,2	10,5
Облигации банков	7196,2	23,5	8494,5	27,8	8373,8	27,9
Корпоративные облигации нефинансового сектора	6010,0	19,7	7511,7	24,6	8629,7	28,7
Итого	30583,6	100,0	30575,1	100,0	30062,7	100,0

Как видим, суммарный удельный вес облигаций юридических лиц (банков и нефинансового сектора) достиг к 01.01.2019 г. 52,4%. При этом удельный вес облигаций предприятий и организаций нефинансового сектора возрос с 19,7% до 24,6%. По состоянию на 01.01.2020 г. суммарный удельный вес банковских облигаций и облигаций организаций нефинансового сектора превысил 56%, а удельный вес корпоративных облигаций организаций нефинансового сектора (28,7%) впервые превысил удельный вес банковских облигаций (27,9%).

Накопленный объем эмитированных корпоративных облигаций возрос за 2018 год с 6010 млн BYN до 7511,7 млн BYN (на 25%). Для сравнения: за аналогичный период темп прироста облигаций банков, находящихся в обращении, составил 18%, накопленные объемы эмиссии других эмитентов снизились. Это говорит о том, что сегмент корпоративных облигаций нефинансового сектора стал самым быстрорастущим на рынке облигаций по итогам 2018 года. В 2019 году рост накопленных объемов эмиссии облигаций организаций нефинансового сектора составил 15% к уровню 2018 года. По всем другим сегментам рынка облигаций в этом периоде наблюдается снижение.

Отмеченному росту во многом способствовало принятие Указа Президента Республики Беларусь от 18 июля 2016 г. № 272 «О внесении изменений и дополнений в указы Президента Республики Беларусь», которым был изменен пункт 1 Указа Президента Республики Беларусь от 28 апреля 2006 г. № 277 «О некоторых вопросах регулирования рынка ценных бумаг», в частности, «юридические лица, не имеющие отрицательного финансового результата от реализации продукции, товаров (работ, услуг) или чистого убытка на дату принятия решения о выпуске облигаций, а также в течение двух лет, предшествующих принятию такого решения (в случае осуществления юридическим лицом деятельности менее трех лет – за весь период его деятельности), при условии, что объем выпусков таких облигаций не превышает размера

собственного капитала (чистых активов) эмитента облигаций, рассчитанного в соответствии с законодательством» [2]. Это позволило эмитентам нефинансового сектора выпускать облигации не под залог имущества, а под их обеспечение чистыми активами.

В 2019 году впервые в Республике Беларусь была проведена операция секьюритизации: 27.12.2019 г. зарегистрирован первый выпуск облигаций, эмитированных в рамках операции секьюритизации, проведенной ЗАО «Специальная финансовая организация «Центр секьюритизации». Объем выпуска составил 11,5 млн рублей, срок погашения облигаций – 27.12.2029, ставка процентного дохода – ставка рефинансирования, увеличенная на 5,44 процентных пункта. Выделенными активами выступили права требования по кредитным договорам, заключенным с физическими лицами, выданным на приобретение автотранспортных средств.

Однако вышеперечисленные достижения на рынке корпоративных облигаций пока недостаточны с точки зрения покрытия потребности субъектов хозяйствования в долгосрочном финансировании. По состоянию на 01.01.2020 г. общее количество эмитентов облигаций составило 255 субъектов (по сравнению с предыдущим годом их количество уменьшилось на 7,3%). Для сравнения, общее число коммерческих организаций в Республике Беларусь на 01.01.2020 г. составило 115,6 тыс. единиц (из них только акционерных обществ 3528) [3, с. 196].

При размещении юридическими лицами облигаций следует учитывать, что нижняя граница их доходности связана с экономическими интересами инвестора и ограничивается доходностью альтернативных инструментов для вложения свободных денежных средств инвесторов (например, процентные ставки по депозитам). Верхняя граница доходности облигаций юридических лиц связана с экономическими интересами эмитента и определяется процентной ставкой альтернативных инструментов привлечения денежных средств, в первую очередь, банковских кредитов.

Для определения целевой группы инвесторов в корпоративные облигации проведем такие сопоставления по данным Национального банка Республики Беларусь за июнь 2020 года [4]. Так, за этот период средняя процентная ставка по вновь выдаваемым долгосрочным кредитам юридическим лицам в свободно конвертируемой валюте составила 4,94%, в то время как доходность по государственным долгосрочным облигациям, номинированным в долларах США, составила 4,97%, а доходность краткосрочных облигаций Национального банка в долларах США – 3,35%. Следует заметить, что доступ к таким облигациям имеют, в основном, профессиональные участники рынка ценных бумаг (прежде всего, банки и страховые организации). Столь низкий «спрэд» по представленным процентным ставкам во многом объясняет узкое поле для размещения корпоративных облигаций среди юридических лиц.

Гораздо более оптимистична ситуация с перспективами размещения валютных корпоративных облигаций среди физических лиц. По данным этого же обзора средняя процентная ставка по валютным депозитам за июнь 2020 года составила всего 0,72% при максимальном значении для депозитов на срок свыше 3 лет в 2,08% [4]. Для аналогичных сопоставлений в национальной валюте характерна совершенно другая ситуация: средняя процентная ставка по новым кредитам юридическим лицам по итогам июня 2020 года сложилась на уровне 11,07%, а средняя процентная ставка по депозитам физических лиц за этот же период – 10,21%. Т.е. при рассмотрении в качестве потенциальных инвесторов физических лиц разница в процентных ставках составляет всего 0,86 п.п. Таким образом, текущая ситуация на финансовом рынке наиболее благоприятствует к размещению облигаций, номинированных в свободно конвертируемой валюте, и, в первую очередь, среди физических лиц.

Вместе с тем на рынке облигаций организациям нефинансового сектора приходится сталкиваться со следующими проблемами:

1. Для финансирования инвестиций необходимы так называемые «длинные» деньги, т.е. долгосрочные заимствования, в то время как спрос на долгосрочные корпоративные облигации со стороны потенциальных инвесторов ограничен: для юридических лиц-профессиональных участников рынка ценных бумаг – по причине «замораживания» активов на длительный срок в условиях волатильности финансового рынка, для юридических лиц нефинансового сектора – по причине отсутствия свободных денежных средств, для физических лиц – по причине повышенного риска.

2. В сравнении с банковскими депозитами инвестирование в облигации сопряжено с более высокой степенью риска, т.к. в случае неисполнения эмитентом своих обязательств отсутствуют надежные гарантии возврата вложенных средств.

Решение первой проблемы в настоящее время видится через реализацию стимулирующей функции рынка. Так, в настоящее время на данном сегменте рынка есть корпоративные облигации с высокой процентной доходностью. Например, в 2020 году эмиссию облигаций с доходностью 9% годовых и выше в долларах США (существенно выше процентных ставок по вновь выдаваемым кредитам) осуществляли ООО «ПриватКапитал» и ООО «Ресторация». Важно отметить, что в настоящее время на рынке корпоративных облигаций преобладает предложение со стороны их эмитентов. В ряде случаев именно высокие ставки становятся решающим фактором для потенциальных инвесторов. Такие детерминанты, как деловая

репутация и устойчивость финансового состояния эмитентов, часто не являются определяющими. Поэтому одной из первоочередных задач в развитии рынка корпоративных облигаций является повышение финансовой грамотности физических лиц. Это позволит сформировать обоснованный уровень конкуренции со стороны спроса, а также будет способствовать принятию инвесторами более взвешенных решений и установлению более приемлемых процентных ставок для эмитентов.

Одним из способов решения второй проблемы может выступить предоставление обслуживающими банками гарантий по эмитируемым их клиентами облигациям. Однако для эмитента при этом возрастёт стоимость привлекаемого капитала. Снижению транзакционных и эмиссионных издержек может способствовать оказание банками комплекса услуг в рамках инвестиционного банкинга: доверительное управление временно свободными денежными средствами потенциальных инвесторов в корпоративные облигации, содействие эмитентам в рациональном целевом финансировании инвестиционной деятельности, консультационные услуги.

Заключение. Представленный выше материал позволяет сформулировать следующие выводы:

1. Рынок корпоративных облигаций в последние годы является самым быстрорастущим сегментом как первичного, так и вторичного рынков ценных бумаг.

2. Повышенный спрос на корпоративные облигации в последние годы обусловлен, с одной стороны, традиционно высокой надёжностью и ликвидностью банковских облигаций, доступных, в основном, в документарной форме, с другой – расширенными в соответствии с Указом Президента Республики Беларусь от 18 июля 2016 г. № 272 возможностями организаций нефинансового сектора (выпуск необеспеченных залогом облигаций в бездокументарной форме под сравнительно высокий процент).

3. Выпуск корпоративных облигаций становится в настоящее время действенной альтернативой банковским кредитам в привлечении средств как на краткосрочной, так и на долгосрочной основе. Наибольшие перспективы в Беларуси имеет выпуск корпоративных облигаций, номинированных в свободно конвертируемой валюте (прежде всего, в долларах США), направленных на размещение среди физических лиц.

4. Корпоративные облигации выпускаются ограниченным кругом организаций нефинансового сектора. Накопленный объём эмиссии прирастает, в большей мере, за счёт повторных выпусков, нежели прихода на первичный рынок новых эмитентов.

5. Эмитенты пытаются компенсировать более высокие риски, возникающие при выпуске необеспеченных облигаций и привлечении средств на длительный период, за счёт установления повышенных процентных ставок, что приводит к увеличению стоимости привлекаемого капитала.

6. При оказании посреднических услуг по размещению, обращению и погашению облигаций организаций нефинансового сектора банки испытывают достаточно высокую конкуренцию со стороны других профессиональных участников рынка ценных бумаг, для преодоления которой необходимо расширять спектр услуг.

Исходя из этого, первоочередное внимание должно уделяться обоснованному сокращению затрат по размещению, обращению и погашению облигаций, повышению финансовой грамотности физических лиц через популяризацию расширения их инвестиционных возможностей за счёт инвестирования в корпоративные облигации, а также налаживанию эффективных механизмов взаимодействия между инвесторами и реципиентами инвестиций с учётом возрастания значимости посреднической функции в этом процессе.

Помимо банков, определённую роль в этом процессе начинают играть инвестиционные фонды, а также специальные финансовые организации (далее – СФО). По состоянию на 01.01.2020 г. в Республике Беларусь было зарегистрировано две таких СФО: ЗАО «СФО «Агентство по реструктуризации обязательств и секьюритизации активов» и ЗАО «СФО «Центр секьюритизации». Для активизации деятельности инвестиционных фондов представляется целесообразным установить для них стимулирующий режим налогообложения. Также необходима конкретизация условий эмиссии необеспеченных облигаций по выпускам, проходящим процедуру государственной регистрации. Всё это позволит оптимизировать затраты эмитентов и финансовых посредников, сформировать определённый уровень конкуренции среди потенциальных инвесторов и будет способствовать приближению процентных ставок по корпоративным облигациям к обозначенному экономически обоснованному диапазону значений.

При этом следует учитывать финансово-экономические интересы реципиентов инвестиций. Для этого может быть использован авторский финансовый механизм управления инвестиционным потенциалом организации, позволяющий регулировать уровень инвестиционной активности и своевременно корректировать инвестиционную политику организации-реципиента [5]. Элементами финансового механизма выступает совокупность финансовых методов, инструментов, рычагов формирования и использования финансовых ресурсов инвестиционной деятельности, а также соответствующего методического обеспечения и управленческого инструментария, для обеспечения формирования и эффективного инвестиционного потенциала организации [5, с. 102].

Ключевая роль в функционировании финансового механизма отводится алгоритму обоснования минимально необходимого уровня рентабельности дополнительно привлекаемых инвестиций [6], применение которого дает возможность обоснованно и своевременно принимать решения об отказе от реализации инвестиционных проектов, эффективность которых недостаточна высока для обеспечения выплат по обслуживанию привлекаемых источников финансирования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гороховская, О. Сравнительный анализ источников долгового финансирования / О. Гороховская, О. Клыпина // Рынок ценных бумаг. – 2004. – № 23. – С. 86–88.
2. О внесении изменений и дополнений в указы Президента Республики Беларусь : Указ Президента Респ. Беларусь, 18 июля 2016 г., № 272. – Режим доступа: https://kodeksy-by.com/norm_akt/source-%D0%9F%D1%80%D0%B5%D0%B7%D0%B8%D0%B4%D0%B5%D0%BD%D1%82%20%D0%A0%D0%91/type-%D0%A3%D0%BA%D0%B0%D0%B7/272-18.07.2016.htm. – Дата доступа: 25.09.2019.
3. Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2019. – Минск : Нац. стат. комитет Респ. Беларусь, 2020. – 436 с.
4. Статистический бюллетень Национального банка Республики Беларусь [Электронный ресурс] – 2020. – № 6 (252). – Режим доступа: https://www.nbrb.by/publications/bulletin/stat_bulletin_2020_06.pdf – Дата доступа: 25.09.2019.
5. Богатырева, В.В. Финансовый механизм управления инвестиционным потенциалом организации: элементы, концептуальный базис функционирования / В.В. Богатырева, С.В. Бословяк // Вестник Полоцкого государственного университета. Сер. Д, Экон. и юрид. науки. – 2016. – № 6. – С. 99–107.
6. Бословяк, С.В. Инвестиционная привлекательность в контексте гармонизации финансовых интересов инвестора и предприятия-реципиента [Электронный ресурс] / С.В. Бословяк // Современные технологии управления. – 2015. – № 7(55). – Режим доступа: <http://sovman.ru/article/5502/>. – Дата доступа: 25.09.2019.

Поступила 21.09.2020

STATE AND PROSPECTIVES CORPORATE BONDS' MARKET IN THE REPUBLIC OF BELARUS

S. BOSLOVYAK

The analysis of structure and dynamics of securities' volumes in the trade system of Belarusian Currency and Stock Exchange (including corporate bonds) is carried out. The results of the same analysis regarding over-the-counter stock exchange market are presented. The leading position of corporate bonds at the Belarusian stock exchange market is grounded. On the basis of analysis of current level of interest rates for different sectors of financial market the conclusion about most perspective corporate bonds is given. The necessity of development of consultative and intermediary services concerning issuance and circulation of corporate bonds is grounded. The ways of corporate bonds' market development are presented: the popularization of corporate bonds in the framework of increasing of financial literacy, the extension of the range of investment and intermediate services, the specification of conditions of uncollateralized bonds issuance, the usage of hybrid forms of investment financing.

Keywords: corporate bonds, issuance, investment financing.

УДК 338.242.4

ОЦЕНКА ПОТЕНЦИАЛЬНЫМИ ИНВЕТОРАМИ СТОИМОСТИ БИЗНЕС-ПРОЕКТОВ НА РАННИХ СТАДИЯХ РАЗВИТИЯ НА ОСНОВЕ СИСТЕМЫ МЕТОДОВ

канд. экон. наук Р.В. БЕКО

(Региональный центр информационного законодательства г. Минска)

Финансовое обеспечение хозяйственной деятельности является необходимым условием развития организаций. Привлечение финансовых ресурсов на приемлемых условиях является актуальной задачей для многих субъектов предпринимательской деятельности. В этой связи, несмотря на возрастающий в последние годы интерес к привлечению ресурсов инвестиционных фондов, бизнес-ангелов и прочих инвестиционных структур, недостаточно разработанными остаются отдельные вопросы оценки потенциальными инвесторами бизнес-проектов. В статье рассмотрена существующая практика анализа инвестиционными компаниями бизнес-проектов на основе системы методов в зависимости от стадии развития проекта. На основе проведенного исследования описаны особенности каждого из методов, сформулированы рекомендации, которые будут полезны потенциальным получателям финансовых ресурсов подготавливаться к рассмотрению их проектов со стороны потенциальных инвесторов.

Ключевые слова: посевные венчурные фонды, инвестиционные фонды, бизнес-ангелы, методические рекомендации, инструменты финансирования, стадии развития компании, методы оценки стоимости, источники инвестиций, справедливая стоимость, доходный, сравнительный и затратный подходы.

Введение. Неотъемлемым условием создания и развития компаний является организация процесса финансирования. На сегодняшний день наряду с традиционными источниками финансирования (банковское кредитование, государственная поддержка, внутренние источники организации и т.д.) появляется ряд новых инструментов, позволяющих привлекать финансовые ресурсы частных инвесторов, объединений инвесторов, специализированных фондов, коммерческих организаций и т.д.

Существует множество критериев, которые оценивают инвесторы при принятии решения о финансировании. Проведенный анализ методических рекомендаций венчурных компаний, инвестиционных фондов и других организаций позволяет сделать вывод, что на различных стадиях развития организации применяются различные критерии оценки проектов. В зависимости от того на какой стадии развития находится проект, определяется не только возможность финансирования, но и условия предоставления ресурсов.

Существует множество подходов к определению стадий развития проекта, однако в рамках данного исследования будем использовать подход, выделяющий следующие стадии:

- посевная стадия;
- стартап;
- ранний рост;
- расширение;
- поздняя стадия.

Основная часть. Каждой из стадий развития проекта присущи свои источники финансирования. В таблице 1 приведена группировка источников финансирования в зависимости от стадии развития проекта.

Таблица 1. – Источники финансирования проектов в зависимости от стадии развития инновационного проекта [4, с. 3].

	Стадии развития проектов					
	Посевная	Стартап	Ранний рост	Расширение	Поздняя	
Источники инвестиций	Государственная и частная поддержка (гранты, субсидии)					
	–		–	–	IPO	
			Портфельные инвесторы			
			Кредитные организации			
			Фонды прямых инвестиций			
			Венчурные фонды			–
	Посевные венчурные фонды					
	Бизнес-ангелы					
	Краудфандинг		–	–		
	Прочее					

В таблице приведены источники финансирования проектов в зависимости от стадии развития бизнеса, наиболее часто встречаемые в экономически-развитых странах. Как видно из таблицы, каждой из

стадий характерны определенные источники финансирования, их выбор зависит от множества факторов. В частности, объема требуемых инвестиций, вида экономической деятельности, цели привлечения дополнительных ресурсов, раунда финансирования и т.д. Посевная стадия и стадия «стартап», как правило, требуют меньших объемов финансирования, чем необходимо на последующих стадиях, но именно от успехов на ранних стадиях зависит дальнейшее развитие организации.

Поскольку в рамках одной статьи невозможно подробно рассмотреть каждую из стадий, рассмотрим факторы, по которым потенциальные инвесторы оценивают проект на самых ранних стадиях развития – посевная стадия и стартап.

На начальной стадии основатели проекта не только осуществляют презентацию идеи, но и демонстрируют прототип и будущую бизнес-модель. Считается, что на этом этапе в качестве источников финансирования выступают собственные средства учредителей, краудфандинг, гранты, государственная поддержка в различных формах, ресурсы частных инвесторов и бизнес-ангелов [5, с. 23].

На стадии «стартап», как правило, уже осуществляется первичный выход продукта или услуги на рынок. На этой стадии юридическое лицо уже должно быть официально зарегистрировано. Несмотря на то, что эта стадия относится к начальной, потребность в финансовых ресурсах более высокая, чем на посевной стадии, при этом организация может генерировать убыток от текущей деятельности.

Крупные организации и фонды редко финансируют проекты на ранних стадиях жизненного цикла в связи с неопределенностью и рисками, которые характерны для ранних стадий. Самыми частыми инвесторами проектов выступают бизнес-ангелы, а также посевные венчурные фонды. Кроме того, венчурные фонды заинтересованы в проектах с уже существующим рабочим прототипом, который можно не только протестировать на потребителях, но и собрать отзывы. Венчурные фонды часто инвестируют в проект только после того, как первый раунд уже профинансирован бизнес-ангелом. Венчурные фонды заинтересованы в первую очередь в тех организациях, где создание коммерческого продукта находится на финальной стадии: продукт протестирован, получены отзывы от конечных потребителей, заключены соответствующие договоры или контракты на поставку.

Указанные выше критерии не являются исчерпывающими. Важным моментом в определении стадии жизненного цикла и, соответственно, принятии решения о финансировании является мнение эксперта, который проводит оценку проекта, поскольку от определения стадии жизненного цикла зависит выбор методов оценки. Следует также обратить внимание, что в США уже функционируют специализированные банки для поддержки инновационных организаций на ранних стадиях развития. Однако их количество пока невелико [4, с. 9]. Для процедуры отбора проектов фонды применяют стандартные подходы, которые позволяют минимизировать затраты времени и ресурсов. Затраты на проведение отбора в основном включают в себя оплату труда экспертов. Несмотря на это, качественное проведение оценки требует значительных временных и финансовых затрат и применяется только для проектов с наибольшим инвестиционным потенциалом, что ведет к отсеиванию большинства проектов на данном этапе.

На ранних стадиях развития организации основное внимание уделяется не столько количественным, сколько качественным показателям деятельности. Таким образом, на ранних стадиях, как правило, проводится анализ качественных параметров оценки проекта, включающий следующие составляющие:

1. **Идея проекта:** в рамках данной составляющей оценки проекта рассматривается не только новизна, но и способность продукта или услуги удовлетворить потребности потенциальных покупателей.
2. **Рабочая группа проекта:** учитываются опыт и компетентность членов рабочей группы проекта, их деловые качества, профессионализм и репутация в определенных областях.
3. **Рынок сбыта:** прогнозируется спрос потенциальных покупателей, возможная доля соответствующего рынка сбыта, количество потенциальных конкурентов, а также анализ препятствий для вхождения на соответствующий рынок.
4. **Бизнес-модель:** рассматривается подробная стратегия развития, концепция работы с целевой аудиторией, возможность масштабирования в рамках выбранной бизнес-модели.

После проведения анализа по описанным выше составляющим, проводят более детальный и затратный специализированный анализ, включающий:

- технологический анализ – изучение технологии, составляющей основу производства продукта организации, ее работоспособности и технической выполнимости;
- финансово-экономический анализ – анализ всей финансово-хозяйственной деятельности организации, включая кредитную историю, наличие кредиторской и дебиторской задолженностей, размер уплаченных налогов и достоверность финансовой отчетности;
- юридический анализ – проверка всей юридической документации, включая документацию по защите интеллектуальной собственности (патенты, изобретения и т.д.), документации о регистрации юридического лица, договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг и др. [4, с. 16].

Технологическая экспертиза является одной из важнейших составляющих предынвестиционного анализа. На ранних стадиях проекта ее результаты могут стать ключевым фактором принятия решения об

инвестировании в связи с отсутствием достоверного подтверждения работоспособности идеи или технологии и потенциала их коммерциализации. На последующих стадиях развития организации роль технологической экспертизы снижается поскольку появляются данные о востребованности либо не востребованности продукта на рынке.

На начальных стадиях развития организации определить стоимость проекта классическими методами оценки крайне затруднительно в связи с отсутствием (либо незначительным количеством) активов, статистических и финансово-экономических данных о результатах деятельности. На начальном этапе оценка является результатом переговоров, основана на анализе качественных характеристик проекта (перспективности идеи, рабочей группы проекта, рынка сбыта) и представляет собой ожидания сторон о будущем развитии организации.

Одним из самых значимых аспектов при принятии решения о финансировании является оценка стоимости нематериальных активов (патентов, изобретений и т.д.). Их оценка также является сложной и трудоемкой в связи с возможной уникальностью и отсутствием аналогичных активов на рынке. При определении стоимости интеллектуальных активов учитываются следующие факторы:

- масштабируемость применения актива;
- емкость рынка, выход на который обеспечивает актив, потенциал его дальнейшего развития;
- новизна технологии и сравнение ее с существующими технологиями конкурентов;
- стадия разработки нематериального актива;
- расходы на коммерциализацию;
- наличие национальной или международной правовой защиты.

Для подготовки информации об определении рыночной стоимости активов используются котировочные цены на активных рынках для идентичных активов или обязательств, сделки с капиталом аналогичной компании, прогнозируемые показатели развития компании. В качестве источников могут выступать открытые источники информации (например, биржевая информация соответствующих агентств (Reuters, Bloomberg и пр.), закрытые авторитетные источники (отчет о проведении последнего раунда финансирования), бухгалтерская отчетность, бизнес-план, инвестиционный меморандум и т.д.

Определение стадии жизненного цикла осуществляется в целях определения подходов и методов оценки, а также для учета особенностей, характерных для каждой из стадий развития организации [6, с. 8].

Основными подходами, применяемыми при оценке долевых и долговых инструментов, являются сравнительный, доходный и затратный.

Сравнительный подход. В рамках данного подхода предполагается, что величина стоимости активов находится в прямой зависимости от потенциальной стоимости продажи в условиях функционирующего активного финансового рынка. Иными словами, вероятной величиной стоимости оцениваемого актива является наиболее реальная стоимость продажи аналогичного актива. В рамках сравнительного подхода можно выделить следующие методы: методы цены последней сделки, метод мультипликаторов, метод специфических отраслевых коэффициентов, метод рыночных котировок, *milestone approach*.

Доходный подход. Доходный подход к оценке стоимости организации базируется на прогнозе поступления в будущем денежных потоков с учетом временного периода и сопутствующих рисков. Как правило, используются два основных метода в рамках доходного подхода: метод капитализации дохода и метод дисконтирования денежных потоков. Метод капитализации дохода применим в отношении стабильно функционирующего предприятия, отличающегося незначительными различиями величин денежных потоков разных лет. Метод дисконтирования денежных потоков является универсальным и применим практически в любых условиях, в том числе при оценке денежных потоков организации за различные периоды времени.

Затратный подход. При затратном подходе величина стоимости предприятия рассчитывается исходя из издержек, понесенных на создание данной организации. В рамках данного подхода используется метод чистых активов, учитывающий балансовую стоимость активов и обязательств предприятия.

На посевной стадии основными методами оценки являются: цена последней сделки и первый чикагский метод. В качестве проверочных методов могут выступать метод мультипликаторов и метод чистых активов [1, с. 206].

На стадии «стартап» используются те же методы, что и на посевной стадии, но в качестве проверочных методов добавляются метод специфических отраслевых коэффициентов и *milestone approach*.

Рассмотрим более подробно каждый из методов.

Метод «цена последней сделки» наиболее подходит для оценки компаний, которые характеризуются высокой периодичностью инвестиционных раундов и отсутствием прибыли или положительного денежного потока. В то же время ценовые параметры предыдущей инвестиционной сделки могут выступать ценовым ориентиром новой оценки лишь в течение ограниченного периода времени. Названный метод может применяться при условии, что сделка была заключена в недавнем прошлом, при этом достоверность цены предыдущей сделки для новой оценки постепенно снижается с течением времени. Работник, проводящий оценку, во всех случаях должен учитывать наступление изменений или событий, произошедших

с момента предыдущей инвестиции до момента новой оценки, которые могут повлиять на стоимость инвестиций. Так, если в течение последних 1 – 1,5 года осуществлялись инвестиции в организацию, то соответствующая оценка стоимости компании на дату сделки может быть достаточно значимым ориентиром для определения текущей стоимости актива.

В связи с тем, что описанный метод основан на данных активного рынка, он является наиболее значимым для оценки компаний, особенно в условиях неопределенности и сложностей в прогнозировании движения денежных средств. В связи с тем, что на цену последней сделки также оказали влияние определенные условия и обстоятельства, для объективности оценки текущих активов также необходим высокий уровень информированности обо всех условиях сделки предыдущей оценки. С учетом возможного частого привлечения инвестиционных ресурсов на ранних стадиях развития, метод «цена последней сделки» является приоритетным, однако необходимо учитывать указанные выше ограничивающие факторы.

Как правило, оценка справедливой стоимости на новую дату считается достоверной и применимой в условиях значительного размера предыдущей сделки и при условии, что сделка состоялась между независимыми друг от друга рыночными участниками.

Таким образом, применение метода подразумевает анализ трех ключевых аспектов:

- анализ условий и обстоятельств, в которых была совершена последняя сделка;
- определение временного периода, прошедшего с момента последнего инвестиционного раунда;
- определение фактов наступления либо ненаступления существенных событий с момента последней инвестиции до начала проведения новой оценки [3, с. 40].

Первый чикагский метод представляет оценку стоимости организации, полученную с использованием метода дисконтирования денежных потоков для различных сценариев с учетом вероятности наступления того либо иного сценария. Преимуществом данного метода является то, что в условиях проведения должного анализа он дает наиболее точный результат, поскольку позволяет учитывать возможные значимые изменения в реализации проекта. Недостатком метода является его трудоемкость в связи с необходимостью обработки большого объема данных, наличия экспертных знаний в отношении не только технологий, но и рынков сбыта, конкурентах и т.д. Особенность метода заключается в том, что он позволяет сформировать вывод о стоимости компании на основе анализа и присвоения вероятностей небольшому числу сильно отличающихся сценариев развития. Например, сценарий увеличения стоимости в будущем, сценарий, при котором текущий уровень стоимости компании не изменится, сценарий снижения стоимости в будущем или полной потери стоимости.

Если оценки стоимости по каждому из сценариев основываются на прогнозе ценовых параметров будущих этапов финансирования, при формировании итогового вывода о стоимости работник, производящий оценку, должен учесть эффект будущего уменьшения размера текущей доли в капитале организации в результате привлечения нового финансирования, а также привести в сопоставимость ценовые параметры будущего раунда к дате оценки через дисконтирование с применением соответствующей ставки [3, с. 98].

Метод мультипликаторов наиболее подходит для оценки стоимости компаний в относительно зрелых стадиях, для которых характерно отражение в отчетности финансовых показателей (выручки, прибыли и т.д.). Для компаний, находящихся в стадии роста и не генерирующих чистую прибыль, мультипликаторы на основе ожидаемых прогнозных показателей могут применяться в качестве проверочного метода.

Метод мультипликаторов подразумевает, что сравниваемые организации корректно оценены рынком. Метод эффективен в отношении организаций, у которых имеются достаточно стабильные финансово-экономические показатели, на основе которых возможно рассчитать стоимость, а также имеются соответствующие данные относительно работающих на рынке аналогичных организаций.

В отношении организаций, находящихся на стадии создания и не генерирующих денежные поступления, могут использоваться лишь прогнозируемые финансово-экономические показатели. Однако в данной ситуации необходима детализация и обоснование прогноза.

Принципиальным условием корректного применения метода мультипликаторов является использование при проведении оценки мультипликатора, сопоставимого по времени и методике расчета прибыли или выручки с базовыми показателями венчурной компании (условие сопоставимости) [3, с. 55].

Метод чистых активов предполагает определение стоимости в привязке к стоимости чистых активов. Активы и пассивы компании (финансовые вложения, основные средства, дебиторская и кредиторская задолженности и пр.) в условиях применения метода чистых активов могут быть оценены с использованием дополнительных методов – метод стоимости замещения и метод ликвидационной стоимости.

В отношении венчурных организаций метод применим лишь в определенных случаях, например, когда объектом оценки выступает доля в убыточном бизнесе или организации с незначительными размерами прибыли, когда большая стоимость может быть получена при ликвидации бизнеса и продаже активов. Метод возможно применять в ситуациях, когда бизнес не генерирует соответствующий возврат денежных средств и когда большие суммы могут быть получены лишь в условиях продажи самой организации.

При определении справедливой стоимости осуществляется переоценка активов и обязательств организации, которая осуществляется с использованием таких методов оценки, как стоимости замещения и ликвидационной стоимости. Стоимость замещения представляет собой сумму затрат на создание объекта аналогичного объекта оценки в рыночных ценах с учетом существующего износа оцениваемого актива. Ликвидационная стоимость представляет собой цену, за которую объект оценки может быть продан на рынке за ограниченные сроки. Стоимость чистых активов организации рассчитывается как разница между справедливой стоимостью активов компании и справедливой стоимостью ее обязательств [3, с. 110].

Метод специфических отраслевых коэффициентов используется в качестве проверочного для результатов, полученных другими методами. Широко используются специфические отраслевые метрики, представляющие собой отношение стоимости к конкретному операционному показателю (количество клиентов, трафик, номерной фонд отелей и т.д.). Кроме финансово-экономических показателей существует ряд специфических показателей и характеристик, характерных для каждой отрасли. В качестве таких показателей могут выступать: цена на подписчика, средний чек и т.д. Метод в целом аналогичен методу финансовых показателей с той разницей, что базой для сравнения организаций и определения диапазона справедливых значений выступает количественная, а не финансовая метрика [3, с. 70].

Milestone approach заключается в оценке портфельной организации на основе заключенной ранее сделки с учетом достижения организацией ключевых финансовых показателей развития. Необеспечение достижения ключевых параметров развития может выступать фактором снижения стоимости организации с момента предыдущей оценки, в то время как перевыполнение установленных параметров может оказать влияние на повышении стоимости.

Различают две группы основных показателей развития:

- 1) количественные – операционные показатели деятельности, показатели выручки, прибыли и пр.
- 2) качественные – показатели, обусловленные наличием графика разработки и вывода на рынок нового продукта, реализацией положений бизнес-плана – сроки разработки продукта, его коммерциализация, получение патентов, поиск и наем необходимых специалистов, прохождение тестирования продукта и т.д. [3, с. 77].

Реализация метода предполагает следующие этапы:

1. Работник, проводящий оценку, осуществляет первоначальную оценку стоимости портфельной организации (например, на основе метода последней сделки). При этом составляется первоначальный план будущего развития портфельной организации (либо определяются целевые параметры развития для будущих периодов), который учитывает ожидания инвестора в отношении портфельной организации на момент осуществления инвестирования.

2. Работник, проводящий оценку, в течении определенной стадии жизненного цикла организации проводит периодический мониторинг достижения первоначально заявленных целевых показателей деятельности организации – сопоставление фактических показателей с целевыми показателями первоначального бизнес-плана. В зависимости от факта достижения или недостижения первоначально зафиксированных целевых показателей проводится корректировка первоначальной стоимости объекта оценки на новую дату.

В случае мониторинга одновременно нескольких показателей и разных отклонений фактических показателей от целевых работник, осуществляющий оценку, проводит ранжирование показателей с учетом значимости влияния на чистую приведенную стоимость ожидаемых денежных потоков организации. В результате ранжирования показателей производится расчет средневзвешенного отклонения от целевых количественных показателей.

Стоит также учитывать, что немаловажное значение имеют обязательства, под которыми понимается обязательство учредителей по достоверности определенных данных в отношении объекта инвестирования (финансовое состояние организации, права материальные и нематериальные активы и т. д.).

Другим элементом соглашения является получение возможности управления и прав на получение информации. Миноритарные инвесторы, как правило, имеют права, закрепленные в документах по сделке. Например, назначить одного или нескольких представителей в совет директоров организации [2, с. 19].

Заключение. Таким образом, основными этапами определения справедливой стоимости оцениваемого актива (организации) для инвестора являются:

1. Подготовка информации для определения справедливой стоимости.
2. Определение стадии жизненного цикла организации.
3. Определение методов расчета справедливой стоимости.
4. Расчет справедливой стоимости.
5. Анализ результатов и их согласование.
6. Сопоставление результатов справедливой стоимости с результатами фактической сделки.

ЛИТЕРАТУРА

1. Годлевская, Е.Н. Методика выбора источников финансирования инновационного проекта / Е.Н. Годлевская // Молодой ученый. – 2019. – № 20(258). – С. 205–209.

2. Курилов, К.Ю. К вопросу о защите прав инвесторов при осуществлении инновационных проектов / К.Ю. Курилов, Н.В. Колачева // Карельский научный журнал. – 2017. – Т. 6. – № 2(19). – С. 8–90.
3. Методика осуществления оценки справедливой стоимости активов, составляющих инвестиционный портфель АО «РВК». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.rvc.ru/upload/iblock/c12/RVC_method_of_valuation_of_assets.pdf. – Дата доступа: 01.08.2020.
4. Методическое пособие и практические рекомендации по структурированию сделок, применению механизмов мотивации ключевых сотрудников, в том числе в зарубежных юрисдикциях, стратегии и тактике выхода на международный рынок. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.rvc.ru/upload/iblock/849/mp_rvc_eloitte_2017.pdf. – Дата доступа: 01.08.2020.
5. Обзор венчурной индустрии России «MoneyTree: навигатор венчурного рынка» за 2018 год и первую половину 2019 года. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.rvc.ru/upload/iblock/003/MoneyTree_2019_rus.pdf. Дата доступа: 01.08.2020.
6. Russian Angel Monitor 2016. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.rvc.ru/upload/iblock/301/RAM_16_5.pdf. – Дата доступа: 01.08.2020.

Поступила 12.10.2020

ESTIMATION BY POTENTIAL INVESTORS OF THE VALUE OF BUSINESS PROJECTS AT THE EARLY STAGES OF DEVELOPMENT BASED ON A SYSTEM OF METHODS

R. VEKO

Financial support of economic activity is a prerequisite for the development of organizations. Attracting financial resources on acceptable terms is an urgent task for many business entities. In this regard, despite the growing interest in recent years in attracting resources from investment funds, business angels and other investment structures, certain issues of evaluating business projects by potential investors remain insufficiently developed. The article discusses the existing practice of analyzing business projects by investment companies based on a system of methods depending on the stage of project development. On the basis of the study, the features of each of the methods are described, recommendations are formulated that will be useful for potential recipients of financial resources to prepare for the consideration of their projects by potential investors.

Keywords: *seed venture funds, investment funds, business angels, guidelines, financing instruments, stages of company development, valuation methods, sources of investment, fair value, income, comparative and cost approaches.*

УДК 334.7 + 338.49 + 658.11

**ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО В РЕАЛИЗАЦИИ
ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ: ОСОБЕННОСТИ И ХАРАКТЕРНЫЕ ПРИЗНАКИ¹***д-р экон. наук, проф, Е.Б. ДОРИНА**(Белорусский государственный экономический университет, Минск)**О.М. МЕЩЕРЯКОВА**(Полоцкий государственный университет)*

Исследованы особенности государственно-частного партнерства, обобщены характерные признаки государственно-частного партнерства при формировании логистической инфраструктуры страны, региона. Отражены и дополнены существующие принципы формирования государственно-частного партнерства как механизма реализации логистической инфраструктуры. Предложено разделение принципов по сторонам государственно-частного партнерства.

Ключевые слова: *государственно-частное партнерство, логистическая инфраструктура, ГЧП-проект, принципы государственно-частного партнерства.*

Введение. Республика Беларусь находится на раннем этапе развития государственно-частного партнерства (далее – ГЧП), поэтому малоизученными остаются способы эффективного применения государственно-частного партнерства в реализации инфраструктурных проектов. В современных экономических условиях в целях успешной реализации крупномасштабных инфраструктурных проектов следует объединить усилия и интересы со стороны органов государственной власти и представителей частного бизнеса для устойчивого экономического роста страны. Государственно-частное партнерство является наиболее универсальным и эффективным механизмом данного сотрудничества, с его помощью можно увеличить объем инвестиций в реализацию важнейших инфраструктурных проектов и повысить их эффективность.

Государственные инвестиции в логистическую инфраструктуру и частные капиталовложения в рыночной экономике функционально взаимосвязаны. Отставание в развитии логистической инфраструктуры не обеспечивает возрастающий объем грузоперевозок и сдерживает развитие производительных сил, что приводит к существенным экономическим потерям. Из-за ограниченного бюджетного финансирования более 70% автомобильных дорог Республики Беларусь эксплуатируется с прошедшими межремонтными сроками, что ведет к постепенному разрушению дорожных покрытий. Более 30% мостов и путепроводов не отвечают нормативным требованиям по грузоподъемности, часть из них нуждается в неотложной реконструкции или капитальном ремонте [1]. В итоге происходит увеличение сроков доставки грузов, повышение тарифов на перевозку и удорожание конечной продукции во многих смежных отраслях. В этой связи представляется, что ГЧП будет являться эффективным механизмом привлечения инвестиций и технологий при формировании логистической инфраструктуры в Республике Беларусь.

Основная часть. Исследовав успешный международный опыт реализации ГЧП-проектов в логистической инфраструктуре, авторы пришли к выводу, что для развития государственно-частного партнерства в Республике Беларусь, будет целесообразно [2]:

– сосредоточиться на более узком, экономическом понимании партнерства, его конкретных формулировках;

– урегулировать полномочия, взаимоотношения между партнерами при реализации ГЧП-проектов при формировании логистической инфраструктуры. Предлагается на законодательном уровне к формам государственно-частного партнерства отнести не только соглашение о государственно-частном партнерстве, но и концессионный договор и контракт жизненного цикла. Это позволит расширить механизмы реализации инфраструктурных проектов на основе государственно-частного партнерства, в том числе при формировании логистической инфраструктуры (региона, страны). Преимуществом для сторон партнерства станет наличие частной инициативы в выборе механизма реализации ГЧП-проектов;

– четко разделить риски между сторонами партнерства, предоставить правовые гарантии по возврату вложенных средств, применять меры, по снижению рисков в ГЧП-проектах при формировании логистической инфраструктуры. Это даст возможность государственному и частному партнеру распределять риски в рамках реализации ГЧП-проекта, обеспечивая взаимную дополнительную поддержку с целью гарантирования выгод и преимуществ от ГЧП-проекта обеим сторонам;

– предоставить государственные гарантии по привлекаемому финансированию, предоставить льготы частным партнерам: снижение процентных ставок по кредитам, по налогам, таможенные преференции и т.д.;

– использовать успешный международный опыт в реализации ГЧП-проектов в логистической инфраструктуре, определить координирующий орган, который будет информировать потенциальных инвесторов об особенностях реализации ГЧП-проектов, размещать информацию о потенциальных ГЧП-проектах, предоставлять образовательные услуги заинтересованным лицам;

¹ Статья подготовлена в рамках проекта (БРФФИ-РФФИ) Г20Р-031 по теме «Разработка концепции формирования эффективных моделей взаимодействия органов власти и бизнес-структур на региональном уровне в рамках цифровой интеграции Республики Беларусь и Российской Федерации».

– усилить государственную поддержку и гарантии частному бизнесу: финансово участвовать в ГЧП-проектах по реализации объектов логистической инфраструктуры, обеспечить поддержку в реализации крупных инфраструктурных проектов;

– развивать нормативно-правовую базу государственно-частного партнерства;

– развить логистическую инфраструктуру (в стране, регионах) с помощью государственно-частного партнерства;

– тщательно проработать ГЧП-проекты с участием общественности и институтов рынка, включая международные организации;

– создать учебные центры, разработать учебные программы и курсы по подготовке государственных служащих с целью совершенствования их профессиональных знаний и навыков по управлению ГЧП-проектами;

– создать новые финансовые инструменты для привлечения в инфраструктурные проекты средств международных инфраструктурных фондов, страховых организаций, физических лиц и пр.

Принципиальной особенностью государственно-частного партнерства является то, что объекты логистической инфраструктуры сохраняются в государственной собственности и используются по общественному назначению.

Также к особенностям ГЧП-проектов при создании объектов логистической инфраструктуры относятся:

– необходимость государственной поддержки, высокая стоимость и длительные сроки реализации инфраструктурных проектов;

– возможность создания дополнительной инфраструктуры, обеспечивающей рост прибыли;

– потребность в больших участках земли для строительства объектов логистической инфраструктуры;

– на прогнозирование спроса на логистическую инфраструктуру влияют конкурирующие виды транспорта, демографические изменения, экономические условия, стоимость инфраструктурных объектов для конечных пользователей, удобство, индивидуальные предпочтения и другие взаимосвязанные факторы.

Использование государственно-частного партнерства при формировании логистической инфраструктуры позволит государству решить следующие задачи:

– привлечь дополнительные инвестиционные ресурсы в развитие логистической инфраструктуры страны (региона);

– добиться экономии государственных средств на этапе эксплуатации постоянных объектов логистической инфраструктуры;

– расширить доходную базу государственного бюджета за счет роста валового внутреннего продукта;

– повысить качество проектно-изыскательских и строительных работ;

– повысить качество транспортно-логистических услуг;

– сократить непроизводительные затраты и издержки;

– сократить сроки строительства инфраструктурных объектов;

– привлечь высококвалифицированные кадры и передовые современные технологии.

Если обобщить концептуальные положения о сущности и особенностях государственно-частного партнерства, целесообразно систематизировать и выделить характерные признаки, присущие партнерству: общие и специфические, определяющие содержание государственно-частного партнерства при формировании логистической инфраструктуры (страны, региона) (таблица 1).

Таблица 1. – Признаки государственно-частного партнерства при формировании логистической инфраструктуры

Признак	Содержание
Общий	Присутствие двух сторон партнерства: государства и частного бизнеса
	Договоренность участников официально закрепляется на юридической основе. У каждого партнера свои делегированные полномочия, степень ответственности, риски, гарантии прав
	Возможность распределения рисков и выгод между сторонами партнерства по заранее определенным условиям
	Долгосрочное взаимодействие сторон, что связано, с целевой направленностью ГЧП-проектов (в объекты логистической инфраструктуры)
	ГЧП направлено на достижение общих экономических целей, на решение значимых, социально-экономических задач на взаимовыгодных условиях
	Снижение нагрузки на бюджет за счет привлечения средств частного бизнеса
	Возможность привлечения квалифицированных кадров, передовой техники и технологий
Специфический	Договорные взаимоотношения, направленные на увеличение степени участия частного бизнеса в реализации инфраструктурных проектов. Государство создает необходимые условия, способствующие реализации объектов логистической инфраструктуры
	Государство инициирует вовлечение частного бизнеса в развитие логистической инфраструктуры
	Решаемые государством задачи по созданию, реконструкции объектов логистической инфраструктуры высокочрезвычайны и капиталоемки
	Предусматривает не только создание или реконструкцию объекта логистической инфраструктуры, но и его дальнейшую эксплуатацию на заранее оговоренных условиях, прописанных в договоре

Предлагаемые общие и специфические признаки государственно-частного партнерства при реализации логистической инфраструктуры можно обобщить следующим образом:

- ограниченность по времени (обусловлено сроками исполнения ГЧП-проекта);
- смешанный субъектный состав в лице государства и частного бизнеса;
- объекты соглашения государственно-частного партнерства – инфраструктурные объекты находящиеся только в собственности государства;
- совместное инвестирование;
- разделение ответственности, рисков и достигнутых результатов;
- равенство прав государственного и частного партнеров и др.

Используя накопленный международный опыт, Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) разработаны принципы институционального и процедурного регулирования государственно-частного партнерства. Эти принципы позволят как странам-членам ОЭСР, так и другим государствам использовать преимущества государственно-частного партнерства без ущерба для финансовой устойчивости. Государственно-частное партнерство становится важным инструментом предоставления государственных услуг в отношении инфраструктурных активов. Это ставит перед государственным сектором особые проблемы, которые необходимо решать с помощью разумных институциональных решений. Государственно-частное партнерство можно рассматривать в широком смысле как охватывающее большинство взаимодействий между частным и государственным секторами, а в более узком – как фокусирующееся на конкретных наборах распределения рисков и финансовых отношений. Даже при узком рассмотрении количество ГЧП-проектов в ряде стран уже является значительным, и в большинстве стран число новых ГЧП-проектов растет. При правильном использовании государственно-частного партнерства можно обеспечить адекватное соотношение цены и качества [3].

В Республике Беларусь государственно-частное партнерство основывается на определенных принципах, прописанных в законе «О государственно-частном партнерстве» [4], не отражающих в полной мере степень вовлеченности заинтересованных сторон в участии в ГЧП-проектах, а также особенности государственно-частного партнерства по реализации инфраструктурных проектов. Поэтому для эффективного управления ГЧП-проектами по формированию объектов логистической инфраструктуры, предложено дополнить существующие принципы государственно-частного партнерства. Также считаем необходимым исследовать принципы государственно-частного партнерства совместно с общими логистическими принципами, в целях совершенствования системы управления ГЧП-проектами при формировании логистической инфраструктуры региона, страны (таблица 2).

Таблица 2.. – Принципы государственно-частного партнерства при формировании логистической инфраструктуры

Принципы 1	Содержание 2
Принцип системного подхода	Создает благоприятные предпосылки для партнерства при формировании логистической инфраструктуры на макро- и микроуровнях в целях предоставления полного спектра логистических услуг. Отличительной особенностью указанного принципа является оптимизация функционирования сторон партнерства, получение синергетического эффекта от партнерского взаимодействия
Принцип компромисса	Использование теории компромиссов между партнерами обусловлено сложностью проектирования, невозможностью быстрого строительства объектов логистической инфраструктуры и получения прибыли на начальных этапах функционирования инфраструктурных объектов, что приводит к тому, что партнеры не смогут в течение определенного периода времени быть прибыльными; вынужденным поиском компромиссов между партнерами с целью гармонизации их экономических интересов
Принцип равенства интересов сторон	Равенство партнеров в доступе к услугам, оказываемым частным бизнесом в сфере логистических услуг; равенство частных партнеров при заключении соглашения о ГЧП
Принцип ответственности за исполнение соглашения	Частный партнер должен предоставлять услуги в полном соответствии с условиями договора о ГЧП
Принцип конкурентности	Выбор частного партнера на конкурсной основе, что позволит государству выбрать эффективного партнера и снизить затраты по ГЧП-проекту в целом
Принцип невмешательства	После подписания договора о ГЧП, государство не вмешивается в хозяйственно-административную деятельность частного партнера
Принцип прозрачности и обратной связи	Отражает степень ясности и открытости процесса принятия решений, возможность открытого доступа к полной информации о ГЧП-проекте; обеспечение потребителей информационными каналами обратной связи с частным и государственным секторами

Окончание таблицы 2.

1	2
Принцип стимулирования и гарантий	Государство привлекает частных инвесторов к участию в ГЧП-проектах с помощью льготного налогообложения, дотаций из бюджета, софинансирования, гарантий по прибыльности, специальных таможенных режимов и др.
Принцип возмездности	Возмещение частному сектору инвестиций, неполученного дохода в случае прекращения действия договора о ГЧП, за исключением нарушения условий сторон договора
Принцип адаптивности	Отражает оперативное реагирование на изменения, возникающие в социально-экономических показателях региона, страны
Принцип разделения	Предполагает справедливое разделение ответственности, рисков и выгод между партнерами в заранее обозначенных пропорциях
Принцип эффективности	Заключается в том, что достижение поставленных целей ГЧП-проекта осуществляется с минимальными издержками и потерями

В совокупности, обозначенные принципы позволят обеспечить эффективность реализации объектов логистической инфраструктуры (страны, региона) и результативность предоставляемых услуг в рамках государственно-частного партнерства, нацеленных на удовлетворение общественных интересов.

Так как партнерами в рамках ГЧП-проектов являются две стороны: государство и частный бизнес, считаем целесообразным разделить принципы государственно-частного партнерства для каждой стороны (таблица 3).

Таблица 3. – Принципы государственно-частного партнерства при формировании логистической инфраструктуры по сторонам партнерства

Принцип	Сторона ГЧП	
	Государство	Частный бизнес
Принцип системного подхода	+	+
Принцип компромисса	+	+
Принцип равенства интересов сторон		+
Принцип ответственности за исполнение соглашения		+
Принцип конкурентности		+
Принцип невмешательства	+	
Принцип прозрачности и обратной связи	+	
Принцип стимулирования и гарантий	+	
Принцип возмездности	+	
Принцип адаптивности		+
Принцип разделения		+
Принцип эффективности	+	+

Таким образом, разделение принципов позволит создать дополнительные привлекательные условия для привлечения частных инвестиций в страну, в том числе для формирования логистической инфраструктуры. Частный партнер сможет доверять государству и быть уверенным в справедливом разделении ответственности, рисков и достигнутых результатов между партнерами.

Заключение. В заключение следует отметить, что в условиях современной рыночной экономики повышается роль развития эффективного взаимодействия между государством и частным бизнесом, в связи с необходимостью решения важных социально-экономических задач, требующих больших капитальных вложений. В целях успешной реализации инфраструктурных проектов, следует объединить усилия и интересы со стороны органов государственной власти и представителей частного бизнеса для устойчивого экономического роста страны. При этом государственно-частное партнерство является наиболее универсальным и эффективным механизмом сотрудничества, с помощью которого можно увеличить объем инвестиций в логистическую инфраструктуру, повысить их эффективность и результативность. Государственно-частное партнерство позволяет привлечь в экономику частные инвестиции, уменьшить объем необходимых бюджетных средств на формирование объектов логистической инфраструктуры, направить высвободившиеся бюджетные средства на другие нужды, реализовать перспективные социально значимые проекты. При этом каждый партнер при реализации ГЧП-проектов концентрируется на той деятельности, в которой он обладает компетенциями, как следствие повышается эффективность использования ресурсов и выполнения задач.

ЛИТЕРАТУРА

1. Национальная инфраструктурная стратегия 2017–2030. Государственно-частное партнерство. Минск, 2017 [Электронный ресурс]. – : <http://www.economy.gov.by/uploads/files/G4P/NIS-16.10.2017compressed.pdf>. – Дата доступа: 10.10.2020.

2. Мещерякова, О.М. Россия и Беларусь – как объекты международного сотрудничества в логистических проектах государственно-частного партнерства / О.М. Мещерякова, Т.Н. Одинцова // Логистика и экономика ресурсоэнергосбережения в промышленности (МНПК ЛЭРЭП-7-2013) : сб. науч. тр. по материалам VII Междунар. науч.-практ. конф., Саратов, 27 – 29 нояб. 2013 г. – Саратов : СГТУ, 2013. – С. 95–99.
3. From Lessons to Principles for the use of Public-Private Partnerships [Электронный ресурс]. – Hand-out- Draft. 4th Annual Meeting Of Middle East And North Africa Senior Budget Officials (MENA-SBO). Beirut, 21-22 September 2011. Режим доступа: <https://www.oecd.org/gov/budgeting/48802369.pdf>. – Дата доступа: 17.11.2019.
4. О государственно-частном партнерстве [Электронный ресурс] : Закон Респ. Беларусь, 30 дек. 2015 г., № 345-3 // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2015.

Поступила 15.10.2020

PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN THE IMPLEMENTATION OF LOGISTIC INFRASTRUCTURE: FEATURES AND CHARACTERISTICS

E. DORINA, O. MESHCHERYAKOVA

The article examines the features of public-private partnership, generalizes the characteristic features of public-private partnership in the formation of the logistics infrastructure of a country, region. The existing principles of forming public-private partnership as a mechanism for implementing logistics infrastructure are reflected and supplemented. The division of principles by the parties of public-private partnership is proposed.

Keywords: *public-private partnership, logistic infrastructure, PPP-project, principles of public-private partnership.*

УДК 338.24(035.3)

**ПЛАНИРОВАНИЕ И УПРАВЛЕНИЕ ТРАНСПОРТНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ ПРЕДПРИЯТИЯ
С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ МОДЕЛЕЙ И ЭВМ****д-р экон. наук., проф. Н.А. ДУБРОВСКИЙ, О.А. КАМЕКО, Л.В. ПИМЕНОВА
(Полоцкий государственный университет)**

Рассматривается перспектива совершенствования деятельности транспортного хозяйства с применением критерия оценки эффективности для использования выбранных транспортных средств. Предложенная методика оценки эффективности рассматривает различные критерии для внутреннего и внешнего транспорта предприятия. Это приведенные затраты и себестоимость использования транспортных средств соответственно. Предложенный механизм позволяет принимать эффективные решения, связанные с планированием и управлением транспортным хозяйством предприятия.

Ключевые слова: транспортное хозяйство, предприятие, эффективное функционирование, критерии эффективности, приведенные затраты, оценка эффективности, себестоимость использования транспорта.

Введение. Производство продукции машиностроения осуществляется с использованием большого количества различных материалов, что связано со значительным перемещением грузов. Перемещение грузов должно быть целенаправленным и осуществляться во времени и пространстве. Для этого широко используются различные транспортные средства. В зависимости от транспортируемых грузов транспорт промышленных предприятий подразделяется по видам, назначению, способу действия. По видам выделяют железнодорожный транспорт, автомобильный, водный, трубопроводный и др. По назначению различают транспорт внешний, межцеховой, внутрицеховой, рабочего места. По принципу действия – прерывный и непрерывный.

Транспорт является связующим звеном между предприятиями и поставщиками материалов, полуфабрикатов, оснастки, оборудования, готовой продукции, отходов производства и других грузов. Все эти грузы регулярно доставляются на предприятие, разгружаются и размещаются в складских помещениях, откуда подаются в производственные и вспомогательные цехи. Важными задачами является координация работы транспорта промышленных предприятий с магистральным железнодорожным и водным транспортом, а также автомобильным транспортом общего использования.

Скоординированная организация транспортного хозяйства обусловливается необходимостью согласования работы транспорта с технологическими процессами. В некоторых случаях транспорт осуществляет перемещение предметов труда с одного рабочего места на другое, является рабочим местом для выполнения технологических операций и поддерживает ритм производства. При организации транспортного хозяйства, прежде всего, рационализируют транспортные потоки, т.е. исключают лишние перевозки и перегрузки и выбирают наиболее рациональные маршруты передвижения грузов и схемы складирования. Это обеспечивает сокращение транспортных операций и повышает общую эффективность производства.

Одной из важных задач организации транспортного хозяйства является обеспечение сохранности и качества груза. В процессе выполнения задач транспортное хозяйство осуществляет ряд функций, важнейшими из которых являются:

- выбор и обоснование транспортных средств. При этом учитываются их грузоподъемность, скорость, маневренность, расстояние между начальными и конечными пунктами, характер транспортируемых материалов и т.д. Характер транспортных средств должен соответствовать техническим и организационным особенностям обслуживаемого производства;

- определение способа перевозки – расчет транспортной партии деталей в зависимости от методов технологического процесса;

- определение рациональной формы транспортировки – тарной или бестарной;

- выбор маршрута и порядка движения транспортных средств;

- своевременная загрузка и разгрузка транспортных средств;

- анализ прогрессивности, уровня загрузки и эффективности использования транспортных средств во времени по производительности;

- постоянное поддержание транспортных средств в работоспособном состоянии и др.

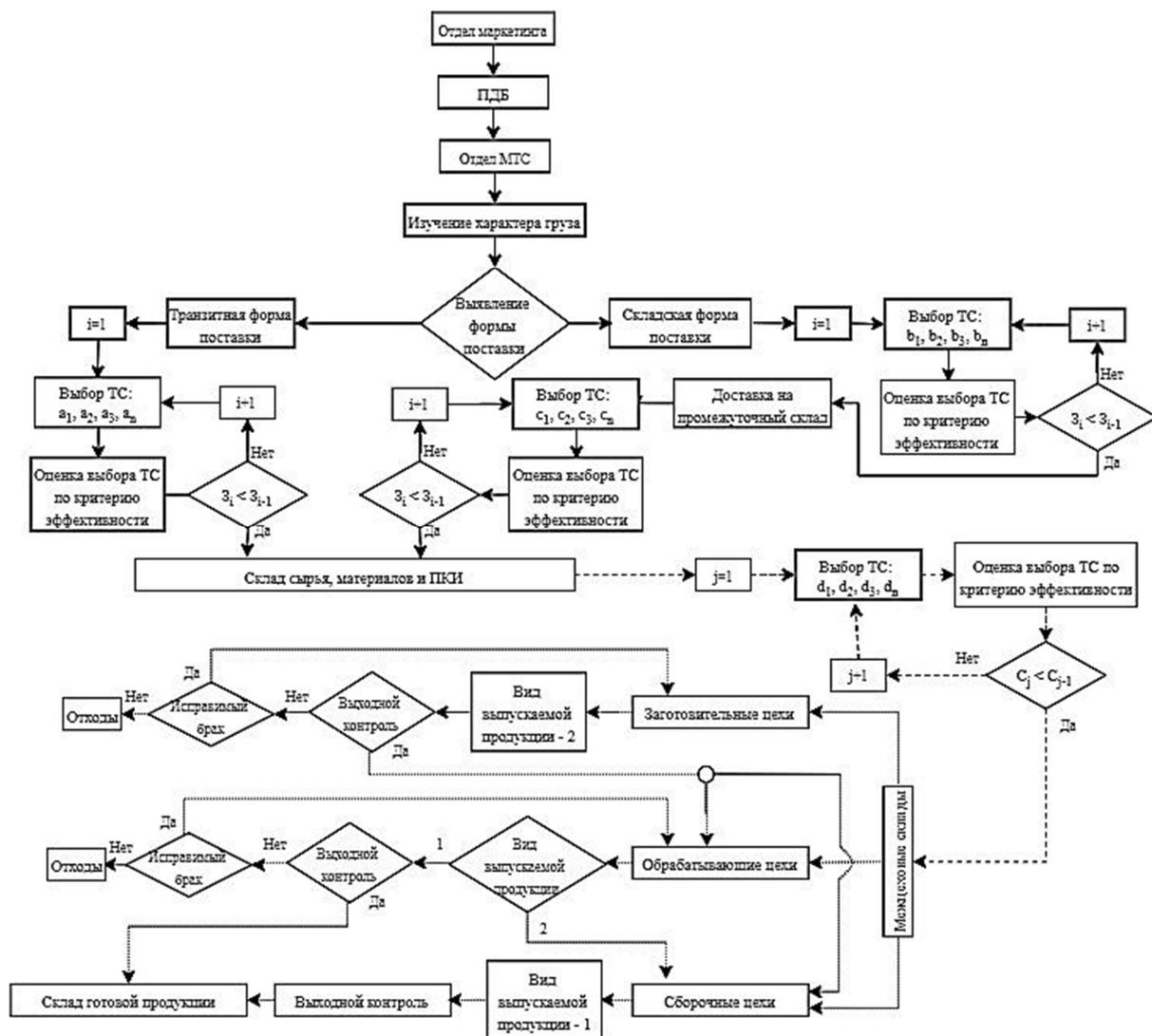
В общем, среда функционирования транспортного хозяйства характеризуется быстро изменяющимися условиями деятельности, в этом случае для решения проблемы широко используется системный подход.

Основная часть. В сфере материального производства, в том числе и в области транспортировки грузов, различные сочетания людей, предметов и средств труда, объединенных для достижения поставленных целей, образуют производственные системы. Производственные системы различают между собой по многим признакам: величине, сложности, характеру связей между элементами, возможности изменения состояния и др. Системы подразделяются на простые и сложные, большие и малые. Наиболее существенным признаком малых

систем является их неделимость. Эти системы характеризуются небольшим количеством элементов и несложными связями между ними. Такие системы характерны для различных механических устройств. В большой системе может быть выделено некоторое количество элементов, которые могут рассматриваться как самостоятельные системы. Имеются системы, результат функционирования которых может быть предсказан. Такие системы называются детерминированными. Чаще встречаются системы вероятностные, то есть с заранее непредсказуемым результатом. Статические системы характеризуются неизменностью своего состояния. Они не могут изменять свою структуру, а на внешние и внутренние воздействия реагируют только пассивным сопротивлением. Изменения структуры могут произойти только при разрыве связей, то есть при ее разрушении. Динамические системы способны к изменению своего состояния, связи между их элементами эластичны. Они обеспечивают целостность, и в то же время допускают в некоторых пределах перемещение масс отдельных элементов внутри системы, изменение характера связей между ними не приводят к разрушению этой системы.

Способность к изменению состояния под влиянием целенаправленного воздействия является одним из основных свойств динамической системы и называется ее управляемостью. Реализация этого свойства и есть управление, представляющее собой совокупность воздействий, обеспечивающих переход системы из одного состояния в другое. Так как эти воздействия имеют целенаправленный характер, то новое состояние системы должно быть лучшим с точки зрения возможности функционирования ее в новых условиях.

Функционирование производственной системы означает действие ее во времени. Все элементы производственной системы действуют для эффективного достижения поставленных целей. Целью транспортного хозяйства предприятия как системы является эффективное перемещение грузов от поставщика к потребителю. Схема движения груза может быть изображена в виде блок-схемы (рисунок).



1 – товарная продукция, 2 – промежуточная продукция;
 — - внешний транспорт, - - - межцеховой транспорт, - внутрицеховой транспорт.

Рисунок. – Схема функционирования транспортного хозяйства предприятия

После заключения отделом маркетинга договора с потребителем на производство определенной партии товаров планово-диспетчерское бюро формирует заявку на необходимое количество материалов и передает ее в управление материально-технического снабжения. Поступающие в отдел МТС данные используются для составления перечня необходимых материалов и комплектующих и разработки планов закупок. На основании планов закупок оформляется заказ на поставку материалов и комплектующих в транспортный цех. В транспортном цехе, в зависимости от особенностей груза и потребностей производства, определяют форму поставки: складская или транзитная.

Транзитная форма поставки характеризуется выбором транспортных средств для поставки материалов на склад производителя (склад сырья, материалов и ПКИ). Как правило, используются большегрузные транспортные средства. При транзитной форме снабжения предприятие получает сырье и материалы непосредственно от предприятий, их добывающих или производящих. Материальные ресурсы перемещаются от поставщика к потребителю прямо, минуя промежуточные базы и склады посреднических организаций. Данную форму поставки целесообразно применять, когда потребителям требуются материальные ресурсы в больших количествах, что дает возможность отгружать их полногрузными вагонами или другими транспортными средствами. При транзитной форме завоза снижаются издержки, и повышается скорость обращения, улучшается использование транспортных средств.

При складской форме поставки в процессе получения ресурса для производства задействован внешний склад – склад снабженческо-сбытового предприятия. Затем с промежуточного склада материал поступает потребителю. Складская форма поставки играет большую роль в обеспечении мелких потребителей. При складской форме снабжения продукция со складов посреднических организаций может завозиться малыми партиями и с большей частотой, что способствует сокращению материальных запасов у потребителя. Однако в этом случае последние несут дополнительные расходы за складскую переработку, хранение и транспортировку с баз посреднических организаций. При складской форме поставки выбор транспортного средства производится дважды: при поставке материалов на промежуточный склад и при транспортировке груза с промежуточного склада на предприятие. При данной форме поставки, как правило, используются более мелкие транспортные средства, нежели при транзитной форме. Это связано с объемом заказа на производство от потребителя, таким образом, предприятие приобретает материала для производства обозначенной партии.

Исходя из вышеуказанного, следует, что в каждом конкретном случае требуется соответствующее обоснование выбора форм снабжения. Это способствует рациональному использованию средств транспортного хозяйства производственного предприятия.

После отбора транспортных средств по техническим и организационным характеристикам из возможных вариантов доставки груза на склад предприятия, определяется оптимальный вариант по экономическому критерию. В качестве критерия в планово-проектной практике довольно часто используется принцип приведенных затрат [1; 2]. В соответствии с этим принципом, вариант отбирается по минимуму затрат, которые включают в себя текущие издержки производства продукции и капитальные вложения, необходимые для изготовления, умноженные на норматив эффективности капиталовложений. Если приведенные затраты последнего варианта доставки грузов на складе предприятия больше, чем у предыдущего варианта, то этот предыдущий вариант и будет оптимальным. Если приведенные затраты у последнего варианта доставки грузов меньше, чем у предыдущего, то расчет по отбору оптимального варианта продолжается. В этом случае расчет посредством оператора ($i + 1$) переходит к оператору (изучение характера груза), и цикл расчета повторяется.

Поставленное на предприятие сырье помещается на склад сырья, материалов и ПКИ. Материальные ресурсы, находящиеся на этом складе и цеховых складах, доставляются к месту назначения с помощью межцехового транспорта. Для выбора транспортных средств необходимо изучить грузооборот предприятия в целом, его отдельные грузовые потоки, а также ознакомиться с характером грузов и путями их транспортирования. По данным грузооборота и грузопотоков исчисляется потребность в транспортных средствах по видам, производительность труда, себестоимость транспортных услуг и т.д. Потребности в транспортных средствах для межцеховых перевозок определяются по каждому грузопотоку.

При выборе маршрута необходимо обеспечить кратчайшие пути движения транспортных средств и грузов, рациональное использование грузоподъемности или емкости транспортных средств, а также минимальную себестоимость транспортировки. Учитывая, что количество видов транспортных средств, используемых в качестве межцехового транспорта, ограничено и меняется незначительно в течение длительного времени, то в качестве критерия эффективности можно использовать себестоимость транспортировки груза. На блок-схеме (см. рисунок) для расчета ее значения виден специальный цикл. Вариант, которому соответствует минимальная себестоимость, и будет эффективным. Доставка материалов, заготовок и др. из цеховых складов к рабочим местам осуществляется средствами внутрицехового транспорта. Цеховые транспортные средства используются для межоперационного перемещения предметов труда, доставки инструмента, ремонтных материалов, для удаления отходов в пределах цеха.

В производственном процессе задействованы три вида цехов: заготовительные, обрабатывающие и сборочные. Кроме того, конечным продуктом производства может быть как конечная, так и промежуточная продукция. Поступившие со склада материалы и изделия переходят в заготовительный цех. Заготовительный цех занимается изготовлением промежуточной продукции, которая в дальнейшем будет задействована в производственном процессе. Продукция проходит выходной контроль. Если определен брак,

устанавливается, является ли он исправимым. При исправимом браке изделие повторно проходит через заготовительный цех. При неисправимом браке изделие регистрируется как брак и поступает в отходы. Если брака не выявлено, продукция заготовительного цеха перемещается в обрабатывающий цех. Также продукция может миновать обрабатывающий цех и поступить в сборочный.

Обрабатывающий цех может быть как первым производственным этапом, так и вторым (после заготовительного цеха). Данный цех может выпускать разные виды продукции: конечную или промежуточную. Если производится конечная продукция, она проходит выходной контроль (аналогично контролю в заготовительном цеху) и, если замечаний не выявлено, поступает на склад готовой продукции. При выявлении брака определяется его исправимость и, в зависимости от результата, изделие поступает в цех на повторную обработку или в отходы. При производстве промежуточной продукции из обрабатывающего цеха она поступает в сборочный. Следующий этап производственного процесса – работа в сборочных цехах. Этот этап может быть первым (если предприятие специализируется на сборке), вторым (при поступлении в цех промежуточной продукции из заготовительного или сборочного цехов) или третьим (при последовательном переходе изделия из заготовительного в сборочный через обрабатывающий). Результат деятельности сборочного цеха – это готовая продукция, поэтому готовые изделия поступают на выходной контроль. После прохождения контроля изделия поступают на склад готовой продукции. По факту завершения производственного процесса, вся полученная продукция, не поступившая в отходы и прошедшая выходной контроль, попадает на склад готовой продукции. На блок-схеме (см. рисунок) приведен порядок перемещения заготовок, деталей и изделий между заготовительными, обрабатывающими, сборочными цехами и складом готовой продукции. Особенностью схемы является то, что груз может перемещаться между всеми цехами и складами согласно производственным требованиям.

Заключение. Таким образом, при проведении исследований для достижения поставленной цели использован системный подход. Транспортное хозяйство предприятия представлено в виде производственной системы. Все транспортные средства, входящие в систему, разделены на три подсистемы: внешний транспорт, межцеховой и внутрицеховой. Все подсистемы исследуются автономно, но в тоже время результаты одной подсистемы являются исходной базой для исследования другой подсистемы. Такой подход позволяет поэтапно решать вопросы, связанные с оптимизацией вариантов транспортировки грузов на склад предприятия, цеховые склады и, исходя из производственных условий, распределять материалы по цехам предприятия. При выборе вариантов доставки грузов до места назначения проводится комплексный технико-экономический анализ. Завершающим этапом такого анализа является анализ экономической эффективности сравниваемых вариантов. Приведенная блок-схема позволяет автоматизировать процесс исследования, связанный с определением оптимального варианта использования транспортных средств. Полученный результат позволяет принимать более эффективные решения, связанные с планированием и управлением доставкой материальных ресурсов от поставщика на производство.

ЛИТЕРАТУРА

1. Абалкин, Л.И. Конечные народохозяйственные результаты: сущность, показатели, пути повышения / Л.И. Абалкин. – М. : Экономика, 1978. – 302 с.
2. Инструкция по определению экономической эффективности капитальных вложений в строительстве. – М., 1978. – 64 с.
3. Хамраев, М.М. Принципы управления транспортным хозяйством машиностроительного предприятия / М.М. Хамраев, М.Д. Дмитриева // Новое слово в науке и практике: гипотезы и апробация результатов исследований. – 2017. – С. 194–200.
4. Богинский, А.И. Оценка эффективности создания организационно-экономической системы управления / А.И. Богинский, А.А. Ученов, А.А. Чурсин // Экономика и управление: проблемы, решения. – М. : Науч. библ. – 2019. – С. 46–52.

Поступила 02.10.2020

PLANNING AND MANAGEMENT OF TRANSPORT FACILITIES OF THE ENTERPRISE USING MODELS AND COMPUTERS

N. DUBROVSKY, O. KAMECKO, L. PIMENOVA

In the article, the authors consider the prospect of improving the activities of the transport sector using the criterion of assessing the effectiveness for using selected vehicles. The proposed methodology for evaluating the effectiveness considers various criteria for internal and external transport of the enterprise. These are the reduced costs and the cost of using vehicles, respectively. The proposed mechanism allows you to make effective decisions related to the planning and management of the transport sector of the enterprise.

Keywords: *transport sector, enterprise, efficient functioning, performance criteria, reduced costs, performance evaluation, cost of using transport.*

УДК 330.34 : 519.854.3

МОДЕЛЬ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЭФФЕКТА ОТ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ОРГАНИЗАЦИИ С ПЕРЕДАЧЕЙ ЧАСТИ ФУНКЦИЙ УПРАВЛЯЮЩЕЙ КОМПАНИИ*канд. экон. наук А.А. ЕФРЕМОВ**(Белорусский государственный экономический университет, Минск)*

В статье представлена экономико-математическая модель, основанная на аппарате линейной целочисленной оптимизации, которая позволяет оценить эффективность управленческих решений, связанных с реформированием подразделений организации в процессе ее реструктуризации. Преимуществом модели является то, что она учитывает ряд предпосылок теории менеджмента, в частности, коэффициент управляемости, специфику отдельных функций управления, социальные последствия реструктуризации, выражающиеся в сокращении штатной численности персонала, а также разный уровень квалификации сотрудников. В модели учтены средняя заработная плата; кадровый состав; степень важности различных функций управления, которую предлагается определять на основе методов экспертных оценок и др. Кроме того, приведен пример практического использования модели, рассмотрены методы получения численного решения и наиболее подходящие для этой цели инструменты. В заключении сформулированы рекомендации по принятию конкретных управленческих решений, приведен алгоритм расчета потенциального экономического эффекта от внедрения мероприятий по реструктуризации. Изложенный в данной статье подход может быть использован менеджерами высшего звена на микроуровне, а также на мезоуровне при анализе экономической эффективности аутсорсинга, процессов слияния и поглощения компаний.

Ключевые слова: реструктуризация, функции управления, коэффициент управляемости, аутсорсинг, оптимизация, целочисленное линейное программирование.

Введение. В условиях продолжающегося перехода к полноценно функционирующей рыночной экономике происходит закономерная эволюция организационно-правовых форм экономических субъектов. Перед высшим звеном менеджмента коммерческих организаций стоит задача выбора наиболее подходящей к текущим условиям хозяйствования организационно-управленческой структуры, отвечающей требованиям экономической и социальной эффективности, а также достаточной степенью гибкости [1].

В последние годы национальная экономическая система Республики Беларусь все чаще сталкивается с такими вариантами реструктуризации предприятий, которые предполагают выделение управляющей компании с передачей ей части функций, ранее выполнявшихся во внутренних подразделениях данного субъекта хозяйствования. Такая форма реструктуризации характерна, в частности, для процессов слияний и поглощений [2].

Под реструктуризацией в научной литературе обычно понимается целенаправленное изменение структуры организации под влиянием факторов внутренней и внешней среды. Цели, которые высший менеджмент преследует в процессе реструктуризации чаще всего сводятся к следующим пунктам:

- оптимизация бизнес-процессов;
- построение эффективной структуры, соответствующей корпоративной стратегии;
- повышение эффективности использования ресурсов (материальных, финансовых, трудовых, интеллектуальных).

В зависимости от цели изменений выделяют три вида реструктуризации: санационную, адаптационную и упреждающую. Санационная (восстановительная) реструктуризация используется тогда, когда компания находится в предкризисном или кризисном положении и имеет цель выйти из этого положения. Адаптационная (прогрессивная) применяется при отсутствии кризиса, но при появлении отрицательных тенденций с целью их преодоления и приспособления компании к новым условиям рынка. Упреждающая используется в успешных предприятиях, которые предполагают возможность изменения условий деятельности и хотят улучшить свои главные позиции и конкурентные преимущества.

В зависимости от объекта изменений выделяют реструктуризацию: управленческую, техническую, экономическую, финансовую, реструктуризацию собственности. Управленческая реструктуризация отражает перемены в структуре компании, менеджмента, инновационной, технологической и маркетинговой политике, системы подготовки и переподготовки кадров. Техническая реструктуризация обеспечивает компании определенный уровень потенциала производства, технологии, эффективных систем снабжения и др., что позволит изготавливать достаточно конкурентоспособную продукцию. Экономическая реструктуризация обеспечивает высокий уровень рентабельности с помощью оптимизации капитальных и текущих затрат, объема продаж, сбалансированной ценовой политики. Финансовая реструктуризация касается управления инертными компаниями, их задолженностью и учитывает изменение структуры пассивов. Реструктуризация собственности – смена собственника государственных компаний и смена собственности из-за изменения участия в капитале.

В зависимости от продолжительности периода реструктуризации различают две ее формы: оперативную и стратегическую. Оперативная реструктуризация рассчитана на несколько месяцев, при этом компания решает вопрос, связанный с повышением ликвидности компании за счет внутренних ресурсов в пределах восстановительной реструктуризации. Стратегическая реструктуризация проходит в долгосрочном периоде, основывается

на итогах оперативной реструктуризации и берет во внимание привлечение внутренних и внешних источников финансирования в рамках адаптационной и опережающей реструктуризации [1].

В зависимости от полноты решаемых проблем выделяют частичную и комплексную реструктуризацию. Частичная реструктуризация применяется компанией с целью восстановления технической и экономической дееспособности. Комплексная реструктуризация охватывает наиболее существенные изменения в виде разработки новой структуры, технической и технологической политики, изменения в менеджменте.

Основная и самая сложная форма реструктуризации – это реорганизация предприятия, предполагающая усовершенствование организационно-хозяйственной и управленческой структуры предприятия. Компания сама может выбрать любую форму преобразования. В нормативно-законодательных документах, экономической и юридической литературе приводятся следующие формы реорганизации предприятий: выделение, разделение, присоединение, слияние, преобразование, приобретение, поглощение, увлечение, объединение [3].

Слияние двух и больше компаний в одну означает переход имущества, прав и обязанностей каждой из них к возникшему предприятию. Выделяют горизонтальное слияние – соединение компаний, производящих одинаковый вид товаров или оказывают схожие услуги, и вертикальное слияние – соединение какого-либо предприятия с его поставщиком сырья или потребителем его продукции. Присоединение одного предприятия к другому означает, что к последнему переходят имущество, права и обязанности первого предприятия. Вследствие такой реорганизации новое предприятие не возникает. Поглощение – это приобретение всех или большинства корпоративных прав одного предприятия другим. При этом поглощенное предприятие может сохранить статус юридического лица и стать дочерним предприятием или может оказаться присоединенным к нему и стать его структурным подразделением, потеряв при этом свой юридический статус. Разделение предприятия – это создание на основе одного уже существующего предприятия двух и больше новых предприятий как отдельных юридических лиц. При этом первичное предприятие прекращает существовать. Выделение предполагает, что из действующей компании выделяется одно или несколько структурных подразделений и на базе их состояния создаются новые компании. При выделении из компании одного или нескольких компаний к каждому из них переходят в определенных частях имущественные права и обязательства реорганизованной компании. Преобразование – превращение уже существующей формы собственности или организационно-правовой формы компании на другие без приостановления его производственной деятельности. К появившейся компании отходят все права и обязанности компании, существовавшей ранее [4].

Основная часть. Каждая модель трансформации предприятия имеет свои особенности, которые и определяют их выбор. В условиях экономического кризиса правильный выбор формы, характера и масштабов реструктуризации компании способствует ее развитию и усовершенствованию процессов производства, становится залогом финансового оздоровления и дальнейшего существования. Конечной целью обычно является увеличение рентабельности организации и повышение ее конкурентоспособности.

Остановимся более подробно на элементах, которые включает в себя экономико-математическая модель выбора оптимального варианта осуществления реструктуризации [5].

Экзогенные параметры:

n_i – число сотрудников, занятых выполнением i -й функции до реструктуризации, чел., где $i = \overline{1, I}$ – номер функции организации;

m_i – минимальное число сотрудников, занятых выполнением i -й функции, которых нужно сохранить в подразделении после реструктуризации, чел.;

z_i – средняя заработная плата (с отчислениями) сотрудников, занятых выполнением i -й функции до реструктуризации, руб./чел.;

\hat{z}_i – средняя заработная плата (с отчислениями) новых сотрудников управляющей компании, занятых выполнением i -й функции после реструктуризации, руб./чел.;

w_i – коэффициент важности i -й функции, т.е. доля общего дохода, обусловленная работой подразделений организации, занятых выполнением данной функции (может быть получен на основании анализа экспертных оценок, причём $\sum_{i=1}^I w_i = 1$);

u_i – обратный коэффициент управляемости, т.е. нормативное количество управленцев, которое должно приходиться на одного сотрудника, занятого выполнением i -й функции;

q_i – повышающий коэффициент, который показывает, во сколько раз заработная плата управленца (по i -й функции) превышает среднюю заработную плату рядового сотрудника, занятого выполнением соответствующей функции [6];

k_i – коэффициент роста дохода, обусловленного более высоким уровнем квалификации новых сотрудников, привлекаемых к выполнению i -й функции (экспертная оценка);

L_i – предельно допустимый процент сокращения сотрудников, занятых выполнением i -й функции в результате реструктуризации, %;

D – общий годовой доход организации до реструктуризации, обусловленный работой анализируемых подразделений, руб.

Отметим, что коэффициент управляемости определяется либо на основе действующих отраслевых норм (при их наличии) либо экспертным путем. Этот показатель зависит от ряда факторов: уровня стандартизации задач, квалификации сотрудников, расположения объектов управления, типа организационной структуры и др. Как показывает опыт, значение обратного коэффициента управляемости обычно варьируется в пределах от $\frac{1}{17}$ до $\frac{1}{5}$ [7].

При определении важности функций управления следует учитывать тот вклад, который вносится соответствующими подразделениями в общий результат деятельности организации [8].

Управляемые переменные:

x_i – число новых сотрудников, занятых выполнением i -й функции в управляющей компании, чел.;

y_i – число сотрудников, занятых выполнением i -й функции, оставшихся работать в отделе после реструктуризации, чел.

Эндогенные переменные:

d_i – удельный доход в расчёте на одного сотрудника, занятого выполнением i -й функции до реструктуризации:

$$d_i = \frac{w_i D}{n_i}$$

Π_1 – условная прибыль организации до реструктуризации, руб.:

$$\Pi_1 = \sum_{i=1}^I n_i (d_i - z_i)$$

Π_2 – условная прибыль организации после реструктуризации, руб.:

$$\Pi_2 = \sum_{i=1}^I y_i \cdot (d_i - z_i) + \sum_{i=1}^I x_i \cdot (k_i \cdot d_i - \hat{z}_i) - \sum_{i=1}^I ([u_i x_i] + 1) \cdot \hat{z}_i \cdot q_i$$

Здесь знак $[]$ означает целую часть числа – наибольшее целое число, не превосходящее данное.

Целевая функция:

Совокупный экономический эффект от проведения реструктуризации предлагается оценивать по следующей формуле:

$$\mathcal{E} = \Delta \Pi = \Pi_2 - \Pi_1 \rightarrow \max$$

Ограничения:

а) По общему числу сотрудников: $x_i + y_i \leq n_i$.

б) По числу сокращаемых сотрудников: $\frac{n_i - x_i - y_i}{n_i} \cdot 100 \leq L_i$.

в) По минимальному числу сохранённых в отделе сотрудников: $y_i \geq m_i$.

г) По экономическому смыслу: $x_i, y_i \geq 0$, x_i, y_i – целые [9].

Мероприятия, осуществляемые в рамках реструктуризации, неизбежно затрагивают социальные аспекты деятельности организации. В частности, может возникнуть необходимость принятия решения о сокращении отдельных штатных единиц. Чтобы обеспечить сохранение стабильности и преемственность опыта, нельзя уволить слишком большую часть персонала. Именно этим обусловлено введение ограничения, связанного с предельно допустимым уровнем сокращения штата.

Если $\mathcal{E} > 0$, то реструктуризация считается экономически целесообразной. При сравнении нескольких допустимых вариантов реструктуризации оптимальным признается тот, которому соответствует большее значение величины \mathcal{E} [10].

С математической точки зрения представленная выше модель относится к классу задач целочисленного линейного программирования, которые могут быть решены с помощью метода ветвей и границ или метода Гомори. Для получения численного решения данной задачи можно использовать специализированные программы-солверы [11].

Рассмотрим возможности практического применения представленной выше модели на конкретном примере (таблицу 1, данные условны). Предположим, что для корректной работы анализируемой организации должны быть реализованы следующие укрупнённые функции: маркетинг, бухгалтерский учет и экономическое планирование. Реализацией указанных функций призваны заниматься три подразделения. Они же будут сохранены и в новой организационной структуре, однако помимо них будет создана управляющая компания, в состав которой войдут сотрудники, которые также будут отвечать за реализацию трех вышеупомянутых функций [12].

Таблица 1. – Расчёт оптимального варианта реструктуризации (данные условны)

Показатель	Маркетинг	Бухгалтерия	ПЭО
1. Число сотрудников до реструктуризации	15	10	10
2. Доход организации до реструктуризации	40000	25000	35000
3. Удельный доход (на 1 сотрудника)	2667	2500	3500
4. Коэффициент важности функции	0,4	0,25	0,35
5. Средняя ЗП сотрудников до реструктуризации	850	800	700
6. Число сотрудников, оставшихся в отделе	2	2	3
7. Число новых сотрудников (УК-1)	9	5	14
8. Средняя ЗП новых сотрудников	900	870	790
9. Коэффициент управляемости	0,167	0,143	0,2
10. Число управленцев (УК-2)	2	1	3
11. Средняя ЗП управленцев	1300	1600	1200
12. Коэффициент роста дохода	1,06	1,08	1,15
13. Коэффициент сокращения персонала, %	не более 30 %		
14. Минимальное число сохранённых в отделе	1	2	1
15. Условная прибыль до реструктуризации	27250	17000	28000
16. Условная прибыль после реструктуризации	18373	10950	50090
17. Эффект от реструктуризации	-8877	-6050	22090
Итого:			7163

Пусть общий месячный доход, обусловленный выполнением трех рассматриваемых функций, до реструктуризации составлял в среднем 100 000 руб. При этом, согласно экспертным оценкам, 40% этой суммы приходилось на специалистов в области маркетинга, 25% – на бухгалтеров и 35% – на экономистов. По этим данным можно определить доход каждого подразделения (строка 2). Управляемые переменные (строки 6 и 7) изначально не заданы и определяются по итогам оптимизации так, чтобы в каждом подразделении предприятия осталось не менее заранее заданного минимального числа сотрудников, и чтобы общее число сокращенных сотрудников не превысило 30% [13]. Одним из допущений модели является тот факт, что новые сотрудники, входящие в состав управляющей компании, обладают более высоким уровнем квалификации, либо более весомым опытом работы в данной сфере, либо более производительны, либо обладают более подходящими для своих должностей личными качествами по сравнению с сотрудниками, занятыми на выполнении этих функций до реструктуризации, и за счет этого превосходства новые сотрудники способны обеспечить более высокий уровень дохода для организации. С математической точки зрения этот факт реализуется путем введения в модель коэффициента роста дохода [14].

Кроме того, выделение управляющей компании делает более сложным процесс управления подразделениями организации и отдельными специалистами, что выражается в необходимости дополнительного найма управленцев, количество которых определяется на основе использования рекомендуемых в современных источниках норм управляемости, которые представлены соответствующими коэффициентами (строка 9). Расходы на оплату труда управленцев и более высокие заработные платы новых сотрудников также должны быть учтены в ходе расчетов [15].

Заключение. Компьютерная реализация представленной выше экономико-математической модели с помощью инструмента «Поиск решения» в среде Ms Excel дала следующие результаты:

1. Из 15 сотрудников отдела маркетинга нужно оставить 11, в том числе на самом предприятии – 2, в управляющей компании – 9, назначив при этом 2 управленца. При этом прибыль предприятия по предварительным оценкам сократится на 8,9 тыс. руб.

2. Из 10 сотрудников бухгалтерии нужно оставить 7, в том числе на самом предприятии – 2, в управляющей компании – 5, назначив при этом 1 управленца. При этом прибыль предприятия по предварительным оценкам сократится на 6,1 тыс. руб.

3. Состав планово-экономического отдела нужно расширить с 10 до 17 сотрудников, в том числе на самом предприятии оставить 3 человека, в управляющую компанию определить 14 человек, назначив при этом 3 управленцев. При этом прибыль предприятия по предварительным оценкам увеличится на 22,1 тыс. руб. [3].

В конечном итоге, прибыль предприятия, согласно прогнозам, возрастет на 7163 руб. в месяц. Это значение следует сопоставить с приведенными месячными затратами на реструктуризацию (если таковые имеются). Затраты на реструктуризацию могут включать единовременные вложения в разработку плана реструктуризации соответствующими привлеченными специалистами, вложения в строительство зданий (если это предусмотрено), закупку недостающего офисного оборудования, проведение внеочередного ремонта и т.п. [16].

Следует отметить, что представленная в данной статье экономико-математическая модель может быть также применена для оценки целесообразности вынесения ряда функций управления на аутсорсинг. Подобные задачи в настоящее время являются достаточно актуальными и представляют практический интерес, т.к. аутсорсинг может быть как более дорогим по сравнению с трудом наличного состава персонала, так и более

дешевым. При этом следует учитывать различия в эффективности реализации функций управления. В некоторых случаях может оказаться экономически выгодным переплатить за качество бухгалтерского учета или экономического планирования, если это позволит избежать возможных потерь в будущем [4].

ЛИТЕРАТУРА

1. Аистова, М.Д. Реструктуризация предприятий / М.Д. Аистова. – М. : Альпина-Паблицер, 2002. – 287 с.
2. Беляев, В.К. Производственный менеджмент : учеб. пособие / В.К. Беляев, В.Ф. Ершов, Г.А. Краюхин ; под общ. ред. Г.А. Краюхина. – СПб.: СПбГЖИЭУ, 2011. – 626 с.
3. Клименко, О.И. Реструктуризация предприятий / О.И. Клименко, Ю.В. Дорохова. – Белгород : Кооперативное образование, 2003. – 154 с.
4. Тутунджян, А.К. Реструктуризация предприятий в условиях перехода к рыночной экономике: проблемы теории и практики / А.К. Тутунджян. – М. : «Экономика», 2000. – 248 с.
5. Беляев, В.К. Сущность и экономические предпосылки развития функций управления предприятием / В.К. Беляев // Байкальский государственный университет экономики и права. – Иркутск, 2015. – Т. 6. – № 3. – 6 с.
6. Васильев, Ф.П. Линейное программирование / Ф.П. Васильев, А.Ю. Иваницкий. – М. : «Факториал», 1998. — 176 с.
7. Грошев, В.А. Реструктуризация собственности: основы теории и принципа регулирования / В.А. Грошев. – СПб. : СПбУЭФ, 1996. – 44 с.
8. Глушецкий, А.А. Реструктуризация акционерных обществ: проблемы размещения акций / А.А. Глушецкий // Экономика и жизнь – 1999. – № 50. – С. 5–6.
9. Исследование математических моделей экономических систем с применением теории оптимального управления : учеб. пособие / З.И. Баусова [и др.] ; под общ. ред. А.П. Ремонтова. – Пенза : изд-во ПГУ, 2010. – 164 с.
10. Жданов, С.А. Основы теории экономического управления предприятием : учеб. пособие / С. А. Жданов. – М. : Финпресс, 2000. – 384 с.
11. Палий, И.А. Линейное программирование : учеб. пособие / И.А. Палий. – М. : Эксмо, 2008. – 256 с.
12. Маймина, Э.В. Реструктуризация как искусство управления / Э.В. Маймина // Экономика и бизнес. – 2009. – № 19(112). – 11 с.
13. Королькова, Е.М. Реструктуризация предприятий : учеб. пособие / Е.М. Королькова. – Тамбов : Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2007. – 80 с.
14. Мазур, И.И. Реструктуризация предприятий и компаний / И.И. Мазур, В.Д. Шапиро. – М. : Высш. шк., 2000. – 587 с.
15. Новыш, Б.В. Экономико-математические методы принятия решений / Б.В. Новыш, В.К. Шешолко, Д.В. Шаститко. – Минск : Акад. управления при Президенте Респ. Беларусь, 2012. – 180 с.
16. Золотогоров, В.Г. Экономика : энцикл. сл. / В.Г. Золотогоров. – 2-изд., стер. – Минск : Книжный Дом, 2004. – 720 с.

Поступила 02.10.2020

THE MODEL OF ESTIMATION OF ECONOMICAL EFFECT OF RESTRUCTURIZATION OF ORGANIZATION IN CASE OF TRANSFER OF SOME FUNCTIONS TO THE CONTROLLING COMPANY

A. EFREMOV

The article presents an economic and mathematical model based on a linear integer optimization apparatus, which allows to assess the effectiveness of management decisions related to the formation of divisions of the organization in the process of its restructuring. The advantage of the model is that it takes into account a number of prerequisites of management theory, in particular, manageability factor, specificity of individual management functions, social consequences of restructuring, expressed in reduction of staff size, as well as different level of skills of employees. The model takes in consideration a range of economic parameters which are important for the organization: average salaries; personnel; weight of each management function, which is proposed to be estimated with help of expert evaluation methods, etc. In addition, an example of practical use of a model on near-reality data is given, possible methods of obtaining a numerical solution and the tools most suitable for this purpose are considered. In conclusion there are some recommendations for specific management decisions based on the results of the model. Also the algorithm of calculation of potential economical effect from incorporation of restructuring arrangements. The approach outlined in this article can be used by senior managers at the micro-level, as well as at the meso-level, in the analysis of the economic efficiency of outsourcing, as well as the processes of merger and acquisition of companies.

Keywords: *restructuring, functions of management, control coefficient, outsourcing, optimization, integer linear programming.*

УДК 334.72.012.32(476)

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ПОДДЕРЖКА ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ: ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ И НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

д-р экон. наук, проф. В.Л. КЛЮНЯ, В.Н. КОЗЛОВСКАЯ
(Белорусский государственный университет, Минск)

Анализируются институциональная поддержка интернационализации субъектов малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь на современном этапе. На основе проведенного анализа даны рекомендации по дальнейшему совершенствованию институциональной поддержки интернационализации субъектов малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь. Это позволит создать условия для роста объемов экспорта, интеграции малых и средних предприятий в глобальные цепочки создания стоимости, что повысит их конкурентоспособность, эффективность функционирования и усилит позиции выхода на международные рынки.

Ключевые слова: институциональная поддержка экспорта МСП, интеграция МСП в глобальные цепочки создания стоимости, упрощение процедур торговли, стандарты и технические нормативы, использование электронной торговли.

Введение. Глобализация создала благоприятные условия для свободной торговли и доступа на международные рынки факторов производства, товаров и услуг, чем воспользовались многие развивающиеся страны и достигли значительных успехов. Небольшой размер внутреннего рынка Республики Беларусь не позволяет конкурентоспособным малым и средним предприятиям в полной мере использовать свой потенциал для роста и развития, поэтому они могут использовать интернационализацию как инструмент для достижения масштабного эффекта. Специализация и небольшие объемы производства, гибкость и оперативность позволяют малым и средним предприятиям (МСП) легко встраиваться в производственно-сбытовые цепочки многонациональных предприятий в качестве производителей комплектующих и услуг, тем самым получать доступ на международные рынки. Однако многие малые и средние предприятия, желающие заняться экспортной деятельностью, сталкиваются с рядом трудностей: им трудно установить отношения с зарубежными клиентами и деловыми партнерами из-за несоответствия международным стандартам и техническим нормативам, низкого уровня информированности и знаний по вопросам международной торговли, дорогого доступа к финансированию, неумения оценить стоимость затрат на интернационализацию. Кроме того, каждый международный рынок отличается своими культурными и социальными предпочтениями. Даже разные регионы страны могут кардинально различаться религиозными и культурными особенностями, которые не всегда учитываются экспортерами. Особенно губительно это для малых и средних предприятий, которые, как правило, ограничены в финансовых средствах. Интеграция МСП в глобальные цепочки создания стоимости позволит минимизировать данные риски и создать потенциал для долгосрочного сотрудничества с многонациональными предприятиями, что требует от государства стимулировать деятельность экспортоориентированного сектора малого и среднего предпринимательства с помощью институциональных преобразований.

Основная часть. В настоящее время главным стратегическим документом, определяющим основные направления работы государства в области стимулирования экспорта МСП, является Национальная программа поддержки и развития экспорта Республики Беларусь на 2016 – 2020 годы, координатором которой является Министерство иностранных дел, исполнителем – республиканские и местные органы государственного управления. Национальная программа направлена на совершенствование государственной политики поддержки экспортоориентированного сектора малого и среднего предпринимательства и увеличение его вклада в экспорт товаров и услуг.

В Беларуси не создан специализированный институт, отвечающий за реализацию, мониторинг и оценку политики в области поддержки и продвижения экспорта МСП, но есть ряд национальных институтов поддержки экспорта. Одним из них является ИРУП «Национальный центр маркетинга и конъюнктуры цен», подчиняющийся непосредственно Министерству иностранных дел. В его обязанности входит осуществление информационной поддержки экспортеров. Центр предоставляет маркетинговые услуги, осуществляет издательскую деятельность рекламно-информационного характера, организует международное сотрудничество и способствует поиску деловых партнеров, оказывает помощь белорусским предприятиям-экспортерам в участии в выставочных мероприятиях за рубежом. С 2016 года Центр издает два журнала: информационно-аналитический «Конъюнктура рынков», где предлагается аналитическая информация о зарубежных рынках, и рекламно-информационный «Export of Belarus», в котором публикуется информация о белорусских предприятиях и предлагаемых ими товарах и услугах. Кроме того, Центр является оператором интернет-портала export.by, предлагающего белорусским экспортерам информационную поддержку для продвижения продукции на рынки других стран. Портал предоставляет информацию

о продукции, услугах и технологиях белорусских и иностранных предприятий, прошедших регистрацию на портале, знакомит с законодательством о регулировании внешнеэкономической деятельности других стран, информирует о конъюнктуре рынков различных стран мира.

Другим не менее важным институтом поддержки экспорта является Белорусская торгово-промышленная палата (БелТПП). Негосударственный некоммерческий институт, основная деятельность которого направлена на оказание широкого спектра услуг, связанных с осуществлением внешнеэкономической деятельности, помогает в сертификации, поиске иностранных партнеров и заключении с ними контрактов.

Основным документом, регулирующим государственную финансовую поддержку в сфере экспортного кредитования и страхования экспортных рисков, является Указ Президента Республики Беларусь от 25 августа 2006 года № 534 «О содействии развитию экспорта товаров (работ, услуг)», согласно которому государственную финансовую поддержку для продвижения экспорта МСП оказывает несколько государственных институтов. На льготных условиях экспортное кредитование предоставляет ОАО «Банк развития Республики Беларусь». Так, в 2019 году был снижен минимальный размер экспортного кредита с 1 млн долл. США до 200 тыс. долл. США и увеличен размер предоставляемых экспортных кредитов с 85% до 100% от стоимости экспортного контракта [1], что позволило большему количеству МСП получить доступ к экспортным кредитам. Обязательным требованием к получателям экспортного кредита выступает страхование экспортных рисков в БРУПЭИС «Белэксимгарант» (специализированный финансовый институт, осуществляющий страхование внешнеторговых контрактов от политических и коммерческих рисков), финансирование – за счет средств республиканского бюджета. Кроме того, через дочернюю структуру ОАО «Промагролизинг» нерезиденты могут приобрести белорусские машины и оборудование в лизинг. Фонд финансовой поддержки предпринимательства – еще один финансовый институт, оказывающий государственную финансовую поддержку малым и средним предприятиям-экспортерам на реализацию инвестиционных проектов, что содействует развитию экспорта Беларуси.

Экспортоориентированные МСП могут воспользоваться таким финансовым инструментом, как международный факторинг. Согласно Указу Президента Республики Беларусь от 23 ноября 2015 года № 471 «О вопросах финансирования под уступку денежного требования (факторинга)», финансирование под уступку денежного требования при реализации экспортных контрактов в Республике Беларусь могут осуществлять только банки и небанковские кредитно-финансовые организации. Таким образом, данный финансовый инструмент выгоден экспортерам, так как позволяет постоянно пополнять свои оборотные средства и не бояться политических и экономических рисков в странах реализации экспортных контрактов.

Согласно Указу Президента Республики Беларусь от 14 ноября 2019 года № 412 «О поддержке экспорта», за счет средств республиканского и областных (г. Минска) бюджетов возмещается до 50% расходов на участие в международных специализированных выставках (ярмарках) и проведение оценки соответствия продукции техническим требованиям иностранных государств [2]. Это позволит МСП минимизировать свои затраты и будет способствовать продвижению белорусской продукции на международные рынки.

Зарубежный опыт показывает, что для эффективной реализации национальной программы развития экспорта требуется соответствующий государственный институт, который способен найти консенсус среди заинтересованных сторон в отношении действий, предпринимаемых в рамках программы. Поэтому в Республике Беларусь необходимо создать Национальное агентство по поддержке экспорта, которое бы предоставляло услуги по поддержке и продвижению экспорта для МСП по принципу «единого окна», чтобы экспортер мог получить всю необходимую ему информацию, связанную с экспортной деятельностью, и развил свои умения наиболее простым, эффективным и экономным по времени способом. В Беларуси не существует комплексных программ, «пакетов» экспортных услуг, для отдельных типов экспортеров. Программы поддержки для начинающих экспортеров должны отличаться от программ поддержки опытных предпринимателей, стремящихся увеличить свои продажи за счет выхода на новые международные рынки. Отдельные пакеты, как правило, включают целевое проэкспортное обучение, услуги, связанные с размещением продукции на рынке, созданием бренда, связям с общественностью и многое др. Кроме того, по всей стране и за ее пределами должна быть создана эффективная сеть центров поддержки экспорта, которая должна включать широкий спектр оказания услуг, предназначенных для МСП. Зарубежная сеть является наиболее ценным компонентом экспортной инфраструктуры, по этой причине важно, чтобы ее возможности использовались максимально эффективно, с упором на усиление положительного воздействия на экспорт и экспортеров. Активное взаимодействие должно вестись между центрами поддержки экспорта, посольствами, зарубежными представительствами БелТПП и ассоциациями экспортеров, что позволит достичь синергетического эффекта. Это необходимо для формирования имиджа и бренда Республики Беларусь как надежного и конкурентоспособного делового партнера на международных рынках. Зарубежные центры поддержки экспорта минимизируют риски субъектов малого и среднего предпринимательства, связанные с международной торговлей, будут помогать белорусским производителям и поставщикам услуг находить потенциальных деловых партнеров для сотрудничества. Кроме этого, такие встречи помогут производителям получить различную информацию о требованиях иностранных покупателей, что позволит им быть более конкурентоспособными в глобальном масштабе.

На портале информационной поддержки экспорта (www.export.by) необходимо поместить вопросник для самооценки экспортеров, который поможет им легко выбрать наиболее подходящие услуги и информацию, а также разместить ссылки на интернет-сайты частных поставщиков экспортных консалтинговых услуг. Часто экспортеры сталкиваются с различными проблемами, связанными с ведением экспортной деятельности в чужой стране. Им не хватает информации о рисках на территории привлекательного для экспорта государства, и о том, как их застраховать, о дискриминации в отношении иностранных предприятий, недобросовестной конкуренции, мошенничестве и дефолте контрагентов, информации о функционировании судов, международном арбитраже, ИНКОТЕРМС и по многим другим вопросам. Поэтому необходимо в открытом доступе предоставить руководство по наиболее распространенным ошибкам экспортеров с примерами успешных и неудачных решений проблем, связанных с внешнеэкономической деятельностью, а также предоставить информацию и адреса юридических фирм, которые смогут решить проблемы в конкретной стране. Представляется целесообразным провести детальный анализ потенциала рынков наших ближайших соседей (Российской Федерации, Украины и Польши), которые необходимо определить в краткосрочной перспективе как приоритетные, и в связи с этим оказать экспортерам всю необходимую информационно-маркетинговую поддержку на бесплатной основе.

Сегодня ИРУП «Национальный центр маркетинга и конъюнктуры цен» предоставляет свои услуги на платной основе, причем достаточно дорого, поэтому необходимо разработать комплекс программ по финансированию хотя бы части экспортных консалтинговых услуг. По нашему мнению, конкурентоспособным экспортноориентированным МСП, расположенным в малых городах и сельской местности и реализующим на экспорт более 50% произведенной продукции, необходимо предоставить государственную финансовую помощь в форме грантов, которая пойдет на оплату экспортных консалтинговых услуг и обучение.

При помощи продуманной государственной политики, стратегии развития экспорта, заинтересованности в привлечении иностранных инвестиций, институтов поддержки экспорта и более активной финансовой поддержки есть возможность создать условия для содействия интеграции МСП в глобальные цепочки создания стоимости. В Республике Беларусь отсутствуют продуманные адресные государственные программы развития поставщиков, которые были бы нацелены на конкретные отрасли экономики и позволили бы наладить сотрудничество отечественных МСП и многонациональных компаний. Программы должны включать процесс отбора участников по выбранным критериям под конкретный инвестиционный проект из числа МСП, обладающих высоким экспортным потенциалом и удовлетворяющих потребности зарубежных инвесторов. Курировать программы развития поставщиков должен специализированный государственный институт, в нашей стране им может выступать Национальное агентство инвестиций и приватизации, основной задачей которого должно быть налаживание деловых связей и помощь во время проведения переговоров между филиалами международных компаний и МСП. Одним из основных критериев его эффективной деятельности должно быть количество местных поставщиков в цепочках поставок иностранных компаний. Кроме того, необходимо создать инвестиционный фонд развития субподрядчиков, которым будет распоряжаться Национальное агентство инвестиций и приватизации. Финансирование может предоставляться на покупку и внедрение нового оборудования, приобретение современных технологий, прохождение сертификации международного образца, образовательные программы, возможность на определенный срок приглашать иностранных специалистов (например, на два года); данные мероприятия позволят МСП увеличить свою привлекательность в глазах иностранных инвесторов и создадут возможности для их дальнейшего роста и развития.

Программы развития поставщиков могли бы реализовываться на территории индустриального парка «Великий камень» и свободных экономических зон (СЭЗ), которые в свою очередь предлагают инвесторам комфортные условия в плане производственной, транспортной и логистической инфраструктуры, льготные налоговые режимы и упрощенные административные и таможенные процедуры. Помимо этого, свободные экономические зоны создают благоприятные условия для формирования промышленных кластеров, состоящих из субъектов МСП.

Кластеры способствуют развитию кооперационных связей между МСП, что снижает их производственные и транзакционные издержки. Работая вместе, предприятия могут совместно приобретать материалы и средства производства, технологии, участвовать в обучающих программах, проводить научные и маркетинговые исследования, налаживать сбыт и вести переговоры с потенциальными иностранными покупателями, а также совместно презентовать свою продукцию на международных торговых выставках. Это повышает конкурентоспособность входящих в кластер субъектов МСП, давая возможность быстрее получить доступ к глобальным цепочкам создания стоимости. На данный момент в Республике Беларусь ведется программа по развитию кластерной политики, но пока нет ни одного кластера, ориентированного на сотрудничество с МСП.

Часто иностранные предприятия принимают непосредственное участие в развитии производственной деятельности своих субподрядчиков, поставляют сырье, оборудование, повышают квалификацию кадров (проводят обучение, консультирование и наставничество), оказывают техническую помощь и в последующем приобретают долю собственности в уставном фонде предприятия, тем самым создавая долгосрочные отношения. Данная практика широко распространена в Японии в автомобильной и электронных отраслях, мебельной промышленности и др. Иностранным предприятиям, производящим свою продукцию на территории Республики Беларусь и бесплатно передающим технологии, патенты, постоянно проводя-

шим переобучение производственного персонала МСП, и тем, у которых в конечной продукции, поставляемой на экспорт, доля белорусских субподрядчиков составляет не менее 60%, государство должно предоставлять значительные налоговые льготы. Налоговые преференции будут способствовать привлечению в Республике Беларусь зарубежных предприятий.

Упрощение внешнеторговых операций является ключом к увеличению трансграничной торговли, сокращение количества документов и времени на таможенное оформление может оказать большое влияние на уровень экспорта МСП. В рамках соглашения Евразийского экономического союза (ЕАЭС) белорусские субъекты хозяйствования имеют свободный доступ на перемещение своей продукции через таможенные границы государств-членов (Армении, Казахстана, Киргизии и Российской Федерации). С 1 января 2018 года вступил в силу Таможенный кодекс ЕАЭС, благодаря которому осуществляется единое таможенное регулирование на территории государств-членов. Согласно Таможенному кодексу, используется механизм «единого окна», предусматривающий предоставление таможенных деклараций в электронном виде. Кроме того, на всей таможенной территории ЕАЭС стал действовать институт уполномоченного экономического оператора (УЭО) (по данным на конец 2019 года в Республике Беларусь 289 юридических лиц получили статус УЭО), данный институт предоставляет субъектам хозяйствования в зависимости от направления экономической деятельности до 16 упрощений, способствующих ускорению таможенных операций, что сокращает время и упрощает ведение внешнеэкономической деятельности. С Китайской Народной Республикой в данной сфере подписано Соглашение о взаимном признании программ УЭО [3].

Согласно данным доклада Всемирного банка «Doing Business – 2020», наша страна по показателю легкости ведения трансграничной торговли занимает 24 место из 190 возможных, что является очень хорошим показателем по сравнению с 2015 годом, когда мы занимали 145 место. Белорусские экспортеры на прохождение пограничного и таможенного контроля тратят 7 часов, стоимость процедуры им обходится в 65 долл. США, это гораздо меньше среднего показателя по странам Европы и Центральной Азии (16,1 часов стоимостью в 150 долл. США), и среднего показателя по странам, входящим в Организацию экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) (12,7 часов, 136,8 долл. США). Кроме того, время, необходимое на оформление документов, составляет 4 часа, в то время как средний показатель по Европе и Центральной Азии – 25,1 часа, по сравнению же со средним показателем ОЭСР нашим экспортерам требуется на 1,7 часа больше времени [4].

В 2013 году ОЭСР разработало Индикаторы упрощения процедур торговли (ИУПТ) – инструмент оценки, показывающий, насколько быстро и без бюрократических препятствий товары могут пересекать национальные таможенные границы. Всего индикаторов одиннадцать, они оценивают, насколько упрощены и автоматизированы таможенные процедуры, деятельность «единого окна» (возможность в электронном виде подавать таможенные документы), сотрудничество органов пограничного контроля, доступность информации об изменениях в нормативных документах. Шкала оценки варьируется в диапазоне от 0 до 2 (наивысшая оценка). На 2019 год средний показатель по нашей стране 0,7. Из одиннадцати индикаторов только по двум индикаторам («предварительные решения» и «документы») у нас значения превышают единицу [5]. Это говорит о необходимости в дальнейшем проведении реформ, уменьшении количества взимаемых сборов и платежей, доведения информации о торговом регулировании до заинтересованных лиц и постоянном консультировании частного сектора по вопросам изменений в законодательстве.

Соответствие продукции и услуг установленным международным техническим стандартам гарантирует качество и является важным условием экспорта продукции для МСП. Вместе с тем субъекты малого бизнеса не всегда могут в полной мере оценить преимущества внедрения на предприятии международных стандартов. Законодательство Республики Беларусь приведено в соответствие с техническими регламентами ЕАЭС, что упрощает доступ МСП на рынки стран-партнеров данного объединения, продукция маркируется принятым в этом объединении знаком соответствия ЕАС. Кроме того, Республика Беларусь заинтересована во вступлении во Всемирную торговую организацию (ВТО), что позволит устранить технические барьеры в международной торговле, для чего осуществляется постепенная гармонизация законодательства с правилами и принципами ВТО. Чаще всего рекомендуется рассмотреть вопрос о соответствии общим стандартам, установленным Международной организацией по стандартизации (ISO). К наиболее широко используемым международным стандартам относятся: ISO 9001 – системы менеджмента качества; серия стандартов ISO/IEC 27000 – системы обеспечения информационной безопасности организации (защита интеллектуальной собственности, сведений о сотрудниках, финансовой информации и др.); ISO 14000 – менеджмент окружающей среды.

На данный момент в Республике Беларусь уровень гармонизации государственных стандартов с международными достигает 80% [6]. Республика Беларусь ведет активное международное сотрудничество в этом вопросе. Так, Государственный комитет по стандартизации Республики Беларусь является членом Европейского комитета по стандартизации (СТН) и Европейского комитета по стандартизации и электротехнике (CENELEC). Национальная система аккредитации соответствует европейским и международным требованиям. В 2020 году после рассмотрения результатов оценки национальной системы аккредитации и по ее итогам Белорусский государственный центр аккредитации (БГЦА) подтвердил

свой статус ассоциированного члена Европейского сотрудничества по аккредитации (EA), Международной организации по аккредитации лабораторий (ILAC), Международного форума по аккредитации (IAF) [7], а с 20 января 2019 года является полноправным членом Международного форума по аккредитации Халяль (ИНАФ). Наличие признаваемого сертификата соответствия стандартам Халяль позволяет белорусским экспортерам продавать свою продукцию в страны исламского мира [8]. Кроме того, подписаны двусторонние Соглашения о сотрудничестве между национальными органами аккредитации с Литвой, Латвией, Польшей, Эстонией, Украиной, Азербайджаном, Сербией, Болгарией, Вьетнамом, Грузией, Узбекистаном, Молдовой, а также со странами дальнего зарубежья: Соединенным Королевством, Испанией, Словакией, Словенией, странами Персидского залива, Турцией, ОАЭ, Индией, Египтом, Индонезией. Таким образом, участие в этих международных организациях и подписание двусторонних Соглашений о сотрудничестве позволяет устранять технические барьеры при осуществлении торговли и способствует росту объемов внешней торговли.

Представляется целесообразным оказание финансовой поддержки экспортоориентированным МСП в виде гранта или субсидии, которая будет покрывать часть расходов на покупку и внедрение международных стандартов ISO или прохождение сертификации на соответствие другим международным и региональным стандартам. Данная мера позволит малым и средним предприятиям повысить конкурентоспособность, дав возможность продавать продукцию или услуги на экспорт. С целью упрощения выхода на рынок продукции, основанной на инновационных разработках, необходимо принять меры по финансовой поддержке инновационных проектов, которая будет включать безвозмездное субсидирование до 60% затраченных средств на патентование и разработку новых стандартов. Данная поддержка на первоначальном этапе может предоставляться только начинающим предпринимателям в возрасте до 24 лет, а также малым и средним предприятиям, осуществляющим предпринимательскую деятельность не более одного года, в последующем государственную финансовую поддержку можно будет расширить.

С каждым годом во всем мире растет общий объем розничных продаж через Интернет, и такая тенденция будет сохраняться с увеличением количества пользователей и ускорением передачи данных, развитием сетей четвертого и пятого поколения (4G и 5G). В Беларуси уже все мобильные операторы предоставляют доступ к сети 4G. Однако экономически развитые страны повсеместно внедряют технологию 5G, к таковым относятся Япония, Южная Корея, Китай, США, ОАЭ, Кувейт, большинство европейских стран. На территории СНГ проводятся первые испытания тестовой сети 5G в Москве, Баку и Ташкенте. Продажи через электронную торговлю помогают мгновенно связать поставщика и покупателя, не требуют торговых площадей, дают возможность заключать электронные сделки на Интернет-рынках и тем самым минимизировать транзакционные издержки, выходить на новые нетрадиционные рынки сбыта. Наиболее известные международные компании электронной торговли в США – Amazon.com., Китае – Alibaba Group и JD.com, в Юго-Восточной Азии – Lazada Group. Например, в Сингапуре 99% МСП могут продавать свою продукцию или услуги путем размещения на электронной торговой площадке, которая бесплатно предоставляет возможность демонстрировать и рекламировать новый продукт или услугу конечному потребителю. Кроме того, для предпринимателей проводятся обучающие программы в области новых маркетинговых инструментов продвижения продукта через социальные сети, а при необходимости можно воспользоваться консультациями специалиста в области Интернет-маркетинга.

В Республике Беларусь созданы правовые основы для осуществления электронной торговли, однако необходимо дальнейшее совершенствование нормативно-правовой базы, регулирующей деятельность в этой области. Для этого необходимо разработать закон об электронной торговле, который будет регламентировать правовые процедуры ее осуществления. В 2018 году доля Интернет-торговли в розничном товарообороте страны составила 3%, в то время как в России и Украине этот показатель равен 5 и 7% соответственно. По сравнению с 2017 годом объем Интернет-торговли вырос на 20% и составил 643,8 млн долл. США [9]. Ожидается, что к 2021 году во всем мире доля Интернет-продаж от общих розничных продаж составит более 16% [10]. В Республике Беларусь наиболее крупными электронными торговыми площадками (маркетплейсами) являются deal.by, catalog.onliner.by, shop.by, 1k.by, kupi.tut.by, Pulscen.by, Tomas.by. Они привлекают конечных потребителей более низкими, чем в традиционных розничных магазинах, ценами и более широким ассортиментом товаров.

Многие предприниматели не осознают возможности, которые открывают им ведущие международные электронные торговые площадки, не знают, как сотрудничать с ними и тем самым упускают возможность выйти на международный рынок через широкий спектр онлайн-рынков. В данной области правительству следует предоставлять налоговые льготы, создать центры поддержки электронной торговли или отделы при горисполкомах, которые будут оказывать бесплатную консультационную помощь, обучение. Программы обучения должны предоставляться только для участников, выбранных на основе конкурса (по лучшим финансово-экономическим показателям). Обучение должно быть направлено на укрепление стратегии продаж и бизнес-процессов, Интернет-маркетинг. Для более углубленного обучения необходим как минимум шестимесячный курс с личным наставником и коучингом, нацеленный на подготовку к трансграничной электронной торговле. Данные программы особенно помогут новым предприятиям. Кроме того,

обучение может проводиться дистанционно благодаря специально разработанным модулям, а эксперты будут выявлять уровень готовности предпринимателей к ведению Интернет-торговли и при наличии проблем давать рекомендации по их устранению. Также необходимо предоставить предпринимателям-экспортерам субсидию для создания своего сайта. На портале информационной поддержки экспорта следует поместить информацию о маркетплейсах, их тарифах оплаты, преимуществах и недостатках, в случае затруднений предоставлять необходимые бесплатные консультации и помогать в выборе наиболее подходящего для конкретного малого и среднего предприятия маркетплейса.

Республике Беларусь необходимо создать условия для привлечения крупных мировых поставщиков услуг фулфилмента, таких как Amazon (США), Argato (Германия), DHL (Германия), Fiege (Германия), Hermes (Германия) и Kuehne + Nagel (Швейцария). Преимуществами фулфилмента является передача части услуг на аутсорсинг (например, прием заказа, складирование, логистика, прием оплаты, управление возвратами), что позволяет минимизировать издержки Интернет-магазинов. Для МСП это особенно актуально при нехватке денежных средств на содержание складских площадей, транспортировку товара, обработку заказов (содержание call-центра). Ещё одной мерой поддержки МСП видится создание рабочей группы по развитию электронной торговли, которая должна разработать и внедрить Национальную стратегию и дорожную карту по развитию электронной торговли в нашей стране. Благодаря этим мерам к 2025 году должны быть удвоены темпы роста электронной торговли. Таким образом, приведенные выше меры позволят стимулировать рост индустрии электронной торговли в Республике Беларусь.

Закключение. Итак, предложенные рекомендации по дальнейшему совершенствованию институциональной поддержки интернационализации субъектов малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь позволят создать условия для роста объемов экспорта, интеграции в глобальные цепочки создания стоимости, что повысит их конкурентоспособность, эффективность функционирования и усилит позиции субъектов малого и среднего предпринимательства при вхождении на международные рынки.

В частности, со стороны государства предлагается разработать эффективную политику интернационализации МСП, что предполагает включить в «Дорожную карту» мероприятий по реализации Национальной программы поддержки и развития экспорта Республики Беларусь на 2021 – 2025 годы приоритет «развития поставщиков», который предполагает финансирование мероприятий по сотрудничеству с многонациональными предприятиями для интеграции МСП в ГЦСС. Исполнителем мероприятия назначить Национальное агентство инвестиций и приватизации и Министерство иностранных дел. Также предлагается создать Национальное агентство по поддержке экспорта, которое будет заниматься разработкой и внедрением образовательных программ и услуг в области развития экспорта. Больше внимания следует уделить упрощению внешнеторговых операций и устранению технических барьеров, что также требует оказания государственной помощи МСП при внедрении международных стандартов и прохождении сертификации. Необходимо дальнейшее совершенствование нормативно-правовой базы использования электронной торговли, налогового регулирования в данной сфере, активное сотрудничество с мировыми компаниями электронной торговли и создание отдельной электронной торговой площадки для субъектов малого и среднего предпринимательства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Открытое акционерное общество «Банк развития Республики Беларусь» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://brrb.by/activity/export-support/>. – Дата доступа: 03.04.2020.
2. О поддержке экспорта [Электронный ресурс] : Указ Президента Респ. Беларусь, 14 нояб. 2019 г., № 412 // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. – Режим доступа: http://www.pravo.by/upload/docs/op/P31900412_1573765200.pdf. – Дата доступа: 04.04.2020.
3. 86% белорусских уполномоченных экономических операторов прошли перерегистрацию в соответствии с Таможенным кодексом ЕАЭС и могут получить до 16 льгот [Электронный ресурс] // Государственный таможенный комитет Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://www.customs.gov.by/ru/news1-ru/view/85-belorusskix-upolnomochennyx-ekonomicheskix-operatorov-proshli-pereregistratsiju-v-sootvetstvii-s-tamozhennym-kodeksom-eaes-i-smogut-13662-2020>. – Дата доступа: 17.06.2020.
4. Doing Business: оценка бизнес регулирования [Электронный ресурс] // Группа Всемирного банка. – Режим доступа: <https://russian.doingbusiness.org/ru/rankings#>. – Дата доступа: 04.06.2020.
5. Trade Facilitation Indicators [Electronic resource] // Organisation for Economic Co-operation and Development. – Mode of access: <https://www1.compareyourcountry.org/trade-facilitation?cr=oced&lg=en>. – Date of access: 13.07.2020.
6. ISO [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.iso.org/ru/member/1555.html>. – Дата доступа: 02.06.2020.
7. Национальная система аккредитации Беларуси подтвердила соответствие европейским и международным требованиям [Электронный ресурс] // Госстандарт. – Режим доступа: <https://gosstandart.gov.by/national-accreditation-system-of-belarus-confirmed-its-correspondence-to-european-and-international-requirements>. – Дата доступа: 08.06.2020.

8. Республика Беларусь достигла признания в сфере Халяль [Электронный ресурс] // Белорусский государственный центр аккредитации. – Режим доступа: <https://bsca.by/ru/novosti/rb-dostigla-priznaniya-v-sfere-halyal>. – Дата доступа: 10.06.2020.
9. Как белорусы покупают в Интернете: исследование в марте 2019 [Электронный ресурс] // e-data.by. – Режим доступа: <https://e-data.by/>. – Дата доступа: 14.03.2020.
10. eMarketer [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.emarketer.com/Report/Worldwide-Retail-Ecommerce-Sales-eMarketers-Updated-Forecast-New-Mcommerce-Estimates-20162021/2002182>. – Date of access: 20.03.2020.

Поступила 23.09.2020

**INSTITUTIONAL SUPPORT FOR SMALL AND MEDIUM ENTREPRENEURSHIP
INTERNATIONALISATION IN THE REPUBLIC OF BELARUS:
CURRENT STATE AND DIRECTION OF DEVELOPMENT**

V. KLIUNYA, V. KOZLOVSKAYA

The article analyzes the institutional support for small and medium entrepreneurship internationalisation in the Republic of Belarus at the present stage. On the basis of the analysis were made recommendations for the improvement of the institutional support for small and medium entrepreneurship internationalisation in the Republic of Belarus. This will create conditions for the growth of export volumes, integration of small and medium-sized enterprises into global value chains, which will increase their competitiveness, efficiency of functioning and strengthen their positions for penetration into various international markets.

Keywords: *institutional support for SME export, integration of SMEs into global value chains, trade facilitation, standards and technical regulations, use of e-commerce.*

УДК 336.74(476)

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ НАЛИЧНОГО ДЕНЕЖНОГО ОБРАЩЕНИЯ
В ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЕ РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

*канд. экон. наук, доц. Е.Б. МАЛЕЙ
(Полоцкий государственный университет)*

*Р.А. ТРАЩЕНКО
(ОАО «НКФО «Белинкасгруп», Минск)*

В статье обосновано наличие прямой взаимосвязи между уровнем организации логистического сервиса по аутсорсингу кассово-инкассаторской деятельности и качеством наличного денежного обращения в финансовой системе Республики Беларусь. Разработана методика внедрения и применения технологии QR-кодирования для совершенствования бизнес-процессов наличного денежного обращения, что позволит значительно ускорить процессы обработки денежной наличности, снизить влияние «человеческого фактора», при котором допускаются ошибки, упростить поиск требуемого при формировании грузовых единиц вида ценностей на стеллажах в хранилище, а также создать значительный запас производственной мощности для кассовых узлов финансовых институтов Республики Беларусь.

Ключевые слова: *наличное денежное обращение, аутсорсинг, QR-кодирование, технологии WMS-складирования.*

Введение. Несмотря на активное распространение безналичных платежей наличные деньги по-прежнему остаются одним из главных платежных средств среди физических лиц, а налично-денежный оборот обслуживает получение и расходование большей части денежных доходов населения. Процессы производства, торговли, инвестиций, вложения капитала, формирования и использования кредитных ресурсов обеспечиваются, благодаря денежному обращению и обслуживающему его рынку кассово-инкассаторских услуг. Развитие рынка кассово-инкассаторских услуг в Республике Беларусь характеризуются наличием двухуровневой банковской системы и активным распространением безналичных расчетов.

Так, до 2018 года налично-денежное обращение в Республике Беларусь, в упрощенном виде, было организовано по классической схеме, в которой Национальный банк Республики Беларусь занимал особое место, выполняя роль главного координирующего органа всей банковской системы страны. Национальный банк не проводил напрямую операций с населением и действующими предпринимателями. Непосредственно обслуживание клиентов происходило на втором уровне, где сосредоточены коммерческие банки и прочие кредитные институты. К работе с денежной наличностью привлекались кассово-инкассаторские подразделения всех банков. Это, в свою очередь, затрудняло Национальному банку Республики Беларусь как регулятору нормирование и стандартизацию информационных, материальных, финансовых потоков, сопутствующих кассово-инкассаторской деятельности.

Подобный способ организации банковской системы имеет ряд существенных недостатков:

- затрудняется контроль над денежной массой;
- при значительных масштабах банковской системы центральный банк может разрастаться до размеров, благоприятствующих его бюрократизации;
- ограничивается свобода деятельности банков и кредитных учреждений;
- ошибки в политике центрального банка при его огромной власти будут иметь такую же огромную «цену» для банковской системы и экономики в целом.

В условиях нереализованного потенциала и повального развития цифровых технологий некоторые банки сделали ставку на цифровизацию своей деятельности. Цифровой трансформации подверглись многие составляющие банковского бизнеса, в том числе операционная и кассово-инкассаторская деятельность. Результатом такой попытки, получить конкурентное преимущество через рынок, стала ситуация, при которой с высокой долей вероятности через определенный промежуток времени произошла бы рассинхронизация всей системы налично-денежного обращения Республики Беларусь. Кроме того, благодаря политике, проводимой государством, направленной на увеличение доли безналичных платежей, а также тому факту, что 80% расходов на организацию наличного денежного обращения приходится на постоянные расходы, с уменьшением объема наличных денег стоимость одной операции начинает расти.

При этом *наряду с ростом безналичных платежей объемы наличной денежной массы существенно не сокращаются*. Как отмечается на официальном сайте Национального банка Республики Беларусь, рост доли безналичных платежей составляет в среднем на 7,8% за квартал при одновременном увеличении наличной денежной массы в обращении на 6,1% за аналогичный период времени [1]. Соответственно, сегодня банки находятся в поиске эффективных технологий для управления своим наличным денежным оборотом, решая задачу повышения эффективности при сохранении надежности и доступности денежной инфраструктуры. Интересными в этом плане выглядят следующие тренды на финансовом рынке Беларуси:

- сокращение количества отделений банков, рост роли устройств самообслуживания;

- создание безкассовых офисов в результате стремления банков переводить бизнес в онлайн (дистанционные каналы обслуживания клиентов);
- банки все активнее начинают использовать относительно новые для Беларуси способы приема и выдачи наличных денег (банкоматы с функцией ресайклинга, автоматические депозитные машины, электронные кассиры, терминалы для обмена валюты).

Таким образом, на рынке кассово-инкассаторских услуг появился запрос на изменение подходов к управлению потоками, сопутствующими этому виду бизнеса, и, как следствие, на реформирование всей системы налично-денежного обращения в целом. Ответом на такой запрос стало использование банками частичного или полного аутсорсинга кассово-инкассаторской деятельности. Как справедливо отмечает Валерий Михалевиц, заместитель председателя Правления ЗАО «Небанковская кредитно-финансовая организация «ИНКАСС.ЭКСПЕРТ»: «Очевидно, что исполнение функций по обеспечению налично-денежного оборота не дает банку ни дополнительной дифференциации, ни конкурентного преимущества, поэтому этот сервис может быть закуплен у специализированных компаний, более эффективных с точки зрения издержек. Это позволяет банку фокусировать свой капитал и человеческие ресурсы на более важных и актуальных направлениях деятельности. При этом использование аутсорсинга придает банку гибкость в принятии решений по управлению cash-циклом вплоть до полного отказа от работы с наличными, так как вся необходимая инфраструктура по обеспечению налично-денежного оборота выводится из банка» [2]. Около трети из 24 действующих белорусских банков приняли для себя стратегические решения по выводу непрофильных кассово-инкассаторских функций за пределы финансовой организации и уже реализовали или находятся в процессе реализации аутсорсинговых проектов. Первопроходцем в данной области стал ОАО «БПС-Сбербанк», который в 2015 году для выведения на аутсорсинг кассово-инкассаторских функций создал дочернее предприятие ЗАО «НКФО «ИНКАСС.ЭКСПЕРТ». Доля ЗАО «НКФО «ИНКАСС.ЭКСПЕРТ» на рынке кассово-инкассаторских операций составляет 30%.

Необходимо отметить, что Национальный банк Республики Беларусь также оказался заинтересован в эффективном распределении обязанностей в сфере обращения наличных денег. Национальным банком был проанализирован опыт крупнейших центральных банков мира в области внедрения новых моделей денежного обращения. Из трех существующих на сегодняшний день основных моделей обращений для перехода от централизованной модели была выбрана децентрализованная модель, было принято решение о создании специализированной кассово-инкассаторской компании с участием Национального банка Республики Беларусь, ОАО «АСБ Беларусбанк» и ОАО «Белагропромбанк». 30 марта 2018 года было зарегистрировано открытое акционерное общество «Небанковская кредитно-финансовая организация «Белинкасгруп». Возможная рыночная доля ОАО «НКФО «Белинкасгруп» с учетом того удельного веса, который занимали ОАО «АСБ Беларусбанк» и ОАО «Белагропромбанк», предположительно составит от 50% до 70% рынка наличного денежного оборота. Цели ОАО «НКФО «Белинкасгруп»:

- перераспределение и оптимизация целирующихся функций Национального банка и банков Республики Беларусь в области инкассации, перевозки, обработки и хранения денежной наличности и иных ценностей, снижение затрат по содержанию движимого и недвижимого имущества, материально-технических ресурсов, персонала, повышение рентабельности кассово-инкассаторских услуг;
- создание современной организации, специализированной на оказании кассово-инкассаторских услуг на территории Республики Беларусь, способной на продолжительной основе функционировать на условиях финансовой стабильности, рентабельности и роста цены капитала в долгосрочной перспективе при соблюдении пруденциальных, лицензионных и иных требований законодательства;
- внедрение инновационной модели организации наличного денежного обращения, обеспечивающей оперативный контроль и управляемость со стороны Национального банка;
- повышение эффективности и результативности деятельности по оказанию кассово-инкассаторских услуг корпоративным клиентам и финансовым институтам, удовлетворение потребностей банковской системы Республики Беларусь, юридических и физических лиц, индивидуальных предпринимателей в услугах перевозки и инкассации, обработки и хранения наличных денежных средств и иных ценностей, установление прозрачной и справедливой системы тарифообразования, развитие добросовестной конкуренции, повышение качества оказываемых услуг [3].

Таким образом основной задачей ОАО «НКФО «Белинкасгруп» по отношению к Национальному банку является оказание содействия ему в обеспечении наличного денежного обращения, организация централизованной системы сбора, обработки и доставки наличных денежных средств и иных ценностей. Такая постановка задачи позволяет рассматривать деятельность ОАО «НКФО «Белинкасгруп» как логистического оператора, который способствует оказываемым услугам по перемещению и обеспечению сохранности грузов, в качестве которых выступают наличные деньги. Это дает возможность применения принципиально новых подходов к организации денежного обращения в Республике Беларусь, основанной на принципах и методах логистики.

Основная часть. Объектом управления любой банковской или небанковской организации являются денежные потоки, услуги, информация и финансовые продукты. При этом практически все потоки

и процессы в банковской сфере подпадают под основные законы логистики, использование которой позволяет повысить эффективность работы. Для организации эффективной системы наличного денежного оборота между банками Республики Беларусь требуется стандартизированный подход к бизнес-процессам и тщательный контроль исполнения логистических операций.

На современном этапе развития система наличного денежного оборота Республики Беларусь обладает рядом недостатков, связанных с построением бизнес-процессов финансовыми институтами на движении несовершенных, с точки зрения логистики, потоков. Используя методы и приемы логистики определим первоочередные задачи по направлениям деятельности и разработаем мероприятия по повышению эффективности наличного денежного оборота.

Одна из основных задач логистики заключается в достижении оптимальными затратами максимальной эффективности. Прежде всего, логистика в банке призвана решать задачи, направленные на улучшение финансового результата. Наибольшее влияние на качество налично-денежного оборота оказывают проблемы, связанные с транспортной логистикой и логистикой запасов. Данные проблемы могут существовать как отдельно друг от друга, так и быть следствием одного и того же процесса, первопричиной возникновения которого является тот факт, что потоки наличных денежных средств в кассовых узлах финансовых институтов обладают рядом несогласованных параметров и характеристик, что говорит нам о необходимости создания единообразного системного подхода к вопросам, связанным с хранением, выдачей, получением денежной наличности в хранилищах банков. Ограниченная производительность кассовых узлов в подразделениях банков и низкая степень прогнозирования количества заявок на услуги не позволяют обоснованно финансовым институтам расширить свой штат кассовых работников, так как это является нецелесообразным. Таким образом, для улучшения эффективности кассовой деятельности, как производственной составляющей налично-денежного обращения, обратимся к методам складской логистики.

Существующий уровень организации кассовой работы и подход к хранению денежной наличности позволяют применить в банковской деятельности готовые решения в области складской логистики. А именно – технологию WMS-складирования на основе применения QR-кода. Применение WMS-складирования на основе QR-кода позволит значительно увеличить автоматизацию кассово-инкассаторских бизнес-процессов, а также увеличить скорость обработки денежной наличности и снизить бумажный документооборот. Внедрение данной технологии необходимо провести для оптимизации всех бизнес-процессов финансовых институтов и создания необходимого запаса прочности при увеличении нагрузки на кассовые узлы.

На рисунке 1 схематически проведена группировка операций по основным направлениям, нуждающимся в применении данной технологии.

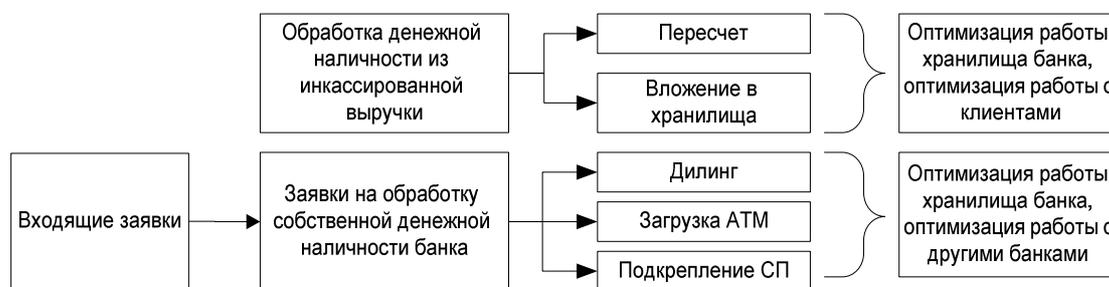


Рисунок 1. – Направления оптимизации в кассовых узлах банков

Таким образом, оптимизации подлежат операции, связанные с работой хранилища банка и процессы по взаимодействию между банками и клиентами.

Организация бизнес-процессов финансового института при работе с денежной наличностью построена на ручном счете, обработке результатов и ручном вводе данных в информационную систему. Организованный процесс занимает значительное время и подвержен систематическим ошибкам, кассовым просчетам (излишки, недостачи), которые искажают систему учета денежной наличности, а также отвлекают значительную часть сил и средств занятого персонала на восстановление точности учета.

Данная схема работы требует автоматизации, которая позволит использовать возможности информационных технологий непосредственно при работе с денежной наличностью в точке возникновения информации. Как видно из рисунка 1, применение автоматизации необходимо провести по трем направлениям деятельности:

- 1) работа с денежной наличностью, поступающей в банк от инкассации объектов торговли и услуг (входящий материальный поток);
- 2) работа с денежной наличностью внутри хранилищ банка (обработка и перераспределение материального потока);

3) работа с расходуемой денежной наличностью в соответствии с заявками других банков и клиентов (исходящий материальный поток).

Следовательно, предпосылками необходимости внедрения системы являются:

- разветвленная сеть подразделений банка с большим числом хранилищ денежной наличности;
- большое количество видов валют и номиналов банкнот, монет, находящихся на хранении;
- необходимость ведения учета в разрезе типов валют, номиналов монет и банкнот;
- потребность в контроле качества учета денежной наличности;
- потребность проводить ревизии денежной наличности оперативно и без остановки основных бизнес-процессов;
- необходимость уменьшения числа ошибок персонала при работе с денежной наличностью;
- наличие возможности заполнения расходной и приходной документации в автоматическом режиме.

Целью внедрения WMS-складирования на основе QR-кода является:

- сокращение времени на обработку денежной наличности, находящейся в хранилищах и поступающей от инкассации;
- увеличение количества обрабатываемых заявок банков и как следствие увеличение пропускной способности кассовых узлов.

Система автоматизации кассово-инкассаторских бизнес-процессов состоит из бирок с QR-кодом для полок, упаковок с денежной наличностью; терминала сбора данных (сканера); термопринтера; корпоративной системы учета (ПО).

Бизнес-процесс по инкассации торговой выручки субъектов хозяйствования возможно автоматизировать через применение клиентского программного обеспечения для клиентов, позволяющее им наносить на свои препроводительные ведомости к сумкам с денежной наличностью QR-код. При этом затратная часть по внедрению данной технологии для клиента будет стремиться к нулю, так как программное обеспечение клиент сможет дистанционно установить через сайт банка. Использование данного программного обеспечения позволит 1) значительно сократить время на ручное заполнение клиентом препроводительной ведомости к сумке, так как при ее формировании необходимо указать только минимальную информацию (номер сумки/пакета и сумму), а вся остальная информация о реквизитах клиента и объекта инкассации (наименование клиента, номер банковского счета и т.д.) указывается автоматизировано в соответствии с ранее настроенными при установке программного обеспечения параметрами, что, в свою очередь, позволит сократить количество ошибок при заполнении препроводительной ведомости; 2) автоматизировать процесс отражения в программном обеспечении НКФО информации о приеме сумки/пакета.

После установки программного обеспечения, при его первоначальном запуске, выполняется настройка основных реквизитов клиента, которые необходимы для корректного формирования препроводительной ведомости. При заполнении препроводительной ведомости осуществляется ввод номера сумки, кассового символа и количества денежной наличности. В случае несоответствия суммы по номиналам и суммы по кассовым символам, препроводительная ведомость из ПО не выводится на печать.

Как видно из рисунка 2, бизнес-процесс по инкассации торговой выручки, отстроенный таким образом, значительно сократит временные затраты на проведение операций, сопутствующих инкассации торговой выручки, что позволит увеличить производительность кассового узла по пересчету денежной наличности, снизит трудоемкость оформления бухгалтерских документов, ускорит зачисления безналичного эквивалента денежной наличности, положительно скажется на доходности данной услуги.

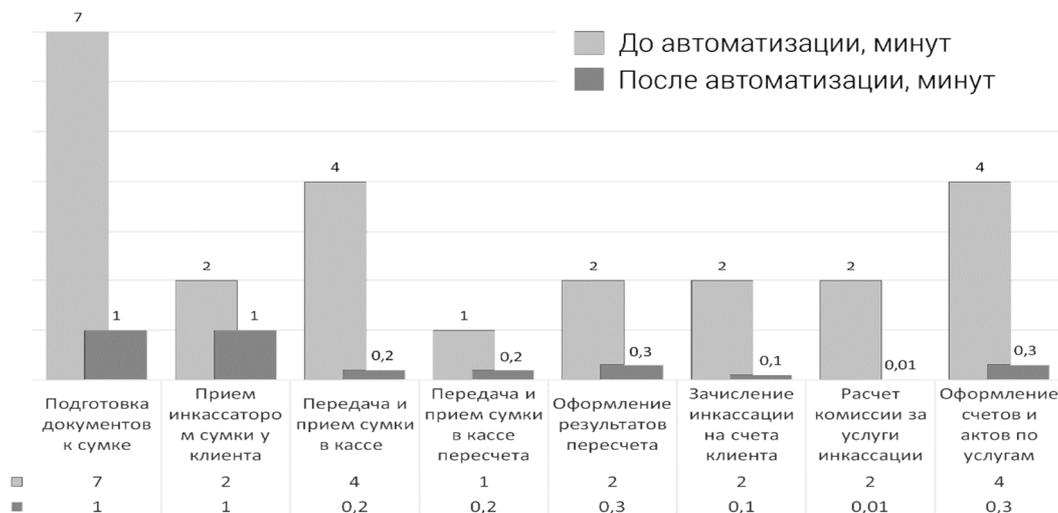


Рисунок 2. – Временные затраты на инкассацию денежной наличности до и после внедрения системы автоматизации с применением QR-кода

Существующая система учета денежной наличности позволяет добиться реализации возможности маркирования упаковок с денежной наличностью, а также сформированных грузовых единиц из уже промаркированных упаковок с денежной наличностью ярлыками с QR-кодами. Код наносится на все полки хранилища и размещенные на ней упаковки с денежной наличностью, а также кассеты банкоматов и ПТСС. Код содержит информацию о типе валюты хранящейся на полке. Код, наносимый на упаковку, является уникальным и содержит информацию о суммах вложений, виде валюты или ценностей, собственнике денежной наличности и о работнике, формировавшем данную упаковку. Таким образом, все упаковки будут стандартизированы в соответствии с бизнес-процессами. Для банкнот это упаковка в полные пачки, кошельки, а для монет – ящики и пакеты. Для ускорения приема/передачи код размещается также и на сопроводительных документах к перевозимым ценностям.

Использование терминалов сбора данных персоналом хранилищ позволит объективно оценить время, необходимое для подготовки, выдачи или получения денежной наличности. Благодаря созданной системе в банках появится объективная информация о скорости работы складской логистики, как в целом, так и поэтапно – от момента появления заявки клиента и до выезда с территории бригады инкассаторов. Информация по движению денежной наличности передается в систему учета в режиме реального времени.

Для обоснованности использования оборудования, позволяющего работать с QR-кодами, как источника сокращения затрат и повышения прибыли финансовым институтам необходимо провести анализ экономической эффективности внедряемой системы. Так как комплекс автоматизации позволяет производить зачисление эквивалента проинкассированной выручки в полуавтоматическом режиме, то банки смогут снизить расходы на содержание специалистов по бухгалтерским операциям.

Для организации автоматизации кассово-инкассаторских бизнес-процессов между банками необходимо стандартизировать информационные и материальные потоки. В области информационных технологий между банками наблюдаются существенные различия, ввиду использования собственных корпоративных программных комплексов, обслуживающих наличное денежное обращение. Необходимо предусмотреть возможность интеграции информации из разных программных комплексов банков по средствам API.

Движение денежной наличности как материального потока между банками характеризуется наличием соответствующего размера документооборота. Кассово-инкассаторские бизнес-процессы и как часть, их составляющая, – операции с денежной наличностью – регулируются Национальным банком Республики Беларусь путем разработки и утверждения нормативных правовых актов. Постановлением Правления Национального банка Республики Беларусь от 21 декабря 2006 г. № 211, рег. номер в НРПА 8/15627 от 4 января 2007 г. «Об утверждении Инструкции по организации кассовой работы в банках и небанковских кредитно-финансовых организациях Республики Беларусь» определен перечень и форма сопроводительных документов, необходимых для движения денежной наличности. Инструкция регламентирует также порядок организации кассовой работы в банках и небанковских кредитно-финансовых организациях Республики Беларусь. В банках Республики Беларусь также действуют внутренние инструкции, регламентирующие кассово-инкассаторскую деятельность. Таким образом, целью повышения эффективности бизнес-процессов является оптимизация движения денежной наличности путем снижения времени на обработку сопутствующей документации, за счет применения технологии QR-кодирования.

Исходя из выше сказанного, для оптимизации работы с денежной наличностью и иными ценностями необходимо произвести разработку единого для всех банков и небанковских кредитно-финансовых организаций Республики Беларусь стандартной методики применения и формирования QR-кода при составлении сопроводительной документации. Система идентификации, построенная на основании технологии QR-кода, является наиболее надежным и доступным способом контроля операций и бизнес-процессов кассово-инкассаторской деятельности. QR-код является основным элементом идентификации, который должен содержать в себе основную информацию о перемещаемой денежной наличности и иных ценностей. Каждый QR-код уникален, что позволяет произвести идентификацию грузовых единиц мгновенно, будь то упаковка с денежной наличностью, предназначенная для формирования сумки, или уже сформированная сумка, готовая к отправке. Внедрение технологии QR-кодирования предоставляет возможность значительно ускорить процессы обработки денежной наличности, позволяет уменьшить риск «человеческого фактора», при котором допускаются ошибки в процессе реализации того или иного бизнес-процесса и, главное, упрощает поиск требуемого, при формировании грузовых единиц, вида ценностей на стеллажах в хранилище. Применение такой технологии в хранилищах банков при большом количестве номенклатурных наименований и большим материальным оборотом дает возможность повысить эффективность работы всей банковской системы в целом. Проведение операций упрощается за счет применения сканера QR-кода, который считывает QR-код с упаковок, полок и автоматически заносит данные из кода в ПО для дальнейшего формирования пакета сопроводительных документов.

В целях стандартизации бизнес-процессов, основанных на технологии QR-кодирования, между банками необходимо в перечень установленных форм сопроводительных документов внести соответствующие изменения. Закрепить для каждой формы документа обязательный объем информации, который должен содержаться в QR-коде, размещаемом на этих формах.

Таким образом, QR-код должен содержать:

1. QR-код на верхние накладки пачек с денежной наличностью.

При формировании наклейки на пачки по белорусским рублям, в QR-код заносится информация:

- уникальный номер пачки;
- дата формирования;
- наименование НКФО (банка), сформировавшего пачку (БИК банка/НКФО);
- код кассового работника;
- валюта банкнот;
- год серии (для банкнот НБ РБ образца 2009 или 2000);
- номинал(ы) банкнот;
- количество банкнот каждого номинала;
- общая сумма;
- принадлежность к банку/ НКФО (БИК банка/НКФО);
- «качество» банкнот – «Ветхие», «Обменено», «Денежная наличность, не бывшая в обращении»,

«В обмене отказано», «Контрольный пересчет».

2. QR-код препроводительной ведомости ф.007 по операциям с банками и НКФО.

При формировании QR-кода препроводительной ведомости ф.007 по операциям с банками и НКФО необходимо включить следующие данные:

- наименование банка-отправителя/НКФО (БИК банка/НКФО);
- дата формирования;
- номер сумки;
- сумма-эквивалент в BYN;
- коды валют;
- количество по каждому номиналу;
- номер пломбира кассового работника банка;
- при перевозке между подразделениями банк/НКФО денежной наличности в национальной валюте в дополнении к номиналам и количества каждого номинала: год серии (для банкнот НБ РБ образца 2009 или 2000); качество банкнот.

3. QR-код сопроводительной описи ф.146.

При формировании QR-кода сопроводительной описи ф.146 необходимо внести следующие данные:

- наименование банка-отправителя/НКФО (БИК банка/НКФО);
- наименование банка-получателя/НКФО (БИК банка/НКФО);
- номер сопроводительной описи;
- дата формирования описи;
- валюта банкнот/ монет;
- год серии;
- качество банкнот/ монет;
- номиналы банкнот/монет;
- количество пачек по каждому номиналу;
- итоговые суммы по каждой валюте;
- номер пломбира кассового работника банка.

4. QR-код препроводительной ведомости ф.005.

На препроводительной ведомости ф.005 к сумке с денежной выручкой в QR-код будет помещена информация:

- номер сумки;
- дата формирования ведомости;
- наименование клиента (ID клиента);
- банк (БИК банка);
- номер счета;
- код валюты/наименование валюты;
- номиналы купюр/монет;
- количество каждого номинала купюр/монет;
- общий итог по наличности.
- код отчетности;
- номер пломбира.

5. QR-код на кассеты банкомата и ПСТС.

Информация, помещаемая в QR-код на кассеты банкомата:

- тип устройства;
- номер устройства;

- валюта;
- номинал купюр;
- количество купюр;
- общая сумма;
- дата формирования (загрузки);
- обслуживающая организация (БИК/ИДРУ НКФО);
- номер пломбира кассового работника банка.
- принадлежность к банку/НКФО (БИК банка/НКФО).

6. QR-код на полки с денежной наличностью.

Информация, помещаемая в QR-код полок хранилища:

- валюта;
- номинал купюр;
- год серии (для банкнот НБ РБ образца 2009 или 2000);
- номинал(ы) банкнот;
- количество банкнот каждого номинала;
- общая сумма;
- принадлежность к банку/НКФО (БИК банка/НКФО);
- «качество» банкнот — «Ветхие», «Обменено», «Денежная наличность, не бывшая в обращении»,

«В обмене отказано», «Контрольный пересчет».

Техническое нормирование и стандартизация в области банковской деятельности является одной из функций Национального банка Республики Беларусь, определенной Банковским кодексом Республики Беларусь. Таким образом, для достижения максимальной эффективности, описанные выше требования к организации кассово-инкассаторских бизнес-процессов при помощи технологии QR-кодирования необходимо закрепить путем сертификации. Национальный банк аккредитован в качестве Органа по сертификации программно-технических средств в области банковских услуг и технологий. Функции исполнительской службы Органа по сертификации выполняет отдел сертификации Расчетного центра Национального банка. Сертификация технологии QR-кодирования способствует внедрению ее во всех заинтересованных финансовых институтах, что в целом положительно скажется на наличном денежном обороте страны.

Заключение. Для осуществления денежно-кредитной политики в части наличного денежного обращения в Республике Беларусь применяются инновационные подходы. Следствием применения опыта ряда европейских центральных и коммерческих банков стало появление кассово-инкассаторских компаний как нового вида финансовых институтов. Это в свою очередь потребовало пересмотра подходов к организации наличного денежного обращения. Кассово-инкассаторские компании встроились в систему денежного оборота, разделили ее на отдельные процессы и путем применения аутсорсинга смогли вывести кассово-инкассаторскую деятельность в отдельный вид высокоприбыльного бизнеса. Основной отличительной чертой новых бизнес-процессов является оперативное взаимодействие по покупке-продаже наличных белорусских рублей между участниками сделки без участия службы инкассации, как перевозчика, что, в свою очередь, обеспечивает оборачиваемость ресурсов и снижает себестоимость операций. Также основным плюсом новой модели является снижение неработающих активов банков-участников, прозрачность процессов, контроль и управляемость наличного денежного оборота со стороны Национального банка Республики Беларусь.

Выведение кассово-инкассаторской деятельности на аутсорсинг потребовало применения принципиально новых подходов к организации денежного обращения в Республике Беларусь, основанной на принципах и методах логистики, поскольку вновь созданная организация ОАО «НКФО «Белинкасгруп» по сути является логистическим оператором, обслуживающим в качестве материального потока денежной наличности. В этой связи для оптимизации бизнес-процессов наличного денежного обращения в финансовой системе Республики Беларусь нами было рекомендовано использовать готовые решения в области складской логистики – технологию WMS-складирования на основе применения QR-кода.

По результатам исследования были определены три основных направления деятельности, требующие автоматизации:

- 1) работа с денежной наличностью, поступающей в ОАО «НКФО «Белинкасгруп» от инкассации объектов торговли и услуг (входящий материальный поток);
- 2) работа с денежной наличностью внутри хранилищ ОАО «НКФО «Белинкасгруп» (обработка и перераспределение материального потока);
- 3) работа с расходуемой денежной наличностью в соответствии с заявками банков (исходящий материальный поток).

Бизнес-процесс по инкассации торговой выручки субъектов хозяйствования, предлагается автоматизировать через применение клиентского ПО для клиентов, позволяющего им наносить на свои препроводительные ведомости к сумкам с денежной наличностью QR-код. Данная процедура позволит сократить время

на принятие сумок с денежной наличностью в хранилищах, а также позволит в полуавтоматическом режиме производить перечисление безналичного эквивалента проинкассированной выручки на счета клиента.

Применение технологии WMS-складирования на основе QR-кода при работе с денежной наличностью внутри хранилищ ОАО «НКФО «Белинкасгруп» позволит создать систему адресного хранения денежной наличности и упростить документооборот, сопутствующий перемещению денежной наличности внутри хранилищ ОАО «НКФО «Белинкасгруп».

Для оптимизации работы с расходуемой денежной наличностью и иными ценностями банков мы разработали единую методику применения и формирования QR-кода при составлении сопроводительной документации. В методике определен перечень установленных форм сопроводительных документов и обязательный объем информации, который должен содержаться в QR-коде, размещаемом на этих формах.

Таким образом, внедрение технологии QR-кодирования позволит значительно ускорить процессы обработки денежной наличности. Использование автоматизации позволит уменьшить риск «человеческого фактора», при котором допускаются ошибки в процессе реализации того или иного бизнес-процесса, упростит поиск требуемого при формировании грузовых единиц вида ценностей на стеллажах в хранилище, что будет способствовать повышению надежности наличного денежного обращения в финансовой системе Республике Беларусь

ЛИТЕРАТУРА

1. Официальный сайт Национального Банка Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by>. – Дата доступа: 12.09.2020.
2. Михалевич, В. НДО в Беларуси. Курс на аутсорсинг [Электронный ресурс] / В. Михалевич // Журнал «ПЛАС» Архив 2020 №4 от 22 мая 2020. – Режим доступа: https://plusworld.ru/daily/cat-cash_circulation/ndo-v-belarusi-kursa-a-outsorsing/. – Дата доступа: 12.09.2020.
3. Официальный сайт ОАО «НКФО «Белинкасгруп» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://belincasgroup.by/information/>. – Дата доступа: 12.09.2020.

Поступила 12.10.2020

IMPROVEMENT OF THE BUSINESS PROCESSES OF THE CASH MONETARY CIRCULATION IN THE REPUBLIC OF BELARUS' FINANCIAL SYSTEM

A. MALEI, R. TRASHCHENKO

The article justifies the existence of the direct link between the level of organizing the logistical service of cash-collection activity outsourcing and the cash monetary circulation's quality in the Republic of Belarus' financial system. A new methodology of implementing and usage of QR-coding technology has been developed to improve the business processes of the cash monetary circulation allowing to significantly speed up the cash processing, to reduce the "human factor", which can be influencing many mistakes, facilitate the search of the items needed when forming cargo units of the kind of valuables on the shelves and in the storage units, and also create a considerable supply of the production capacity for cash operation units of the Republic of Belarus' financial institutes.

Keywords: cash monetary circulation, outsourcing, QR-coding, WMS-storing technology.

УДК: 339.187

РАЗВИТИЕ МЕТОДИК УЧЕТА ЗАТРАТ И РАСХОДОВ ЛИЗИНГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ ПО ТЕКУЩЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ И АВТОМАТИЗАЦИИ

*канд. экон. наук, доц. С.К. МАТАЛЫЦКАЯ, Е.С. ПИСКУН
(Белорусский государственный экономический университет, Минск)*

Представлены результаты исследований по развитию аспектов бухгалтерского учета операций по лизинговой деятельности, в частности раскрыта специфика характера затрат лизинговой организации. Описаны неточности действующих нормативных правовых актов по регламентации лизинговой деятельности на макро- и микроуровнях с формулировкой мер по их устранению. Предложены субсчета к 25 «Общепроизводственные затраты», 26 «Общехозяйственные затраты» и 44 «Расходы на реализацию» счедам с иерархией до пятого уровня, позволяющие произвести детализированное выделение полного перечня затрат операций по лизинговой деятельности, где критерием разграничения затрат лизинговых организаций был выбран характер затрат. Обоснована целесообразность использования описанных рекомендаций как в полном объеме, так и путем отбора необходимых блоков для решения отдельных задач лизинговых организаций.

Ключевые слова: *счет, субсчет, затраты, расходы, операции по лизинговой деятельности.*

Введение. Развитию подлежит методика бухгалтерского учета операций по лизинговой деятельности, под которой понимается вся совокупность операций или действий, производимых лизинговыми организациями. Лизинговыми операциями признаются экономические операции лизингодателя, осуществляемые по конкретному договору лизинга, предусматривающего покупку указанного предмета лизинга, а также передачу его лизингополучателю. Иными словами, к операциям по лизинговой деятельности относятся все операции лизинговой организации любого типа, то есть вся система бухгалтерского учета субъекта хозяйствования. Часть данной системы отводится лизинговым операциям, а именно – операциям по договорам лизинга на любых этапах.

Для оценки нормативной наполненности изучаемых аспектов необходимо выделить соответствующие положения законодательных актов в части регламентации учета затрат по лизинговой деятельности. Так, Национальным стандартом бухгалтерского учета и отчетности «Финансовая аренда (лизинг)» от 30.11.2018 г. № 73 описаны только операции по договорам лизинга на различных этапах, что значит рассмотрен аспект «лизинговых операций» [1–2]. Инструкция по бухгалтерскому учету доходов и расходов регламентирует бухгалтерский учет всех субъектов хозяйствования, однако ориентирована на «промышленную и иную производственную деятельность», а также «торговую и торгово-производственную деятельность», что значит полное отсутствие учета специфики лизинга как направления деятельности [3].

Дополнительная коллизия возникает в п. 4 абз. 2 «Не признаются расходами организации выбытие активов в связи с приобретением и созданием основных средств, нематериальных активов и других долгосрочных активов», что напрямую относится к специфике деятельности лизинговых организаций [3]. Имущество для лизингополучателя может приобретаться любыми способами на усмотрение лизингодателя. Очевидно, что данная норма не будет выполняться в практике лизинговых организаций.

Методики бухгалтерского учета лизинговых операций в двух нормативных документах не регламентированы в полном объеме, поэтому возникает необходимость в достижении их взаимной согласованности, и соответственно, приведение в надлежащее соответствие методики бухгалтерского учета операций по лизинговой деятельности. Следовательно, актуально изучить методику бухгалтерского учета доходов и расходов операций по лизинговой деятельности в части составления хозяйственных операций, а также разработки иерархии субсчетов бухгалтерского учета, используемых для отражения операций по лизинговой деятельности.

Основная часть. Инструкция по бухгалтерскому учету доходов и расходов (п. 8 и п. 9) предусматривает выделение затрат, формирующих себестоимость реализованной продукции, товаров, работ, услуг (прямые затраты и распределяемые переменные косвенные затраты), управленческие расходы, расходы на реализацию и прочие расходы по текущей деятельности [3]. В состав прямых затрат рекомендуется включение прямых материальных затрат, затрат на оплату труда и прочих прямых затрат [3]. Однако, группировку затрат по текущей деятельности лизинговых организаций невозможно производить с полным выполнением требований Инструкции по бухгалтерскому учету доходов и расходов, а лишь частично в силу полной регламентации Национальным стандартом бухгалтерского учета и отчетности «Финансовая аренда (лизинг)». Так, целесообразно производить классификацию по направлениям: косвенные по лизинговым операциям, управленческие расходы, расходы на реализацию [3].

В состав косвенных затрат по лизинговым операциям включаются косвенные «общепроизводственные затраты», критериями для классификации которых являются:

1. Зависимость величины затрат от объема (производимой продукции, выполняемых работ, оказываемых услуг – абз. 9 п. 9 [3]), заключаемых и сопровождаемых договоров в лизинговой организации.

2. Принадлежность затрат к «обслуживанию и управлению структурными подразделениями основного и вспомогательных производств организации» (п. 27 [4]) (включены затраты на содержание и эксплуатацию машин и оборудования, начисленная амортизация и затраты на ремонт основных средств, используемых в производстве, затраты на оплату труда работников, занятых обслуживанием производства, другие аналогичные по назначению затраты).

С одной стороны, приведенные критерии указывают на непредусмотренность включения прямых затрат на оплату труда рядовых сотрудников, непосредственно задействованных в работе с клиентами (лизингополучателями) лизинговых организаций в категорию общепроизводственных. С другой стороны, методика бухгалтерского учета лизинговых операций четко регламентирует их отсутствие в первоначальной стоимости предмета лизинга. Описанную коллизию предлагается решить включением прямых затрат на оплату труда в состав общепроизводственных с использованием рекомендуемых уточнений.

В условиях цифровизации и внедрения специализированных программных продуктов в процесс ведения бухгалтерского учета, возможно введение детализированного перечня субсчетов к счетам, используемым для отражения информации по текущей деятельности лизинговых организаций. Современные программные продукты для ведения бухгалтерского учета позволяют предусмотреть в рабочем плане счетов необходимое количество субсчетов для полного и четкого отражения затрат любого характера. Положительной составляющей использования программных продуктов с большой степенью детализации позволяют получать оперативные данные любого содержания, что будет актуально при принятии обоснованного управленческого решения.

Для группировки косвенных затрат с целью их последующего распределения (включения в затраты по лизинговым операциям) обоснованно использовать детализацию в аналитическом учете в разрезе статей, или отражение их на отдельных субсчетах к счету 25 «Общепроизводственные затраты». Рекомендуемая структура счета 25 представлена на рисунке 1.

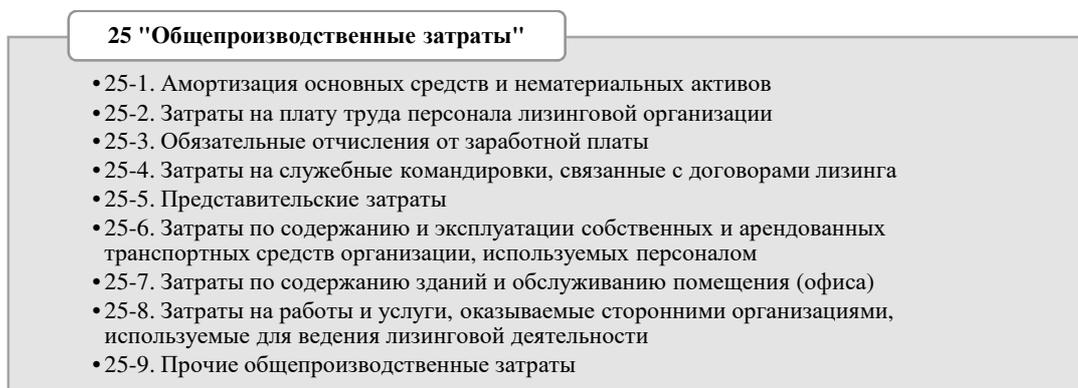


Рисунок 1. – Рекомендуемая структура счета 25 «Общепроизводственные затраты»

На субсчете 25-1 «Амортизация основных средств и нематериальных активов» целесообразно отражать суммы амортизационных отчислений по основным средствам и нематериальным активам, которые используются в деятельности организации.

В группе основных средств предлагается производить классификацию имущества на собственное и арендованное, так как возможен случай приобретения имущества, используя лизинг (в соответствии с Гл. 34 «Аренда» Гражданского Кодекса Республики Беларусь [5]). Лизинговая организация (например, малая) сама может стать лизингополучателем у другой лизинговой организации (например, крупный лизингодатель), что законодательством Республики Беларусь не запрещено, так как не регламентированы требования к лизингополучателям (абз. 6 п. 2 [6]). Существенную долю в общем объеме затрат будут занимать затраты на оплату труда, которая обусловлена тем обстоятельством, что именно совокупность умений, знаний и навыков персонала, непосредственно связанного с работой над лизинговыми договорами любого этапа, определяет качество, характер и уникальность предоставляемых условий по лизингу. В отличие от производства материальных благ специалисты сферы лизинга создают собственными силами нематериальный, уникальный и востребованный обществом продукт (предложения) – этим и объясняется существование затрат на оплату труда в совокупности всех затрат рассматриваемой области.

С точки зрения лизинговой организации, нецелесообразно выделять работников организации, задействованных и незадействованных в заключении, исполнении, сопровождении и расторжении договоров. Как

правило, работники ведут несколько лизинговых контрактов, что будет обоснованно для включения их в состав «общепроизводственных затрат». Также ранее было обосновано включение величин прямых затрат на оплату труда в состав общепроизводственных затрат, что дополнительно обосновывает выбранный подход.

Субсчет 25-2 «Затраты на оплату труда персонала лизинговой организации» должен содержать достаточно широкую иерархию в части выделения субсчетов с включением основной, дополнительной заработной платы.

В соответствии с абз. 7 п. 9 Инструкции по бухгалтерскому учету доходов и расходов: «в состав прямых затрат включаются <...> суммы обязательных отчислений от оплаты труда, установленных законодательством», которые необходимо выделить дополнительным субсчетом 25-3 «Обязательные отчисления от заработной платы», в который включаются суммы обязательных страховых взносов, взносов на профессиональное пенсионное страхование в бюджет государственного внебюджетного фонда социальной защиты населения Республики Беларусь [3].

Отдельным субсчетом выделяются 25-4 «Затраты на служебные командировки, связанные с договорами лизинга», так как при международном лизинге работники организации уезжают в служебные командировки для переговоров, заключения договоров, дополнительных соглашений, обсуждения тонкостей сделки, что делает целесообразным прямое включение данного рода затрат в группу косвенных по оплате труда. Дальнейшая классификация затрат происходит по их виду.

Ограниченному включению в общепроизводственные затраты подлежат представительские затраты в части проведения собраний, конференций, семинаров, коллегий, совещаний, а также мероприятия аналогичного содержания с выделением субсчета 25-5 «Представительские затраты». Иные представительские затраты, как официальные приемы, заключение крупных договоров, проведение Совета директоров и прочие аналогичные мероприятия руководства лизинговых организаций целесообразно исключить из данного субсчета и включить в категорию «общехозяйственных затрат».

В силу того, что в собственности лизинговой организации могут быть и транспортные средства, которые используются для лизинговой деятельности и представляют собой автомобили служебного пользования, необходимо проводить их регулярное обслуживание (покупка деталей и услуги специализированных организаций), оформлять страховой полис, нести затраты в виде стоимости потребленного топлива и газа. Необходимо выделение отдельного субсчета 25-6 «Затраты по содержанию и эксплуатации собственных и арендованных транспортных средств организации, используемых персоналом».

Для составления детализированной структуры затрат необходимо объединить в один блок «затраты по содержанию зданий и обслуживанию помещения (офиса)» с включением соответствующего субсчета 25-7 и иерархией, представленной на рисунке 2.

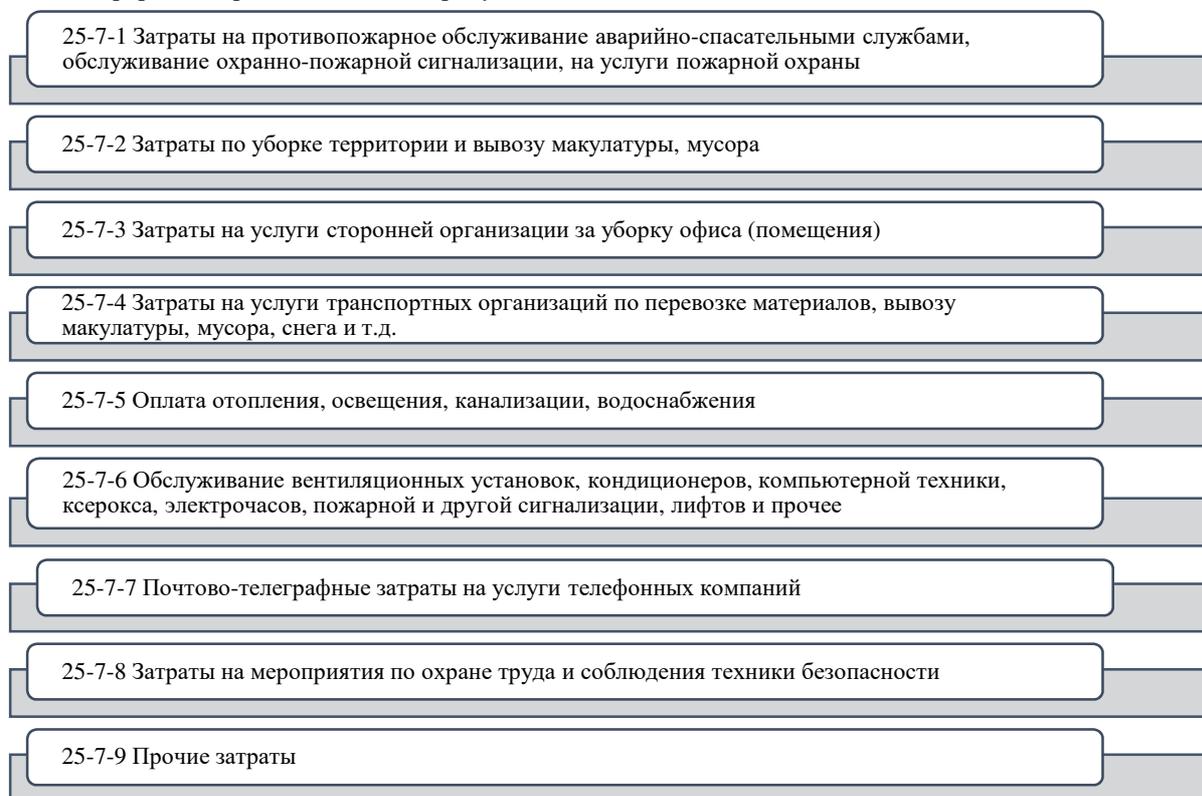


Рисунок 2. – Рекомендуемая структура субсчета 25-7 «Затраты по содержанию зданий и обслуживанию помещения (офиса)»

Самым крупным субсчетом, с выделением 3 ступеней и затрат из 20 укрупненных и детализированных субсчетов является 25-8 «Затраты на работы и услуги, оказываемые сторонними организациями, используемые для ведения лизинговой деятельности» со следующими укрупненными субсчетами:

- 25-8-1. Затраты на транспортные услуги;
- 25-8-2. Затраты на ремонт и обслуживание техники, мебели и т.д.;
- 25-8-3. Затраты связи;
- 25-8-4. Затраты по охране имущества;
- 25-8-5. Затраты по аренде офиса, транспортных средств и прочих основных средств;
- 25-8-6. Затраты на образование;
- 25-8-7. Прочие затраты на работы и услуги сторонних организаций.

В выделенную группу транспортных услуг рекомендуется включать не только услуги сторонних организаций по перевозке пассажиров и грузов, связанных с ведением лизинговой деятельности, но и стоимость проезда работников, работа которых носит разъездной и подвижной характер, а также компенсацию работникам за использование в работе личного транспортного средства.

Необходимо также отражение затрат на ремонт и обслуживание техники, мебели и иного имущества офиса лизинговой организации, где возможны к выбору два варианта группировки субсчетов (в зависимости от вида имущества или от наличия гарантии на имущество).

25-8-3 «Затраты связи» представляются перечнем затрат на почтовые услуги, телефонные услуги, телеграфные услуги, роуминг, услуги факсимильной и спутниковой связи, интернет, услуги электронной почты.

Отдельные субсчета 25-8-4 «Затраты по охране имущества» и 25-8-5 «Затраты по аренде офиса, транспортных средств и прочих основных средств» отражают соответствующий характер затрат, где рекомендуется дальнейшее введение субсчетов по видам имущества.

Образование работников возможно по двум направлениям: получение образования или повышение квалификации. Первый случай имеет место при заключении договора с учреждением образования на предоставление образовательных услуг отдельному работнику. Второй аргументируется непрерывной потребностью персонала лизинговой организации в повышении квалификации, что может быть выражено как в направлении их в организации соответствующего профиля, либо путем приглашения лектора в лизинговую организацию. Субсчет 25-8-6-1 «Затраты по повышению квалификации» необходимо вести по каждому образовательному учреждению, а 25-8-6-2 «Затраты по получению образования» – по каждому сотруднику, направленному на получение образования в соответствии с договором оказания образовательных услуг заключенным между тремя сторонами.

Субсчет 25-8-7 «Прочие затраты на работы и услуги сторонних организаций» может быть использован для отражения специфических затрат, ранее не предусмотренных или имеющих иной характер для достижения однообразности используемого подхода. Например, целесообразно включение страховых взносов по добровольному страхованию работников лизинговой организации.

Предусмотрен субсчет 25-9 «Прочие общепроизводственные затраты», который будет включать в себя затраты иного, непредусмотренного содержания, и подразделяться в зависимости от характера затрат, что позволит достигнуть однообразности в подходе построения иерархии субсчетов к счету 25 «Общепроизводственные затраты». В частности, не предусматривается дополнительный укрупненный субсчет для материальных затрат лизинговых организаций, которые имеют малый удельный вес (в основном канцелярские товары). Соответственно, их несущественную долю целесообразно включить в состав общепроизводственных затрат под номером субсчета 25-9-1 «Затраты на материалы лизинговых организаций».

Таким образом, предложенное разбиение счета 25 «Общепроизводственные затраты» на субсчета позволит разграничить разнородные по характеру затраты, что будет интуитивно понятно специалисту соответствующего профиля.

Блок затрат по лизинговой деятельности содержит в своей структуре управленческие расходы и расходы на реализацию. Соответственно, необходимо разработать и обосновать детализированный перечень затрат к счетам 26 «Общехозяйственные затраты» и 44 «Расходы на реализацию».

К общехозяйственным затратам относятся затраты, которые непосредственно связаны с управлением организацией (п. 28 [4]). Ранее были описаны различия в методике бухгалтерского учета доходов и расходов и методике бухгалтерского учета лизинговых операций, что будет иметь влияние на всю методику бухгалтерского учета операций по лизинговой деятельности, которая в полном объеме не регламентируется законодательством. Соответственно, обоснованно открытие к счету 26 «Общехозяйственные затраты» субсчетов, отражающих специфику ведения текущей деятельности лизинговых организаций (рисунок 3).

Субсчета 26-1 «Амортизация основных средств лизинговой организации», 26-2 «Заработная плата управленческого персонала», 26-3 «Обязательные отчисления от заработной платы», 26-5 «Затраты по содержанию и эксплуатации собственных и арендованных транспортных средств организации, используемых управленческим персоналом» являются аналогичными рекомендуемым субсчетам к счету 25 «Общепроизводственные затраты».

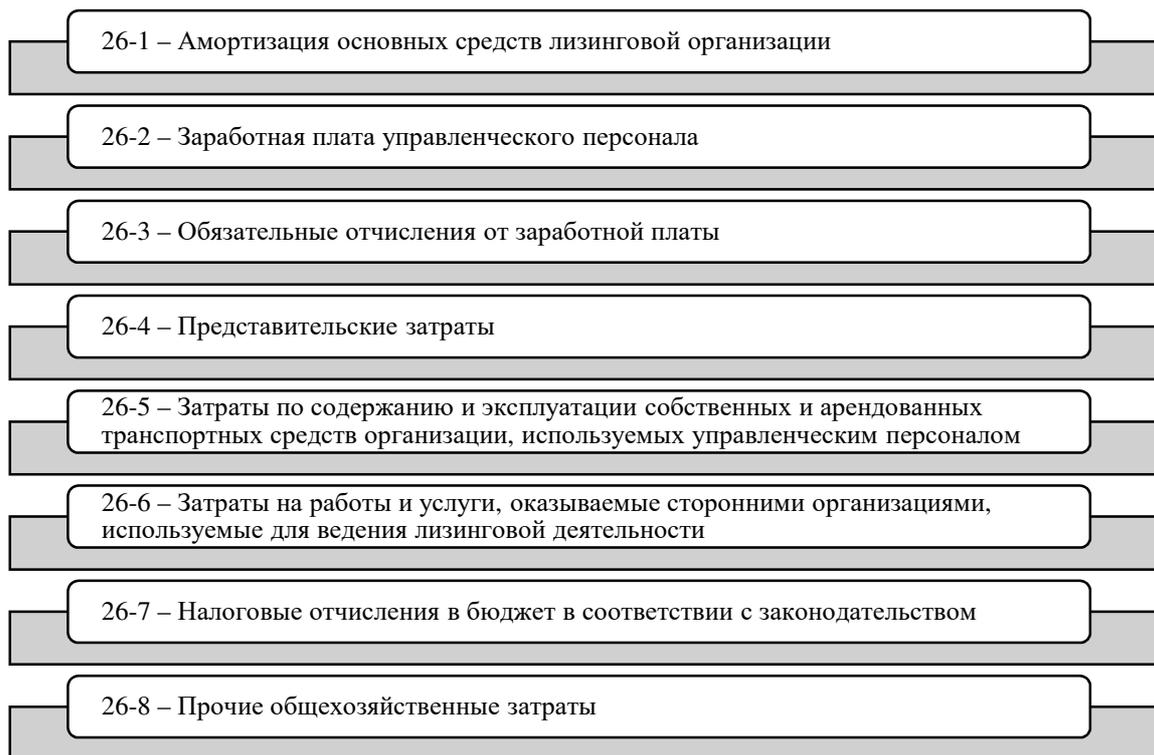


Рисунок 3. – Рекомендуемая структура счета 26 «Общехозяйственные затраты»

Впервые рекомендуется ввести субсчет 26-4 «Представительские затраты», на котором рекомендуется, в зависимости от характера, отражать затраты руководящего персонала лизинговой организации на представительские цели (собрания, конференции, семинары, коллегии, совещания, официальные приемы, проведение Совета директоров, заключение крупных контрактов и прочие).

Группировка затрат на субсчете 26-6 «Затраты на работы и услуги, оказываемые сторонними организациями, используемые для ведения лизинговой деятельности» производится отличным от подхода к 25 «Общепроизводственные затраты» способом (рисунок 4).

Отдельно предлагается выделить субсчета на услуги, относящиеся к бухгалтерскому учету в различных областях: аудит, консалтинговые услуги, публикация отчетности (обязанность лизинговых организаций публиковать бухгалтерскую (финансовую) отчетность абз. 3 подп. 1.6 п. 1 Указа Президента Республики Беларусь № 99 «О вопросах регулирования лизинговой деятельности» [7]), а также услуги по ведению бухгалтерского учета.

Необходимо отметить, что лизинговые организации активно изучают специализированные рынки и их тенденции, а также прочие экономические аспекты, имеющие отношение к конкретной области, что подразумевает под собой приобретение (подписку) на специализированные издания (книги, журналы, методической или справочной литературы и т.д.).

В некоторых случаях, лизинговая организация может обратиться в специализированное агентство по подбору персонала, если существует, например, необходимость в узкоспециализированном работнике или он должен приступить к своим рабочим обязанностям в кратчайшие сроки. В описанных случаях необходимо задействовать значительные ресурсы, в том числе и человеческие, когда на практике отдел подбора персонала компании может быть представлен двумя-тремя работниками, что подчеркивает целесообразность заключения разового договора со сторонней организацией.

В затраты по содержанию и обслуживанию сайтов включаются затраты на оплату услуг по регистрации доменного имени в домене ВУ, организационно-техническая поддержка функционирования домена, создание, дополнение и обновление web-сайта. Также в совокупность общехозяйственных затрат необходимо включить субсчет 26-7 «Налоговые отчисления в бюджет в соответствии с законодательством», в том числе государственные пошлины, затраты на сертификацию лизинговой организации, нотариальные услуги и прочие.

Предусмотрен субсчет 26-8 «Прочие общехозяйственные затраты», где возможно учесть затраты общехозяйственного характера, не описанные в иерархии субсчетов, а также произвести дальнейшую детализацию субсчетов с применением используемого подхода.

Ранее на счетах 25 «Общепроизводственные затраты» и 26 «Общехозяйственные затраты» не были изучены и учтены затраты маркетинговых отделов лизинговых организаций, которые, как показывает

практика лизинговых организаций, активно и результативно ведут работу по поиску клиентов и партнеров. Так, рекомендуется введение субсчетов к счету 44 «Расходы на реализацию», наполнение которого представлено на рисунке 5. Выделено три группы разнородного содержания. В субсчет 44-1-1-1 «Подготовки к выступлениям» рекомендуется включать типографские (изготовление листовок, буклетов, плакатов и т.д.) и прочие расходы.



Рисунок 4. – Рекомендуемая структура субсчета 26-6 «Затраты на работы и услуги, оказываемые сторонними организациями, используемые для ведения лизинговой деятельности»



Рисунок 5. – Рекомендуемая структура счета 44 «Расходы на реализацию»

Необходимо отметить, что маркетинговые исследования представляют собой мероприятия в области исследования текущей деятельности организации, изучение всех факторов, оказывающих влияние на процесс предоставления и продвижение предложений лизинговой организации клиентам с целью их прибыльной реализации. Для выполнения данной функции выделяется отдельный субсчет 44-3 «Расходы на маркетинговые исследования», который рекомендуется классифицировать на исследования в области рынка и предложения новых предложений.

Описанные рекомендации можно изложить в примере, представленном в таблице 1, со следующими условиями: необходимо отразить затраты по лизинговой деятельности лизингодателя отдела по работе с клиентами, по управлению лизинговой организацией и маркетингового структурного подразделения.

Таблица 1. – Хозяйственные операции по отражению затрат по лизинговой деятельности

№	Наименование хозяйственной операции	Дт	Кт	ПУД
<i>Отдел по работе с клиентами</i>				
1	Начислена амортизация на офисное оборудование	25-1-1-1	02	Бухгалтерская справка-расчет
2	Начислено работнику за работу с иностранным клиентом (знание иностранного языка)	25-2-1-2-1	70	Табель использования рабочего времени
3	Произведены обязательные отчисления от начисления работнику за знание иностранного языка	70	69	Бухгалтерская справка-расчет
4	Отражены затраты на обучение сотрудников в области охраны труда	25-7-8	60	Акт выполненных работ
<i>Затраты на управление лизинговой организацией</i>				
5	Понесены затраты по организации официального приема иностранных коллег ответственным сотрудником	26-4-6	71	Расходный кассовый ордер, платежная ведомость
6	Начислено сторонней организации за оказание услуг по ведению бухгалтерского учета	26-6-4	60	Акт выполненных работ
<i>Маркетинговый отдел</i>				
7	Понесены расходы на подготовку буклетов для участия в выставке	44-1-1-1-2	60	Акт выполненных работ

Заключение. Учетно-аналитическое обеспечение операций по лизинговой деятельности не регламентируется одним, однозначно трактуемым нормативным документом. Лизинговым организациям необходимо учитывать нормы разного содержания и направления деятельности ряда законодательных актов.

Разработаны субсчета к счетам 25 «Общепроизводственные затраты», 26 «Общехозяйственные затраты» и 44 «Расходы на реализацию», которые позволяют укрупненно классифицировать затраты в соответствии с их экономическим содержанием, для дальнейшей корректной детализации субсчетов. Необходимо отметить, что некоторые субсчета могут не применяться в практической деятельности или потребовать объективной детализации по предложенному подходу.

Современные программные продукты в области бухгалтерского учета позволяют предусмотреть предложенные рекомендации, а также позволяют их быстро и эффективно использовать как для отражения затрат по лизинговой деятельности рядовым специалистом, так и для получения оперативной информации в управленческих целях.

Преимуществом рекомендуемой иерархии счетов является их полная адаптированность к любой лизинговой организации вне зависимости от масштаба или направления деятельности. Специалист, обладающий знаниями в бухгалтерском учете, сможет эффективно применять предложенный подход, а также отбирать отдельные блоки (субсчета в укрупненном виде) в зависимости от цели, что, в некоторых случаях, позволит сократить трудовые затраты.

В силу того, что разработки лизинговых организаций в области бухгалтерского учета операций по лизинговой деятельности являются коммерческой тайной и не подлежат разглашению, предложенные рекомендации являются единственными, представленными в свободном доступе, что будет актуально не только для лизинговых организаций, но и законодательных органов, а также исследователей в соответствующей области.

ЛИТЕРАТУРА

1. Пискун, Е.С. Исследование экономической и учетной сущностей категорий «доходные вложения в материальные активы» и «лизинговые операции» / Е.С. Пискун, С.К. Матальцкая // Академічний огляд: Економіка та підприємництво. – 2020. – № 1 (52). – С. 8–90;

2. Об утверждении Национального стандарта бухгалтерского учета и отчетности «Финансовая аренда (лизинг)» и признании утратившими силу некоторых постановлений и отдельного структурного элемента постановления Министерства финансов Республики Беларусь [Электронный ресурс] : постановление Министерства финансов Респ. Беларусь, 30 нояб. 2018 г., № 73 // Консультант Плюс: Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020. – Дата доступа: 29.09.2020.
3. Инструкция по бухгалтерскому учету доходов и расходов [Электронный ресурс] : постановление Министерства финансов Респ. Беларусь, 30.09.2011 г., № 102 // Консультант Плюс: Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020. – Дата доступа: 29.09.2020.
4. 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» (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс] : постановление Министерства финансов Респ. Беларусь, 29 июня 2011 г., № 50 // Консультант Плюс: Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020. – Дата доступа: 08.09.2020.
5. Гражданский кодекс Республики Беларусь: Кодекс Респ. Беларусь, 7 дек. 1998 г., № 218-3: текст Кодекса по состоянию на 5 января 2016 г. [Электронный ресурс] // ЭталонОнлайн: Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020. – Дата доступа: 20.07.2020.
6. Об утверждении Правил осуществления лизинговой деятельности [Электронный ресурс] : постановление Правления Нац. банка Респ. Беларусь, 18 авг. 2014 г., № 526 // Консультант Плюс: Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020. – Дата доступа: 25.09.2020.
7. О вопросах регулирования лизинговой деятельности: Указ Президента Респ. Беларусь, 25 фев. 2014 г., № 99 // Консультант Плюс: Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020. – Дата доступа: 05.09.2020.

Поступила 30.09.2020

COSTS REFLECTION ON ACCOUNTS SPECIFICITY FOR LEASING ORGANIZATIONS IN CURRENT ACTIVITIES

S. MATALYTSKAYA, E. PISKUN

The research results on the development aspects in accounting for leasing operations are presented, in particular the specifics of the leasing organizations' costs nature. The inaccuracies of the current regulatory legal acts of leasing activities at the macro and micro levels are described, with the formulation of measures to eliminate them. Analytical accounts for 25 "General production costs", 26 "General operating costs" and 44 "Sales costs" are proposed with a hierarchy up to the fifth level, allowing to carry out a detailed division of the full costs list for leasing organisations, where the criterion for separating costs the costs nature was chosen. The efficiency of described recommendations both in full and by selecting the necessary blocks may be used for solving individual problems of leasing organizations.

Keywords: account, sub-account, costs, expenses, leasing operations.

УДК 338.462

**ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ СТРУКТУРА ПРОИЗВОДСТВА
В НЕОИНДУСТРИАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ***канд. экон. наук, доц. Ю.В. МЕЛЕШКО**(Белорусский национальный технический университет, Минск)*

Рассматривается современное промышленное производство с точки зрения его технологической структуры как одной из трех (наравне с отраслевой структурой и организационно-управленческими отношениями) неотъемлемых характеристик производственных отношений. Анализ распространенных концепций технологического детерминизма позволил выявить их общие недостатки, не позволяющие им выступать в качестве теоретико-методологической основы для текущей экономической политики. В качестве ключевых характеристик промышленного производства в неоиндустриальной экономике рассматриваются технологическая неопределенность, являющаяся глобальной тенденцией и усугубляющаяся качественной неоднородностью инноваций, феноменом общественного ожидания и глобальной геополитической неопределенностью, и цифровизация, основывающаяся на расширении использования информационно-коммуникационных технологий, таких как промышленный интернет вещей, большие данные и т.д., в процессе производства, распределения, обмена и потребления хозяйственных благ.

Ключевые слова: *промышленная политика, неоиндустриальная экономика, технологии, технологическая неопределенность, цифровизация.*

Введение. Производство, как составной элемент социально-экономической системы общества, представляет собой комплекс объективных отношений по поводу создания средств и благ для обеспечения физической жизни общества и материальной базы для всех остальных сфер общественной жизни. Целью производства является создание потребительных стоимостей, в последствии подлежащих распределению, перераспределению (обмену) и потреблению. В этом смысле производство выступает частью экономической системы общества, а именно – первоначальной стадией хозяйственного оборота, находящейся в тесных двусторонних взаимосвязях с остальными стадиями.

Экономическая теория исходит из того, что содержательной основой производства выступает труд. А.М. Руменцев пишет: «Результатом труда всегда является продукт. С точки зрения своих конечных результатов труд выступает, таким образом, в качестве производительного труда, а процесс труда – в качестве процесса производства» [1, с. 31]. На этом основании процесс производства традиционно представляется как результат взаимодействия трех факторов, описывающих трудовые отношения с разных сторон: рабочая сила (совокупность физических и умственных способностей человека, используемых с целью производства благ), предметы труда (то, на что направлен труд) и средства труда (средство воздействия человека на предмет труда; к ним относятся орудия труда и условия производства). То есть производство представляет собой процесс воздействия рабочей силы средствами труда на предмет труда. Однако способы воздействия, сами средства труда и предметы труда будут значительно различаться в зависимости от исторического и социально-экономического контекстов. В.А. Медведев и др., отмечая это, пишут: «Производство вообще – это научная абстракция, представляющая собой совокупность основных всеобщих черт производства, не зависящих от его специфических социальных форм» [2, с. 37].

Для того, чтобы системно раскрыть особенности производства в неоиндустриальном обществе следует рассмотреть три характеристики: предмет труда, технологическая структура производства и организационно-управленческие отношения. Поскольку труд, как отмечает С.Ю. Солодовников, «представляет собой особый вид субъектно-объектных отношений, а также содержит в себе специфическую совокупность внутрисубъектных отношений» [3, с. 65–66], то производственные отношения также включают в себя и субъектно-объектные, и объект-объектные отношения. Предмет труда и технологическая структура производства являются основой для субъектно-объектных отношений, формирующихся в процессе производства. Организационно-управленческие отношения возникают между субъектами в процессе производства и носят субъектно-субъектный характер. Субъектно-объектные отношения изменяются вслед за технологиями и влекут трансформацию организационно-управленческих отношений. Последние, несмотря на изначальную предопределенность технологической структурой производства, в зависимости от исторических, национальных и иных условий могут принимать различные формы и в этой части обладают относительной самостоятельностью.

Результаты и их обсуждение. Технологическая структура производства формируется в зависимости от используемых технологий, под которыми понимают «совокупность производственных методов и процессов в определенной отрасли производства, а также научное описание способов производства» [3]. В.А. Медведев, Л.И. Абалкин, О.И. Ожерельев и др., раскрывая сущность технологии с политэкономической точки зрения, пишут: «Технология выражает взаимодействие между основными факторами производства, а также

открываемые наукой и практикой и основанные на механических, физических и химических свойствах средств производства способы воздействия человека на предмет труда» [2, с. 41]. Технологическая структура производства отражает способ воздействия на предмет труда, и, как и отраслевая, является основой для субъект-объектных отношений в процессе производства.

Определяющую роль технологической структуры для характеристики производства подчеркивал А.М. Румянцев: «... для того чтобы узнать, какие производительные силы свойственны данному обществу, обычно достаточно поставить один вопрос: какими средствами труда производит общество необходимые ему материальные блага, не спрашивая о развитии рабочей силы – основной производительной силы общества – и о предметах труда» [1, с. 30]. Используемые техника (средства труда) и технологии во многом определяют предмет труда, характер труда и соответствующие организационно-управленческие отношения. В этом контексте справедливым будет утверждение, что технологическая структура имеет первостепенное значение при определении характера промышленного производства, однако не исчерпывающее. Вышеупомянутый автор подчеркивал: «техника есть лишь элемент производительных сил, хотя и важный, <...> в их состав входит и рабочая сила человека; ей-то именно и принадлежит ведущее место в системе производительных сил» [1, с. 33]. Соглашаясь с А.М. Румянцевым в вопросе значения рабочей силы в производственных отношениях, производство следует рассматривать не только с отраслевой и технологической точек зрения, но и с учетом организационно-управленческого аспекта.

Бурное развитие науки и техники в начале XX в. и внедрение их результатов в производство привели к возникновению концепции технологического детерминизма, исходящей из решающей роли техники и технологии в развитии социально-экономической системы общества. Сегодня разработано множество интерпретационных моделей трансформации экономических систем под влиянием технологий, среди которых в рамках нашего исследования наибольший интерес представляют модели, описывающие новую индустриализацию: новая промышленная революция по П. Маршу [5], третья индустриальная революция по Дж. Рифкину [6], четвертая промышленная революция по К. Швабу [7], шестой технологический уклад по С.Ю. Глазьеву [8]. Высокая динамика изменений в производстве как единой системе порождает множественность концепций модернизации производственно-технологических отношений. В широком смысле в основу концепции промышленных революций, как и родственных ей концепций технологических укладов, положена теоретико-методологическая установка технологического детерминизма, исходящего из того, что распространение новых технологий вызывает кардинальные изменения хозяйственной системы. Так, по мнению авторов упомянутых концепций, «электроника, биотехнологии, Интернет и лазеры, а также множество подразделов этих основных дисциплин» [5, с. 40] должны привести к новой (пятой) промышленной революции; распределенные возобновляемые источники энергии – к третьей промышленной революции [6]; аддитивные технологии, большие данные, интернет вещей – к четвертой промышленной революции [7]; нанотехнологии, биоинженерия, информационно-коммуникационные технологии – к шестому технологическому укладу [8]. Попытка прогноза динамики технологических изменений позволяет отнести данные концепции к футурологическим. В части же описания уже свершившихся этапов технологической эволюции упомянутые концепции представляют интерес как «ретроспективная концепт-схема» [9, с. 45]. Общей проблемой для рассматриваемых концепции технологического детерминизма является, как справедливо отмечает С.Ю. Солодовников, то, что «до настоящего времени отсутствуют четкие фундаментальные представления о том, что же следует понимать под технологической эволюцией» [9, с. 45]. Отсутствие методологического единства порождает множественности интерпретационных моделей, ни одна из которых, тем не менее, не может выступать в качестве теоретико-методологической основы для текущей экономической политики.

Недостатком концепций модернизации производственно-технологических отношений является также представление об универсальности и однонаправленности пути технологического развития. По мнению их приверженцев, трансформация производственных отношений происходит одинаково – по примеру страны, ранее других перешедшей в новейшую стадию развития. При этом не учитываются региональные и национальные факторы в производстве, что приводит к идеализации объекта. Также не учитывается возможность регрессионного развития, то есть возвращение к технологиям предшествующего периода. Между тем, для любой экономики характерна многоукладность. «В идеале, в зависимости от того, какая из форм хозяйствования на том или ином историческом этапе обеспечивала общество необходимыми для его существования материальными условиями, средствами, благами, та и преобладала. Экономика, как правило, была и остается многоукладной» [10, с. 29], – пишет С. Ю. Солодовников. По мнению этого автора, «Усиление многоукладности в постиндустриальном обществе, сопровождаемое увеличением количества периферийных социально-экономических укладов и ускорением трансформации доминирующих укладов, ведет к значительному усложнению социально-экономических отношений» [11, с. 304]. Названные недостатки теоретических концептов технологической детерминации социально-экономического развития позволяют сделать вывод, что адекватная оценка ситуации в современном производстве требует пересмотра теоретико-методологических подходов на основе отказа от изучения идеального типа производства.

Абстрагируясь от конкретных технологий и материалов и основанных на них классификаций (типологизаций) хозяйствующих укладов, согласимся с Г.И. Идрисовым и другими его соавторами в том, что «взрывное развитие и распространение новых технологий, их проникновение во все сферы человеческой деятельности приводят к быстрым и глубоким изменениям архитектуры рынков, бизнес-моделей и организационных структур, действующих на них игроков» [12, с. 8.]. Признавая, что современное промышленное производство существенно (коренным образом) меняется под влиянием новых технологий, чрезвычайно сложно конкретизировать, каких именно технологий. Причиной этому является технологическая неопределенность, ставшая сегодня глобальной тенденцией.

Технологическая неопределенность характеризуется множественностью вариантов выбора технологий, возникающей вследствие невозможности оценить вероятность потенциальных результатов от их использования. Такая неопределенность выступает естественным ограничением управляемости и стабильности организационно-экономической системы в целом и промышленного комплекса в частности. В настоящее время большой объем накопленных знаний выступает фундаментом для появления новых, объем технологий постоянно увеличивается, растет и скорость, с которой возникают и внедряются новые технологии. По мере ускорения динамики технологической эволюции растет технологическая неопределенность. Это лишает как субъектов микроуровня (предприятия промышленного комплекса), так и субъектов макроуровня (государство, органы госуправления) возможности выстраивать технологические прогнозы даже в среднесрочном периоде, что, следовательно, затрудняет разработку и стратегии развития предприятия, и стратегии технологической модернизации национального промышленного комплекса.

Вследствие глобальной технологической неопределенности появление очередной технологии зачастую сопровождается инвестиционным бумом и прогнозом стать новой основной экономического роста. Показательным примером являются нанотехнологии, затраты на разработку которых начиная с 2000-х годов неуклонно увеличивались. Д. Фролов и И. Полинцев приводят в своих исследованиях следующие данные: «... в период 1997–2004 гг. данный показатель (совокупный объем государственных и частных инвестиций в связанные с нанотехнологиями и наноматериалами исследования и разработки – *примечание Ю.М.*) вырос в 20 раз – с 0,4 до 8,6 млрд. долл. <...> В 2010 г. инвестиции частных компаний впервые превысили вложения со стороны государств: если в 2009 г. корпорации и правительства во всем мире инвестировали в наноиндустрию по 8,4 млрд. долл., то в 2010 г. частный бизнес вложил уже 9 млрд. долл., а государственные расходы составили 8,2 млрд. долл.» [13, с. 27–28]. По прогнозам С.Ю. Глазьева нанотехнологии должны были стать образующей отраслью шестого технологического уклада. «Вопреки подавляющему большинству прогнозов, нанотехнологии не поглотили все остальные быстро развивающиеся технологии, а, по сути, “растворились” в них. Наноиндустрия не стала “ядром” нового уклада и де-факто не сложилась как отдельная индустрия. Хотя наноиндустрия не относится к так называемым быстро развивающимся индустриям (emerging industries), таким как большие данные (big data), биофармацевтика, мобильные технологии и др., анализ показывает, что нанотехнологии тесно связаны с этими индустриями и выступают для них обеспечивающей, инфраструктурной технологией» [13, с. 35–36], – пишут Д. Фролов и И. Полинцев. Таким образом, надежды на наноиндустрию как радикальную инновацию, которая обеспечила бы технологический скачок во всех отраслях народного хозяйства, не оправдались.

Сложность оценки перспектив развития новой технологии обуславливается несколькими факторами: во-первых, качественной неоднородностью инноваций, во-вторых, феноменом общественного ожидания, в-третьих, глобальной геополитической неопределенностью. В зависимости от того, является ли технология первичной или вторичной инновацией, она будет обладать различным экономическим потенциалом. Как показано Г. Идрисовым, В. Мау и А. Божечковой «... наиболее высокие темпы роста СФП (совокупная факторная производительность – *примечание Ю.М.*) в США наблюдались в период 1930 – 1970-х годов, что было обусловлено массовым внедрением результатов технологической революции конца XIX – начала XX в. Очередной, хотя и менее масштабный всплеск динамики СФП имел место в 1990-е годы в результате революции информационных технологий, распространения персональных компьютеров, коммуникаций, Интернета, электронной коммерции. Технологические новшества 2000-х годов (смартфоны, gmail, Google Maps и др.), будучи вторичными инновациями, разработанными на платформе новых продуктов 1990-х годов, не обеспечили столь быстрых темпов роста СФП, как в предыдущем десятилетии» [14, с. 11–12]. Прикладной характер вторичных инноваций не обеспечивает сверхинтенсивный прирост производительности, в отличие от первичных, которые воздействуют на технологическую эффективность во всех сферах экономики.

Фактор общественного ожидания, ставший ключевым в развитии фондовых рынков, также оказывает спекулятивное влияние и на рынки технологий. «На фоне распространения модели инноваций, связанной с модой на определенные направления, объективными трудностями оценки новых направлений, усиливаются риски возникновения “пузырей” в сферах, в отношении которых формируются ожидания прорывного развития. Возрастает значимость фактора доминирующих представлений в обществе, соответственно повышаются риски манипулирования общественным мнением (European Parliamentary Research Services, 2016)» [15, с. 11].

Т.В. Сергиевич указывает на невозможность «игнорировать факт колоссального влияния моды на механизмы производства, присвоения и социально значимого потребления благ в современной экономике, что обуславливает актуальность развития теоретических основ моды» [16, с. 200]. А.А. Быков и А.М. Седун указывают на искажение роли новых технологий крупными промышленными предприятиями, пытающимися возместить затраты на их разработку: «очень сложно отличить реальный экономический эффект инноваций от прироста дохода и стоимости бизнеса, достигнутых крупными интеллектуальными монополиями в результате стимулирования спроса на свою продукцию» [17, с. 8]. Сегодня для продвижения собственных НИОКР предприятия все больше используют не традиционные маркетинговые стратегии, а общественно-функциональные инновации, позволяющие «с помощью информационных концентраторов различных конструкций <...> эффективно перераспределять (переделить) материальные ресурсы (изменить отношения собственности) без нанесения повреждений самой собственности» [9, с. 40]. Такие методы конкуренции оказываются крайне эффективны, что еще больше усугубляет технологическую неопределенность. И, наконец, степень технологической неопределенности возрастает еще больше в связи с глобальной неопределенностью, вызванной «неочевидными перспективами развития крупнейших экономик, включая США, еврозону, Китай» и связанной «с ситуацией на мировом рынке энергоносителей, геополитической напряженностью» [14, с. 12].

Проанализировав кризис наноиндустрии, С.Ю. Солодовников приходит к выводу, что «сущность и особенности современной структурной политики в контексте технологической модернизации экономики заключаются не в создании наноиндустрии, а в осуществлении новой индустриализации, в том числе и с использованием нанотехнологий, обеспечивающих развитие и повышение конкурентоспособности традиционных и новых индустрий» [18]. В условиях технологической неопределенности смещение фокуса с развития конкретных технологий на новую индустриализацию, по нашему мнению, должно стать основой развития промышленного производства. Преимущество такого подхода заключается в его системности. Излишнее увлечение новейшими технологиями, концентрирующими интеллектуальные, трудовые и финансовые ресурсы, может привести к отставанию в традиционных секторах, которые зачастую дают больший экономический эффект. Новая индустриализация же направлена на повышение эффективности всех отраслей промышленности за счет использования разнообразных новых технологий.

Новая индустриализация предполагает широкое использование информационно-коммуникационных технологий, что обусловлено, с одной стороны, увеличением доли высокотехнологичных и наукоемких видов деятельности, требующих обработки большого количества данных, с другой стороны – цифровизацией традиционных отраслей промышленности. Использование информационно-коммуникационных технологий для решения конкретных бизнес-задач, когда каждое цифровое решение улучшает отдельный участок работы, стало логическим продолжением процесса автоматизации, начавшейся еще с использованием электро-механических устройств и углубившейся с применением ЭВМ и микропроцессорной техники. Компьютеризация как стадия автоматизации направлена на замещение человека устройствами и приборами в управлении производственными процессами, их проектировании и контроле. Следующий качественный скачок в применении информационных технологий в промышленности связан с интеллектуализацией производства. «Цифровая трансформация экономики выражается не только в замене аналоговых систем управления цифровыми, но и в интеллектуализации технологических объектов и систем, интеграции информационных и операционных технологий» [12, с. 17], – отмечают Г.И. Идрисов и др. Интеллектуализация производства приводит к новым способам создания добавленной стоимости, появляющимся в результате объединения виртуальной реальности и материального мира.

Одной из основообразующих технологий нового этапа цифровизации – интеллектуализации – является Интернет. С технической точки зрения, в производстве Интернет выполняет организационную (объединяет различные элементы производства в единую информационную сеть), коммуникационную (обеспечивает взаимодействие между субъектами промышленного производства) и информационную (производит расчеты, сбор и анализ данных) функции. Влияние Интернета на деятельность промышленного предприятия не ограничивается решением технических задач. И.А. Стрелец обращает внимание на изменение поведения экономических субъектов под влиянием распространения Интернета. Этот автор, как и многие экономисты, полагает, что хозяйствующие условия благодаря повсеместному доступу к информации, ее открытости и равнодоступности, стали более прозрачными, а степень риска и непредсказуемости коммерческой деятельности снизилась. «... потребительское поведение в условиях информационных технологий в большей степени соответствует ортодоксальной модели homo economicus с ее неограниченными когнитивными способностями, так как потенциальные возможности рациональности превращаются в реальные поведенческие функции под влиянием новых информационных технологий» [19, с. 72]. Далее автор поясняет: «Прозрачность рыночных трансакций постепенно приобретает всеобщий характер, и экономические субъекты исходят из ее наличия при принятии решений» [19, с. 75].

Гипотеза о доступности и прозрачности информации благодаря Интернету была допустима в начале 2000-х годов, когда Интернет только начал распространяться на глобальном уровне. Однако сегодня уже стало очевидным, что то изобилие информации, рассеянной повсеместно через Интернет, скорее призвано

создать требуемый контент и тем самым моделировать поведение субъектов хозяйствования (метод общественно-функциональных инноваций), нежели информировать потребителя о качественных характеристиках товара с целью максимизации полезности или создать более равные конкурентные условия среди производителей. Сегодня Интернет является одним из наиболее эффективных инструментов информационного воздействия на потребителя. Вместе с тем, утверждение И.А. Стрельца о том, что «Интернет оказывает сегодня такое огромное влияние на деятельность фирмы, что сетевые возможности рассматриваются уже не в качестве конкурентного преимущества, а в качестве необходимой предпосылки для ведения бизнеса на современном уровне, соответствующем мировым представлениям о квалифицированной фирменной деятельности» [19, с. 75]. Более того, использование Интернета (не только в маркетинговых целях, а как инфраструктура бизнес-процессов – с целью взаимодействия с клиентами и контрагентами, внутрифирменного взаимодействия, использования в производственном процессе, то есть как Интернета вещей) становится необходимым условием конкурентоспособности промышленного предприятия в неоиндустриальной экономике.

Компьютеризация оборудования и продукции в сочетании с распространением Интернета стали основой для создания Интернета вещей (англ. Internet of Things, IoT), представляющего собой концепцию вычислительной сети физических предметов («вещей»), оснащенных встроенными технологиями для взаимодействия друг с другом или с внешней средой. Однако, как справедливо отмечает С. Грингард, «польза подключенных устройств не в том, чтобы с помощью приложения для смартфона заводить двигатель или регулировать температуру в доме. Реальная польза появится, когда целые сети устройств будут обмениваться данными и применять их на практике» [20, с. 120]. Концепция интернета вещей предполагает объединение множества средств измерения в сети и выстраивания межмашинного взаимодействия (технология M2M), в рамках которого устройства обмениваются информацией через интернет без участия человека. В совокупности с иными информационно-коммуникационными технологиями, такими как большие данные, искусственный интеллект, система распределенного реестра и т.д., Интернет формирует облик современного промышленного производства, для обозначения которого используется термин «умный завод», а для самой продукции – «умная продукция».

На «умном заводе» производственное и складское оборудование без участия человека обменивается информацией, инициирует действия и контролирует друг друга. «Умные продукты» идентифицируются и локализуются в любое время, что позволяет получить информацию об истории, текущем состоянии и направлении их движения. Вся производственная система вертикально взаимосвязана с бизнес-процессами и производственными сетями в режиме реального времени от заказа до конечного потребителя. Вокруг «умной фабрики» и жизненного цикла «умного продукта» формируются кибер-физические производственные системы, объединяющие людей, объекты и системы с их услугами и приложениями, и создающие тем самым интеллектуальное производство.

Информационные технологии оказывают влияние в большей степени на технологическую структуру производства, нежели на отраслевую. «...Подобно тому, как индустриализация не уничтожает аграрного сектора экономики, а лишь ставит его развитие на индустриальную основу, так же и информатизация различных секторов экономики не отменяет развития аграрных и индустриальных отраслей, а внедряет в это развитие информационные технологии» [21], – отмечают О. С. Сухарев и Е. Н. Ворончихина. Цифровизация изменяет технологическую основу производства, выполняя тем самым инфраструктурную функцию в отношении всех отраслей промышленного комплекса.

Несмотря на глобальный характер тренда цифровизации промышленности, эксперты указывают на неоправдавшиеся ожидания: «Интернет-эпоха по масштабу технологических изменений кажется сопоставима с появлением электричества, автомобиля, химии. Однако экономический эффект от тех технологических революций был многократно выше, чем от информационной революции последних десятилетий» [22, с. 11]. В качестве подтверждения приводятся темпы роста производительности труда, поскольку «комплексный учет условий, в которых реализуется трудовой потенциал, позволяет использовать это социально-экономическое явление в целях системного анализа состояния и динамики экономических процессов для составления прогнозов и принятия обоснованных управленческих решений» [23, с. 263], – пишет Т.В. Сергиевич. В результате прежних технологических революций производительность труда росла в среднем на 2% в год, сегодня же рост составляет лишь 0,3% [22, с. 11].

Причины, по мнению экспертов, кроются во все еще недостаточно широком распространении информационных технологий. Найдя применение в финансовом и банковском секторах (и кардинально изменив их), цифровые технологии внедряются в промышленность в неожиданно меньшей степени и не такими быстрыми темпами, что не позволяет перейти к масштабному улучшению производительности. Сдерживающим фактором для предприятий промышленности остается не всегда очевидные преимущества от внедрения информационных технологий и их высокая стоимость, а их чрезвычайное многообразие затрудняет выбор. Более глубокая причина кроется в конфликте интересов при определении приоритетов, на который обращает внимание С.Ю. Солодовников: «проведение модернизационной структурной политики подразумевает концентрацию ресурсов на секторах экономики и отдельных экономикаобразующих предприятиях, которые

должны обеспечить технико-технологическую модернизацию страны, а логика современного рынка (когда крупные предприятия, как правило, находятся в акционерной, т.е. коллективной собственности) требует от руководства частных компаний обеспечивать постоянный рост капитализации организации (рост котировки акций более быстрый, чем у конкурентов на рынках ценных бумаг), повышение ее доходности и т.д.» [24]. Выбор предприятия между текущим ростом и стратегическим развитием будет зависеть от множества факторов, в том числе от размера, формы управления, текущей конкурентоспособности и проводимой экономической политики государства.

Заключение. Технологическая структура производства наравне с отраслевой структурой и организационно-управленческими отношениями является неотъемлемой характеристикой производственных отношений, отражая способ воздействия на предмет труда средствами труда (техникой и технологиями). Выступая основой для субъект-объектных отношений в процессе производства, технологическая структура предопределяет предмет труда, характер труда и соответствующие организационно-управленческие отношения, что позволяет утверждать о ее первостепенном значении при определении характера промышленного производства, однако не исчерпывающем.

В рамках концепции технологического детерминизма, возникшей в начале XX века под влиянием бурного развития техники и технологий, сегодня существуют множество интерпретационных моделей трансформации экономических систем под влиянием технологий (новая промышленная революция по П. Маршу, третья индустриальная революция по Дж. Рифкину, четвертая промышленная революция по К. Швабу, шестой технологический уклад по С.Ю. Глазьеву и т.д.). Их множественность является следствием отсутствия методологического единства в определении технологической эволюции. Такие общие недостатки как футурологический характер, принцип универсальности и однонаправленности пути технологического развития, игнорирование многоукладности экономики, не позволяют им выступать в качестве теоретико-методологической основы для текущей экономической политики.

Ускоряющаяся динамика возникновения и внедрения новых технологий в сочетании со сложностью оценки потенциальных результатов от их использования, обусловленной качественной неоднородностью инноваций, феноменом общественного ожидания и глобальной геополитической неопределенностью, приводят к технологической неопределенности. Это лишает как субъектов микроуровня (предприятия промышленного комплекса), так и субъектов макроуровня (государство, органы госуправления) возможности выстраивать технологические прогнозы, что затрудняет разработку и стратегии развития предприятия, и стратегии технологической модернизации национального промышленного комплекса. В условиях технологической неопределенности основой развития промышленного производства становится новая индустриализация, направленная на повышение эффективности всех отраслей промышленности за счет использования разнообразных новых технологий (а не концентрация ресурсов на развитии конкретных технологий, которое может привести к отставанию в традиционных укладах).

Цифровизация также является отличительной характеристикой технологической структуры производства в неоиндустриальной экономике. Широкое использование информационно-коммуникационных технологий обусловлено, с одной стороны, увеличением доли высокотехнологичных и наукоемких видов деятельности, требующих обработки большого количества данных, с другой стороны – цифровой трансформацией традиционных отраслей промышленности. Компьютеризация оборудования и продукции в сочетании с распространением Интернета стали основой для создания промышленного интернета вещей, формирующее кибер-физические производственные системы, объединяющие людей, объекты и системы с их услугами и приложениями, и создающие тем самым интеллектуальное производство. Информационные технологии изменяют технологическую основу производства, выполняя тем самым инфраструктурную функцию в отношении всех отраслей промышленного комплекса. К сдерживающим факторам цифровизации промышленности относятся не всегда очевидные преимущества от внедрения информационных технологий, высокая стоимость, многообразие, затрудняющее выбор, конфликт интересов при выборе между текущим ростом и стратегическим развитием. Таким образом, особенность технологической структуры промышленного производства в неоиндустриальной экономике заключается в интеллектуализации производства в условиях глобальной технологической неопределенности. В связи с этим требуется постоянное совершенствование технологии производства, что меняет подход к пониманию технологий как экономического явления: технологии становятся системным ресурсом, выстроенным «из знаний в десятках областей», а не «набором отдельных идей» [5, с. 78].

ЛИТЕРАТУРА

1. Румянцев, А.М. О предмете политической экономии / А.М. Румянцев // Высш. Парт. Школа при ЦК КПСС. Кафедра полит. экономии. – М. : Изд-во ВППШ и АОН, 1960. – 126 с.
2. Политическая экономия / В.А. Медведев [и др.]. – М. : Политиздат, 1990. – 735 с.
3. Солодовников, С.Ю. Трансформация социально-классовой структуры белорусского общества: методология, теория, практика / С.Ю. Солодовников. – Минск : 2003. – 274 с.

4. Технология [Электронный ресурс] // Словарь Ожегова. Толковый словарь русского языка. – Режим доступа: <http://www.ozhegov.org/words/35790.shtml>. – Дата доступа: 05.09.2020.
5. Марш, П. Новая промышленная революция / П. Марш. – М. : Изд-во ин-та Гайдара, 2015. – 419 с.
6. Рифкин, Дж. Третья промышленная революция / Дж. Рифкин. – 4-е изд. – М. : Альпина но-фикшн, 2017. – 409 с.
7. Шваб, К. Четвертая промышленная революция / К. Шваб. – М. : Сбербанк: Эксмо, 2017. – 202 с.
8. Глазьев, С.Ю. Великая цифровая революция: вызовы и перспективы для экономики XXI века [Электронный ресурс] / С.Ю. Глазьев. – Режим доступа: <http://www.glazev.ru/articles/6-jekonomika/54923-velikaja-tsifrovaja-revoljutsija-vyzovy-i-perspektivy-dlja-jekonomiki-i-veka>. – Дата доступа: 05.09.2020.
9. Солодовников, С.Ю. Экономика рисков / С.Ю. Солодовников // Экономическая наука сегодня. – 2018. – № 8. – С. 16–55.
10. Солодовников, С.Ю. Цивилизация, культура, экономическая система общества и институциональные матрицы: категориальная и реально-онтологическая иерархии / С.Ю. Солодовников // Фотинские чтения. – 2017. – № 2(8). – С. 14–37.
11. Солодовников, С.Ю. Социально-экономические факторы, определяющие изменение системы трудовой мотивации в новых социально-экономических и технологических условиях в Беларуси / С.Ю. Солодовников // Экономическая наука сегодня : сб. науч. ст. / БНТУ. – Минск, 2017. – Вып. 5. – С. 296–308.
12. Новая технологическая революция: вызовы и возможности для России / Г.И. Идрисов [и др.] // Вопросы экономики. – 2018. – № 4. – С. 5–25.
13. Фролов, Д. Кризис наноиндустрии и ее будущее / Д. Фролов, И. Полинцев // Экономист. – 2017. – № 5. – С. 27–37.
14. Идрисов, Г. В поисках новой модели роста / Г. Идрисов, В. Мау, А. Божечкова // Вопросы экономики. – 2017. – № 12. – С.5-23.
15. Структурная политика в России: новые условия и возможная повестка / Доклад НИУ ВШЭ // Вопросы экономики. – 2018. – №6. – С. 5-28. – С.11.
16. Сергиевич, Т.В. Мода, экономическая система общества, культура и цивилизация (категориально-понятийное сопоставление) / Т.В. Сергиевич // Вестник Коми респ. акад. государственной службы и управления. Сер. Теория и практика управления. – 2018. – № 20(25). – С. 197–203.
17. Быков, А.А. Перспективы пост- и неоиндустриального развития в условиях возможной трансформации системы международного разделения труда / А.А. Быков, А.М. Седун // Белорусский экономический журнал. – 2015. – № 2. – С. 4–23.
18. Солодовников, С.Ю. Современная структурная политика и кризис наноиндустрии / С.Ю. Солодовников // Право. Экономика. Психология. – 2017. – № 3(8). – С. 42–48.
19. Стрелец, И.А. Новая экономика и информационные технологии / И.А. Стрелец. – М. : Экзамен, 2003. – 254 с.
20. Грингард, С. Интернет вещей. Будущее уже здесь / С. Грингард. – М. : Альпина Паблишер, 2016. – 185 с.
21. Сухарев, О.С. Факторы экономического роста: эмпирический анализ индустриализации и инвестиций в технологическое обновление / О.С. Сухарев, Е.Н. Ворончихина // Вопросы экономики. – 2018. – № 6. – С. 29–47.
22. За сценой Давоса // Эксперт. – 2018. – № 5. – С. 11.
23. Сергиевич, Т.В. Трудовой потенциал и управление трудом в текстильной и швейной промышленности как объекты экономического исследования / Т.В. Сергиевич // Экономическая наука сегодня. – 2017. – № 5. – С. 260–275.
24. Солодовников, С.Ю. Противоречие между структурной политикой государства и текущими целями предприятий в условиях модернизации реального сектора белорусской экономики / С.Ю. Солодовников // Менеджмент предпринимательской деятельности: материалы XVI междунар. науч.-практ. конф. преподавателей, докторантов, аспирантов и студентов, Симферополь, 12-13 апр. 2018 г.; Крым. федер. ун-т им. В.И. Вернадского. – Симферополь, 2018. – С. 346–350.

Поступила 15.09.2020

TECHNOLOGICAL STRUCTURE OF PRODUCTION IN NEO-INDUSTRIAL ECONOMY

Yu. MELESHKO

The modern industrial production is considered from the point of view of its technological structure as one of the three (along with the sectoral structure and organizational and managerial relations) key characteristics of production relations. Analysis of the widespread concept of technological determinism revealed their common shortcomings, which did not allow them to act as a theoretical and methodological basis for current economic policy. Technological uncertainty, a global trend and exacerbated by qualitative heterogeneity of innovation, a phenomenon of public expectation and global geopolitical uncertainty, and digitalization based on the increased use of information and communication technologies such as industrial Internet of things, big data are considered as key characteristics of industrial production in the neo-industrial economy. etc., in the process of production, distribution, exchange and demand economic benefits.

Keywords: industrial policy, neo-industrial economy, technology, technological uncertainty, digitalization.

УДК 338

ПРИНЦИПЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕРИВАТИВАМИ В НЕФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

П.И. ПАНЬКОВ

(Полоцкий государственный университет)

В дополнение к универсальным принципам управления обоснованы и предложены частные принципы управления деривативами в нефинансовых организациях, которые учитывают специфику применения производных инструментов в организациях реального сектора экономики. В частности, предложены принципы дифференциации между операциями хеджирования рисков и спекулятивными операциями, исключения конфликта интересов и вовлеченности высшего руководства в процесс управления деривативами в нефинансовых организациях. В результате соблюдение предлагаемых принципов позволит исключить возникновение проблемных ситуаций, вызванных наличием деривативов в деятельности нефинансовых организаций.

Ключевые слова: деривативы, принципы, управление, нефинансовые организации.

Введение. Процесс управления предполагает последовательное прохождение соответствующих этапов: подготовка и принятие управленческого решения, реализация принятого управленческого решения и последующая оценка эффективности совершенных действий, и управление деривативами в нефинансовых организациях в этом плане не является исключением. Даже если в нефинансовой организации прямо не говорится об управлении деривативами, применение производных инструментов в деятельности хозяйствующего субъекта позволяет рассматривать данный процесс с позиций управленческой теории. Традиционно деривативы применяются нефинансовыми организациями для хеджирования рыночных рисков, которые оказывает негативное влияние на основную деятельность, реже – для открытия спекулятивных позиций с целью получения дополнительной прибыли. В любом случае, наличие деривативов в портфеле нефинансовой организации требует адекватных управленческих решений, учитывающих специфику производных инструментов. Проблема заключается в том, что организационные структуры, подходы к управлению и ведению бизнеса в целом существенно отличаются от одной организации к другой, в результате достаточно сложно предложить универсальные решения по управлению деривативами, подходящие для всех ситуаций и для всех нефинансовых организаций. Поэтому считаем более эффективным предлагать не конкретные решения, а принципы управления деривативами, которые будут актуальны для всех нефинансовых организаций. В этой связи цель работы заключается в разработке принципов управления деривативами в нефинансовых организациях, для достижения которой будут решены следующие задачи:

- рассмотреть существующие принципы управления;
- предложить принципы управления деривативами в нефинансовых организациях;
- разработать обоснования для выделения предлагаемых принципов управления деривативами в нефинансовых организациях.

Основная часть. Разнообразие организационных структур нефинансовых организаций осложняет разработку универсальной последовательности действий по внедрению и дальнейшему расширению практики применения деривативов. То, что получилось на одном предприятии, не обязательно подойдет другим, так как исполнители, рабочий процесс и взаимодействие между сотрудниками могут существенно отличаться от одной организации к другой. Возможным решением проблемы адаптации подходов к управлению деривативами к условиям конкретной нефинансовой организации, по нашему мнению, будет соблюдение управленческих принципов.

Как отмечают Удалов Ф.Е., Алёхина О.Ф. и Гапонова О.С., «существует множество трактовок принципов управления. В то же время вырабатываются новые принципы управления, адекватные современным условиям <...> кроме этого частные принципы управления применимы и справедливы в ограниченной области управленческой деятельности. Среди общих принципов управления, применимых ко всем видам управленческой деятельности, можно выделить следующие принципы: эффективности, научной обоснованности, системности, конкуренции, разделения труда, стимулирования, оптимального сочетания централизации и децентрализации» [1, с. 17].

Применительно к управлению деривативами в нефинансовых организациях считаем, что универсальные управленческие принципы будут применимы и в сфере производных инструментов, однако их необходимо дополнить частными принципами, учитывающими специфику деривативов как объекта управления. Поэтому конкретно для целей управления деривативами в нефинансовых организациях предлагаем следующие частные принципы.

1. *Принцип дифференциации между операциями хеджирования рисков и спекулятивными операциями.* Если кратко обобщить суть данного принципа, то его можно сформулировать следующим образом.

Если деривативы применяются для хеджирования рисков, то цель их применения состоит в повышении прогнозируемости будущих денежных потоков и защите от неблагоприятного движения рыночных переменных. Данные цели сами по себе не предполагают извлечения дополнительной прибыли, поэтому хеджирование рисков должно быть отделено от торговых спекулятивных операций с деривативами, направленных на извлечение дополнительной прибыли от изменения рыночных переменных. Если такое разграничение не будет проводиться на всех стадиях управления деривативами – высока вероятность того, что хеджирующие операции окажутся высоко рискованными спекулятивными операциями, которые осуществлять не планировалось.

С точки зрения фундаментальной теории, данный вопрос рассмотрен А.Н. Бурениным: «... современный взгляд на хеджирование теоретически открывает хеджеру возможность снизить цену, уплачиваемую спекулянту за риск, за счет более качественного анализа информации. Однако вряд ли можно согласиться с данной мыслью, поскольку, ожидание получения прибыли от хеджирования превращают хеджера в спекулянта. Кроме того <...> снижается не цена страхования как таковая, а просто хеджируется только часть базисных активов, оставшаяся же часть остается не хеджированной. Если говорить о снижении цены хеджирования за счет более качественной информации, то этого можно достигнуть только за счет выбора более оптимальной стратегии страхования, так как современный рынок предоставляет значительное разнообразие средств в этом отношении <...> Однако анализ будущей информации способен принести положительный эффект только очень опытному аналитику, другими словами, спекулянту, который профессионально занимается данным видом деятельности» [2, с. 76–77]. Таким образом, основная особенность хеджирования рисков с помощью деривативов заключается в очень тонкой грани между собственно хеджированием и спекулятивными операциями, которую, тем не менее, необходимо проводить, так как в противном случае высока вероятность бесконтрольного применения деривативов, и, как следствие, получения убытков, не связанных с основной деятельностью.

2. *Принцип исключения конфликта интересов.* Предлагаемый нами принцип исключения конфликта интересов касается вопросов хеджирования рисков в нефинансовых организациях и связан с темой централизации функции по управлению рисками на корпоративном уровне. Для того чтобы раскрыть суть предлагаемого принципа сначала необходимо рассмотреть современные тенденции корпоративного риск-менеджмента, так как хеджирование рисков с помощью деривативов может быть элементом централизованной корпоративной системы управления рисками.

«Корпоративное управление рисками (Enterprise risk management – ERM) – это интегрированный и непрерывный процесс управления общеорганизационными рисками, включая стратегические, финансовые, операционные, комплаенс и репутационные риски с целью минимизации непредвиденных отклонений в деятельности и максимизации внутренней стоимости фирмы. Этот процесс позволяет правлению и руководству принимать более обоснованные решения о риске/доходности путем определения фундаментальных требований в политике по управлению рисками (включая аппетит к риску), анализа рисков, управления рисками, а также мониторинга и отчетности» [3, р. 11]. Такой подход предполагает выделение в нефинансовой организации отдельной службы по управлению рисками, которая возглавляется директором по рискам (chief risk officer – CRO).

Отметим, что практика корпоративного риск-менеджмента отличается между финансовыми и нефинансовыми организациями. Так, в исследовании Deloitte Global Risk Management, проведенном в 2013 году, указано, что «89% мировых финансовых организаций имеют в своем штате CRO или эквивалентную позицию. Более того, 80% учреждений заявили, что их CRO отчетливо перед генеральным директором и имеет формальные отношения отчетности со своим советом директоров» [4]. Однако за пределами финансового сектора тенденции корпоративного риск-менеджмента существенно отличаются. В исследовании 2012 года, подготовленном McKinsey & Company, указывалось, что «в отличие от финансовых институтов, большинство нефинансовых организаций по-прежнему не имеют позиции CRO, оставляя де-факто роль риск-менеджера финансовому директору. Кроме того, цели совершенствования ERM различаются в зависимости от двух секторов: финансовые учреждения стремятся улучшить свою культуру риска, ИТ и инфраструктуру данных, в то время как корпорации сосредоточены на улучшении решений и процессов, связанных с риском» [5].

По нашему мнению, идея централизованного корпоративного риск-менеджмента больше подходит финансовым организациям, так как для них устанавливаются регуляторные требования по размеру рисков и соответствующих резервов, поэтому практика централизованного корпоративного риск-менеджмента более развита именно в финансовой сфере. Однако перенесение практики финансового учреждения по управлению рисками на деятельность нефинансовых организаций – задача нетривиальная и связана с рядом сложностей, так как деятельность в реальном и финансовом секторах существенно отличается. Поэтому нефинансовым организациям требуется либо провести трудоемкую работу по адаптации существующих практик корпоративного риск-менеджмента под свою деятельность, либо разработать собственную систему корпоративного риск-менеджмента.

Как отмечают Alviniussen & Jankensgard, «внедрение системы корпоративного риск-менеджмента сулит компании много преимуществ. Ознакомившись с литературой по этому вопросу, вы поймете, что ERM, помимо прочего, снизит частоту неожиданностей, приведет к лучшему распределению ресурсов, улучшит принятие решений по реагированию на риски и сократит дорогостоящее дублирование деятельности по управлению рисками. На практике многие компании обнаруживают, что эти преимущества не всегда легко материализуются. Влиятельные менеджеры и бизнес-единицы сталкиваются с потенциальной потерей автономии и вынуждены соблюдать новые требования к отчетности. В компаниях, где переменам сопротивляются, ERM рискует превратиться в изолированный процесс, результаты и мнения которого в значительной степени игнорируются лицами, принимающими решения. Эти так называемые призрачные ERM-программы мало или вообще ничего не приносят компании» [6, р. 59].

В итоге централизованная система корпоративного риск-менеджмента в нефинансовой организации может присутствовать, а может и отсутствовать – это выбор собственников компании. Однако в случае централизации данной функции формируются условия для возникновения конфликта интересов, который заключается в следующем. Если в качестве критерия оценки эффективности работы какой-либо бизнес-единицы или конкретного менеджера определена величина, зависящая от движения рыночных переменных, возникает вполне резонный мотив хеджировать рыночные риски с целью достижения заданного критерия эффективности. Однако если функция риск-менеджмента централизована, то вопросы о хеджировании рисков будут принимать лица соответствующего централизованного органа по управлению рисками, а не конкретные исполнители, на зарплаты и бонусы которых влияют хеджируемые риски.

Рассмотрим условный пример. В качестве критерия для выплаты бонусов по итогам года директору нефтеперерабатывающего завода, входящего в группу компаний, определена прибыль до налогообложения. При этом в бизнес-плане заложена цена на нефть в размере 75 долл. за баррель. В случае, если цена нефти снизится и у директора появится возможность зафиксировать с помощью деривативов итоговый размер прибыли до налогообложения по результатам года, он это сделает, так как такая стратегия хеджирования рисков обеспечит получение соответствующих бонусов. Однако, предположим, что для всей группы компаний, где реализована централизованная система корпоративного риск-менеджмента, аналитики по рискам пришли к выводу, что в целом для группы хеджировать риски с помощью деривативов нецелесообразно, так как на уровне группы компаний обеспечивается естественное хеджирование рисков. В результате возникает конфликт интересов – директор нефтеперерабатывающего завода хотел бы зафиксировать годовую прибыль на уровне, обеспечивающем выплату бонусов, а отдел риск-менеджмента из головного офиса не позволяет ему это сделать. Единственное решение в данном случае – установить такие критерии эффективности работы (key performance indicators (KPI)), которые, максимально, насколько возможно, не пересекаются с теми рисками, которые управляются централизованно в данной организации.

Аналогичная ситуация может возникнуть не только в группе компаний, но и в отдельной организации. Например, когда для отдела сбыта определены целевые показатели, связанные с рыночными рисками, которые можно хеджировать, но при этом принятие решений относительно хеджирования рисков осуществляется исключительно финансовым отделом без учета мнения и интересов отдела сбыта. В данном случае решением будет либо включение специалистов отдела сбыта в рабочие группы по хеджированию рисков, либо опять же определение таких показателей эффективности работы, которые не зависят от рисков, управляемых другим отделом.

Таким образом, принцип исключения конфликта интересов можно кратко сформулировать следующим образом. Ключевые показатели деятельности отдельных бизнес-единиц должны максимально исключать влияние рисков, которые управляются независимо от интересов данных бизнес-единиц. В противном случае необходимо при разработке стратегий хеджирования рисков учитывать интересы всех заинтересованных бизнес-единиц.

3. *Принцип вовлеченности высшего руководства в процесс управления деривативами в нефинансовых организациях.* Данный принцип можно сформулировать следующим образом: высшее руководство нефинансовой организации должно не только оценивать результаты применения деривативов, но и принимать активное участие в планировании и определении целей применения деривативов.

Выделение данного принципа обусловлено субъективным характером восприятия результатов применения деривативов, прежде всего в случае хеджирования рисков. Цель хеджирования рисков заключается в фиксации будущих денежных потоков на определенном приемлемом значении, однако в случае, если без хеджирования можно было бы получить больше прибыли – у руководства срабатывает естественная жадность. Тот факт, что на момент принятия решения о хеджировании рисков итоговый результат не был известен, отходит в данном случае на второй план. Объяснить и доказать это руководителям уже по факту, после того как прибыль недополучена, скорее всего, невозможно. В результате высока вероятность взысканий в отношении разработчиков и исполнителей программы хеджирования. Считаем, что единственный способ исключения данного негативного проявления восприятия результатов хеджирования – привлечь руководство к разработке программы хеджирования рисков на стадии планирования. В данном случае руководители будут разделять ответственность за итог применения деривативов с исполнителями, и, как следствие, управленческие решения в данной сфере будут более обдуманными и взвешенными.

Закключение. Таким образом, в дополнение к известным универсальным принципам управления нами обоснованы и предложены частные принципы, учитывающие специфику применения деривативов в нефинансовых организациях: принцип дифференциации между операциями хеджирования рисков и спекулятивными операциями; принцип исключения конфликта интересов; принцип вовлеченности высшего руководства в процесс управления деривативами в нефинансовых организациях.

Соблюдение данных принципов при управлении деривативами в нефинансовых организациях позволит исключить возникновение проблемных ситуаций, вызванных наличием производных инструментов. Среди ситуаций, которые будут устранены при соблюдении предложенных принципов, можно выделить проблему превращения инструментов хеджирования в спекулятивные инструменты, подвергающие организацию повышенному риску, а также риск того, что такой переход будет обнаружен уже по факту, после получения существенных незапланированных убытков, не связанных с основной деятельностью. Кроме этого следование предложенным принципам позволит улучшить корпоративную среду принятия и реализации управленческих решений в отношении деривативов за счет исключения конфликта интересов между отдельными бизнес-единицами, и результаты применения деривативов будут оцениваться руководством объективно, с учетом ситуации, которая предшествовала принятию соответствующих управленческих решений. В итоге повысится качество управления деривативами в нефинансовых организациях независимо от специфики конкретного хозяйствующего субъекта.

ЛИТЕРАТУРА

1. Удалов, Ф.Е. Основы менеджмента : учеб. пособие / Ф.Е. Удалов, О.Ф. Алёхина, О.С. Гапонова. – Н. Новгород : Нижегород. гос. ун-т, 2013. – 363 с.
2. Буренин, А.Н. Срочный рынок в макроэкономическом регулировании : дис. ... д-ра. экон. наук : 08.00.01 / А.Н. Буренин. – М., 1997. – 234 л.
3. Lam, J. Implementing Enterprise Risk Management: From Methods to Applications / J. Lam. – Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons, 2017. – 412 p.
4. Global Risk Management Survey, Eighth Edition: "Setting a Higher Bar", Deloitte Touche Tohmatsu Limited, 2013 // Deloitte [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/lu/Documents/risk/us_en_globalglobalrisk8_23072013.pdf. – Дата доступа: 30.08.2020.
5. Enterprise Risk Management, McKinsey&Company, 2012 // McKinsey [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.mckinsey.com/~media/mckinsey/dotcom/client_service/risk/working%20papers/40_whats%20different%20in%20the%20corporate%20world.ashx. – Дата доступа: 30.08.2020.
6. Fraser, J. Implementing enterprise risk-management: case studies and best practices / John R. S. Fraser, B. J. Simkins, K. Navarez. – Canada : Wiley, 2015. – 690 p.

Поступила 29.10.2020

PRINCIPLES OF MANAGING DERIVATIVES IN NON-FINANCIAL ORGANIZATIONS

P. PANKOV

In addition to the universal principles of management specific principles of derivatives management in non-financial organizations have been substantiated and proposed, taking into account the peculiarities of derivatives usage in organizations of the real sector of the economy. In particular, the proposed principles are: differentiation between risk hedging operations and speculative operations, exclusion of conflicts of interest and involvement of senior management in the process of managing derivatives in non-financial organizations. As a result, compliance with the proposed principles will eliminate the occurrence of problematic situations caused by the presence of derivatives in the activities of non-financial organizations.

Keywords: derivatives, principles, management, non-financial organizations.

УДК [331.101.262+316.37]:330.342 (476)

**ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА
И ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ
РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ¹****Ю.Ш. САЛАХОВА***(Витебский государственный университет им. П.М. Машерова)*

Рассмотрены теоретические и практические аспекты содержания, формирования и накопления человеческого потенциала. Методологической основой исследования является комплексный анализ и системный подход к рассмотрению теорий формирования человеческого потенциала в контексте концептуальных идей отечественных и зарубежных учёных, изучавших категории «капитал», «потенциал», «экономический капитал», «трудовые отношения», «человеческий капитал», «человеческий потенциал». Актуальность выбранной темы определяется необходимостью разработки эффективного механизма управления процессом формирования и накопления человеческого потенциала с целью повышения конкурентоспособности и ускорения темпов роста национальной экономики Республики Беларусь. В работе обозначены основные условия и факторы, оказывающие влияние на качественные характеристики человеческого потенциала. Определена его роль в формировании человеческого капитала, как важнейшего компонента национального богатства. Научная новизна проведенного исследования определяется обоснованием основных условий эффективного формирования и накопления человеческого потенциала в целях разработки базовых принципов механизма его финансового управления, адаптированного для отечественной экономической системы.

Ключевые слова: капитал, человеческий капитал, человеческий потенциал, труд, трудовые отношения, социально-экономические условия.

Введение. Определение особенностей протекания любого процесса основывается на изучении трактовок исходных концептов, позволяющих получить новое научное знание и проверить его на истинность. Сегодня стоит необходимость провести уточнение исходных концептов теории определения человеческого потенциала и обозначения его роли в формировании человеческого капитала, как важнейшей части национального богатства, а также в определении основных условий формирования и накопления качественного человеческого потенциала в современных экономических системах.

Многие отечественные и зарубежные ученые проводили анализ состояния и развития человеческого потенциала. В формирование основной концепции были положены труды А. Смита, Д. Рикардо, Дж. М. Кейнса, Й. Шумпетера, А. Маршалла, Т. Веблена, Т. Шульца, К. Маркса, У. Петти, в которых рассматривались роль и место человека в структуре национального богатства, особенности его интеллектуальной деятельности, а также обозначалась необходимость повышения эффективности процесса инвестирования средств в развитие и совершенствование человеческих ресурсов. Отечественные ученые также уделяли внимание процессу формирования человеческого потенциала и указывали на необходимость разработки механизмов управления процессом его формирования. Особое внимание обращают на себя труды П.Г. Никитенко, С.Ю. Солодовникова, В.В. Богатыревой, Б.Г. Юдина, М.П. Куркиной, В.Г. Доброхлеба и др.

Существует несколько точек зрения на взаимосвязь процессов формирования человеческого потенциала и человеческого капитала, однако все ученые солидарны в вопросе их неразделимости. Человеческий потенциал является основным базисом человеческого капитала и непосредственно влияет на его качественные и количественные характеристики, следовательно, лежит в основе создания прибавочной стоимости в процессе воспроизводственного цикла человеческого капитала.

Основная часть. В современных экономических системах человеческий потенциал играет значительную роль, выступая основой формирования будущего человеческого капитала, как одного из важнейших элементов национального богатства. Невзирая на его доказанную практическую значимость для развития современных экономических систем, концепция человеческого потенциала с указанием научнообоснованного инструментария ее реализации до сих пор четко не сформирована: отсутствует единый подход к пониманию самого предмета исследования, четко не определены факторы развития, не обозначен механизм влияния человеческого потенциала на формирование человеческого капитала и др.

В целях решения вышеназванных проблем необходимо структурно провести анализ взаимосвязанных категорий «экономический капитал», «человеческий капитал», «экономический потенциал», «трудо-вой потенциал», «человеческий потенциал» и др.

На сегодняшний день в экономической науке существует очень большое количество концептов, в которые входит термин «капитал». В.В. Радаев в статье «Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация» справедливо отмечает, что в общественной хозяйственной деятельности все формы капитала при

¹ Статья выполнена при поддержке БРФФИ (договор № Г20РА–011 от 04.05.2020 г.).

определенных условиях могут конвертироваться в экономический капитал: «Социальный капитал приносит информацию об экономических ресурсах. Административный капитал открывает наиболее краткий путь к их источникам. А политический капитал дает возможность побороться за эти источники. Культурный капитал облегчает способы мобилизации экономического капитала. А символический капитал позволяет представить его более значительным в глазах других агентов. Наконец, человеческий и физический капиталы помогают извлекать из использования экономических ресурсов наибольшие доходы» [1, с. 29]. В свою очередь, экономический капитал, как отмечает вышеназванный автор, позволяет «экономический капитал, обладающий наибольшей ликвидностью, способен к эффективному перетеканию в другие формы» [1, с. 30].

С.Ю. Солодовников отмечает, что «хозяйственная жизнь является той областью, в которой экономический капитал (включающий в своем объективированном состоянии денежный капитал или финансовые средства, производственный капитал или средства производства, товарный капитал или готовые продукты) стремится навязать свою форму другим социальным отношениям» [2, с. 8]. Вместе с тем методологически неправильно было бы сводить все разнообразие капиталов (человеческий, культурный, административный и т.д.) только к экономическому капиталу, поскольку при этом теория хозяйствования становится излишне упрощенной, теряется ее национальная и стадийная специфика, а многие экономические факторы, оказывающие существенное влияние на экономическую систему общества и деятельность относительно обособленных хозяйственных субъектов перестают исследоваться. В.В. Богатырева, являющаяся одним из ведущих ученых в Республике Беларусь по исследованию проблематики человеческого капитала, отмечает интересные феноменологические особенности этой формы капитала: «В отличие от социального капитала, человеческий капитал является атрибутом отдельного индивида. Кроме того, его отличительной особенностью является то, что он не может быть быстро передан от одного субъекта другому. В случае же такой передачи совокупный человеческий капитал увеличивается, поскольку остается и у своего носителя. Например, передача знаний и умений не влечет за собой их уменьшение у субъекта, первоначально обладающего такими знаниями. Напротив, в процессе передачи их объем увеличивается у обоих субъектов» [3, с. 7]. Таким образом, человеческий капитал является тем фактором производства, который не только не обладает большой материалоемкостью, но и может тиражироваться сколько угодно раз [4]. К тому же он непосредственно связан с социально-профессиональной структурой, фиксирующей дифференциацию субъектов по профессиональным и квалификационным признакам [5, с. 65–75]. Человеческий капитал является атрибутом отдельного индивида и не может быть быстро и без значительных экономических издержек передан от одного субъекта другому. Вместе с тем человеческий капитал обладает рядом феноменологических особенностей, которые позволяют его накапливать и передавать другим индивидам практически бесконечно.

Главным отличием человеческого капитала от других форм заключается в процессе его коммерциализации, что позволило выработать принцип не полной коммерциализации индивидом совокупности накопленных профессиональных знаний, умений, навыков и компетенций, получаемых в процессе образования, повышения квалификации и трудовой деятельности, а только их части. Таким образом, человеческий капитал за счет своего вовлечения в процесс производства экономических благ представляет собой определенную задействованную в экономических системах часть человеческого потенциала.

Необходимо заметить, что категория «потенциал» получила широкое распространение во многих областях знаний, в т.ч. в экономической науке. Так, ученые выделяют отдельно категорию «экономический потенциал». В качестве экономического потенциала следует понимать совокупность способностей и возможностей субъектов экономики удовлетворять потребности общества в процессе привлечения и использования трудовых, финансовых, материальных и иных ресурсов. До сих пор вопрос о составе компонентов экономического потенциала является дискуссионным. Среди них можно выделить трудовой, производственный, человеческий, инновационный, финансовый потенциалы и др. [6, с. 175].

Весьма важно в контексте исследования человеческого потенциала рассмотреть сущность трудового потенциала как одного из наиболее связанных с исследуемой категорией. Под трудовым потенциалом нами понимаются «производственные, инновационные, адаптационные и воспроизводственные возможности трудовых ресурсов, управление которыми осуществляется с использованием мотивационных и административно-командных механизмов» [7, с. 262]. Труд, как известно, – это особый вид субъектно-предметных и субъект-субъектных отношений. «Трудовая деятельность человека, – как отмечается в научной литературе, – представляет собой его целесообразную общественно необходимую и практически полезную производственную деятельность, направленную на обеспечение экономической жизнеспособности общества и его членов» [8, с. 77]. В процессе трудовой деятельности индивиды постоянно взаимодействуют друг с другом, формируя и постоянно трансформируя трудовые отношения. Трудовые отношения – это «отношения, которые возникают и устанавливаются между субъектами в процессе трудовой деятельности при создании материальных средств и благ, а также услуг, необходимых для удовлетворения экономических потребностей и нужд общества и его членов с целью обеспечения их жизнеспособности» [9, с. 8]. Важнейшими составляющими этих отношений являются: функционально-технологический способ соединения рабочей силы со средствами производства; разделение и кооперация труда; перемена труда [10, с. 26].

В данном контексте учеными достаточно подробно описаны механизмы взаимодействия и формирования человеческого капитала и трудового потенциала. Человеческий потенциал в свою очередь будет вступать более широкой категорией, влияние на которую помимо всего прочего оказывают способности индивида, процесс его воспитания, окружающая среда и др.

Для учета влияния развития экономики Республики Беларусь, особенно в условиях цифровизации, на трудовые отношения, человеческий потенциал и капитал методологически правильно в разделении труда и кооперации труда условно разграничивать две стороны: материально-вещественную и общественную. Материально-вещественная сторона представляет собой средства производства, которые используются при целенаправленном воздействии человека на природу с целью получения необходимых последнему потребительских благ. Материально-вещественная компонента трудового процесса персонифицируется общественными институтами, что придает трудовым отношениям необходимую устойчивость. Цифровизация экономики в равной мере влияет как на материально-вещественную сторону разделения и кооперации труда, так и на общественную сторону этого процесса. «Формированию массового производства клиентоориентированной промышленной продукции способствует цифровизация услуг, сопровождающих промышленную продукцию, – пишет по этому поводу Ю.В. Мелешко. – Цифровизация услуг, сопровождающих промышленную продукцию, направлена на придание продукции дополнительных сервисных характеристик и тем самым привлечение потребителя» [11, с. 44]. Названное влияние проявляется в том, что в процессе цифровизации доля профессиональных навыков и компетенций (лежащих в основе человеческого и трудового потенциалов, а также человеческого капитала), связанных с общественной стороной, постоянно возрастает. Этот процесс не следует абсолютизировать – материальное производство по-прежнему остается основой обеспечения жизнеспособности любой национальной экономики и каждого индивида. Автоматизация и цифровизация приводит к замещению человека машинами и алгоритмами при выполнении многих рабочих задач и одновременно формирует спрос на новые навыки и компетенции, необходимые для внедрения и использования новых технологий. Общая тенденция, по прогнозам экспертов, состоит в смещении «границы между объемами работы выполняемой человеком и машинами на 13% с 2018 г. по 2022 г., и еще на 10% с 2022 г. по 2025 г. Если в 2018 г. в общем объеме выполняемых операций доля человеческого труда составляла 71%, то в 2022 г. она сократится до 58%, а в 2025 г. – до 48%» [12, с. 56]. Вместе с тем производительность общественного труда растет тем быстрее, чем успешнее внедряются в нем цифровые услуги. Соответственно, в условиях цифровизации происходит неизбежная трансформация человеческого капитала в направлении, определяемом становлением цифровой экономики, и постепенным проникновением ее не только во все новые и новые хозяйственные уклады, но и в повседневную жизнь индивидов.

Весьма спорным является вопрос разделения категорий «человеческий капитал» и «человеческий потенциал». Многие ученые склонны отождествлять данные понятия. Однако, на наш взгляд, человеческий потенциал и капитал взаимосвязаны, однако не равны. Представим некоторые точки зрения на их взаимосвязь (рисунок 1).

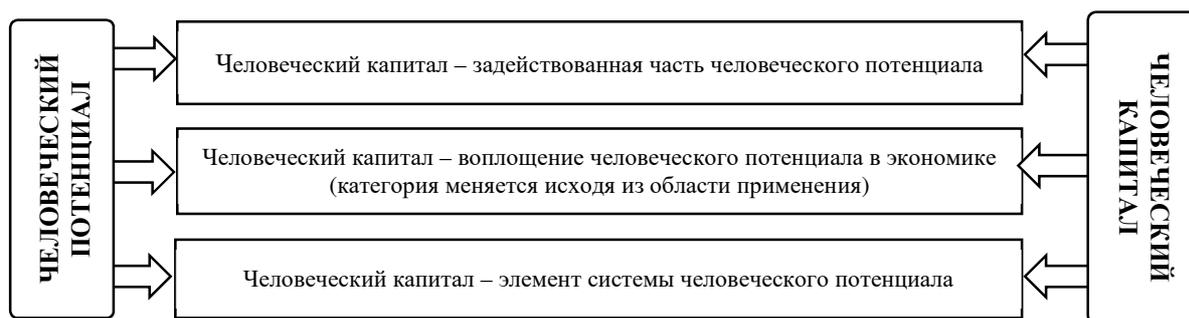


Рисунок 1. – Основные направления в понимании взаимосвязи человеческого потенциала и человеческого капитала

По нашему мнению, человеческий капитал представляет ту часть накопленных человеческих навыков, способностей, умений, которые уже задействованы в производственной деятельности. Далее необходимо дать определение категории «человеческий потенциал», чтобы обозначить его место в формировании человеческого капитала. Представим основные подходы к его определению с точки зрения различных ученых (рисунок 2).

В контексте исследования подходов к определению категории «человеческий потенциал» можно встретить различные мнения о его сущности: от рассмотрения человеческого потенциала в качестве индикатора развития общественных систем до обозначения его в виде процесса развития индивида. Проанализировав теоретические аспекты категорий «экономический капитал / потенциал», «трудоустройство / потенциал»,

«человеческий капитал / потенциал» и обобщая подходы к их сущности, мы можем определить человеческий потенциал как «совокупность физических и духовных сил граждан, а именно личностные навыки, способности, умения, здоровье, образованность, которые могут быть вовлечены в определенную область производственного процесса» [13].



Рисунок 2. – Основные подходы к определению человеческого потенциала

Именно социально-экономические условия, выражающиеся, в том числе в объемах финансирования в сферы образования, здравоохранения и социальной политики, непосредственно влияют на формирование человеческого потенциала. Однако все вышеперечисленные инвестиции представляют собой лишь возможные выгоды, которые могут проявиться в будущем временном промежутке. Поэтому говоря о таковой возможности, следует оперировать именно термином «человеческий потенциал», а не «человеческий капитал». На примере Витебской области рассмотрим распределение финансовых ресурсов на финансирование социально значимых сфер (таблица 1).

Таблица 1. – Расходы на финансирование социально значимых сфер в Витебской области

Показатель	2015	2016	2017	2018	2019
Численность населения, чел.	1198515	1193587	1187983	1180202	1171523
Расходы с учетом дефлятора, тыс. руб.					
Здравоохранение	188021	188193	217620	246807	260025
Образование	52822	85281	96067	107519	103758
Социальная политика	26070	46865	47651	53181	59980
Жилищно-коммунальные услуги и жилищное строительство	54583	107604	73234	82008	98251
Общая сумма расходов на социальные сферы	321 496,10	427 942,73	434 571,94	489 514,33	522 014,70
Расходы на одного жителя	0,27	0,36	0,37	0,41	0,45

Источник: [14–16].

Как видно из представленных данных, наиболее затратной является сфера здравоохранения: с 2015 года расходы увеличились на 72 004 тыс. руб. и составили к 2019 г. 26 0025 тыс. руб. Далее следуют расходы на образование, социальную политику, услуги ЖКХ соответственно. По всем статьям расходов отмечается положительная динамика (рисунок 3).

Финансируя данные сферы, государство направляет ресурсы в целях приращения человеческого потенциала государства, что в итоге должно дать увеличения накопленного человеческого капитала. В конечном итоге возрастание данных показателей выступит фактором увеличения национального богатства и ускорения темпов экономического роста. Однако данный процесс не линейный, а циклический. Человеческие ресурсы, реализуя свой человеческий капитал в ходе ведения финансово-хозяйственной деятельности, позволяют формировать доходную часть бюджета через налоговые платежи, из которой, в том числе, направляются средства на финансирование социально значимых сфер (рисунок 4).

Для анализа человеческого потенциала, формируя информационную базу, необходимо учитывать не только экономический аспект инвестиций в человека, но и характеристику социальной среды, а также качество жизни населения, которое вместе с уровнем здравоохранения и образования характеризуется такими социально-экономическими показателями, как степень занятости населения, его платежеспособность, доступ к участию в политической жизни. Таким образом, сформированный человеческий потенциал в зависимости от существующих условий может раскрываться, реализовываться в разной степени.

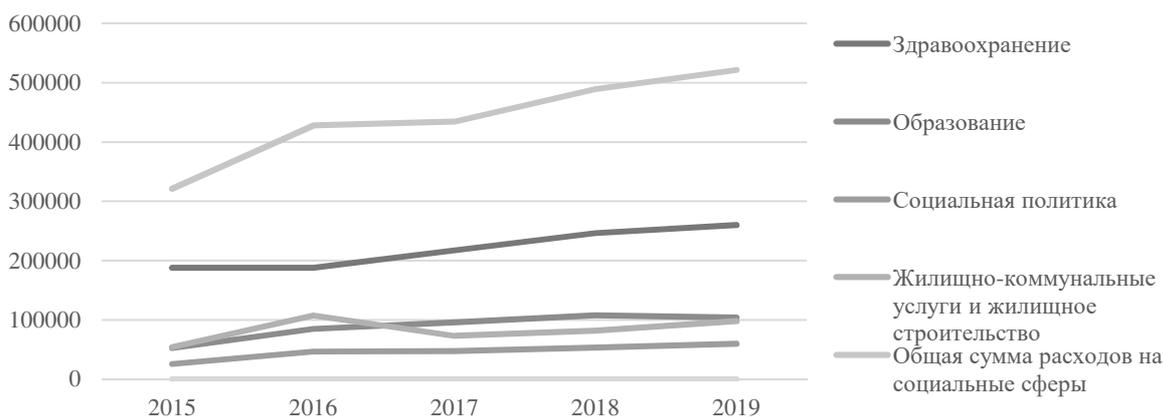


Рисунок 3. – Динамика расходов на социально значимые сферы в Витебской области за 2015-2019 годы
 Источник: составлено автором на основании таблицы 1.



Рисунок 4. – Кругооборот ресурсов в процессе формирования и накопления человеческого потенциала

Заключение. Нами были уточнены теоретико-методологические основы исследования экономического содержания категорий «человеческий капитал / потенциал». Качественный уровень человеческого капитала работника будет являться основой создания прибавочной стоимости в процессе производственного цикла. Следовательно, важность формирования человеческого потенциала не вызывает сомнения, так как в момент принятия на работу потенциал сразу преобразовывается в капитал. В дальнейшем отдача от человеческого капитала через налоговые и неналоговые платежи направляет дополнительные финансовые ресурсы на процесс воспроизводства человеческого потенциала.

Разрабатываемый финансовый механизм должен быть способным учитывать степень участия человеческого потенциала в формировании других потенциалов. Также необходимо определение стадий его формирования и использования, выделение факторов, определяющих их результативность. Все вышесказанное предопределяет требования к методическому инструментарию финансового механизма управления человеческим потенциалом на региональном уровне.

ЛИТЕРАТУРА

1. Радаев, В.В. Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация / В.В. Радаев // Экономическая социология. – 2002. – № 2. – С. 20–32.
2. Солодовников, С.Ю. Теоретико-методологические основы исследования социального капитала как политико-экономического феномена / С.Ю. Солодовников // Экономическая наука сегодня : сб. науч. ст. / БНТУ. – Минск, 2017. – Вып. 5. – С. 6–56.

3. Богатырева, В.В. Роль социального и человеческого капиталов в формировании и функционировании социально-экономической системы государства / В.В. Богатырева // Экономическая наука сегодня : сб. науч. ст. / БНТУ. – Минск, 2020. – Вып. 11. – С. 5–11.
4. Солодовников, С.Ю. Теоретико-методологические основы исследования социального капитала как политико-экономического феномена / С.Ю. Солодовников // Экономическая наука сегодня : сб. науч. ст. / БНТУ. – Минск, 2017. – Вып. 5. – С. 6–56.
5. Солодовников, С.Ю. Трансформация социально-классовой структуры белорусского общества: методология, теория, практика / С.Ю. Солодовников. – Минск : ИООО «Право и экономика», 2003. – 303 с.
6. Салахова, Ю.Ш. Человеческий потенциал региона: сущность, информационное обеспечение процесса управления / Ю.Ш. Салахова // Бухгалтерская информационная система современности. – Витебск : ВГУ им. П.М. Машерова, 2019. – С. 174–182.
7. Сергиевич, Т.В. К исследованию категории «трудовой потенциал» / Т.В. Сергиевич // Актуальные проблемы, направления и механизмы развития производительных сил Севера – 2018 : сб. ст. Шестой Всерос. науч.-практ. конф. (с междунар. участием) : в 3 ч. – Сыктывкар : Коми респ. тип., 2018. – Ч. 2. – С. 257–262.
8. Солодовников, С.Ю. Модернизация белорусской экономики и экономика рисков: актуальные проблемы и перспективы / С.Ю. Солодовников, Т.В. Сергиевич, Ю.В. Мелешко ; под науч. ред. С.Ю. Солодовникова. – Минск : БНТУ, 2019. – 491 с.
9. Морова, А.П. Социальная политика в сфере трудовых отношений / А.П. Морова. – Минск : ИСПИ, 2000. – 176 с.
10. Характер, структура и факторы формирования экономических отношений / Л.П. Васюченко [и др.] ; под ред. А.П. Моровой. – Минск : Навука і тэхніка, 1992. – 191 с.
11. Мелешко, Ю.В. Направления и механизмы трансформации организационно-управленческой структуры производства в контексте новой индустриальной экономики / Ю.В. Мелешко // Право. Экономика. Психология. – 2019. – № 3(15). – С. 41–50.
12. Кузьмицкая, Т.В. Динамика занятости в процессе осуществления четвертой промышленной революции / Т.В. Кузьмицкая // Экономическая наука сегодня : сб. науч. ст. / БНТУ. – Минск, 2019. – Вып. 10. – С. 55–60.
13. Салахова, Ю.Ш. Влияние качественных характеристик человеческого потенциала на процесс воспроизводства человеческого капитала организации / Ю.Ш. Салахова // Аналитические инструменты коммерческих организаций в инновационной экономике : сб. науч. тр. круглого стола, посвящ. юбилейному году РГУ им. А.Н. Косыгина, Москва, 14 мая 2020 г. – М. : Фед. гос. бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство)», 2020. – С. 218–224.
14. Об областном бюджете на 2019 год [Электронный ресурс] : решение Витебского областного Совета депутатов, 20 дек. 2018 г., № 55. – Режим доступа: <http://vitebsk-region.gov.by/ru/mestnye-bjudzhety/>. – Дата доступа: 04.04.2020.
15. Об областном бюджете на 2018 год [Электронный ресурс] : решение Витебского областного Совета депутатов 21 дек. 2017 г., № 236. – Режим доступа: https://pravo.by/upload/docs/op/D918v0087470_1516482000.pdf. – Дата доступа: 04.04.2020.
16. Об областном бюджете на 2017 год [Электронный ресурс] : решение Витебского областного Совета депутатов, 15 дек. 2016 г., № 152. – Режим доступа: https://pravo.by/upload/docs/op/D917v0081316_1485464400.pdf. – Дата доступа: 04.04.2020.

Поступила 21.09.2020

FEATURES OF HUMAN POTENTIAL AND HUMAN CAPITAL FORMATION IN MODERN ECONOMIC CONDITIONS OF THE REPUBLIC OF BELARUS

Yu. SALAKHOVA

The article considers the features of the human potential formation and accumulation in modern economic conditions. The methodological basis of the research is a comprehensive analysis and a systematic approach to the consideration of human potential formation theories in the context of the conceptual ideas of domestic and foreign scientists who studied the categories "economic capital", "labor relations", "human capital", "human potential". The relevance of the chosen topic is determined by the need to develop an effective mechanism for managing the process of human potential formation and accumulation in order to increase competitiveness and accelerate the growth rate of the national economy of the Republic of Belarus. The paper identifies the main conditions and factors that influence the qualitative characteristics of human potential. Its role in the formation of human capital as the most important component of national wealth is determined. The scientific novelty of the research is determined by the justification of the main conditions for the effective formation and accumulation of human potential in order to develop the basic principles of its financial management mechanism adapted to the domestic economic system.

Keywords: human capital, human potential, labor, labor relations, socio-economic conditions.

УДК 338.45+330.35.01

ВЗАИМОУСЛОВЛЕННОСТЬ МОДЫ И УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ*канд. экон. наук, доц. Т.В. СЕРГИЕВИЧ**(Белорусский национальный технический университет, Минск)*

В современном обществе, характеризуемом как «общество потребления» (Ж. Бодрийяр), происходит возрастание уровня экологических экстерналий экономического роста. В статье заявлена проблема оценки экологических последствий развития легкой промышленности и индустрии моды. Последняя, по оценкам экспертов, сегодня является вторым по величине промышленным загрязнителем, уступая лишь нефтяной промышленности. Сквозь призму воззрений Ж. Бодрийяра исследуются механизмы действия моды как фактора стимулирования потребления в современном обществе. В контексте роста индустрии моды рассматриваются угрозы устойчивому развитию, возникающие на этапах производства, потребления и утилизации продуктов индустрии моды. Делается вывод о необходимости самоопределения места отечественных производителей в мировой легкой промышленности и индустрии моды с учетом соблюдения императивов устойчивого развития. Показано, что под влиянием развития общественно-функциональных технологий происходят качественные изменения механизмов потребительского выбора, что требует от отечественных производителей совершенствования технологий управления данными механизмами.

Ключевые слова: устойчивое развитие, индустрия моды, общество потребления, знаковое потребление, Ж. Бодрийяр, структурная политика, легкая промышленность, природная рента, мода, национальная экономика, потребительский выбор.

Введение. Проблемы получения и присвоения природной ренты привлекали внимание ученых-экономистов на протяжении многих столетий. Вектор исследований чаще всего был направлен на совокупность общественных отношений по использованию и потреблению природных ресурсов. Во второй половине прошлого века внимание исследователей все в большей мере начинает привлекать проблема ограниченности экологических факторов производства, что обусловило формирование взгляда на природную ренту как на «отношения по сохранению экологического равновесия и воспроизводству природных комплексов <...>». Нельзя отрицать самостоятельного значения природной ренты, основанной на потребительской ценности природного ресурса, – справедливо отмечает Е. Г. Филимонова, – но рентные отношения такого характера носят узкоцелевую направленность. Они могут и часто не в полном объеме обеспечивать воспроизводство отдельных видов ресурсов, но не экосистемы в целом, элементом которой они являются» [1, с. 77–78]. Высокая дифференциация стран по критерию институционального оформления подходов к содержанию экологической ренты, отвечающей требованиям сегодняшнего социо-эколого-экономического развития, влияет на структуру и размещение мировых производительных сил. Низкие экологические и социально-трудовые стандарты и не полное их соблюдение в некоторых странах привлекают международные инвестиции в производство текстиля, обуви, одежды и аксессуаров, что позволяет лидерам индустрии моды получать сверхприбыли за счет присвоения природной ренты, практически не возмещающей экологические издержки.

В литературе отмечается: «Мир в XXI в. кардинально изменился. И дело не только в нарушении геополитических равновесий, формировании однополярного мира и усилении борьбы за все виды ресурсов, но и в том, что человечество начинает по-новому смотреть на цели и критерии общественного прогресса» [2, с. 74]. Об этом свидетельствует и экспертная оценка масштабов негативного влияния индустрии моды на окружающую среду: сегодня «на долю индустрии одежды приходится 10% глобальных выбросов углекислого газа, она является вторым по величине промышленным загрязнителем, уступая только нефтяной промышленности» [3]. Загрязнения почвы пестицидами при выращивании хлопка, высокое потребление воды (например, для производства футболки требуется 2 700 литров воды, что соответствует тому количеству воды, которое в среднем выпивает человек в течение 900 дней [4]), использование нефти для производства синтетических материалов, химикатов для производства и окрашивания текстильных материалов – лишь некоторые примеры негативного воздействия индустрии моды на природу. Это обуславливает актуальность исследования, посвященного выявлению факторов взаимообусловленности развития индустрии моды и устойчивого развития.

Основная часть. Под влиянием моды формируются принципы поведения и образ жизни людей, однако в экономических исследованиях традиционно в индустрию моды включается производство и потребление текстиля, одежды, обуви, аксессуаров, парфюмерии. Экономические аналитические исследования в сфере индустрии моды принято производить на основе показателей легкой промышленности, оптовой и розничной торговли, услуг по дизайну одежды и обуви [5]. В контексте исследования соотношения развития устойчивого развития и индустрии моды последняя может быть рассмотрена как система производства, распределения, присвоения и потребления обладающих знаковой меновой стоимостью модных благ, на функционирование которой направлена производственная, управленческая, интеллектуальная,

творческая и информационная деятельность субъектов различных секторов экономики, обеспечивающих постоянную обновляемость данных благ.

Зачастую в литературе швейная промышленность характеризуется как «экологически чистое производство» [6, с. 34]. С данным тезисом можно согласиться лишь в контексте сравнительного анализа влияния на окружающую среду непосредственно процессов производства в различных отраслях промышленности. Действительно, швейное производство характеризуется низким уровнем загрязнения окружающей среды в сравнении с другими видами экономической деятельности, относимыми к промышленности. В то время как удельный вес производства текстильных изделий, одежды, изделий из кожи и меха в общем объеме производства обрабатывающей промышленности в Республике Беларусь в 2017 г. составил 4,43%, на данный вид экономической деятельности приходится всего 2,05% выбросов загрязняющих веществ в атмосферный воздух от стационарных источников. По показателю «использование воды» доля производства текстильных изделий, одежды, изделий из кожи и меха сопоставима его доле в объеме производства обрабатывающей промышленности – удельный вес данного вида деятельности от общего объема использования воды обрабатывающей промышленности достигает 4,9%. По объему сброса воды доля исследуемого вида деятельности составляет всего 0,5%.

В то же время в структуре затрат на охрану окружающей среды в обрабатывающей промышленности затраты предприятий Беларуси по производству текстильных изделий, одежды, изделий из кожи и меха составляют 3,43% или 16,4 млн. руб. Большая часть этих средств (13,4 млн. руб.) направляется на охрану и рациональное использование водных ресурсов, затем следуют расходы на охрану окружающей среды от загрязнения отходами производства (1,8 млн. руб.) и расходы на охрану атмосферного воздуха, сохранение озонового слоя и климата (1,9 млн. руб.). Весьма «экологично» выглядят показатели производства текстильных изделий, одежды, изделий из кожи и меха по показателю образования отходов производства – всего 126,6 тыс. тонн в год (по данным 2017 г.) или 0,26% от отходов производства обрабатывающей промышленности [7]. Таким образом, легкая промышленность в Республике Беларусь характеризуется сравнительно невысоким уровнем негативного воздействия на окружающую среду, сопоставимым с величиной затрат предприятий этого вида экономической деятельности на ее охрану. Основным источником загрязнений является текстильная и кожевенная отрасли, оказывающие негативное воздействие, прежде всего, на водные ресурсы.

Вместе с тем для объективной оценки воздействия индустрии моды на природу использования такого узконаправленного подхода становится недостаточно. Объект должен быть рассмотрен системно – от влияния поставщиков сырья до утилизации продуктов потребления. Использование системного подхода в оценке воздействия легкой промышленности на окружающую среду обуславливает расширение объекта исследования – производства текстильных изделий, одежды, изделий из кожи и меха – до индустрии моды, производственной базой которой оно является. В условиях нарастания экологических угроз, усиления негативного антропогенного воздействия на природу, актуализации поиска механизмов решения экологических проблем, рассмотрение экологических издержек материального производства в отрыве других звеньев цепочки создания стоимости и потребления не соответствует критериям устойчивого развития. «Сегодня сутью концепции устойчивого развития, – отмечает С.Ю. Солодовников, – является разработка социально-экономических механизмов управления социоприродными системами на региональном, национальном и глобальном уровнях в целях обеспечения устойчивого роста благосостояния населения с минимальным ущербом для окружающей среды и здоровья человека» [8, с. 58]. Поэтому воздействие индустрии моды на окружающую среду должно подлежать комплексной оценке.

О масштабах потребления в современном обществе свидетельствует следующая статистика: например, американцы сегодня потребляют в три раза больше, чем пятьдесят лет назад, они покупают в два раза больше предметов одежды, чем двадцать лет назад. В 1991 г. средний американец каждый год покупал 34 предмета одежды. К 2007 г. эта цифра увеличилась до 67, то есть новый предмет одежды каждые четыре-пять дней [9]. По оценкам экспертов, «ежегодно выпускается более 150 миллиардов швейных изделий, что позволяет выпускать 20 новых предметов одежды в год каждому человеку на планете. Американцы каждый год выбрасывают около 70 кг одежды на человека» [3]. Резкое увеличение темпов и объемов потребления одежды в последние годы обусловлено ускорением модных циклов и распространением феномена «быстрой моды», а также ростом населения на планете. По экспертным оценкам, сегодня «в среднем человек покупает на 60 процентов больше предметов одежды ежегодно чем 15 лет назад и примерно в два раза быстрее их выбрасывает» [10, р. 15]. С одной стороны, стремительный рост платежеспособного спроса на модные блага обеспечивает возможность создания и сохранения миллионов рабочих мест, а также роста целых национальных экономик. С другой стороны, последствия увеличения платежеспособного спроса и изменения структуры потребления приводят к резкому увеличению негативного воздействия человека на окружающую среду.

Наряду с отрицательным влиянием на экологию процессов производства и распределения текстиля, обуви и одежды (от сельскохозяйственных организаций до торговых сетей с готовой продукцией), существует проблема вторичного использования, переработки и утилизации отходов данной продукции. Культура потребления в современном обществе изменилась: «стало привычным покупать одежду, носить ее несколько раз или вообще ни разу не надеть и выбрасывать со все возрастающей скоростью. Отчеты показывают, что почти всю одежду, которая выбрасывается вместе с бытовыми отходами, можно было бы

использовать снова, по оценкам, 95% можно было бы повторно носить, использовать или перерабатывать – в зависимости от состояния текстильных отходов. Вместо этого в странах с преобладающими потребительскими культурами подавляющее большинство старой одежды выбрасывается с бытовыми отходами и оказывается на свалках или мусоросжигательных заводах, что составляет миллионы тонн отходов текстиля во всем мире. Согласно отчетам, это судьба более 80% одежды, выброшенной в ЕС» [10, р. 13]. Во многом изменение характера потребления обусловлено развитием явления «быстрой моды».

Современное общество или общество изобилия (Ж. Бодрийяр [11, с. 25]) характеризуется изменением системы потребления, «каковая является системой манипуляции знаками» [11, с. 33]. Все большее число предметов наряду с их прагматическими функциями наделяется знаковыми функциями, которые зачастую становятся первичными, что предопределяет выбор современного покупателя. «Анализ социальной логики, которая упорядочивает практику предметов, распределяя их по различным классам или категориям, должен в то же самое время являться критическим анализом идеологии "потребления", которая в настоящее время подкрепляет любую относящуюся к предметам практику, – писал Ж. Бодрийяр. – Этот двойной анализ – анализ различающей социальной функции предметов и анализ политической функции идеологии, которая с ней связана, – должен исходить из одной абсолютной предпосылки: из отмены само собой разумеющегося рассмотрения предметов в терминах потребностей, отмены гипотезы первичности потребительской стоимости» [12, с. 12]. Ж. Бодрийяр не просто дополняет теорию потребительской стоимости, выделяя символическую функцию потребления товаров, а отводит ее на второй план, подчеркивая первичность знаковой меновой стоимости. «Дело обстоит совсем не так, словно бы первичным статусом предмета был прагматический статус, на который лишь затем накладывалась бы социальная знаковая стоимость – наоборот, фундаментальным является знаковая меновая стоимость, так что потребительская стоимость подчас оказывается просто ее практическим приложением (или даже простой рационализацией): только в такой парадоксальной форме социологическая гипотеза оказывается верной» [12, с. 12–13].

Потребление опосредовано процессами выбора и постоянного обновления вещей, в котором стремится участвовать каждый потребитель, поскольку он «переживает отличительные формы своего поведения как свободу, стремление, выбор; он не переживает их как принуждение к дифференциации и подчинение кодексу, – пишет Ж. Бодрийяр. – Но отличаться всегда означает в то же время принимать общий порядок отличий, который сразу оказывается фактом целостного общества и неизбежно выходит за рамки индивида» [11, с. 61]. В современном обществе институтом, устанавливающим общий порядок отличий, является мода, которая символизирует социальную дифференциацию. Несмотря на то, что индустрия моды выделилась в полноценную сферу относительно недавно (вторая половина XX ст.), сегодня она является одной из самых быстро растущих индустрий. Не последнюю роль при этом играет всеобщая идеология экономического роста и оправданность на этой основе растущих объемов и интенсивности потребления. Количественная оценка развития индустрии моды затруднительна, поскольку она затрагивает все сферы жизнедеятельности человека. Это обуславливает сложность оценки ее экологических экстерналий, что вместе с тем является актуальной проблемой в контексте устойчивого развития.

Изменение структуры и культуры потребления, его интенсификация обуславливают быстрый рост масштабов данной проблемы в современном обществе, в котором уровень потребления благ становится индикатором подразумеваемой социальной мобильности. Ж. Бодрийяр пишет по этому поводу: «Своим числом, увеличением, избытком, изобилием форм, игрой моды, всем тем, что в них выходит за рамки простой функции, вещи еще только *симулируют социальную сущность* – статус, этот знак предназначения, который дан только некоторым от рождения и которого большинство, ввиду другого предназначения, никогда не могло бы достигнуть. Это наследственное право (дано ли оно в силу крови или культуры) находится в самой глубине понятия статуса. Статус направляет всю динамику социального передвижения. В глубине всех стремлений скрывается идеальная цель статуса, данного рождением, статуса благодати и превосходства. Он в равной степени выражается в отношении к вещам. Именно он пробуждает этот бред, этот неистовый мир безделушек, фетишей, которые призваны служить показателем статуса и организовать спасение посредством творений вследствие недостатка спасения посредством благодати» [11, с. 60]. В то время как идеология моды и общества потребления функционирует под знаком всеобщей социальной мобильности, социологически оправданные шансы на кардинальное повышение статуса практически отсутствуют.

Ж. Бодрийяр категорически заявляет: «Общество потребления реализует стремление к вещам, но еще более оно нуждается в их разрушении. "Использование" вещей ведет только к их медленному отмиранию. Созданная ценность гораздо более значительна, если в нее заложено ее быстрое отмирание. Вот почему разрушение остается основной альтернативой производству: потребление только промежуточное звено между обоими» [11, с. 47]. Не производство и потребление, а производство и разрушение Ж. Бодрийяр возводит в рамки парных категорий. «Система производства живет только ценой этого уничтожения, этого подсчитанного постоянного "самоубийства" совокупности объектов, что вся эта операция поκειται на технологическом "саботаже" или на организованной устареваемости в силу моды, – подчеркивает Ж. Бодрийяр. – Реклама реализует чудо значительного увеличения потребления, преследуя цель не добавить, а лишить товары потребительской ценности, лишить их ценности времени, подчиняя ценности моды и ускоренного обновления» [11, с. 36]. Снижается ценность вещи как таковой, которая выражается

как в ее потребительских, так и знаковых функциях; повышается ценность возможности быстро обновлять вещи, что само по себе является знаком.

Реклама является одной из форм общественно-функциональных технологий, формирующих потребительский выбор. Ю.В. Мелешко справедливо отмечает, что «в условиях осуществления четвёртой промышленной революции с её интеллектуальным гибким производством <...> конкурентоспособность промышленного предприятия формируется уже не только и не столько за счёт технико-технологических инноваций, сколько благодаря использованию общественно-функциональных инноваций» [13, с. 74], поскольку именно последние (реклама, брендинг, формирование имиджа предприятия, создание собственной системы ценности, разделяемой лидерами мнений (от англ. Influencer) закладываются в основу стратегий продвижения товаров.

В этих условиях становится крайне важным определить роль государства как конфигуратора социально-экономических интересов субъектов, входящих в систему моды, и общественных интересов. Как справедливо подчеркивает С.Ю. Солодовников, «любое общество не является чем-то монолитным, а делится на множество социальных классов, которые обладают специфическими социально-экономическими интересами, причем интересы ряда этих классов всегда будут не соответствовать направлению устойчивого развития» [8, с. 58]. Поэтому возникает необходимость наличия сильного «государства», которое, являясь представителем общественных интересов, создавало бы условия для реализации концепции устойчивого развития на национальном и региональном уровнях, а также отстаивало бы данные интересы на международной арене. Особенно важна роль государства в экономиках переходного типа, к которым все еще можно отнести экономику Республики Беларусь: «в трансформационных экономических системах необходимо, чтобы государство играло ведущую роль в конфигурировании социально-экономических интересов социальных субъектов» [14, с. 17] для обеспечения экономического роста с соблюдением экологических императивов.

Оценка экологических экстерналий индустрии моды не должна напрямую приводить к отказу от развития легкой промышленности и индустрии моды в нашей стране. Отказ от присвоения функции производства социальных статусов приведет не только к негативным последствиям экономического, но и социального характера. При определении направлений дальнейшего развития легкой промышленности и индустрии моды должны учитываться экологические угрозы в контексте реализации концепции устойчивого развития. С.Ю. Солодовников справедливо отмечает, что «в условиях возрастающей конкуренции товаров и услуг на глобальных и локальных рынках страны не могут развивать только зеленые (экологически чистые) технологии, а вынуждены искать компромиссы и создавать коричневые технологии, занимающие промежуточное место между черной и зеленой экономикой. Это обусловлено, в частности, тем, что безоговорочное следование по пути устойчивого развития порождает большое количество экономических и социальных рисков, которые в совокупности при определенных условиях могут привести к угрозам национальной, социальной и экономической безопасности государства по причине снижения ВВП, роста номинальных и реальных доходов населения, а значит, могут способствовать росту социальной напряженности» [15, с. 179–180]. Иллюзорность неукоснительной реализации принципов зеленой экономики очевидна, поэтому необходимо развивать технологии в сфере производства, распределения, присвоения, потребления обладающих знаковой меновой стоимостью модных благ, а также их переработки и утилизации, с учетом возможных экологических рисков.

Заключение. В современном обществе система потребления трансформируется. Институтом, устанавливающим общий порядок отличий, является мода, которая символизирует социальную дифференциацию. Ж. Бодрийяр последовательно раскрывает особенности системы манипулирования вещами как знаками, характерной для современного пострыночного общества. Знаковая меновая стоимость предмета становится определяющим фактором совершения покупки. Под влиянием развития общественно-функциональных технологий происходят качественные изменения механизмов потребительского выбора, что требует совершенствования технологий управления данными механизмами.

Легкая промышленность является довольно экологичной отраслью экономики. Вместе с тем сегодня необходимо по-новому взглянуть на общественный прогресс, критерием которого должен стать не рост уровня потребления, а качественные характеристики человеческого капитала. При более детальном рассмотрении индустрии моды и ее влияния на окружающую среду выявляется крайне низкая степень экологичности последней. Масштабы техногенных угроз, порождаемых вследствие стремительного развития индустрии моды, обуславливают необходимость принятия мер по предотвращению этих угроз в планетарном масштабе. Соблюдение экологических императивов должно развиваться в двух направлениях – как в части усиления роли государства в защите общественных интересов на основе развития природоохранных технологий и совершенствования механизмов регулирования присвоения природной ренты, так и посредством вторичного использования и последующей переработки товаров, а также перехода к типу потребления, называемого «ответственным потреблением».

Усиление экологических угроз вследствие мирового роста индустрии моды не означает необходимость отказа отечественного производителя от претензий на место в этой системе, поскольку такой отказ никоим образом не повлиял бы на объемы потребления, а лишь предоставил бы еще большие конкурентные возможности для иностранных производителей товаров и услуг в индустрии моды. Наличие на белорусском рынке большого объема импорта товаров, обладающих высокой знаковой меновой стоимостью,

открывает возможности для реализации собственного потенциала исследуемой индустрии на новых технологических основах, с учетом оценки уровня экологических издержек и распределения ответственности, а также разработки механизмов их снижения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Филимонова, Е.Г. Рента природная, экологическая, экономическая – проблемы определения / Е.Г. Филимонова // Записки Горного института. – 2014. – Т. 208. – С. 75–80.
2. Солодовников, С.Ю. Гносеологические трудности при изучении классов в постиндустриальном обществе / С.Ю. Солодовников // Социологический альманах. – 2012. – № 3. – С. 74–91.
3. Conca, J. Making Climate Change Fashionable – The Garment Industry Takes On Global Warming [Electronic resource] / J. Conca // Forbes. – Publ. date 03.12.2015. – Mode of access: <https://www.forbes.com/sites/jamesconca/2015/12/03/making-climate-change-fashionable-the-garment-industry-takes-on-global-warming/#1d57b4e079e4>. – Date of access: 24.01.2019.
4. Chung, Sh.-W. Fast fashion is «drowning» the world. We need a Fashion Revolution! [Electronic resource] / Sh.-W Chung // Greenpeace. – Publ. date 21.04.2016. – Mode of access: <https://www.greenpeace.org/international/story/7539/fast-fashion-is-drowning-the-world-we-need-a-fashion-revolution>. – Date of access: 15.01.2019.
5. Global fashion industry statistics – International apparel [Electronic resource] / FASHIONUNITED. – Mode of access: <https://fashionunited.com/global-fashion-industry-statistics>. – Date of access: 24.12.2018.
6. Петрова, И.В. Эффективный аутсорсинг: Механизм принятия управленческих решений / И.В. Петрова. – М. : РИОР : Инфра-М, 2017. – 108 с.
7. Охрана окружающей среды в Республике Беларусь, 2018 : стат. сб. / Нац. стат. комитет Респ. Беларусь. – Минск : Нац. стат. комитет Респ. Беларусь, 2016. – 227 с.
8. Солодовников, С.Ю. Экономический рост и истинные инвестиции: сущность и взаимообусловленность / С.Ю. Солодовников // Вестник Коми респ. акад. государственной службы и управления. Сер. Теория и практика управления. 2017. – № 18(23). – С. 56–63.
9. Schor, J. B. True Wealth. How and why millions of Americans are creating a time-rich, ecologically light, small-scale, high-satisfaction economy / J. B. Schor. – NY : Penguin Books, 2011. – 272 p.
10. Cobbing, M. Fashion at the Crossroads: a review of initiatives to slow and close the loop in the fashion industry / M. Cobbing, Y. Vicaire. – Hamburg, Greenpeace e.V. Germany 2017. – 107 p.
11. Baudrillard, J. The Consumer Society. Myths & Structures / J. Baudrillard. – London : SAGE Publications, 1998. – 208 p.
12. Бодрийяр, Ж. К критике политической экономии знака / Ж. Бодрийяр. – М. : Академический Проект, 2007. – 335 с.
13. Мелешко, Ю.В. Услуги промышленного характера и четвертая промышленная революция / Ю.В. Мелешко // Вестник Коми респ. акад. государственной службы и управления. Сер. Теория и практика управления. – 2018. – № 20(25). – С. 71–77.
14. Солодовников, С.Ю. Перспективы и механизмы развития и капитализации социального потенциала Республики Беларусь / С.Ю. Солодовников // Экономическая наука сегодня : сб. науч. ст. / БНТУ. – Минск, 2013. – Вып. 1. – С. 5–33.
15. Солодовников, С.Ю. Направления создания, исследования и совершенствования в Республике Беларусь механизма хозяйствования, ориентированного на рост истинных накоплений / С.Ю. Солодовников // Актуальные проблемы, направления и механизмы развития производительных сил Севера – 2018 : сб. ст. Шестой Всерос. науч.-практ. конф. (с междунар. участием) : в 3 ч. – 2018. – Ч. 2. – С. 179–183.

Поступила 25.05.2020

INTERDEPENDENCE OF FASHION AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT

T. V. SERHIEVICH

In modern society, characterized as a "consumer society" (J. Baudrillard), there is an increase in the level of environmental externalities of economic growth. The article stated the problem of assessing the environmental impact of the development of light industry and the fashion industry, which, according to experts, is today the second largest industrial polluter, second only to the oil industry. Through the prism of J. Baudrillard's views, the mechanisms of the influence of fashion are investigated as a factor in stimulating consumption in modern society. In the context of the growth of the fashion industry are considered threats to sustainable development arising at the stages of production, consumption and disposal of products of the fashion industry. The conclusion is made about the need for self-determination of the place of domestic producers in the global light industry and the fashion industry, taking into account the observance of the imperatives of sustainable development. It is shown that under the influence of the development of social and functional technologies, qualitative changes occur in the mechanisms of consumer choice, which requires domestic manufacturers to improve the management of these mechanisms.

Keywords: sustainable development, fashion industry, consumer society, significant consumption, J. Baudrillard, structural policy, light industry, natural rent, fashion, national economy, consumer choice.

УДК 338.465

СУБОРДИНАЦИОННОЕ И ОРДИНАЦИОННОЕ УПРАВЛЕНИЕ В ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ: ОНТОЛОГИЧЕСКАЯ ПРИРОДА И ФЕНОМЕНОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ В ИННОВАЦИОННОЙ СФЕРЕ¹

д-р экон. наук, проф. С.Ю.СОЛОДОВНИКОВ
(Белорусский национальный технический университет, Минск)

Анализируя онтологическую природу субординационного и ординационного управления в современной экономике, последовательно разрабатываются феноменологические особенности и относительные преимущества этих подходов в инновационной сфере. Раскрыты феноменологические особенности субординационного и ординационного управления в экономических системах на субстанционально-гносеологическом и реально-онтологическом уровне. Выявление онтологических особенностей современной экономики, превратившейся сегодня в экономику рисков, позволило содержательно рассмотреть относительные преимущества субординационного и ординационного управления в инновационной сфере.

Ключевые слова: экономическая система, инновации, управление, политическая экономия, деятельность, рынок.

Введение. Белорусская политическая экономия сегодня стоит перед историческим выбором: либо преодолеть гносеологический кризис, в котором она находится с 90-х годов прошлого века, либо исчезнуть, быть вытесненной узкими экономическими дисциплинами, потеряв при этом такие важнейшие функции Экономической науки как мировоззренческая, критическая, методологическая и идеологическая. Последнее по нашему глубокому убеждению недопустимо. Ведь «добровольно» отказавшись от политической экономии станет невозможным не только достоверно прогнозировать глобальные и региональные тенденции социально-экономического развития, но и защищать наше общество от все возрастающего идеологического давления со стороны. В связи с этим представляется актуальным исследование проблемы субординационного и ординационного управления в экономических системах.

Поступательное развитие социально-ориентированной рыночной экономики в Республике Беларусь, переход к новому качеству экономического роста и обеспечение за счет этого высоких темпов роста реального ВВП возможно только при условии использования наиболее эффективных общественно-функциональных технологий. Одной из таких форм выступают сетевые механизмы инновационного развития. Несмотря на то, что за последние два десятилетия сетевые модели управления вызывают все больший интерес как практиков, так и ученых, до настоящего времени не разработаны исходные концепты и теоретические основы сетевых механизмов управления. Попытки исследования этих механизмов зарубежными учеными (С. Jones, W. S. Hesterly, S. P. Borgatti, Ж. Смирнова и др.), а также белорусским исследователем Л.П. Васюченко на основе экономики транзакционных издержек и теории социальных сетей не смогли продвинуться дальше описания условий, при которых развитие сетевых структур управления наиболее вероятно и они имеют сравнительные преимущества. Вместе с тем сегодня удалось теоретически доказать, что сетевое управление позволяет коммерческим организациям получать конкурентные преимущества в условиях повышенной рыночной неопределенности и резких скачков волатильности на глобальных и локальных рынках. Целью данной статьи является раскрытие относительных преимуществ субординационного и ординационного управления в инновационной сфере. Названные формы управления рассматриваются как сетевые механизмы инновационного развития в инновационной сфере.

Результаты и их обсуждение. При раскрытии феноменологических особенностей субординационного и ординационного управления в экономических системах будем опираться на теоретико-методологические основы исследования экономических отношений, сформированные Н.В. Герасимовым [1, с. 174] и А.П. Моровой [2] в рамках белорусской субъектно-деятельностной политэкономической школы, позднее нашедшие свое воплощение в научной школе «Исследование модернизации экономики», сформированной в БНТУ. В рамках последней:

– разработаны теоретико-методологические основы исследования социального потенциала белорусского общества. Дана сравнительная оценка состояния социального капитала в стране и последствий его влияния на стабильность белорусского общества. Предложены механизмы новой стратегии развития и капитализации социального потенциала Республики Беларусь;

– обоснована необходимость системной реформы белорусских предприятий, которые сегодня существенно ограничены в главной функции экономической организации в рыночной экономике – функции товаропроизводителя. Для отработки механизмов реформирования госсектора предложено провести

¹ Выполнено при поддержке гранта, договор с БРФФИ № Г18РА-011 от 30.05.2018 г. «Сетевые механизмы инновационного развития в Республике Беларусь и Республике Румыния».

в разных отраслях экономики республики серию экономических экспериментов по использованию различных форм контрактных отношений между государственными органами и руководителями (трудовыми коллективами) предприятий;

– развиты теоретические основы трансформации трудовой мотивации, определены направления ее совершенствования в условиях модернизации экономики. При оптимистическом сценарии развития должно наблюдаться превышение темпов роста заработной платы над темпами роста производительности труда. В Республике Беларусь доля оплаты труда и доля потребления в структуре ВВП должны вырасти и приблизиться к уровню экономически развитых стран, поскольку без этого невозможно обеспечить расширенное воспроизводство человеческого капитала.

Применительно к теме нашего исследования разработки субъектно-деятельностной политэкономической школы выступают методологической основой, а результаты, полученные в рамках школы «Исследование модернизации экономики», будут использованы при выявлении некоторых особенностей субординационного и ординационного управления в переходных обществах.

Опуская дискуссию по проблеме определения экономической системы общества, исходя из цели нашего исследования, будем придерживаться взгляда на неё как на «... единый, устойчивый, организационно оформленный, относительно самостоятельный, материально-общественный комплекс, в пределах которого осуществляются внутренне взаимосвязанное производство, присвоение и социально значимое потребление материальных средств и благ для обеспечения физической жизни общества, а также для создания материальной базы, необходимой во всех остальных сферах общественной жизни» [3, с. 25–26]. Такое определение экономической системы общества позволяет сделать вывод, что «функциональное назначение экономических отношений в самом общем плане заключается в обеспечении общества необходимыми для его существования материальными условиями, средствами, благами, иначе говоря, – в обеспечении обмена общества веществом и энергией с окружающей средой» [4, с. 957].

В свое время нами было показано, что «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» [5, с. 5]. Названный обмен возможен только на основе труда. Сегодня этот тезис является тривиальным в экономической науке. Вместе с тем, по проблемам эволюции труда и трудовых отношений, по взаимозависимости социально-экономической субординации с эволюцией разделения и кооперации труда постоянно возникают не только разночтения, но и прямо противоположные точки зрения. В результате этого реально-онтологические особенности ординационного управления в отдельных экономических системах проработаны достаточно глубоко (например, в кластерах), а в других – либо поверхностно (в экономической системе общества), либо вообще специально не исследовались.

В первом приближении (на поверхности явлений) различия между субординационным и ординационным управлением кажутся очевидными. Субординация – это система отношений, состоящая в подчинении личной воли индивида воле его начальника, выражающаяся в неуклонном выполнении его распоряжений (приказов). В основе субординационного управления в экономических системах лежит политико-экономическая иерархия, ядром которой в свою очередь выступает социально-классовая дифференциация общества. Соответственно, содержанием субординационного управления в экономических системах является следование установленным (обычно институционально оформленным) правилам отношений между субъектами, относящимся к различным социальным классам и/или находящимся на различных ступенях социально-экономической иерархии. При такой трактовке субординационного управления его вычленение из совокупности управленческих отношений в экономических системах представляется достаточно простым – если субъект неукоснительно подчиняется приказу, распоряжению другого субъекта, находящегося на более высокой ступени социальной иерархии, значит это – субординационное управление.

Ординационное управление – это система отношений, состоящая в добровольном совершении индивидом действий, основанных на совпадении интересов (или нахождении компромисса интересов) с индивидом или индивидами, находящимися в одном социальном классе и/или на одном уровне иерархической структуры, выражающаяся в добровольном выполнении этих действий до тех пор, пока он сам считает это целесообразным. В основе ординационного управления в экономических системах лежит объективная возможность и необходимость в условиях классово-дифференцированных обществ использовать не только институциональные возможности и экономические выгоды, порождаемые объективными преимуществами иерархических структур, но и преимущества ординационных структур, в той мере и в тех зонах социально-экономического пространства, где последние политико-экономически и/или коммерчески более выгодны, чем субординационные. Соответственно, содержанием ординационного управления в экономических системах является следование установленным (обычно институционально оформленным) правилам отношений между субъектами, относящимися к одному социальному классу и/или находящимися на одной ступени социально-экономической иерархии. При такой трактовке ординационного управления его вычленение из совокупности управленческих отношений в экономических системах представляется следующим – если субъекты, находящиеся на одной ступени социальной иерархии, в процессе своей экономической деятельности самоорганизуются, значит это – ординационное управление.

На субстанционально-гносеологическом уровне рассмотрения феноменологических особенностей субординационного и ординационного управления в экономических системах, т.е. на самом высоком уровне абстрагирования, вышеприведенные умозаключения являются истинными. Но по мере перехода на более низкий уровень абстрагирования, начинают добавляться новые факты, которые требуют уточнения этих особенностей. Так, при институционально-формальной фиксации ординационных отношений между хозяйственными субъектами в холдинге (например, на основе договора) всегда предусматривается система санкций за нарушение, либо ненадлежащее выполнение принятых на себя обязательств. Это необходимо, поскольку потребности и интересы названных субъектов под воздействием объективных экономических процессов постоянно меняются, что ведет как к невозможности всегда своевременно и в полном объеме выполнять всеми ими ранее принятые на себя обязательства, так и к тому, что не все договорные условия по истечении времени могут соответствовать изменившимся интересам всех субъектов, участников договора. Это обусловлено тем, что экономическая система общества постоянно трансформируется, а вместе с ней и «система трудовой мотивации непрерывно, постоянно, с той или иной быстротой, эволюционирует, т.е. в ней происходят процессы изменения (преимущественно необратимого характера)» [6, с. 297]. Очевидно, что если в рассматриваемом нами примере любой из участников холдинга сможет в любой момент отказываться от выполнения принятых на себя обязательств по отношению к другим участникам, то система этих ординационных отношений станет настолько хаотичной, что не сможет существовать. Именно поэтому при институционально-формальной фиксации (на основе договора между хозяйственными субъектами) ординационных отношений в холдинге устанавливаются санкции за несоблюдение условий этого договора. Но для того, чтобы эти санкции были реализуемы, необходимо, как правило, наличие социально-институциональных субъектов, находящихся на более высокой ступени социальной иерархии, которые контролируют (гарантируют) наступление санкций в случае ненадлежащего выполнения условий договора тем или иным участником холдинга. Иначе говоря, ординационные экономические отношения не могут быть устойчивыми без субординационных.

В процессе социально-экономической деятельности субъекты, находящиеся на одной ступени в социальной или экономической иерархии, могут вступать в ординационные отношения с целью защиты своих политико-экономических интересов от субъектов, находящихся на более высоком иерархическом уровне. Такое ординационное управление феноменологически отличается от других бытийных форм этого управления. Более того, в данном случае видно, как субординационное управление может порождать свою «амбивалентную противоположность» – ординационное управление.

Для системного раскрытия феноменологических особенностей субординационного и ординационного управления в экономических системах следует рассматривать эти управления в контексте признания труда и трудовых отношений главным фактором, обуславливающим как социально-классовую дифференциацию общества, так и систему экономического управления в нем, поскольку «именно трудовые отношения выступают в качестве основы социальной дифференциации и политико-экономической динамики общества» [7, с. 2]. Трудовые отношения – это «...отношения, которые возникают и устанавливаются между субъектами в процессе трудовой деятельности при создании материальных средств и благ, а также услуг, необходимых для удовлетворения экономических потребностей и нужд общества и его членов с целью обеспечения их жизненности» [2, с. 8].

Важнейшей феноменологической особенностью ординационного управления в экономических системах является то, что оно возможно только на основе высокого уровня социального капитала. Субординационное управление иногда может быть достаточно эффективным и без социального капитала. Вместе с тем, по мере усложнения социально-экономических отношений, вызванных объективным процессом перехода от традиционного рыночного хозяйства, основанного на индустриальном технологическом укладе, к более развитым формам хозяйствования, значение социального капитала для субординационного управления в экономических системах возрастает. Хотя это не меняет общую закономерность: при ординационном управлении значение социального капитала намного выше, чем при субординационном управлении. При этом необходимо учитывать, что «именно на базе развития трудовых отношений в процессе становления и эволюции общества разделенного труда формировались (и сегодня продолжают развиваться) такие важнейшие составляющие социального капитала, как: обязательства, ожидания и надежность социальной и институциональной структуры; возможность получения информации с наименьшими издержками; существование норм (включающих в себя альтруистическое поведение в интересах социальной общности) и эффективных санкций; относительная замкнутость и апроприативность (способность социальной группы, первоначально созданной для одних целей, или сформировавшейся для оптимизации своих социально-экономических интересов в определенных условиях, по мере выполнения этих целей и/или изменения условий, трансформироваться в группу, преследующую другие цели)» [8, с. 7]. Ординационное управление в экономических системах тогда выгодно, когда в основе его лежат такие вышеназванные атрибуты социального капитала, как обязательства, ожидания и надежность социальной и институциональной структуры; возможность получения информации с наименьшими издержками; существование норм (включающих в себя альтруистическое поведение в интересах социальной общности) и эффективных санкций.

Современные глобальные цивилизационные, политико-экономические и технологические тенденции свидетельствуют о переходе человечества к качественно новой стадии развития (постиндустриальной, сверхиндустриальной, пострыночной, постпредпринимательской и т.д.). «При этом все ученые, изучающие закономерности возникновения и развития постиндустриального общества, едины в том, что названный процесс сопровождается, во-первых, изменением характера промышленного производства от массового изготовления до гибкого специализированного в ответ на технологические инновации, во-вторых, переходом роли локомотива развития экономики от промышленности к сектору услуг и, в-третьих, значительным увеличением значения знаний для развития экономики» [9, с. 88]. Такого рода изменения требуют формирования нового типа работника, который помимо всего прочего, отличается более высоким уровнем образования. «Регрессионный анализ переменных социальной активности (членство в организациях, количество встреч в год в рамках клуба, работа в общественных проектах и участие в званых обедах) показывает, что образование индивида имеет решающее значение по сравнению с другими социально-демографическими показателями. Увеличение среднего уровня образования в регионе на один год приводит к росту участия в общественных проектах и в званых обедах (на 5 и 20% соответственно), не оказывает влияния на количество встреч в клубах, снижает участие в организациях на 1% и оказывает значимое негативное влияние только на участие в профсоюзах и церковных организациях. Таким образом, уровень образования является основной переменной, характеризующей накопление социального капитала и, следовательно, набор институциональных альтернатив, доступных каждому обществу, что и определяет необходимость выявления механизма этого влияния» [10, с. 96]. Из сказанного также следует, что по мере социального и технологического прогресса, неизбежно будет происходить увеличение роли ординационного экономического управления по сравнению с субординационным, а также значительное увеличение разнообразия в формах экономического управления. Это будет менять феноменологическую природу (существенно усложняя) и субординационного, и ординационного управления в экономических системах.

Содержательно рассмотреть относительные преимущества субординационного и ординационного управления в инновационной сфере можно только разобравшись в онтологической природе современной экономики. В последние десятилетия в мире произошли радикальные технологические изменения. В современном мире нарушено геополитическое и политико-экономическое равновесие, сформировался однополярный мир и усиливается борьба за все виды ресурсов. Человечество быстро входит в новую эпоху. По нашему мнению, все экономически развитые страны сегодня могут быть условно разделены на два типа.

Во-первых, это страны, которые исходя из стратегии приоритетного развития промышленности развивают сверхиндустриальную экономику (в ФРГ – это индустрия 4.0 [11]), при этом опережающими темпами развиваются услуги промышленного характера. «Исходя из понимания экономической природы услуг промышленного характера как хозяйственного блага в форме действия, обеспечивающего создание, развитие и функционирование технологий, связанных с разработкой, производством, реализацией и сервисным обслуживанием промышленной продукции, – справедливо отмечает Ю.В. Мелешко, – развитие организационно-экономического механизма оказания этих услуг осуществляется в тесной взаимосвязи с национальным промышленным комплексом. Вместе с тем услуги промышленного характера являются межотраслевой деятельностью, поскольку в зависимости от организационной формы их оказания и особенностей статистического учета могут относиться и к промышленному производству, и к сфере услуг» [12, с. 84–85]. Названный автор также подчеркивает, что с помощью этих услуг сегодня «... формируются ключевые факторы конкурентоспособности промышленности, в частности, новые производственные и организационно-управленческие технологии (информационные, консалтинговые, инжиниринговые, логистические, маркетинговые и т.д.), направленные на качественное развитие товара и/или сокращение затрат. Эти услуги, присутствуя на каждой стадии создания добавленной стоимости промышленной продукции (разработка и внедрение продукции в производство, её изготовление, сбыт и послепродажное обслуживание), являются неотъемлемой частью промышленного производства» [13, с. 39].

В странах, проводящих промышленную политику, направленную на создание и развитие сверхиндустрии, сфера услуг настолько тесно переплетается со сферой промышленного производства, дополняя и развивая друг друга, что статистически они не всегда могут быть разграничены. В научной литературе по этому поводу отмечается, что «в зависимости от организационной формы оказания услуг промышленного характера один и тот же вид деятельности может быть статистически учтен и в промышленном производстве (в случае оказания этих услуг собственными структурными подразделениями предприятия), и в строительстве или в сфере услуг (в случае инсорсинга и аутсорсинга услуг промышленного характера)» [14, с. 127–128]. Таким образом, на практике наблюдается статистический учет одних и тех же услуг промышленного характера как в сфере промышленного производства, так и в сфере услуг. Более того, «внутренние изменения характера производства, а именно возрастание значения услуг промышленного характера, также приводят к росту сектора услуг, не связанному, однако, с деиндустриализацией экономики. Сегодня рост сферы услуг обеспечивается не столько за счет спроса домашних хозяйств на услуги как конечные потребительские товары, что было характерно для сервисизации экономики, начавшейся в сере-

дине XX века, или за счет финансово-спекулятивного сектора, а во многом за счет спроса на услуги промышленного характера, представляющие собой промежуточное потребление промышленного производства» [15, с. 72]. На сегодняшний день трактовка постиндустриальной социальной парадигмы Д. Белла как создание сервисной экономики вместо экономики индустриальной подвергается справедливой критике многими экономистами. В частности, Т.В. Сергиевич отмечает: «Наиболее перспективным направлением развития экономики с точки зрения устойчивого развития является возрождение промышленности на новых технологических основах, а именно не отказ от индустрии, а переход к неоиндустриальной парадигме, основанной на внедрении в производство высоких технологий, экологичности» [16, с. 52]. Нами также отмечалось, что «говоря о новой роли сектора услуг в постиндустриальном обществе, в том числе и о росте создаваемого в этом секторе ВВП, увеличения количества занятых и т.д., необходимо принимать во внимание то, что более половины позиций, связанных с услугами (это инженеры, техники, программисты и прочие, работающие в промышленности), по сути, относятся к вторичному сектору экономики» [17, с. 6].

Во-вторых, это страны, которые исходят из стратегии построения «классической постиндустриальной экономики», сопровождаемой относительной деградацией национального промышленного комплекса (например, Великобритания) и опережающим развитием услуг «не промышленного характера»: финансово-спекулятивные, социальные, традиционные и т.д. Критикуя такую модель социально-экономического развития, Ю.В. Мелешко справедливо отмечает, что «абсолютизация значения сферы услуг в экономическом развитии общества, имевшая место в середине XX века, показала свою несостоятельность, что положило начало тенденции реиндустриализации в экономически развитых странах. При этом наметившаяся реиндустриализация характеризуется не просто увеличением доли промышленного производства в структуре ВВП и занятости, а установлением приоритета в развитии наукоемких и высокотехнологичных производств (таких как ракетно-космическая промышленность), неотъемлемым элементом которых являются услуги, в частности, услуги промышленного характера» [18, с. 38]. Названный автор поясняет, что «переход доминирующего положения к третичному сектору экономики наблюдается сегодня в большинстве экономически развитых и развивающихся странах. Вместе с тем мировой опыт показал, что увеличение доли сферы услуг в ВВП и структуре занятости населения автоматически не обеспечивает стабильное социально-экономическое развитие и не является само по себе фактором экономического роста. В этом контексте представляется более перспективной модель хозяйствования Германии, экономика которой относится на сегодняшний день к сверхиндустриальной, поскольку ее ядром являются высокотехнологичный индустриальный комплекс, а сфера услуг нацелена, прежде всего, на обслуживание потребностей промышленности» [19, с. 51]. Немецкие авторы отмечают по этому поводу: «Благодаря Индустрии 4.0 возникают новые формы создания добавленной стоимости и новые бизнес-модели. Стартапы и мелкие предприятия получают здесь шансы развивать и предлагать смежные услуги» [11, S. 5].

Соотнесение вышеприведенной типологии стран и теории постиндустриального общества позволяют сделать вывод, что Д. Белл и его последователи в своих обобщениях игнорировали опыт стран первого типа (со сверхиндустриальной экономикой), возводя особенности развития страны второго типа (с сервисной экономикой) в разряд общего. При этом у апологетов постиндустриальной социальной парадигмы обнаруживаются следующие методологические просчеты: игнорирование исторического опыта, а именно опыта развития стран со сверхиндустриальной экономикой, и отождествление частного и общего, т. е. феноменологические особенности стран с сервисной экономикой возводятся в разряд всеобщих онтологических закономерностей. Последнее, по нашему мнению, стало возможным по причине преобладания в теоретических построениях Д. Белла либерально-рыночной идеологии, перерастающей у некоторых его последователей в беккеровский рыночный фундаментализм. В свое время нами уже писалось по этому поводу: «Постиндустриальное общество является качественно новым состоянием в развитии человеческого общества, поэтому при исследовании его социально-экономической составляющей возникают дополнительные сложности (по сравнению с индустриальной и доиндустриальной стадиями), обусловленные, во-первых, коротким историческим периодом его существования и, во-вторых, высокой степенью идеологической заданности (в том числе апологетики "протестантского фундаментализма") в работах зарубежных исследователей, описывающих страны золотого миллиарда» [20, с. 86].

Вместе с тем теоретические разработки постиндустриального общества Д. Белла обладают значительным гносеологическим потенциалом при описании и исследовании экономик стран второго типа. В настоящее время рядом ученых и политиков уже применяются понятия «сверхиндустриальная экономика» и «постиндустриальная экономика» как дополняющие друг друга как при описании разных моделей развития (онтологический подход), так и при описании различий национальных экономик (феноменологический подход). По нашему мнению, такое использование этих понятий может способствовать дальнейшему прогрессу экономической науки.

Обособленно от социальной парадигмы постиндустриального общества и теоретических построений, выросших на ее основе (т.е. теоретических построений, основанных на технико-технологическом детерминизме), стоит политическая экономика знака Ж. Бодрийяра. Длительное время серьезной мето-

логической ошибкой экономической науки являлось недостаточное внимание символическому потреблению и символическим потребностям. Ж. Бодрийяр справедливо замечал, что для дальнейшего прогресса современной политэкономии в частности и экономической науки в целом необходимо, чтобы «анализ различающей социальной функции предметов и анализ политической функции идеологии, которая с ней связана, [исходил] из одной абсолютной предпосылки: из отмены само собой разумеющегося рассмотрения предметов в терминах потребностей, отмены гипотезы первичности потребительной стоимости» [21, с. 12]. Поясняя свою теоретическую позицию, вышеназванный автор справедливо отмечает, что эмпирическая гипотеза, господствующая сегодня как в экономическом мейнстриме, так и в ортодоксальном марксизме, «поддерживаемая очевидностью обыденной жизни, приписывает предметам функциональный статус, статус утвари, связанный с техническими операциями, относящимися к миру, и даже – тем самым – статус опосредования антропологических "природных" потребностей индивида. В такой перспективе предметы в первую очередь зависят от потребностей, приобретая смысл в экономическом отношении человека к окружающей среде. Эта эмпирическая гипотеза неверна. Дело обстоит совсем не так, словно бы первичным статусом предмета был прагматический статус, на который лишь затем накладывалась бы социальная знаковая стоимость – наоборот, фундаментальным является знаковая меновая стоимость, так что потребительная стоимость подчас оказывается просто ее практическим приложением (или даже простой рационализацией): только в такой парадоксальной форме социологическая гипотеза оказывается верной» [21, с. 12–13]. В рамках такого подхода важнейшей функцией обмена благ и предметов становится институционализация социальной иерархии.

Еще Т. Веблен показал, что даже если первоначальной функцией подчиненных классов являлось производство, то все равно одновременно они выполняют функцию утверждения *статуса* Хозяина. Более того, в ситуации, когда подчиненные классы содержатся в праздности, эта функция становится единственной [22]. В контексте нашего исследования наиболее важным является не сама социально-классовая дифференциация, хотя это тоже важно, а «рассогласование между подразумеваемой мобильностью (стремлениями) и реальной мобильностью (объективными шансами социального продвижения)» [21, с. 28]. Как отмечал по этому поводу Ж. Бодрийяр, «эти стремления (*подразумеваемая мобильность* – С. С.) не являются свободными <...> они зависят от социальной наследственности и от уже достигнутого положения. Дойдя до определенного порога мобильности, они вообще исчезают – такова абсолютная покорность. В общем, они относительно нереалистичны: мы надеемся на большее, чем объективно в состоянии достичь, и в то же самое время относительно реалистичны: мы не даем разыграться нашему излишне честолюбивому воображению» [21, с. 28].

Рассогласование между подразумеваемой и реальной мобильностями основывается на «неявной интерпретации социальными актантами объективных социологических данных: индустриальные общества предоставляют средним категориям населения определенные шансы на продвижение, но шансы сравнительно небольшие; социальная траектория за исключением отдельных случаев оказывается достаточно короткой, социальная инертность весьма ощутима, всегда остается возможность для регресса» [21, с. 29]. Ж. Бодрийяр писал, что в этом случае «создается впечатление, что: мотивация к восхождению по социальной лестнице выражает интериоризацию общих норм и схем общества постоянного роста; избыток стремлений по отношению к реальным возможностям выдает разбалансировку, глубокое противоречие общества, в котором "демократическая" идеология социального прогресса при случае вмешивается для того, чтобы компенсировать и переопределить относительную инертность социальных механизмов. Скажем иначе: индивиды надеются, потому что "знают", что могут надеяться, – они не надеются слишком, поскольку "знают", что это общество накладывает непроходимые препятствия на свободное восхождение, – и при этом они все-таки надеются чересчур, поскольку сами живут размытой идеологией мобильности и роста. Уровень их стремлений вытекает, следовательно, из компромисса между реализмом, питаемым фактами, и ирреализмом, поддерживаемым окружающей их идеологией – то есть из компромисса, который, в свою очередь, отражает внутреннее противоречие всего общества» [11, с. 29]. В результате возникает «противоречие между рациональной экономической логикой и культурной классовой логикой» [21, с. 44]. В данном случае Ж. Бодрийяр гениально раскрывает сущность современных развитых экономик, основанных на либерально-рыночной доктрине, подчеркивая, что по сравнению с индустриальными обществами роль идеологии начинает играть все большее и большее значение в хозяйственной жизни, именно экономическая идеология позволяет избежать серьезных социально-экономических конфликтов, делает латентными классовые противоречия, препятствует росту самосознания низших и средних классов, переводит политэкономическое противостояние на основе совпадения и противоречия классовых интересов в симуляцию политики.

Т.В. Сергиевич отмечает по этому поводу: «Современное общество <...> особенно подвластно иллюзии социальной мобильности. Индикатором подразумеваемой социальной мобильности является уровень потребления благ» [23, с. 172]. Названный автор также отмечает, что «качественные преобразования в структуре производства в современной экономике во многом обусловлены ростом доли потребления знаковых благ. Классической сферой производства знаковых меновых стоимостей является производство товаров интенсивного обновления, где добавленная стоимость создается за счет управления механизмами

социальной демонстрации» [24, с. 1]. Экономика знака проявляется и в том, что в современном обществе «мода используется индивидом в той степени и с той целью, насколько она способна отразить его принадлежность к определенному социальному классу или общественной группе, т.е. подчеркнуть его социальный статус <...> Такой переход (переход в более высший социальный класс – *примечание С. С.*) может быть как реальным, так и иллюзорным. Под последним имеется ввиду симуляция повышения социального статуса путем подражания индивидом представителям других классов, в первую очередь, в принципах поведения и потребления, представлениях (например, об искусстве, литературе и т.д.), предметном окружении (в первую очередь, формах одежды) и др., требующем минимум издержек. Реальная социальная мобильность особенно сложно достижима в современном обществе, разрыв между реальной и иллюзорной мобильностью увеличивается» [23, с. 171–172].

Для этого нового общества характерно, помимо вышеназванных характеристик (изменение характера промышленного производства от массового изготовления до гибкого специализированного в ответ на технологические инновации; развитие сервисной экономики), формирование принципиально новых глобальных финансов, которые выходят за рамки своей традиционной функциональной роли в экономической системе общества и существуют достаточно изолированно от процессов, происходящих в реальном секторе экономики. В результате возникает современная экономика – экономика рисков – это экономика высокотехнических и наукоемких производств, характеризующаяся высочайшей степенью политико-экономических, технологических, финансовых и экологических неопределенностей и рисков. В отличие от традиционных экономических рисков как возможности потерь хозяйствующими субъектами вследствие рыночной неопределенности или вмешательства государства в экономическую деятельность, являющихся атрибутивными признаками рыночной экономики, в современной экономике риски принимают всеобъемлющий характер, многие из них в принципе непредсказуемы – «черные лебеди», «эффект сверхуверенности» и т. д. Значительный вклад в превращение традиционной капиталистической экономики в экономику рисков принадлежит глобальным спекулятивным финансам. То, что в последние двадцать лет значительно повысилась неустойчивость мировой экономики, прежде всего, связано с изменением в ней роли и функций финансов, а также значительным усилением глобальной финансовой неустойчивости. Еще одной важной причиной возникновения и сохранения экономики рисков выступает очень высокая неопределенность технико-технологических прогнозов. В результате возникает множество дополнительных рисков на уровне государства и коммерческих организаций, вызванных этой неопределенностью.

Нами уже неоднократно отмечалось, что «современная экономика перестает быть рыночной в понимании рынка первой половины XX века» [25, с. 23]. Происходит радикальное изменение механизмов организации обмена между производителями и потребителями. Рыночный сегмент, длительное время господствующий в экономически развитых странах, становится периферийным. Для пострыночной экономики характерно наличие высокоэффективного промышленного производства, значительное увеличение доли сектора услуг в ВВП, дальнейшее увеличение значения знаний для развития экономики, развитие интернет-технологий и новые (пострыночные) формы конкурентной борьбы. Последние уже давно стали предметом изучения не только ученых экономистов, но и других обществоведов и гуманитариев. Так, например, Т.В. Солодовникова соглашается с тем, что «происходящая сегодня радикальная трансформация национальных экономик и мировой экономики в целом, сопровождающаяся формированием посткапиталистического общества, была вызвана технологической и информационной революциями. Активно развиваются принципиально новые формы конкуренции, в том числе направленные на нелетальное разрушение конкурентов (подрыв его имиджа, доверия к нему и т.д.)» [26, с. 44]. Собственно говоря, важным отличием рыночной экономики от пострыночной экономики и выступают новые общественно-функциональные технологии, применяемые в конкурентной борьбе. Прежде всего, это общественно-функциональные технологии (информационное оружие), направленные на нелетальное разрушение социальных субъектов и ориентированные на противодействие этому разрушению.

Крупное индустриальное производство (сверхиндустриальный уклад), требующее соблюдения жестких технологических регламентов, значительных финансовых, интеллектуальных и временных затрат на разработку и внедрение прорывных технологий требует преобладания субординационного управления над ординационным на уровне предприятия или корпорации. Именно субординационные формы отношений смогут принести здесь наибольший экономический эффект. В таком случае трудовые отношения объективно должны выстраиваться на иерархических принципах. Вместе с тем, на уровне структурных подразделений, отличающихся творческим характером труда, креативностью в методах и подходах, наиболее экономически эффективными будут ординационные формы управления. Таким образом, на крупных индустриальных предприятиях инновационного типа на основном производстве относительными преимуществами будет обладать ординационное управление, а на вспомогательных (в том числе и в услугах промышленного характера) в зависимости от конкретной технологической функции, ими выполняемой, относительными преимуществами могут обладать и субординационные, и ординационные формы управления, принося при этом положительные инновационные эффекты. В свою очередь в хозяйственных субъектах, относящихся к постинду-

стриальному укладу (сервисной экономике), относительными преимуществами в инновационной сфере будет обладать ординационное управление. При этом следует понимать, что экономика рисков сегодня в значительной мере может искажать ожидаемые положительные эффекты от использования любых форм управления в инновационной сфере, поскольку порождает невероятное количество негативных социально-экономических, политических, финансовых, экологических, манипуляционных и иных угроз и рисков. Также необходимо подчеркнуть, что в современных экономиках западного типа (постиндустриальных и сверхиндустриальных), наряду с действительно применяемыми ординационными способами управления, широкое распространение получили симуляции этого управления, направленные на поддержание иллюзии демократического общественного устройства, участия миноритарных и розничных акционеров в управлении акционерными обществами, определения направлений инновационной деятельности и т.д.

Заключение. Содержанием субординационного управления в экономических системах является следование установленным правилам отношений между субъектами, относящимися к различным социальным классам и/или находящимися на различных ступенях социально-экономической иерархии. Содержанием ординационного управления в экономических системах является следование установленным правилам отношений между субъектами, относящимися к одному социальному классу и/или находящимися на одной ступени социально-экономической иерархии. Важнейшей феноменологической особенностью ординационного управления в экономических системах выступает возможность такового только на основе высокого уровня социального капитала. Установлено, что: во-первых, по мере усложнения социально-экономических отношений, вызванных объективным процессом перехода от традиционного рыночного хозяйства, основанного на индустриальном технологическом укладе, к более развитым формам хозяйствования, значение социального капитала и для субординационного управления в экономических системах возрастает; во-вторых по мере социального и технологического прогресса неизбежно будет происходить увеличение роли ординационного экономического управления по сравнению с субординационным, а также значительное увеличение разнообразия в формах экономического управления.

Выявление онтологических особенностей современной экономики, превратившейся сегодня в экономику рисков, позволило содержательно рассмотреть относительные преимущества субординационного и ординационного управления в инновационной сфере: во-первых, на крупных индустриальных предприятиях инновационного типа на основном производстве относительными преимуществами будет обладать ординационное управление, а на вспомогательных относительными преимуществами могут обладать и субординационное, и ординационное управление; во-вторых, в хозяйственных субъектах, относящихся к сервисной экономике, относительными преимуществами в инновационной сфере будет обладать ординационное управление; в-третьих, в современных экономиках западного типа наряду с действительно применяемыми ординационными способами управления широкое распространение получили симуляции этого управления, направленные на поддержание иллюзии демократического общественного устройства, участия миноритарных и розничных акционеров в управлении акционерными обществами, определения направлений инновационной деятельности и т.д.

ЛИТЕРАТУРА

1. Солодовников, С.Ю. Герасимов Николай Васильевич / С.Ю. Солодовников // Всемирная энциклопедия: Философия XX век. / Гл. науч. ред. и сост. А.А. Грицанов. – М.: АСТ, Минск : Харвест, Современный литератор, 2002. – 976 с.
2. Морова, А.П. Социальная политика в сфере трудовых отношений / А.П. Морова. – Минск : ИСПИ, 2000.
3. Герасимов, Н.В. Экономическая система: генезис, структура, развитие / Н.В. Герасимов. – Минск : Наука и техника, 1991.
4. Солодовников, С.Ю. Экономическая система // Большой энциклопедический словарь: философия, социология, религия, эзотеризм, политэкономика / Гл. науч. ред. и сост. С.Ю. Солодовников. – Минск : МФЦП, 2002. – 1008 с. – С. 957–962.
5. Солодовников, С.Ю. Перспективы и механизмы развития и капитализации социального потенциала Республики Беларусь / С.Ю. Солодовников // Экономическая наука сегодня. – 2013. – Вып. 1. – С. 5.
6. Солодовников, С.Ю. Социально-экономические факторы, определяющие изменение системы трудовой мотивации в новых социально-экономических и технологических условиях в Беларуси / С.Ю. Солодовников // Экономическая наука сегодня : сб. науч. ст. – 2017. – Вып. 5. – С. 296 – 308.
7. Солодовников, С.Ю. Тенденции и перспективы развития занятости и создания социально-научного сообщества в условиях модернизации транзитивной экономики: на примере Республики Беларусь / С.Ю. Солодовников // Вестник Полоцкого государственного университета. Сер. D, Экономические и юридические науки. – 2015. – № 6. – С. 2–9.
8. Солодовников, С.Ю. Перспективы и механизмы развития и капитализации социального потенциала Республики Беларусь / С. Ю. Солодовников // Экономическая наука сегодня. – 2013. – Вып. 1.
9. Солодовников, С.Ю. Гносеологические трудности при изучении классов в постиндустриальном обществе / С.Ю. Солодовников // Социологический альманах. – 2012. – № 3. – С. 74–91.
10. Солодовников, С.Ю. Проблемы и перспективы развития социального потенциала в Республике Беларусь / С.Ю. Солодовников // Проблемы управления. – 2012. – № 2(43).

11. Deutschlands Zukunft als Produktionsstandort sichern. Umsetzungsempfehlungen für das Zukunftsprojekt Industrie 4.0. Abschlussbericht des Arbeitskreises Industrie 4.0 [Elektronische Quelle] / Promotorengruppe Kommunikation der Forschungsunion Wirtschaft – Wissenschaft // Bundesministerium für Bildung und Forschung. – 116 s. – Zugriffsmodus: https://www.bmbf.de/files/Umsetzungsempfehlungen_Industrie4_0.pdf. – Zugriffsdatum: 08.08.2018.
12. Мелешко, Ю.В. Системообразующие принципы развития услуг промышленного характера / Ю.В. Мелешко // Устойчивое развитие экономики: состояние, проблемы, перспективы : сб. тр. XI Междунар. науч.-практ. конф. – 2017. – С. 84–86.
13. Мелешко, Ю.В. Оценка эффективности развития услуг промышленного характера в контексте модернизации национального промышленного комплекса / Ю.В. Мелешко // Вестник Коми республиканской академии государственной службы и управления. Сер. Теория и практика управления. – 2017. – № 18(23). – С. 39–47.
14. Мелешко, Ю.В. Эволюция услуг промышленного характера в Республике Беларусь в 1995–2015 гг. / Ю.В. Мелешко // Экономическая наука сегодня : сб. науч. ст. / БНТУ. – Минск, 2017. – № 5. – С. 127–144.
15. Мелешко, Ю.В. Значение услуг промышленного характера в повышении конкурентоспособности промышленных предприятий (в контексте четвертой промышленной революции) / Ю.В. Мелешко // Экономическая наука сегодня : сб. науч. ст. / БНТУ. – Минск, 2017. – № 6. – С. 64–78.
16. Сергиевич, Т.В. Труд в неоиндустриальном обществе / Т.В. Сергиевич // Научно-образовательный центр «Технологии товароведческой, таможенной и криминалистической экспертизы» : сб. науч. работ ; под ред. Г.Д. Дроздова. – СПб. : Изд-во СПбГЭУ, 2015. – № 6. – С. 50–55.
17. Солодовников, С.Ю. Тенденции и перспективы развития занятости и создания социально-научного сообщества в условиях модернизации транзитивной экономики: на примере Республики Беларусь / С.Ю. Солодовников // Вестник Полоцкого государственного университета. Сер. D, Экономические и юридические науки. – 2015. – № 6. – С. 2–9.
18. Мелешко, Ю.В. Основные формы сотрудничества предприятий реального сектора экономики Республики Беларусь и Российской Федерации в сфере производства космической техники / Ю.В. Мелешко // Право. Экономика. Психология. – 2018. – № 1 (9). – С. 37–42.
19. Мелешко, Ю.В. Методическое обеспечение совершенствования экономического механизма оказания услуг промышленного характера / Ю.В. Мелешко // Вестник Полоцкого государственного университета. Сер. D, Экономические и юридические науки. – 2016. – № 14. – С. 51–60.
20. Солодовников, С.Ю. Гносеологические трудности при изучении классов в постиндустриальном обществе / С.Ю. Солодовников // Социологический альманах. – 2012 – № 3. – С. 74–91.
21. Бодрийяр, Ж. К критике политической экономии знака / Ж. Бодрийяр / пер. с фр. Д. Кралечкин. – М. : Академический Проект, 2007. – 335 с.
22. Veblen, Th. The Theory of the Leisure Class / Th. Veblen. – 1899, фр. пер.: La Theorie de la classe de loisir; Paris, Gallimard, 1969.
23. Сергиевич, Т.В. Мода как объект экономического исследования / Т.В. Сергиевич // Бизнес. Инновации. Экономика : сб. науч. ст. / Ин-т бизнеса и менеджмента технологий БГУ; редкол.: В.В. Апанасович (пред.). – Минск : Печатный Дом «Вишневка», 2017. – Вып. 1. – С. 170–179.
24. Сергиевич, Т.В. Совершенствование организационно-экономического механизма производства товаров интенсивного обновления : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Т.В. Сергиевич ; БГУ. – Минск, 2018. – 30 с.
25. Солодовников, С.Ю. Феноменологическая природа взаимообусловленности экономической конкурентоспособности и социального капитала Беларуси и Украины / С.Ю. Солодовников // Экономическая наука сегодня : сб. науч. ст. / БНТУ. – Минск, 2015 – Вып. 3. – С. 23–34.
26. Солодовникова, Т.В. Инструменты подмены оснований в современном экономическом дискурсе / Т.В. Солодовникова // Право. Экономика. Психология. – 2018. – № 1 (9). – С. 43–48.

Поступила 25.05.2020

SUBORDINATION AND ORDINATION MANAGEMENT IN ECONOMIC SYSTEMS: ONTOLOGICAL NATURE AND PHENOMENOLOGICAL FEATURES IN INNOVATION SPHERE

S. SOLODOVNIKOV

Analyzing the ontological nature of the subordinated and ordinal management in the modern economy, it consistently develops the phenomenological features and the relative advantages of these approaches in the innovation sphere. The phenomenological features of the subordinated and ordination management in economic systems on the substantive-gnoseological and real-ontological level are revealed. The identification of the ontological features of the modern economy, which has now turned into a risk economy, made it possible to substantively consider the relative advantages of subordinate and ordinal management in the innovation sphere.

Keywords: *economic system, innovation, management, political economy, activity, market.*

УДК 330.34

ОТДЕЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ СУЩНОСТИ КОНЦЕПТА
«БОЛЬШИЕ ДАННЫЕ» В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

М.П. СТАШЕВСКАЯ

(Белорусский национальный технический университет, Минск)

Статья посвящена рассмотрению проблематики экономического определения концепта «большие данные», основой исследования выступил системный анализ теоретических материалов, представленных в открытом доступе. При подготовке материала были использованы научные труды отечественных и зарубежных ученых. В современных условиях развития информационно-коммуникационных технологий все большее значение приобретают вопросы управления большими объемами данных, которые зачастую решаются путем применения новых технологий. Сами данные приобретают такие характеристики, которые связаны со скоростью их аккумуляции, разнообразием источников формирования и ценностью.

Ключевые слова: большие данные, данные, информационно-коммуникационные технологии, технологии, цифровая экономика, информационная экономика.

Введение. Руководствуясь тем, что на сегодняшний день одним из ключевых элементов цифровой экономики выступают данные, а также учитывая, что совокупность данных проявляется самым явным образом в концепте «большие данные», необходимо его детальное изучение, выявление сущностных характеристик и особенностей. Исследователями концепта «большие данные» являются С.М. Пястолов [1], А.М. Лаптева [2], А.Е. Карлик, В.В. Платонов, М.В. Тихонова, Е.А. Яковлева [3], Д. Бласкес, Х. Доменеч [1]. Подходы по определению цифровой экономики присутствуют в работах Е.С. Нестеренко, Р.В. Науменко [4], Т.Н. Юдиной и И.З. Гелисханова [5]. Благодаря анализу больших данных меняется процесс планирования производства, реализации продукции, организации общественной жизни. На фоне широкомасштабного применения таких данных и технологий по их обработке доля занятых в сферах цифровой экономики постоянно возрастает, при этом возникает потребность, как правило, в высококвалифицированном персонале. Необходимым условием функционирования современных предприятий является создание системы гибкого оперативного управления, основанной на информационных аналитических технологиях. При этом гибкость и оперативность должна быть обеспечена как в части обеспечения анализа собственной деятельности, так и в части обеспечения анализа разнообразной деятельности и потребностей потребителей. Обеспечение качественной обратной связи становится возможным благодаря использованию больших данных.

Основная часть. Формирование цифровой экономики происходит на основе информационной, что обусловлено развитием информационно-коммуникационных технологий и их широким применением в повседневной жизни. Дальнейшее изменение формы представления информации, а именно переход такого представления в цифровой формат служит одним из источников возникновения цифровой экономики. Е.С. Нестеренко и Р.В. Науменко отмечают существование нескольких подходов к определению цифровой экономики: институциональный, в рамках которого цифровая экономика характеризуется как комплекс институтов и организаций; ресурсно-ориентированный, представители которого рассматривают цифровые технологии, информацию или человеческие знания и умения в качестве ее основы; гносеологический, подразумевающий, что «цифровая экономика рассматривается как обществуведческая проблема, разрешаемая на междисциплинарном уровне, основой которой является познание закономерностей и целей развития человеческого общества» [4, с. 918]; трансформационный, основой которого понимается трансформация экономики; социально-экономический, трактующий цифровую экономику как единый комплекс взаимосвязанных социально-экономических элементов; воспроизводственный, характеризующий цифровую экономику как часть производства. На основании проведенного анализа подходы упомянутые авторы, делая особый упор на необходимости внимания к роли человека и государства в определении цифровой экономики, предлагают под цифровой экономикой понимать систему экономических отношений, основанную «на реализации цифрового человеческого потенциала посредством использования ИКТ (информационно-коммуникационных технологий – *примечание М. С.*) и сквозных технологий, функционирующая в устойчивой инновационно ориентированной институциональной среде, нацеленной на повышение производительности труда и улучшение благосостояния общества в процессе производства, распределения, обмена и потребления товаров и услуг» [4, с. 920]. Так, видно, что основное внимание уделяется информационно-коммуникационным технологиям, их функционированию в инновационной среде.

Для понимания и определения феномена цифровой экономики Т.Н. Юдина и И.З. Гелисханов обращаются к анализу имеющихся распространенных трактовок цифровой экономики, среди которых определения Аналитического центра при Правительстве Российской Федерации, Правительства Австралии, Правительства Великобритании, Всемирного банка, Организации Экономического сотрудничества и развития, Оксфордского словаря. В качестве детерминирующих факторов названными авторами в данных определениях выделены цифровые информационно-коммуникационные технологии и Интернет. При этом сама

цифровая экономика рассматривается как экономика нового технологического уклада, которая в широком смысле означает: «изменение природы и трансформацию производственных отношений, смену их субъектно-объектной ориентированности; возникновение отношений типа машина – машина (M2M) или система – система (S2S), где человек может уже не выступать субъектом, превратившись в неoантропа, машину, биоробота, киборга <...> появление интернета-вещей (IoT), интернета-всего, когда все объекты и субъекты объединены в сеть» [5, с. 173]. Так авторы в более полной форме еще раз подчеркивают ключевую роль информационно-коммуникационных технологий в создании условий для развития цифровой экономики. По поводу сущности цифровой экономики в философско-хозяйственном и политико-экономическом смыслах Т.Н. Юдина и И.З. Гелисханов пишут об изменении самого человека, происходящего благодаря синтезу и взаимодействию в физических, биологических и цифровых доменах. Такого рода анализ приводит упомянутых авторов к выводу, что цифровую экономику можно «позиционировать» как «последнюю стадию развития капитализма, поскольку она посвящает на природу человека и его место в социокультурно-экономической системе. <...> “ЦЭ” (цифровую экономику – *примечание М. С.*) можно представить и как интернетизирующийся и кибернетизирующийся организм, “подглядывающий капитализм”» [5, с. 173]. Такого рода выводы позволяют убедиться в значимости происходящих явлений и рассматривать изменения в экономическом, социальном, правовом и культурном аспектах. Определение цифровой экономики как организма дает более полное представление о взаимосвязанности происходящих изменений, кибернетизация и интернетизация, выделенные Т.Н. Юдиной и И.З. Гелисхановым, подчеркивают рост управляемости такого организма за счет внедрения цифровых технологий и их широкого применения.

Несмотря на многообразие излагаемых подходов к определению цифровой экономики, основными ее элементами выступают информационно-коммуникационные технологии, а вместе с ними информация, данные и знания. Содержание цифровой экономики является следованием сформированным технологическим условиям развития, отношениям между субъектами, сложившимися на основании информационно-коммуникационных технологий, основой применения информационно-коммуникационных технологий служат цифровые данные.

В исследовании экономической и социальной ценности больших данных С.М. Пястолов указывает, что их определение происходит «на основе представления о больших объемах экстенсивно различных данных, которые произведены, получены и обработаны на высокой скорости» [1, с. 86]. Относительно ценности, разграниченной на социальную и экономическую, названный автор пишет: «Социальная ценность определяется приростом общественного блага в таких областях, как образование, здравоохранение, государственная безопасность, безопасность производства и граждан и т.д. Ценность <...> выражается в росте занятости, производительности и потребительского излишка. Экономическая ценность может быть измерена величинами роста прибыли, экономического роста и конкурентных преимуществ. <...> организации, которые реализуют стратегии и ежедневные операции с использованием БД (больших данных – *примечание М. С.*), имеют лучшие финансовые показатели, чем организации, которые этого не делают» [1, с. 85]. Существенны с точки зрения понимания ценности больших данных является приведение С.М. Пястоловым перечня сфер и показателей, в которых такая ценность отражается. Акцентирование внимания на наличии социальной и экономической ценности больших данных позволяет убедиться в том, что по своей сути таковые являются экономическим благом, способным удовлетворить разнообразные информационные потребности.

А.М. Лаптева, определяя юридическое содержание «больших данных», полагает, что «необходимо обратиться к его экономической сущности. Если взглянуть на большие данные с экономической точки зрения, то они являются информацией, способной к обороту» [2, с. 100]. Описывая в качестве особенностей такой информации ее значительный объем как количественный признак, ее значение как качественный признак, а также ее технологическую обработку, упомянутый автор приходит к выводу о приобретении большими данными юридической формы как объекта гражданских прав в виде конструкции имущественного комплекса. Такая конструкция «представляет собой совокупность разнородных вещей, имущественных прав (обязательственных, исключительных прав), долгов (обязательств), имеющих общее целевое назначение и образуют единое правовое целое» [2, с. 100–101], – отмечает А.М. Лаптева. При этом упомянутым автором зафиксировано, что «большие данные как разновидность имущественного комплекса могут включать: 1) информацию, состоящую из “сырых данных” (необработанных данных) и результатов обработки (которые могут быть в том числе в овеществленной форме); 2) имущественные права (например, исключительные права на результаты интеллектуальной деятельности программы для электронных вычислительных машин (программы для ЭВМ, базы данных)» [2, с. 101]. Значимыми для целей нашего исследования являются выводы упомянутого автора о больших данных как разновидности имущественного комплекса, включающего необработанные данные и результаты их обработки в овеществленной форме, применимые для разграничения больших данных как данных и технологий по их обработке. Отнесение к результатам интеллектуальной деятельности деятельность баз данных применимо при анализе получения цифровых данных.

А.Е. Карлик, В.В. Платонов, М.В. Тихонова, Е.А. Яковлева в контексте рассмотрения данных как экономического ресурса акцентируют свое внимание на больших данных, фиксируя, что «большие данные представляют собой важнейший и принципиально новый ресурс, возникший из-за цифровизации бизнес-

процессов и сетевого взаимодействия экономических субъектов в информационно-сетевой экономике» [3, с. 381]. По мнению упомянутых авторов «Большие данные стали источником получения информации, позволяющей выявить и оценить нематериальные и материальные факторы эффективности и результативности, спрогнозировать последствия управленческих решений в такой высокой степени детализации, в которой это совсем недавно казалось невозможным» [3, с. 381]. Так, прямо не называя перечисленные полезные стороны применения больших данных «полезностью», упомянутые авторы перечисляют ее составляющие, которые задействованы в экономических процессах.

Отличительными чертами концепта «большие данные» является объем данных, скорость их формирования и разнообразие, что подчеркивается в работе Д. Бласкеса, Х. Доменеча. Названные авторы в своем исследовании источников и методов изучения больших данных для социального и экономического анализа опираются на следующее определение концепта «большие данные»: «Концепт “большие данные” <...> стал определяться как модель 3V: объем (volume), скорость (velocity) и вариативность (variety)» [1, с. 53]. Упомянутые авторы отмечают внесение дополнительных параметров в ходе эволюции данного концепта, выраженных в ценности (value) и достоверности (veracity). Ценность Д. Бласкесом, Х. Доменечем объясняется как «процесс извлечения ценной информации из набора данных, известный как аналитика больших данных» [1, с. 53], тогда как параметр достоверности сконцентрирован в адекватном управлении данными и соблюдении права на частную жизнь [1, с. 53].

Заключение. Возникновение больших данных целесообразно связывать с периодом формирования цифровой экономики, отправной точкой анализа возникновения которой служит увеличение роли видов деятельности, формирующих цифровые продукты. В развитии экономической деятельности главенствующую роль играют данные, информация, информационные технологии. Так, под большими данными предлагается понимать благо, полезность которого способна удовлетворить информационные потребности после совершения труда в форме специальной информационно-программной обработки в отношении формализованных, постоянно пополняемых характеристик объекта. Под специальной информационно-программной обработкой предлагается понимать обработку, совершаемую с помощью программных средств, предназначенных для данных такого объема, с помощью которого можно характеризовать процесс, длящийся на протяжении неограниченного периода времени.

ЛИТЕРАТУРА

1. Большие данные в социальных и гуманитарных науках: сб. обзоров и рефератов / РАН. ИНИОН. Центр науч.-информ. исслед. по науке, образованию и технологиям ; отв. ред. Е.Г. Гребенщикова. – М., 2019. – 193 с.
2. Лаптева, А.М. Правовой режим цифровых активов (на примере Big Data) / А.М. Лаптева // Журнал российского права. – 2019. – № 4. – С. 93–104.
3. Факторы успеха в использовании больших данных как нового экономического ресурса / А.Е. Карлик [и др.] // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). – 2019. – Т. 10. – № 3. – С. 380–394.
4. Нестеренко, Е.С. Системный подход как основа понятийно-категориального аппарата цифровой экономики / Е.С. Нестеренко, Р.В. Науменко // Креативная экономика. – 2019. – Т. 13. – № 5. – С. 911–926.
5. Юдина, Т.Н. «Цифровая экономика» в зеркале и зазеркалье философии хозяйства и политической экономии [Электронный ресурс] / Т.Н. Юдина, И.З. Гелисханов // Платформа научного обмена ReserchGate. – Режим доступа: https://www.researchgate.net/publication/341140683_Cifrovaia_ekonomika_v_zerkale_i_zazerkale_filosofii_hozajstva_i_politiceskoj_ekonomii. – Дата доступа: 24.09.2020.

Поступила 12.10.2020

SEPARATE APPROACHES TO DETERMINING THE ESSENCE OF THE "BIG DATA" CONCEPT IN THE DIGITAL ECONOMY

M. STASHEVSKAYA

The article is devoted to the consideration of the problems of the economic definition of the concept of "big data", the basis of the study was a systematic analysis of theoretical materials presented in the public domain. When preparing this article, scientific works of domestic and foreign scientists were used. In modern conditions of development of information and communication technologies, the issues of managing large amounts of data, which are often solved by applying new technologies, are becoming increasingly important. The data themselves acquire such characteristics that are associated with the speed of their accumulation, a variety of sources of formation and value.

Keywords: big data, data, information and communication technologies, technologies, digital economy, information economy.

УДК 314.07:314.015

МИРОВОЙ ОПЫТ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ДЕМОГРАФИЧЕСКОГО ПРОЦЕССА СТАРЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ: КЛЮЧЕВЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ И ДОКУМЕНТЫ

Н.А. ТОМАШЕВСКАЯ

(Полоцкий государственный университет)

Представлена общая характеристика социально-демографического процесса старения населения на мировом уровне. Дано обоснование глобального характера старения населения и актуальности его изучения. Рассмотрен вклад наиболее авторитетных международных организаций в решение вопросов в области народонаселения, в том числе в части финансирования программ и инициатив. Представлена подборка основополагающих международных документов по вопросам регулирования процесса старения населения, из которых выделены основные задачи, как фундамент для разработки национальных стратегий развития. Обоснована необходимость государственного вмешательства в демографические процессы по вопросам регулирования старения населения. На основе рассмотренного материала, сделаны выводы о новых условиях жизнедеятельности и хозяйствования мирового сообщества, где ключевая роль принадлежит беспрецедентным демографическим изменениям.

Ключевые слова: старение населения; глобальная проблема; вопросы народонаселения и развития; демографическая тенденция; международная организация; международные документы по проблеме старения населения; демографическая стратегия; рекомендации международных организаций.

Введение. В настоящее время социально-демографический процесс старения населения является известной и общепризнанной проблемой глобального масштаба, о которой говорят не только ученые и руководители, но и простые граждане. Население стран с высоким удельным весом жителей старших возрастов вынуждено принимать новые условия хозяйствования по ключевым вопросам социального-экономического развития в своем стремлении к стабильности и благополучию. Наиболее заметным общественным последствием старения населения стала необходимость увеличения пенсионного возраста, реформирование самой системы пенсионного обеспечения, а также необходимость обучения и адаптации пожилых людей в новых условиях экономической и социальной жизни.

В любых изменяющихся условиях государство обязано стремиться обеспечить достойный уровень жизни всего населения и, в частности, найти эффективные способы максимального использования опыта и знаний старших поколений. Растущее число людей пожилого возраста требует расширения и развития медицинского и социального обслуживания, доступного образования и организации ухода за людьми преклонных лет. Все это говорит о сложности и многогранности проблемы старения населения, которая, имея глобальные масштабы, в итоге касается лично каждого. Изучение общемировых данных позволяет сформировать представление о проблеме старения населения, ее масштабах и последствиях. Опыт других стран, помощь и рекомендации авторитетных международных организаций являются содержательной базой определения направлений повышения эффективности государственного регулирования социально-демографического процесса старения населения в Республике Беларусь, учитывая свои национальные особенности и возможности.

Основная часть. Население мира стареет – увеличение доли пожилых людей в общей численности населения отмечается практически во всех странах. Старение населения является результатом длительных демографических изменений, сдвигов в характере воспроизводства населения, рождаемости, смертности, их соотношения, а также частично миграции. Определяющими факторами процесса старения населения остаются – снижение рождаемости с одной стороны (старение «снизу») и снижение уровня смертности в старших возрастах наряду с увеличением средней продолжительности жизни (старение «сверху»). В результате доля трудоспособного населения уменьшается, а нагрузка на него по обеспечению растущего в численности пожилого населения возрастает. Все это создает не только серьезные экономические проблемы, но и значительную социальную напряженность в обществе.

В итоге процесс старения населения становится вызовом современному обществу и одной из наиболее значимых социальных трансформаций двадцать первого века, оказывающей значительное влияние практически на все стороны жизнедеятельности населения: на трудовые и финансовые рынки, на спрос на товары и услуги, такие как жилищное строительство, транспорт, социальная защита, а также на структуру семьи и взаимоотношения между людьми, принадлежащими к разным поколениям [1].

Впрочем, «пенсия» еще не обязательно значит «неработоспособный». Современные достижения медицины позволяют многим людям даже в преклонном возрасте сохранять ясность ума, здоровье и адекватные моторные навыки. Все большее количество инновационных решений по борьбе со старением

и основными заболеваниями пожилых людей позволяют надеяться, что возраст «активной старости», то есть состояния, когда пожилой человек может вести полноценную жизнь, будет неуклонно повышаться. Немалую роль в повышении трудоспособности пожилых людей играет роботизация, рационализация производства, повышение безопасности и улучшение условий труда [2]. Безусловно, для этого требуется специальное обучение, подготовка и переподготовка пожилых людей, а также обучение использованию новейших технологий. Реализация таких мер требует взаимосвязанного комплексного подхода при разработке программ социального, экономического и технологического развития страны.

На мировом уровне наиболее заметный вклад в теоретическую и практическую работу по координации действий в области народонаселения и решению международных вопросов, связанных со старением населения, а также по сбору и обработке демографических данных и предоставлению открытого доступа к информации вносит Организация Объединенных Наций (далее – ООН).

В составе ООН вопросы по старению населения непосредственно относятся к деятельности Отдела народонаселения Департамента по экономическим и социальным вопросам. ООН практически с первых лет своей работы занимается вопросами демографического старения, производя ретроспективные и перспективные расчеты численности и состава населения старших возрастов и анализируя причины и следствия все большего увеличения относительной и абсолютной численности пожилых. Начиная с публикации ставшего уже историческим доклада 1956 года, посвященного в основном демографическому старению в наиболее развитых странах мира, специалисты ООН постоянно и последовательно привлекают внимание национальных правительств и международного сообщества к вопросам демографического старения, регулярно публикуя доклады и подборки соответствующих статистических данных [3]. Организация и проведение постоянных работ по составлению аналитических и прогнозных докладов, отражающих общемировые демографические тенденции, требуют значительных финансовых и человеческих ресурсов, что определяет необходимость активного участия в международном сотрудничестве как можно большего количества стран-участников. Статистические и прогнозные данные докладов ООН являются авторитетной информационной базой и находят широкое применение при проведении научно-исследовательских работ и выполнении аналитических проектов на самых различных уровнях – от школьного доклада до разработки национальной стратегии демографического развития.

По данным докладов ООН сегодня население мира, численность которого в 2019 году составила 7,7 млрд человек, продолжает расти и к 2050 году достигнет 9,7 млрд человек, а к концу столетия увеличится примерно до 11 млрд человек. При этом рост численности мирового населения в целом за счет менее развитых стран сопровождается его старением, снижением уровня рождаемости, а также стремительной урбанизацией в более развитых странах. По прогнозам в 2050 году более 70% населения мира будет жить в странах, где общий показатель рождаемости будет ниже уровня, необходимого для простого воспроизводства населения. В то же время, представители ООН отмечают, что за последние 25 лет значительно повысился уровень благосостояния людей, на 40% снизились масштабы материнской смертности и существенно увеличилась продолжительность жизни [4]. По данным ООН, с 1950 по 2010 год, продолжительность жизни на общемировом уровне увеличилась с 46 до 68 лет и может достигнуть 81 года к концу нынешнего века [5].

Согласно отчету ООН «Мировые демографические перспективы: пересмотренное издание 2019 года», к 2050 году каждый шестой человек в мире будет старше 65 лет (16% населения), по сравнению с каждым 11-м в 2019 году (9% населения). К 2050 году возраст каждого четвертого жителя Европы и Северной Америки составит 65 лет и старше. В 2018 году впервые в истории число людей в возрасте 65 лет и старше превысило число детей в возрасте до пяти лет во всем мире. Следует отметить, что и само пожилое население стареет – согласно прогнозам, число людей в возрасте 80 лет и старше утроится: с 143 миллионов в 2019 году до 426 миллионов в 2050 году [1]. Будет расти число престарелых лиц старше 90 лет и увеличиваться число долгожителей. Дальнейшие прогнозы ученых показывают, что в 2150 году к пожилым можно будет отнести уже третью часть населения планеты [5].

По масштабам старения населения развитые страны намного превосходят развивающиеся: в настоящее время доли пожилых людей старше 65 лет соотносятся в них как 17,6% против 6,4% соответственно. Однако в предстоящие десятилетия развивающиеся страны, как ожидается, будут стареть гораздо более высокими темпами, чем развитые, и к 2100 году разница между ними сократится с 11 п.п. до 8 п.п. Лидерами по показателям старения населения выступают Япония и Южная Корея: в 2100 году свыше трети их населения будет старше 64 лет. Немного отстают страны Западной Европы, в которых доля пожилых, как ожидается, вырастет с 20% в настоящее время до 30–33% к концу века [6, с. 22].

В Японии по состоянию на 1 апреля 2020 года доля лиц старше 65 лет составила в общей численности населения 28,6% [7]. При этом японская нация продолжает «стареть»: Япония является развитой страной с очень высоким уровнем жизни, низким уровнем рождаемости и одной из самых высоких ожидаемых продолжительностей жизни. Японку Канэ Танаке внесли в Книгу рекордов Гиннеса как самого пожилого жителя планеты, ей исполнилось 117 лет и 260 дней. Сейчас в Японии более 80 тыс. человек старше 100 лет, 88% из них – женщины [8].

Южная Корея относится к бесспорным мировым лидерам по темпам старения. Рождаемость в Корее низкая, а средняя ожидаемая продолжительность жизни высокая и быстро растет. За каждый год в Корее средняя ожидаемая продолжительность жизни увеличивается примерно на четыре месяца, и в 2018 году уже достигла 82,7 лет. Если сейчас на одного старика в возрасте старше 65 лет приходится 6 лиц работоспособного возраста, то к 2050 г. при сохранении нынешних тенденций на одного старика будет приходиться полтора работника [9].

Среди стран Европы с самым большим числом пожилых людей значатся Италия и Португалия, где доля населения старше 65 лет составляет 23,3% и 22,8% соответственно; в Германии, Финляндии и Болгарии данный показатель на уровне 21%. Далее следуют Греция, Швеция, Латвия и Хорватия с показателем доли населения старше 65 лет 20%. В России коэффициент старения на 1 января 2019 года составил 21,5%, в США – 22,0% [10].

Основные показатели, характеризующие демографический процесс старения населения в мире представлены в таблице 1.

Таблица 1. – Мировые демографические показатели старения населения по данным ООН

Наименование показателя	Ед. изм.	Факт	Данные среднего прогноза	
		2015 год	2025 год	2050 год
Доля лиц в возрасте 60 лет и более в мире	%	12,3	14,9	21,5
Доля лиц в возрасте 60 лет и более в Европе	%	23,5	28,0	34,2
		2019 год	2030 год	2050 год
Доля лиц в возрасте 65 лет и более в мире	%	9,1	11,7	
Доля лиц в возрасте 65 лет и более в Европе	%	19		28
Средний уровень рождаемости	ребенок на 1 женщину	2,5	2,4	2,1
Ожидаемая продолжительность жизни в мире	лет	72,3	74,3	77,0

«Повестка дня в области устойчивого развития на период до 2030 года является мировой программой для построения лучшего будущего для всех на здоровой планете. Во Всемирный день народонаселения мы признаем, что эта миссия тесно взаимосвязана с демографическими тенденциями, включая рост численности населения, старение населения, миграцию и урбанизацию», – заявил Генеральный секретарь ООН Антониу Гутерриш в своем послании 2019 года по случаю Всемирного дня народонаселения, который отмечается 11 июля [11]. Международный день пожилых людей ежегодно отмечается 1 октября. Этот День был провозглашен на 45-й сессии Генеральной Ассамблеи ООН 14 декабря 1990 года. Целью его проведения является привлечение внимания общественности к проблемам людей пожилого возраста, вопросам демографического старения в целом, а также к возможности улучшения качества жизни людей преклонного возраста и их участия в общественной, экономической, культурной и духовной жизни общества. Международный день является также поводом для мобилизации политической воли и ресурсов, а также для оценки достигнутых результатов [12].

Активное участие в обсуждении и решении вопросов по проблеме демографического старения принимают такие международные организации, как Фонд ООН в области народонаселения, Всемирная Организация Здравоохранения, ЮНЕСКО, Всемирный банк, Международный валютный фонд (МВФ), Европейский союз, Совет Европы, Европейская экономическая комиссия ООН, Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), Европейский банк реконструкции и развития и др. Например, эксперты МВФ уверены, что старение человечества произведет гораздо более серьезный удар по экономике, чем мировой экономический кризис.

Содержание деятельности и ключевых международных документов, а также вклад в решение вопросов по старению населения основных международных организаций представлены в таблицах 2 и 3.

Отдельно отметим деятельность Международного движения Красного Креста и Красного Полумесяца. Формально это движение не является международной организацией, но оно является крупнейшим в мире гуманитарным объединением, задача которого – облегчать страдания людей, защищать жизнь и здоровье человека и обеспечивать уважение к человеческой личности, особенно во время вооруженных конфликтов и других чрезвычайных ситуаций [13]. В области старения населения деятельность Движения направлена прежде всего на престарелых людей, которые нуждаются в уходе или находятся в стационарных учреждениях, так как это наиболее уязвимая группа населения с точки зрения нарушения их прав и потребностей. Проводится обучение по родственному уходу, волонтерскому содействию и профессиональной медико-социальной помощи. Пропагандируется здоровый образ жизни. Поощряется обучение и переподготовка пожилых людей с целью поддержания их активной и полноценной жизни в современном обществе.

Таблица 2. – Основные международные организации, принимающие активное участие в международной деятельности по вопросам старения населения

Название организации	Миссия организации	Сфера деятельности	Международный вклад в решение вопросов по старению населения
Организация Объединенных Наций (ООН)	Мир, достоинство и равенство на здоровой планете	Поддержка международного мира и безопасности мирными средствами, развитие дружественных отношений между нациями на основе равноправия и самоопределения народов, развитие уважения к правам человека, согласование действий наций по достижению общих целей в разрешении международных и глобальных проблем экономического, социального, культурного и гуманитарного характера	Разработка и принятие межправительственных соглашений, информирование общества о существующей и прогрессирующей проблеме старения населения, сбор и обработка демографических данных, составление альтернативных прогнозов, участие экспертов в разработке национальных программ и стратегий развития, финансирование целевых программ и прочее
Фонд ООН в области народонаселения (ЮНФПА)	Защита права каждого человека – мужчины, женщины или ребенка – на здоровую жизнь и равные возможности	Крупнейший в мире источник финансирования программ в области народонаселения и репродукционного здоровья (физического, психического и социального). Специальные программы охватывают также проблемы молодежи, пожилых людей, предупреждения ВИЧ/СПИДа, народонаселения и окружающей среды	Принятие и постепенная реализация Программы действий по вопросам народонаселения и развития (1994 г.), среди основных задач которой: обеспечение доступа к услугам в сфере охраны репродуктивного здоровья, сокращение материнской и детской смертности, увеличение средней продолжительности жизни
Всемирная Организация Здравоохранения (ВОЗ)	Достижение всеми людьми наивысшего возможного уровня здоровья с особым акцентом на ликвидацию разрывов как внутри стран, так и между ними	Координация международной деятельности в рамках системы ООН по вопросам глобального здравоохранения: установление норм и стандартов, определение повестки научных исследований, укрепление и совершенствование национальных служб здравоохранения, санитарная статистика, охрана и оздоровление окружающей среды. Приоритеты: предупреждение и борьба с заболеваниями и эпидемиями, сокращение младенческой смертности, борьба за обеспечение безопасности беременности и деторождения	Получение международных статистических данных в области здравоохранения. Организация совместных международных исследований, обмен опытом, подготовка медицинских кадров. Активное участие в Стратегии и плане действий в поддержку здоровья старения в Европе, 2012–2020 гг. Разработка проекта проведения Десятилетия здорового старения на период 2020–2030 гг. с целью улучшения жизни пожилых людей, их семей и сообществ, членами которых они являются (всесторонний охват)
Детский фонд ООН (ЮНИСЕФ)	Действовать в интересах детей в зависимости от их потребностей и без какой бы то ни было дискриминации	Выживание, развитие и счастливая жизнь каждого ребенка: укрепление здоровья и благополучия детей и матерей, сокращение их смертности, доступность начального образования, расширение возможностей для всестороннего развития потенциала детей. Привлечение внимания к проблемам детей и оказание помощи самым уязвимым группам: инвалидам, сиротам, голодающим, пострадавшим от военных конфликтов и стихийных бедствий	Пропаганда необходимости защиты прав и охраны законных интересов детей и мобилизация ресурсов на улучшение их положения. Результат деятельности – снижение смертности детей и матерей – непосредственно способствует замедлению старения населения. Основные документы: Конвенция о правах ребенка (1990 г.), Декларация и план действий «Мир, пригодный для жизни детей» (2001 г.)
Всемирный банк (ВБ)	Покончить с крайней нищетой и содействовать всеобщему процветанию	Повышение эффективности и доступности правосудия, обеспечение безопасности граждан, улучшение делового и инвестиционного климата, обучение и обмен опытом	Кредитование, аналитическая и консультационная работа в рамках реформ системы правосудия и государственного сектора для создания благоприятных условий развития
ЮНЕСКО	Содействовавшие миру и международной безопасности путем развития сотрудничества государств и народов в области образования, науки и культуры	Инициативы по созданию международных сетей сотрудничества государств и народов в области образования, науки и культуры	Призывает активно использовать научные результаты для выработки стратегий устойчивого развития стран

Источники: составлено автором на основе изучения данных официальных сайтов организаций и официального сайта ООН.

Таблица 3. – Ключевые международные события и документы по старению населения

Дата и место	Событие	Документ	Основное содержание
26 июля – 6 августа 1982 г. г. Вена, Австрия	Первая Всемирная ассамблея по проблемам старения	Венский международный план действий по проблемам старения	Призыв к принятию конкретных мер и рекомендаций в отношении действий в следующих семи областях: охрана здоровья и питание, защита интересов пожилых людей, жилищные условия и окружающая среда, семья, социальное обеспечение, гарантированность доходов и занятость, образование. Отмечается необходимость международного участия и содействия в сборе и анализе исследовательских данных
16 декабря 1991 г. г. Нью-Йорк, США	46-я сессия Генеральной Ассамблеи ООН	Принципы Организации Объединенных Наций в отношении пожилых людей	Руководящие указания по отношению к пожилым людям при принятии решений по вопросам старения населения и их реализации. Принципы касаются соблюдения независимости и вовлеченности людей пожилого возраста, ухода за ними, а также достоинства личности и творческой самореализации
15-16 октября 1992 г. г. Нью-Йорк, США	Международная конференция по проблеме старения 1992	Декларация по проблемам старения	Настоятельный призыв к международному сообществу участвовать в международной деятельности и своевременно содействовать выполнению международных и национальных программ по вопросам старения, а также уделять им должное внимание и ресурсную поддержку
1994 г. г. Каир, Египет	III Международная конференция по народонаселению и развитию	Программа действий Международной конференции по народонаселению и развитию (на 20 лет)	Рекомендации к действию с оторой на комплекс важных целей и наиболее значимые количественные и качественные целевые показатели их достижения в области народонаселения по следующим областям: поступательный экономический рост в контексте устойчивого развития; образование, особенно для девочек; равенство и равноправие мужчин и женщин; сокращение младенческой, детской и материнской смертности; обеспечение всеобщего доступа к услугам по охране репродуктивного здоровья, включая планирование семьи и сексуальное здоровье
1999 г.	Международный год пожилых людей	Концепция общества для людей всех возрастов	Признание демографического вступления человечества в пору зрелости. Концепция являлась темой года и обращала внимание на четыре аспекта: индивидуальное развитие на протяжении всей жизни, построение отношений между поколениями, взаимосвязь между старением населения и развитием, положение пожилых людей
8 – 12 апреля 2002 г. г. Мадрид, Испания	Вторая Всемирная ассамблея по проблемам старения	Мадридский международный план действий по проблемам старения	Обращение с призывом к согласованным международным действиям и международному сотрудничеству по решению проблем старения населения – обмен опытом, финансирование, исследование и др. Приоритетными направлениями являются активное участие пожилых людей в развитии общества и обеспечение достойных условий их жизнедеятельности, а также обеспечение здравоохранения и благосостояния в пожилом возрасте
22 сентября 2014 г. г. Нью-Йорк, США	Специальная сессия 29-й Генеральной Ассамблеи ООН = Международная конференция по народонаселению и развитию после 2014	Программа действий Международной конференции по народонаселению и развитию на период после 2014 года	Признание результативности международного сотрудничества в области народонаселения и необходимости активизации дальнейшей совместной работы по следующим направлениям: соблюдение прав и достоинств, гендерное равенство и недискриминация, охрана сексуального и репродуктивного здоровья, работа с детьми и подростками, планирование семьи, внутренняя и внешняя миграция, учет новых экологических и климатических условий проживания, совершенствование международного сотрудничества и системы отчетности

Источники: составлено автором на основе изучения содержания документов и данных официального сайта ООН.

Отметим, что в настоящее время вопросам старения населения уже уделяется должное внимание: проходит информирование, разрабатываются координирующие документы, формируются и анализируются статистические демографические данные, аккумулируется и выделяется финансирование на разработку и реализацию программ, проводится подготовка кадров и много тематических мероприятий разного уровня от международных конференций до выставки в сельской библиотеке. И это в очередной раз подтверждает глобальность процесса социально-демографического старения населения. Необходимо подчеркнуть, что возможность формирования аналитической демографической информации и влияния на демографические процессы существует только на государственном и международном уровне, так как сбор и обработка данных требует значительных ресурсов, и, например, меры по стимулированию рождаемости или усовершенствованию здравоохранения не решаются в частном порядке, а являются частью общей национальной стратегии устойчивого развития страны. Главная роль международных организаций заключается в выработке основополагающих принципов демографической политики, содействии в соблюдении прав и достоинств пожилых людей, координации действий государств и оказание содействия по реализации мер государственного регулирования на пути к устойчивому социально-экономическому развитию.

В качестве примера оказания реальной финансовой поддержки можно привести Фонд ООН в области народонаселения (ЮНФПА). Он был основан в качестве трастового фонда в 1967 году и начал финансировать программы в области народонаселения с 1969 года [14]. Деятельность ЮНФПА сфокусирована на вопросах народонаселения и развития, репродуктивного здоровья и гендерного равенства. Фонд полностью финансируется за счет добровольных взносов государств-доноров, межправительственных организаций (не из бюджета ООН), частного сектора, фондов и отдельных лиц. ЮНФПА оказывает помощь развивающимся странам и странам с переходной экономикой в области здравоохранения и планирования семьи, способствует лучшему пониманию проблем народонаселения (помогает странам использовать демографические данные для оценки и прогнозирования потребностей) и помогает найти пути их решения способами, которые более всего соответствуют потребностям конкретной страны и направлены на поддержку усилий по устойчивому развитию, предоставляя техническое руководство и обучение [15].

В современных условиях, когда все мировое сообщество сталкивается с растущим давлением перемен и новыми глобальными проблемами, развитие сотрудничества в области образования, науки, культуры, коммуникации и информации имеет стратегически важное значение. В частности, ЮНЕСКО выступает в качестве лаборатории идей, устанавливает международные стандарты и осуществляет программы сотрудничества, способствующие свободному обмену идеями и знаниями [16]. Организация также защищает свободу выражения мнений, помогает разрабатывать научно-исследовательскую политику и призывает активно использовать научные результаты для выработки стратегий устойчивого развития стран [17]. Эксперты ООН также активно помогают странам в разработке национальных стратегий развития.

Стремительное старение населения и постоянное увеличение продолжительности жизни во всем мире поставило перед международным сообществом новые задачи и привело к принятию планов, стратегий и программ, направленных на устранение преград на пути к полноценному участию пожилых людей в жизни общества и обеспечение защиты их прав и достоинства [5]. Рассмотренные в таблице 3 документы в целом имеют рекомендательный характер и призывают к действию, подводят итоги проделанной работы и служат основой для разработки новых национальных стратегий и программ развития. Изучив содержание основных международных документов по старению населения, можно выделить следующие основные задачи демографической политики в данной области:

- дальнейшее привлечение внимания широкой общественности к проблеме старения населения;
- активное использование научных результатов в разработке программ развития;
- оказание медицинской помощи, поддержки и социальной защиты пожилым людям;
- обеспечение всеобщего доступа к услугам по охране репродуктивного здоровья;
- создание условий и содействие в участии пожилых людей в экономической, политической и социальной жизни общества;
- поддержка творческого развития пожилых людей и их участия в культурной жизни общества;
- формирование достоверных и полных статистических данных;
- анализ изменений в обществе, направленных на улучшение обучения, трудоустройства, социальной защиты и охвата услугами здравоохранения пожилых людей;
- борьба с неравенством и стереотипами в данной области;
- осуществление всех прав и основных свобод пожилых людей;
- формирование достаточной ресурсной базы демографических программ за счет внутренних и внешних источников финансирования;
- активное участие в международной деятельности в области народонаселения.

Перечисленные направления регулирования служат основой разработки национальной стратегии развития и демографических программ.

Заключение. Современное население мира характеризуют беспрецедентные демографические изменения - стремительный рост и мобильность населения, старение и урбанизация. Показатели старения населения информируют разработчиков политики об изменении возрастной структуры населения в сторону старшего возраста [18]. В итоге мировое сообщество сталкивается с серьезными экономическими, экологическими и социальными проблемами: снижение численности и доли трудоспособного населения, увеличение социальной нагрузки на каждого работающего, рост расходов на здравоохранение, распределение ограниченных ресурсов, социальная напряженность между поколениями и т.д. В настоящее время и в перспективе будущих десятилетий демографическое старение становится глобально значимым фактором функционирования и развития социально-экономических процессов в большинстве развитых и развивающихся странах мира.

Республика Беларусь не стала исключением и также столкнулась с прогрессирующей проблемой старения населения, которую определяют следующие основные демографические тенденции: снижение численности населения, снижение уровня рождаемости, рост продолжительности жизни и постоянный процесс урбанизации. Результатом изучения и использования собственного и международного опыта стала разработка национальной стратегии «Достойное долголетие 2030» – это документ, который определяет цель, принципы, задачи и приоритетные направления государственной политики с учетом демографических тенденций и рисков, связанных со старением населения [19]. Проект подготовлен коллективом белорусских специалистов, но для завершения работы были привлечены эксперты рабочей группы по старению Европейской экономической комиссии ООН.

Таким образом, при разработке национальной стратегии и отраслевых программ устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь демографическая составляющая становится во многом определяющей. Принимая политические и социально-экономические решения на всех уровнях важно рассматривать пожилых людей как полноценных и активных участников процесса развития, искать пути наиболее эффективного использования и пополнения их знаний и опыта.

В ближайшие десятилетия нашей стране предстоит решать серьезные задачи в области государственных систем здравоохранения, образования, пенсионного обеспечения и социальной защиты. В таких условиях мировой опыт развитых стран и международных организаций по решению вопросов, связанных со старением населения, является хорошим ориентиром и примером, может сократить время и обогатить содержание разрабатываемых национальных программ развития. В конечном итоге от успешного управления демографическими тенденциями напрямую зависит социальная стабильность общества и его экономическое благополучие.

ЛИТЕРАТУРА

1. Старение [Электронный ресурс] / Организация Объединенных Наций // Глобальные вопросы повестки дня. – Режим доступа: <https://www.un.org/ru/sections/issues-depth/ageing/index.html>. – Дата доступа: 10.09.2020.
2. Технологии пожилого общества [Электронный ресурс] / Полит.ру : Информационно-аналитический портал об общественно-политической жизни России и мира. – 2012. – 11 июля. – Режим доступа: <https://polit.ru/article/2012/07/11/oldest/>. – Дата доступа: 05.09.2020.
3. Щербакова, Е.М. Старение населения мира остается в фокусе внимания мирового сообщества [Электронный ресурс] / Е.М. Щербакова // Демоскоп Weekly. – 2014. – №601-602. – Режим доступа: <http://www.demoscope.ru/weekly/2014/0601/barom01.php>. – Дата доступа: 15.09.2020.
4. Население мира растет, стареет и переезжает в города [Электронный ресурс] / Новости ООН // Народонаселение. – 2019. – 1 апр. – Режим доступа: <https://news.un.org/ru/story/2019/04/1352171>. – Дата доступа: 24.04.2020.
5. Пожилые люди: решение проблем, реализация возможностей [Электронный ресурс] / НББ // Книжные выставки. – 2014. – 30 сент. – Режим доступа: https://nlb.by/content/news/book-exhibitions-nlb/pozhilye-lyudi-reshenie-problem-realizatsiya-vozmozhnostey_18315/. – Дата доступа: 21.09.2020.
6. Капелюшников, Р.И. Феномен старения населения: экономические эффекты / Р.И. Капелюшников // Экономическая политика. – 2019. – Т.14. – № 2 – С. 8-63.
7. Population Estimates by Age (Five-Year Groups) and Sex : April 1, 2020 (Final estimates), September 1, 2020 (Provisional estimates) [Electronic resource] / Statistics Bureau of Japan // Monthly Report. – Mode of access: <http://www.stat.go.jp/english/data/jinsui/tsuki/index.html>. – Date of access: 27.09.2020.
8. Самая пожилая жительница планеты достигла рекорда долголетия [Электронный ресурс] / РИА Новости. – 2020. – 18 сент. – Режим доступа: <https://ria.ru/20200918/rekord-1577423477.html>. – Дата доступа: 20.09.2020.
9. Демографические проблемы Южной Кореи [Электронный ресурс] / Корё сарам: записки о корейцах – 2015. – 6 апр. – Режим доступа: <https://koryo-saram.ru/demograficheskie-problemy-yuzhnoj-korei/>. – Дата доступа: 18.07.2020.
10. 10 стран с самым старым населением в мире [Электронный ресурс] / InvestFuture : Digital-media для инвесторов. – 2019. – 11 сент. – Режим доступа: <https://investfuture.ru/news/id/10-stran-s-samym-starym-naseleniem-v-mire>. – Дата доступа: 18.07.2020.
11. Построение лучшего будущего для всех будет зависеть от успешного управления демографическими процессами [Электронный ресурс] / Новости ООН // Права человека. – 2019. – 11 июля. – Режим доступа: <https://news.un.org/ru/story/2019/07/1359171>. – Дата доступа: 24.04.2020.

12. На пути к достижению равенства возрастов [Электронный ресурс] / Организация Объединенных Наций // Международный день пожилых людей 1 октября. – Режим доступа: <https://www.un.org/ru/events/olderpersonsday/>. – Дата доступа: 10.09.2020.
13. Движение Красного Креста и Красного Полумесяца [Электронный ресурс] / Международный Комитет Красного Креста. – Режим доступа: <https://www.icrc.org/ru/who-we-are/movement>. – Дата доступа: 05.09.2020.
14. Фонд ООН в области народонаселения (ЮНФПА) [Электронный ресурс] / Межпарламентская ассамблея государств-участников Содружества Независимых Государств. – Режим доступа: https://iacis.ru/deyatelnost/sotrudnichestvo_i_partnerstvo/partnerskie_organizacii/fond_organizacii_obedinennih_natcij_v_oblasti_narodonaseleniya_unfpa. – Дата доступа: 17.09.2020.
15. Фонд ООН в области народонаселения (ЮНФПА) [Электронный ресурс] / ЮНЭЙДС. – Режим доступа: <https://www.unaids.org/ru/aboutunaids/unaidscosponsors/unfpa>. – Дата доступа: 17.09.2020.
16. Коротко о ЮНЕСКО: Миссия и мандат [Электронный ресурс] / ЮНЕСКО. – Режим доступа: <https://ru.unesco.org/about-us/introducing-unesco>. – Дата доступа: 08.09.2020.
17. ЮНЕСКО: главная цель науки – устойчивое развитие [Электронный ресурс] / Научная Россия : Электронное периодическое издание. – 2015. – 7 нояб. – Режим доступа: <https://scientificrussia.ru/articles/yunesko-glavnaya-tsel-nauki-ustojchivoe-razvitiye>. – Дата доступа: 08.09.2020.
18. World Population Ageing 2019: Highlights [Electronic resource] / United Nations, Department of Economic and Social Affairs, Population Division. – 2019. – Mode of access: <https://www.un.org/development/desa/pd/sites/www.un.org.development.desa.pd/files/files/documents/2020/Jan/worldpopulationageing2019-highlights.pdf>. – Date of access: 27.09.2020.
19. Козловская, Е. Министр труда и социальной защиты Ирина Костевич – об адаптации рынка труда к старению населения, замещающих семьях и пенсионном обеспечении [Электронный ресурс] / Е. Козловская // Нац. Правовой Интернет-портал РБ // Новости. – 2019. – 1 окт. – Режим доступа: <https://www.pravo.by/novosti/obshchestvenno-politicheskie-i-v-oblasti-prava/2019/october/40519/>. – Дата доступа: 17.05.2020.
20. Мадридский международный план действий по проблемам старения 2002 года [Электронный ресурс] : принят второй Всемирной ассамблеей по проблемам старения 8-12 апр. 2002 г. // ООН / Декларации. – Режим доступа: https://www.un.org/ru/documents/decl_conv/declarations/ageing_program_ch1.shtml. – Дата доступа: 25.04.2020.

Поступила 28.09.2020

**WORLD EXPERIENCE IN GOVERNMENT REGULATION
SOCIO-DEMOGRAPHIC PROCESS OF POPULATION AGING:
KEY ORGANIZATIONS AND DOCUMENTS**

N. TOMASHEVSKAYA

The general characteristics of the socio-demographic process of population aging are presented at the world level. The substantiation of the global nature of population aging and the relevance of its study is given. The contribution of the most authoritative international organizations to the solution of issues in the field of population is considered, including in terms of financing programs and initiatives. A selection of fundamental international documents on the regulation of the aging process is presented, from which the main tasks are highlighted as a base for the creature of national development strategies. The necessity of state intervention in demographic processes on the regulation of population aging has been substantiated. Based on the material considered, conclusions are drawn about the new conditions of life and management of the world community, where the key role belongs to unprecedented demographic changes.

Keywords: *population ageing; global problem; population and development issues; demographic trend; international organization; international documents on population ageing; demographic strategy; recommendations of international organizations.*

УДК 338.012

ТРЕНДЫ МИРОВОГО РЫНКА МИНЕРАЛЬНЫХ УДОБРЕНИЙ

*И.И. ШВАЙКОВСКИЙ**(Белорусский государственный экономический университет, Минск)*

В статье обсуждаются сдвиги в структуре мирового производства и торговли минеральными удобрениями и особенности интеграции производителей ЕАЭС в международный обмен и производство. Отмечается усиление конкуренции за рынки и недостаточное внимание отечественных производителей к процессам интеграции в глобальные цепочки добавленной стоимости. В качестве будущей повестки развития удобрительного промышленного комплекса предлагается перейти к торговой и промышленной политике, ориентированной на долгосрочные структурные сдвиги мировой отрасли и рынка, встраиванию в мировые цепочки добавленной стоимости, трансформации конкуренции в партнерство.

Ключевые слова: интеграция; производство минеральных удобрений, ЕАЭС, мировая торговля удобрениями.

Введение. В мировой торговле и производстве, в том числе вследствие технологических изменений, происходят существенные сдвиги, меняется состав торгуемых товаров и услуг, обновляются формы взаимодействий, заметно трансформируются роли и позиции стран и интеграционных блоков, производителей и торгующих компаний. Современные тенденции в развитии мировой торговли и производства отличаются неоднозначностью и противоречивостью, а отношения между конкурирующими сторонами – конфликтностью. Современной тенденцией становится проведение стратегической торговой и промышленной политики, направленной на поддержку развития отдельных секторов, создание отношений взаимозависимости [8]. Мировой рынок и отраслевое производство тесно переплетаются, при этом роль и влияние отдельных игроков растут, других – снижается.

Экономика интеграционного образования ЕАЭС встроена в глобальную систему торговли однобоко – экспорт в основе состоит из сырьевой продукции (нефти, газа, металлов, минеральных удобрений), а импорт – из продукции с высокой добавленной стоимостью, не требующей дальнейшего передела. Сохранение такой ситуации ограничивает возможности обеспечить устойчивый экономический рост. ЕАЭС необходимо улучшить свое позиционирование в глобальной экономике. В связи с этим важно с учетом отдельных возможностей рассмотреть различные подходы к построению торговой и промышленной политики, в структурном аспекте, с учетом специфики органичного встраивания.

В рамках исследования мы сосредоточились на оценке мировых трендов в развитии мировой торговли и производства минеральных удобрений, устойчивых тенденций на фоне множества конъюнктурных изменений и изменения роли различных игроков (стран, или блоков стран), а также способов их интеграции в глобальные цепочки добавленной стоимости.

Объектом исследования в нашей работе выступает мировой рынок минеральных удобрений (производство и торговля).

Мировой рынок минеральных удобрений. Мировой рынок минеральных удобрений – это высокодинамичная система, в которой плотно переплетены производство, торговля и потребление. Цепочка создания добавочной стоимости (ЦДС) может быть весьма витиеватой и включать добычу на одном континенте, переработку – на другом и потребление – на третьем, при этом торгующими организациями в цепи могут выступать посредники с четвертого континента; с момента добычи и до внесения в почву удобрения количество вовлекаемых в отношения стран может измеряться десятками (с учетом логистических операций, перевозки, фрахта, перевалки, затарки (фасовки), хранения, страхования грузов, финансирования, и проч.).

Интеграция в глобальные ЦДС рассматривается как важный инструмент расширения экспорта. Но формирование локальной добавленной стоимости внутри блока стран ЕАЭС, и, следовательно, создание рабочих мест и повышение доходов сильно ограничены из-за ориентации на использование иностранной добавленной стоимости. Чрезмерная экспортоориентированность, преобладание «валовых» показателей и другие целевые установки ведут к низкой степени переработки и экспорту сырого продукта (невосполняемых ресурсов) на неравноправных договорных отношениях в мировые центры, что прочно закрепляет наши страны на периферии мировой экономики. Международные ТНК существенно превосходят отечественные компании по интеллектуальному потенциалу и технологическому развитию и занимают в ЦДС ключевые звенья, генерирующие наибольшие доходы, и позволяющие «эксплуатировать» сырьевое производство и встраивать его в удобный формат.

На мировом рынке удобрений наблюдается высокая подвижность, желание оптимизации своих портфелей участниками рынка и стремление к приобретению выгодных или имеющих потенциал к реализации в будущем проектов. Наблюдается активность в сфере слияний и поглощений, реорганизации и адаптации. Абсолютное большинство компаний ставят во главу угла вертикальную интеграцию. Ведущие мировые компании аккумулируют в сфере своего влияния наилучшие практики и с опережением задают тон дальнейшему развитию отрасли. При этом в авангард выходят сервисные операции, оказание услуг,

экономика знаний, привлечение и удержание талантливых работников, монополия на инновации и рыночная власть над «поставщиками-сырьевиками» [3].

Основные факторы спроса на минеральные удобрения – растущее население Земли и необходимость интенсификации возделывания пахотных земель – сильно заострили конкуренцию среди производителей. Развитие и инновации повсеместны. Жизненный цикл компаний претерпевает множественные трансформации. Изменениям подвержены рыночные структуры, причем найти линейные, поступательные примеры развития невозможно. Сквозная интеграция в той или иной степени пронизывает отрасли и рынки, тем самым влияя как на рыночное положение игроков, так и на сами рыночные структуры. Так, например, мировая калийная отрасль за последние 60 лет претерпела множественные изменения от конкурентных структур через консолидацию активов до олигополии, вплоть до монополии локальных рынков и дуополии мировой торговли и обратно. Рыночная концентрация стала максимальной в период 2005 – 2013 гг. за счет образования торговых консорциумов североамериканских (Caprotex) и постсоветских производителей (БКК), и индекс Херфиндаля – Хиршмана в свое пиковое значение в конце 2012 г. достигал почти 2700 пунктов. За счет искусственного дефицита взвинчивались цены калия, при которых дисконтированная стоимость инвестиций позволила преодолеть входные барьеры в отрасль (высокая капиталоемкость организации нового производства и эффективный масштаб производства) мировыми азотными и фосфорными игроками, у которых интеграция является краеугольным камнем бизнес-моделей. Азотная отрасль к настоящему времени представляет рынок практически совершенной конкуренции, фосфорная находится в промежуточном между ними положении. При этом доминирующими компаниями становятся те, которые смогли интегрировать производства в единую цепочку создания сложных продуктов, содержащих три и более питательных компонента, азот, фосфор, калий, серу и другие [1].

На сегодняшний день владеть правами на разработку месторождений и на доходы с них – мало. Мировые точки роста располагаются не всегда в этих местах. Зачастую торгующие компании и компании, перерабатывающие сырье, обладают большей рыночной властью, чем владельцы, поставщики ресурсов, и определяют количественные параметры торговли (объемы, цены и др.). Производительность труда западных предприятий превышает производительность белорусских производителей в 3 – 5 и более раз.

Представляется, что в отечественной практике мало изучены и почти не используются возможности вертикальной интеграции в дистрибуцию, переработку (снижение издержек и увеличение результативности цепи «добыча сырья – переработка – потребление»), и иные формы интеграции, в том числе сетевые формы сотрудничества, альянсы и т.д. Полное извлечение природной и монопольной ренты (сверхприбыли) не достигается.

Основные тренды и факторы. Мировая торговля минеральными удобрениями и инвестиции ослабли в 2019 г. под влиянием продолжающейся напряженности в мировой торговле. Международный валютный фонд (МВФ), по предварительной оценке, сообщает о снижении глобального экономического роста с 3,6% в 2018 году до 3,3% в 2019 году. Ожидается, что после 2020 года глобальный рост останется стабильным на уровне около 3,6%, что будет поддерживаться продолжающейся экспансией стран с развивающейся экономикой, таких как Китай и Индия (несмотря на постепенно снижающиеся темпы роста в Китае), но замедленные из-за относительно скромного роста в развитых странах и странах с развивающимся рынком, таких как Россия, Мексика и Турция. Неопределенность продолжит нарастать. Глобальный баланс рисков склоняется к отрицательной стороне. Эскалация торговой напряженности может повлиять на финансовые рынки, что, в свою очередь, может повлиять на доступ к кредитам для уязвимых стран. Растущая политическая и экономическая напряженность между основными державами является источником серьезной неопределенности. Поскольку мир вступает в период фрагментации после периода глобализации, глобальная реконфигурация может повлечь за собой непредвиденные риски. В этом отношении возможное расширение сотрудничества между странами для решения глобальных проблем может стать выходом.

Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) и ФАО ожидают, что в течение следующего десятилетия мировой спрос на продовольствие будет расти меньшими темпами по сравнению с предыдущим. Хотя рост населения остается движущей силой спроса на продукты питания, он постепенно замедляется. Кроме того, ожидается, что потребление продуктов питания на душу населения будет расти медленнее по мере приближения к уровням насыщения на некоторых рынках. Расширение мирового производства сельскохозяйственных культур в следующем десятилетии будет следовать той же тенденции, что и спрос на сельскохозяйственные товары. Прибыль в производстве в основном обеспечится за счет повышения урожайности.

Значительное внимание уделяется политике смягчения воздействия на окружающую среду, повышению эффективности использования удобрений, получивших выражение в новых инициативах Программы ООН по окружающей среде, ФАО, Европейского союза.

Среднесрочные перспективы мирового сельского хозяйства остаются в целом неизменными по сравнению с предыдущими годами, но темпы роста сельскохозяйственного производства неуклонно снижаются. Кроме того, ожидания повышения эффективности использования удобрений и рециркуляции большего количества источников органических питательных веществ будут оказывать давление на спрос на удобрения в развитых странах и во все большем числе стран с развивающейся экономикой. На спрос в Южной Азии и Африке по-прежнему будут оказывать сильное влияние субсидии на удобрения, которые часто меняются.

Глобальный спрос на удобрения увеличивается в среднем на 1,1% в год. Прогнозируется, что он достигнет 204 млн т в 2024 г. Ожидается, что глобальный спрос будет расти быстрее для калия (1,4% годовых), чем для фосфора (1,2% годовых) и азота (1,0% годовых) в результате неуклонного улучшения практики использования азота. Средние темпы роста калия снижаются с начала текущего десятилетия, так как спрос в Китае, вероятно, выйдет на стабильный уровень.

Наибольшие темпы роста спроса ожидаются в Африке (особенно в странах Африки к югу от Сахары), за которыми следуют страны Восточной Европы и Центральной Азии, Латинская Америка, и Северная Америка. Спрос останется стабильным в Восточной Азии, Западной и Центральной Европе и увеличится лишь незначительно в Океании и Западной Азии. В натуральном выражении на Южную Азию, Латинскую Америку, Африку и страны ВЕЦА будет приходиться, соответственно, 33%, 24%, 15% и 12% прогнозируемого роста мирового спроса на удобрения в течение 2019 – 2024 гг.

Параметры мирового предложения и спроса. В таблице 1 приведены текущие и прогнозируемые объемы потребления и предложения по основным производимым и торгуемым в мире продуктам.

Таблица 1. – Параметры мирового предложения и спроса [1].

N (азот, аммиак), млн тн в натуре				P (фосфорная кислота) в пересчете на P ₂ O ₅			
	2018	2019	2023		2018	2019	2023
Мощности	220	222	228	Мощности	59,8	60,0	64,0
Предложение	153,8	154,7	163,7	Предложение	49,0	49,6	52,7
Спрос	145,1	147,2	155,7	Спрос	46,8	47,1	50,3
Баланс S/D*	106%	105%	105%	Баланс S/D	105%	105%	105%
Баланс C/D*	152%	151%	146%	Баланс C/D	128%	127%	127%
N (азот, карбамид), млн тн в натуре				K (калий) в пересчете на K ₂ O			
	2018	2019	2023		2018	2019	2023
Мощности	210	211	226,0	Мощности	59,9	61,0	67,8
Предложение	182,6	182,2	199,5	Предложение	48,6	50,1	54,9
Спрос	172,2	174,7	183,6	Спрос	42,8	42,9	45,7
Баланс S/D	106%	104%	109%	Баланс S/D	114%	117%	120%
Баланс C/D	122%	121%	123%	Баланс C/D	140%	142%	148%

* S – предложение (с англ. supply), C – мощности (с англ. capacity), D – спрос (с англ. demand).

Азот (аммонийная форма, аммиак). Природный газ и в меньшей степени уголь являются базовым сырьем для производства аммиака. Доля природного газа к 2023 г. превысит 70–75%, угля сократится до 20–25%. Россия и страны Ближнего Востока, располагая крупнейшими месторождениями природного газа и наименьшими издержками (ценами) влияют на расположение мировых площадок по производству аммиака. Важной тенденцией является сокращение потребления угля в Китае (с сокращением производства аммиака), Северной и Латинской Америке, и Западной Европе при производстве азотных удобрений в связи с ужесточением норм по смягчению воздействия на окружающую среду. 5 стран с крупнейшими запасами природного газа – Россия, Иран, Саудовская Аравия, США, Катар – это 1/4 мирового производства аммонийного азота. Тенденции мировых рынков природного газа, потоки торговли, места залегания имеют критическое влияние на отрасль, например, Индия – нетто-импортер газа – обладает 15 млн т аммиачной мощности. Международная торговля аммиаком к производству составляет лишь 11%, что подчеркивает важность локализации производства. Доля мощностей ЕАЭС в 2023 г. превысит 10% от общемировых (ПАО «ФосАгро», ПАО «Акрон», ПАО «Куйбышевазот», ПАО «Тольяттиазот», ОАО «Гродно Азот» и другие). Важной тенденцией является увеличивающийся интерес к исследованию использования возобновляемых источников энергии (солнечной, ветра) при производстве аммиака (межстрановая кооперация Марокко – Германия, Норвегия – Австралия, Германия – Великобритания, Япония).

Азот (карбамид). Производство карбамида представлено 53 странами, индексы концентрации составляют CR₁₅ = 81%; CR₁ = 32% (Китай); CR₂ = 44% (+ Индия); CR₃ = 50% (+ США); CR₄ = 55% (+ РФ). К 2023 году, соответственно: CR₁₅ = 80%; CR₁ = 28%; CR₂ = 43%; CR₃ = 49%; CR₄ = 54%. Китай останется единственной страной с уменьшающимися объемами производства с 40% от мировых в 2014 г. до 28% в 2023 г. (в связи с ужесточением норм воздействия на окружающую среду). Международная торговля составляет 48% от производства с дальнейшим возможным сокращением к 2023 г. до 45% (рост внутренних поставок из Индии). К 2023 г. прирост спроса в Латинской Америке составит 10 млн т, сокращение импорта в Южную Азию – 7 млн т, появятся три новых производства в Нигерии. Совокупный среднегодовой темп роста (CAGR) спроса – 1,3% против 1,8% предложения – приведет в 2023 г. к дисбалансу в 16 млн т на мировом рынке. Доля ЕАЭС будет относительно стабильна и составит около 6% от мировых («Гродно Азот», «ФосАгро», «Тольятти Азот» и др.).

Фосфор. Качество и доступность фосфорного сырья определяет инвестиционную активность в расширении мощностей по производству фосфорной кислоты. Китай, США, Марокко насчитывают 63% мировых мощностей по производству фосфорной кислоты, при этом запасы фосфорного сырья в основном сосредоточены в Марокко. Дальнейшие расширения мощностей ожидаются в ряде стран, в т.ч. в России и Казахстане, снижение в пятилетней перспективе состоится в Северной Америке в связи с ростом издержек.

При этом все проекты столкнутся с ужесточением требований по охране окружающей среды. Глобальный спрос на фосфорную кислоту (как для сельского хозяйства, так и промышленного потребления) будет расти на 1,5% CAGR в ближайшие пять лет до 50,3 млн т P_2O_5 в 2023 г. Мировой рынок готовых, переработанных продуктов с повышенной добавленной стоимостью к 2023 г. составит 54 млн т, при среднегодовом CAGR 2,3% (моно- и диаммонийфосфат, триплфосфат).

Калий. В ближайшие 5 лет спрос и мощности будут расти на 1,3% и 2,5% CAGR, соответственно. Мировые мощности прирастут за счет Белоруссии и России и составят 67,8 млн т в 2023 г. Отрасль является высококонцентрированной и представляет собой олигополию. Места производства тесно привязаны к местам добычи. Мировая торговля составляет более 80% от производимого объема. 40% мирового экспорта приходится на Беларусь и Россию. Бразилия, Индия, Китай и некоторые страны Юго-Восточной Азии насчитывают 60% мирового импорта. Более половины мирового потребления приходится на 4 страны. Более 90% мирового производства приходится на 7 стран.

Особенности и тенденции мирового рынка удобрений представлены рядом характеристик:

1. Производство становится все более локализованным, и мировая торговля удобрениями демонстрирует умеренный рост, в отдельных секторах затухающий, при этом доля поставок промежуточного продукта (в качестве сырья) все еще относительно высока.

2. Усиление конкуренции во всех сегментах мирового рынка, особенно в традиционных, сырьевых видах удобрений – моноудобрений и сложных удобрений (2-3 питательных компонента). Особенно чувствительны к ценовой волатильности производители с высокой себестоимостью производства.

3. Сдвиг по мере общего роста доходов предпочтений потребителей в пользу высококачественной, престижной и брендированной продукции (уход от навальной «обезличенной» продукции к специально упакованным и маркированным, узнаваемым брендированным удобрениям).

4. Барьеры перехода к производству продукции с высокой добавленной стоимостью из-за недостаточной инновационной активности и дефицита передовых технологий, то есть «ловушка среднего дохода», не могут быть преодолены и мы вынуждены расширять сырьевой экспорт, несмотря на ограниченные возможности такого развития в долгосрочной перспективе.

5. Близость. Свободный рынок сжимается из-за развития обмена в рамках глобальных цепочек добавленной стоимости, попыток создать замкнутые региональные системы торговли, обострения проблем сбыта в условиях невысоких темпов расширения торговли. Усиливается влияние крупных корпораций, организовавших глобальные ЦДС.

Входы на рынки постоянно сужаются: кооперация производителей все больше опирается на включение в цепочки добавленной стоимости. Партнерство усиливается благодаря процессу регионализации и формирования торговых блоков, создаваемых не по принципу близости границ, а на основе взаимодополняемости экономик. В результате возникают объединения стран, экономики которых охватывают большую долю рынка, «торговые континенты», создающие для своих участников преференциальные условия. Фактически «торговые континенты» обеспечивают синергетические эффекты от использования новых технологий и включенности в ЦДС страны-лидера соглашения, а также наиболее выгодное международное перемещение факторов производства [6].

В последнее время вновь получили распространение жесткие инструменты торговой политики. Данные инструменты практически не позволяют достичь постулируемых результатов и служат в большей степени политическим целям. В статике такие меры протекционистского характера приводят к снижению благосостояния, но в динамике (прежде всего с позиций стратегической торговой политики) могут иметь рациональные основания. После глобального финансового кризиса 2008 – 2009 гг. правительства стали больше склоняться к необходимости проводить стратегическую торговую политику (strategic trade policy), направленную в широком смысле на поддержку отдельных секторов, а в узком – на создание отношений взаимозависимости фирм [7]. Стратегичность торговой политики в данном контексте определяется не столько ориентированностью на долгосрочную перспективу и наличием стратегических планов, сколько осознанием интересов национальных индустрий, рассмотрением олигополий как важного политического инструмента при конкуренции за вход на различные рынки [8].

Важным элементом стратегической торговой политики стали нетарифные инструменты, поскольку, с одной стороны, установление частных стандартов помогает использовать крупные отраслевые экстерналии, а с другой – такие инструменты необходимы для корректировки «провалов рынка», критичных для глобальных производственных цепочек (например, контроль качества и безопасности), но в то же время они могут служить для ТНК инструментами «эксплуатации». Подтверждением «стратегической природы» нетарифных инструментов может быть тот факт, что США внедрили наибольшее количество нетарифных инструментов [10].

В настоящее время исследователи придерживаются мнения, что успешная политика догоняющего развития должна быть: 1) более открытой; 2) ориентированной на масштабную интеграцию в глобальные ЦДС для аккумуляции знаний, а не на защиту отраслей и или агрессивный экспорт конечной продукции; 3) интегрирующей глобальные компании, региональные фирмы и национальную рабочую силу для нивелирования негативных трендов в развитии глобальных ЦДС [7; 10].

Закключение Избыточная увлеченность государства финансовыми мерами и инструментами поддержки; переоценка экспортного потенциала традиционных отраслей и секторов при недостаточном внимании к инновационным продуктам и услугам, новым областям деятельности и рынкам, неприоритетность проблем интеграции в глобальные цепочки и рационального позиционирования в них, формирования и реализации соответствующих мер содействия, недостаточный учет специфики промышленной организации, структуры отраслей, наличия в них разных игроков с существенно различающимися возможностями, динамикой развития и интересами, отсутствие независимой оценки реализуемых мер, слабые эффекты обучения, ограниченная практика прекращения действия неэффективных инструментов и инициатив и масштабирования наиболее успешных – это одни из ряда проблем, стоящих перед нашей экономикой.

Возможными решениям могло бы стать расширение предложения товаров углубленной переработки и технологичных разработок – продукции, аналогичной производимой в развитых странах (например, линейка водорастворимых удобрений, сложных удобрений со множеством питательных компонентов и т.д.), а также соседних продуктов в продуктовом пространстве (технически чистые удобрения, с добавлением микроэлементов и т.д.) Таким образом будет реализован феномен ускоренного роста – способность преодоления издержек, связанных с разработкой и выводом нового продукта, ранее недоступного, что говорит о повышении производительности и приближении к технологической границе. Необходимы иностранные инвестиции, повышение качества человеческого капитала и гибкости регулирования. Нужно добиться четкого позиционирования нашего производственного комплекса в мировых цепочках стоимости.

Промышленный комплекс, производящий минеральные удобрения в странах ЕАЭС, противостоящий мировым конкурентам, должен сплотиться и найти формы взаимодействия с целью повышения своей конкурентоспособности на мировом рынке.

ЛИТЕРАТУРА

1. Fertilizer Statistics Database Worldwide [Electronic resource] – 2019. – Mode of access: <http://www.fertilizer.org/Statistics>. – Date of access: 10.02.2020.
2. Положение дел в области продовольственной безопасности и питания в мире [Электронный ресурс]. – Рим, 2019. – Режим доступа: <http://www.fao.org/publications/sofi/ru/>. – Дата доступа: 10.02.2019.
3. Годовой отчет 2018 [Электронный ресурс] / ПАО «Уралкалий». – 2019. – Режим доступа: https://www.uralkali.com/ru/investors/reporting_and_disclosure/ – Дата доступа: 10.02.2020.
4. Годовой отчет 2018 [Электронный ресурс] / АО МХК «ЕвроХим». – 2019. – Режим доступа: <https://www.eurochemgroup.com/ru/investors/reports-results/> – Дата доступа: 11.02.2020.
5. Годовой отчет 2018 [Электронный ресурс] / Nutrien. – 2019. – Режим доступа: <https://www.nutrien.com/2018-annual-report> – Дата доступа: 11.02.2020.
6. ЮНКТАД (2018). Доклад о торговле и развитии, 2018 год: Власть, платформы и иллюзия свободной торговли. Нью-Йорк, Женева. [UNCTAD (2018). Trade and development report 2018. Power, platforms and the illusion of free trade. New York; Geneva.].
7. Christopher, M. Logistics and supply chain management / M. Christopher. – London : Pearson, 2005. – 317 p.
8. Gereffi, G. Global value chain analysis: a primer / G. Gereffi // Center on Globalization, Governance and Competitiveness, Duke University. – Durham, North Carolina, 2016.
9. Kuznetsov, Y. New open economy industrial policy: Making choices without picking winners / Y. Kuznetsov, C. Sabel // Making innovation policy work: Learning from experimentation / M. Dutz et al. (ed.) – Washington, DC : World Bank; Paris : OECD Publishing, 2014. – P. 35-47.
10. Lin J. Y. Structural economics. A framework for rethinking development and policy / J. Y. Lin. – Washington, DC : World Bank Publications, 2012.
11. Lun, Y. H. V. Shipping and logistics management / Y. H. V. Lun. – London : Springer, 2010. – 257 p.
12. Rodrik, D. New technologies, global value chains, and the developing economies / D. Rodrik // Pathways for Prosperity Commission Background Paper Series. – 2018. – No 1.

Поступила 15.09.2020

TRENDS IN THE WORLD MARKET OF MINERAL FERTILIZERS

I. SZWAJKOWSKI

The article discusses the shifts in the structure of world production and trade in mineral fertilizers and the features of the integration of the EAEU manufacturers into international exchange and production. Increased competition for markets and insufficient attention of domestic producers to the processes of integration into global value chains are noted. As a future agenda for the development of the fertilizer industrial complex, it is proposed to switch to trade and industrial policies focused on long-term structural changes in the global industry and the market, integration into world value chains, transformation of competition into partnership.

Keywords: *integration; production of mineral fertilizers; EAEU; global fertilizer trade.*

УДК 339.9

РОЛЬ МИГРАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ В ОБЕСПЕЧЕНИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

д-р экон. наук, проф. Л.Е. ТИХОНОВА, д-р техн. наук, проф. В.П. ПУГАЧЁВ, А.С. ХЛЕБОВЕЦ
(Белорусский государственный университет, Минск)
E-mail: tihonovale@mail.ru; pugachov19@gmail.com

Миграция людей из одной страны в другую может быть вызвана различными факторами – экономическими, социальными, экологическими. Однако основными причинами перемещения выступают экономические, что обусловлено различиями в оплате труда, нехваткой специалистов и другими причинами. В связи с этим актуальность приобретают вопросы, связанные с разработкой и реализацией миграционной политики, соответствующих нормативных правовых актов. Разрабатываемая в области миграции политика должна быть направлена на создание соответствующих условий для возвращающихся в страну своего рождения мигрантов, привлечения иностранной рабочей силы, достижение и сохранение миграционной безопасности Республики Беларусь. О важности данной проблемы не только для нашей страны, но и для всего мира свидетельствуют принятые ООН Цели устойчивого развития, многие из которых касаются связанных с миграцией вопросов.

Ключевые слова: миграция, устойчивое развитие, миграционная политика, трудовая миграция.

Введение. Устойчивое развитие Республики Беларусь в условиях обостряющейся международной конкуренции и борьбы за мировые рынки определяющим образом зависит от способности государства найти своё место в новой системе глобального разделения труда, цепочках создания добавленной стоимости при производстве и сбыте товаров и услуг на мировом рынке, эффективности использовании человеческого капитала и трудовых ресурсов. В целях обеспечения устойчивого экономического роста необходимо, прежде всего, повышать качество человеческого капитала, максимизировать вклад компетенций и знаний специалистов в развитие, повышение конкурентоспособности товаров и услуг на мировом рынке. Роль человеческого потенциала в будущем развитии страны обусловлена как недостаточно высоким уровнем его капитализации, уровнем компетенций и профессиональных навыков специалистов и менеджеров бизнеса, так и демографическими и миграционными вызовами. Так, по итогам последней (2019 г.) переписи населения в Республике Беларусь проживает 9 413 446 человек. В 2009 году, население Беларуси насчитывало 9 503 807 человек. То есть численность населения страны уменьшилась на 0,95%, или примерно на 90 тыс. человек, а по сравнению с 1999 г – население страны уменьшилось на 6,3% (более чем на 632 тыс. человек) [1]. Таким образом, указанные данные подтверждают, что одним из главных вызовов социально-экономического развития страны в настоящее время является демографический кризис. Как отмечает М.И. Артюхин, «негативные тенденции в демографическом развитии страны замечены давно. Беларусь не воспроизводит своего населения уже более 25 лет, начиная с 1978 г., когда коэффициент воспроизводства населения стал ниже минимума, необходимого для простого воспроизводства. Однако при благоприятной половозрастной структуре населения, вплоть до начала 1990-х гг. численность населения Республики Беларусь росла. И только в 1994 г. Беларусь претерпела так называемые «демографические ножницы» [2]. Демографический кризис стал реальной угрозой устойчивому развитию Беларуси в долгосрочной перспективе.

По мнению Л.П. Шахотько, белорусского исследователя в области демографии, перед нашей страной на современном этапе стоит такая же сложная, как и по снижению смертности и повышению рождаемости, задача по обеспечению в течение продолжительного периода стабильного миграционного прироста. Структура населения и параметры его воспроизводства определяют депопуляцию населения. В связи с этим в долгосрочной перспективе важным направлением реализации Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь выступает достижение и сохранение демографической и миграционной безопасности.

Основная часть. Принятые в Республике Беларусь Закон «О гражданстве Республики Беларусь» и Закон «О порядке выезда и въезда в Республику Беларусь граждан Республики Беларусь» содержат правовые основы государственного регулирования в области гражданства, устанавливая основания и порядок его приобретения, сохранения и прекращения, принятия, исполнения и обжалования решений по вопросам гражданства. Правовым актом определены полномочия государственных органов, права и обязанности граждан Республики Беларусь в сфере гражданства, оговорен порядок выезда и въезда в нашу страну. Положения Закона Республики Беларусь «О правовом положении иностранных граждан и лиц без гражданства в Республике Беларусь» содержат конституционные права, свободы и обязанности иностранных граждан и лиц без гражданства, определяют порядок их въезда, пребывания и выезда из Республики Беларусь, механизм обжалования решений и действий органов и должностных лиц, связанных с исполнением нормативного акта.

Данный законодательный акт закрепляет гарантии обеспечения личных прав и свобод, связанных с беспрепятственным передвижением и свободным выбором места пребывания (жительства), участием в политических партиях и других общественных объединениях, реализацией социально-экономических прав, осуществлением трудовой, предпринимательской и прочей деятельности, образованием, сохранением национальной культуры и уважением национального достоинства [3]. Закон Республики Беларусь «О внешней трудовой миграции» определяет порядок выезда граждан Республики Беларусь за границу для трудоустройства, привлечения иностранной рабочей силы в страну и устанавливает нормы, регламентирующие условия правовой защиты трудящихся-мигрантов.

Республика Беларусь заключила ряд двусторонних межправительственных соглашений, затрагивающих вопросы временной трудовой деятельности, – с Молдовой, Украиной, Польшей, Литвой, Казахстаном и Арменией. Подписание таких соглашений было чрезвычайно важным и необходимым шагом с точки зрения гарантии прав трудовых мигрантов из Беларуси в принимающих странах. Российской Федерацией и Республикой Беларусь с целью обеспечения защиты трудовых мигрантов и регулирования миграционных процессов был принят пакет межправительственных нормативных правовых актов. Согласно им, за гражданами Беларуси и России признается трудовой стаж (включая учебный, стаж работы по специальности), приобретенный ими в результате осуществления трудовой деятельности на территории обоих государств. Концепция социального развития Союзного государства предполагала создание единой миграционной политики, которая будет способствовать эффективной реализации интеллектуального и трудового потенциала мигрантов, позволит обеспечить устойчивое социально-экономическое и демографическое развитие, гарантирует соблюдение интересов безопасности Союзного государства. При этом потоки неорганизованной трудовой миграции оставались практически неконтролируемыми, особенно это касалось выезда мигрантов из Беларуси с целью трудовой деятельности в России. Это вызвало необходимость принятия в 2010 г. нового закона Республики Беларусь «О внешней трудовой миграции» (вступил в силу 12 июля 2011 г.). В данном документе впервые был представлен порядок трудоустройства иностранцев в Беларуси, а также определен круг вопросов, связанных с обязанностями лицензиатов, требованиями к договору о содействии в трудоустройстве, трудовому договору, определены особенности трудоустройства по студенческим программам. В указанный законодательный акт внесены дополнения, вступившие в силу с 15 июля 2016 г. [4].

Главная роль в управлении процессами миграции в настоящее время принадлежит Министерству внутренних дел, на которое возложена работа по реализации миграционной политики во взаимодействии с другими министерствами и государственными органами Республики Беларусь. Основным структурным подразделением с конца 2003 г. является Департамент по гражданству и миграции. Подписанные в 2010 году нормативные правовые акты позволили укрепить сотрудничество Беларуси, России и Казахстана в сфере миграции, усилить их взаимодействие по максимизации выгод и минимизации издержек миграционных процессов между данными странами, а также сформировать единое миграционное пространство и обеспечить свободное передвижение рабочей силы в рамках стран Евразийского экономического пространства. В соответствии с Договором о Евразийском экономическом союзе, подписанным Россией, Республикой Беларусь и Казахстаном (2014 г.) трудящимся государств-членов не требуется получение разрешения на осуществление трудовой деятельности в государстве трудоустройства. Государства-члены не устанавливают и не применяют ограничения, установленные их законодательством в целях защиты национального рынка труда. В дальнейшем к Союзу присоединились Армения и Киргизстан [5].

Таким образом, к настоящему времени в сфере внешней миграции в Республике Беларусь разработан ряд законодательных актов, регулирующих экспорт и импорт рабочей силы. Характерная черта миграционного законодательства в сфере трудовой миграции – акцент на защиту прав выезжающих из страны трудовых мигрантов.

В 2016 г. Правительством Республики Беларусь была принята «Программа социально-экономического развития страны на 2016 – 2020 гг.», утверждена Государственная программа «Здоровье народа и демографическая безопасность Республики Беларусь», разработанная в соответствии с Национальной стратегией устойчивого развития Республики Беларусь на период до 2030 года и включающая в себя подпрограмму «Внешняя миграция» [6]. Основными задачами подпрограммы «Внешняя миграция» являются:

- управление внешней миграцией с учетом демографического и социально-экономического развития регионов страны, возвращения соотечественников;
- совершенствование системы выявления, предупреждения и пресечения незаконной миграции, а также интеграции иностранцев;
- совершенствование порядка привлечения иностранных специалистов в Республику Беларусь, а также противодействия нелегальной миграции.

Документ определяет целевой показатель в сфере миграции – обеспечение прироста мигрантов в размере 70 тыс. человек [6].

Начальник Департамента по гражданству и миграции, Алексей Бегун, сообщил, что «совместно с заинтересованными органами государственного управления готовится концепция государственной миграционной политики Республики Беларусь. Разрабатываемая концепция отражает фундаментальные взгляды государства на вопросы реализации миграционной политики, оценку миграционной ситуации в стране с учетом социально-экономического развития» [7]. Также в документе на ближайший пятилетний период определяются приоритеты сотрудничества и миграционной политики, с последующим утверждением соответствующего плана мероприятий. Основная цель в области эмиграционной политики в перспективе – осуществление государственной политики, направленной на возврат белорусской диаспоры – политику «собирания нации». Для этого в пределах Евразийского экономического союза и на всем пространстве СНГ важно провести ряд соответствующих мероприятий. Такая цель определяет необходимость предусмотреть в разрабатываемой концепции комплекс мер, способных оказать реальную поддержку и обеспечить гарантии к возвращению и обустройству мигрантов в Беларусь. Среди первоочередных мер выделим:

– необходимость разработки мер по оказанию государственной поддержки мигрантам-возвращенцам при покупке жилья и возможности предоставления частичного кредитования на приобретение (строительство) жилья в Беларуси;

– предоставление возможности возвратившимся мигрантам получить гражданство по упрощённой схеме. С целью привлечения новых граждан в Беларусь следует использовать принцип «права крови», т.е. признавать белорусами всех, кто имеет историческую связь с родиной. Такого рода программы проводились многими странами мира, в частности данную практику использовали для «собирания нации» Израиль, Германия, Греция, Франция, Казахстан. Благодаря принятому в 1952 г. в Израиле Закону о возвращении, предоставившему возможность каждому еврею автоматически получить статус гражданина, страна привлекла 2,3 млн. евреев из стран Восточной и Центральной Европы, Северной Африки, Ближнего Востока и т.д.;

– внесение дополнений в Закон «О гражданстве Республики Беларусь» [8], которые позволят расширить круг потенциальных получателей гражданства и снять квоты на предоставление гражданства отдельным категориям мигрантов (студентам высших и средних специальных учебных заведений, аспирантам и докторантам, обучающимся в Беларуси; мигрантам, вступившим в брак с белорусскими гражданами (в том числе и ранее) через 1 год после проживания в браке или сразу после рождения первого ребёнка).

Для предотвращения массовой миграции специалистов, ученых необходимо пересмотреть систему оплаты труда научно-преподавательских кадров. Важно существенно повысить оплату труда данных работников за счет оптимизации занятых в НИИ, концентрации научного потенциала в ведущих научно-исследовательских учреждениях и учреждениях высшего образования. Расширить формы поддержки талантливых студентов, аспирантов, докторантов и учёных через создание системы государственных и частных грантов для проведения научных исследований. Предлагаемые меры позволят сократить число выезжающих за пределы страны на временную работу и постоянное место жительства высококвалифицированных мигрантов из Республики Беларусь. Мировая практика доказала эффективность создания и функционирования крупных университетов, успешно сочетающих фундаментальную науку, оказание образовательных услуг и достойный уровень оплаты труда учёных.

Заключение. Разработка и реализация мер по преодолению демографических и миграционных вызовов требует дальнейшего совершенствования государственной демографической и миграционной политики в целях упреждения и результативного реагирования на демографические и миграционные вызовы и угрозы. Для стран со стареющим населением, к которым относятся и большинство постсоветских государств – стран с переходной экономикой, особую актуальность приобретает ряд социально-экономических проблем, в частности, реформирование пенсионной системы и системы здравоохранения, поддержание отдельных групп населения трудоспособного возраста, регулирования процессов миграции и интеграции иммигрантов. В решении этих вопросов белорусские специалисты и ученые должны учитывать опыт и уроки международного миграционного взаимодействия и ориентироваться в первую очередь на страны Евразийского экономического союза и Содружества независимых государств. Как известно, уже во времена СССР заключались договоры по организованному сотрудничеству по перемещению рабочей силы из различных республик на некоторые крупные стройки и предприятия всесоюзного масштаба. Трудовые мигранты из стран СНГ хорошо адаптированы к белорусскому рынку труда, хорошо владеют русским языком, обладают сходным менталитетом и смогут внести свой вклад в стабилизацию демографической ситуации в стране.

ЛИТЕРАТУРА

1. Общая численность населения, численность населения по возрасту и полу, состоянию в браке, уровню образования, национальностям, языку, источникам средств к существованию по Республике Беларусь : стат. бюл. – Минск : Нац. стат. комитет Респ. Беларусь, № 26/568-р, 10.09.2020.
2. Артюхин, М.И. Демографический кризис и пути его преодоления в условиях современной Беларуси / М.И. Артюхин, С.А. Пушкевич // Социологический альманах. – Минск, 2017.

3. О правовом положении иностранных граждан и лиц без гражданства в Республике Беларусь [Электронный ресурс] : Закон Респ. Беларусь, 4 янв. 2010 г., № 105-3 // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.
4. О внешней трудовой миграции [Электронный ресурс] : Закон Респ. Беларусь, 30 дек. 2010 г., № 225-3 // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.
5. Договор о Евразийском экономическом союзе [Электронный ресурс] // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://pravo.by/document/?guid=3871&p0=F01400176>. – Дата доступа: 25.10.2020.
6. Об утверждении Государственной программы «Здоровье народа и демографическая безопасность Республики Беларусь» на 2016 – 2020 годы [Электронный ресурс] : постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 14 марта 2016 г., № 200 // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.
7. Бегун, А.В. Концепция государственной миграционной политики в Беларуси [Электронный ресурс] / А.В. Бегун // БЕЛТА – Новости Беларуси. – Режим доступа: <https://belta.by/society/view/kontseptsija-gosudar.stvennoj-migr.atcionnoj-politiki-gotovitsja-v-belag.usi-329823-2018/>. – Дата доступа: 25.10.2020.
8. О гражданстве Республики Беларусь [Электронный ресурс] : Закон Респ. Беларусь, 18 окт. 1991 г., № 1181-ХП // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.

Поступила 03.11.2020

THE ROLE OF MIGRATION POLICY IN ENSURING SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE REPUBLIC OF BELARUS IN MODERN CONDITIONS

L. TIKHONOVA, V. PUGACHEV, A. HLEBOWICZ

The migration of people from one country can be caused by various factors - economic, social, environmental. The reason for causing differences in the work of labor, the lack of other reasons. In this regard, issues related to the development and implementation of migration policy and regulatory legal acts are becoming topical. The policy developed in the field of policy should be aimed at creating appropriate conditions for migration to the country of their birth of migrants, attracting foreign labor to the country, achieving and maintaining the migration security of the Republic of Belarus. The main provisions dealing with various issues related to migration include various UN provisions.

Keywords: migration, sustainable development, migration policy, labor migration

ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 342.9

**РАЗВИТИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО И НАЦИОНАЛЬНОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА
РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В СФЕРЕ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ НЕЗАКОННОМУ ОБОРОТУ
НАРКОТИЧЕСКИХ СРЕДСТВ, ПСИХОТРОПНЫХ ВЕЩЕСТВ,
ИХ ПРЕКУРСОРОВ И АНАЛОГОВ****М.Н. ГУМИНСКИЙ***(Академия МВД Республики Беларусь, Минск)*

Рассматриваются вопросы исторического становления законодательства в области противодействия незаконному обороту наркотических средств. Отдельное внимание автор уделяет блоку международного правового регулирования и приведению в соответствие с ним законодательства Республики Беларусь, анализируются отдельные соглашения на уровне СНГ в данной сфере. Большое внимание уделяется развитию советского законодательства в сфере противодействия незаконному обороту наркотических средств и психотропных веществ. Делается акцент на развитии современного белорусского законодательства в данной области. В статье обосновывается необходимость внесения изменений и дополнений в Кодекс Республики Беларусь об административных правонарушениях.

Ключевые слова: наркотические средства, психотропные вещества, незаконный оборот, законодательство Республики Беларусь, соглашения, конвенции.

Введение. Основная цель исследования – проанализировать развитие законодательства Республики Беларусь в области противодействия незаконному обороту наркотических средств и психотропных веществ, где исходными документами выступает блок международного законодательства, закрепляющие основополагающие принципы и нормы в данной области. Одной из задач проведения исследования является выявление тенденций в области правового регулирования противодействия незаконному обороту наркотических средств и психотропных веществ, начиная с советского периода и до настоящего времени.

Основная часть. На уровне международного законодательства имеется достаточно большое количество документов, где содержится понятие незаконного оборота наркотических средств. Так, в Единой Конвенции о наркотических средствах 1961 года под незаконным оборотом понимается «культивирование или любое действие по сбыту наркотиков в нарушение постановлений настоящей Конвенции» [2]. Указанная Конвенция была ратифицирована в 1964 году Указом Президиума Верховного Совета БССР. В дальнейшем был принят Протокол о поправках к Единой конвенции о наркотических средствах 1961 года, к которому Республика Беларусь присоединилась в 1999 году соответствующим Законом Республики Беларусь [12]. Присоединение к данному Протоколу явилось основанием для дальнейшего совершенствования отечественного законодательства в части соответствия его нормам международного права. Более обширный и конкретный перечень действий, составляющих понятие незаконного оборота наркотических средств представлен в Конвенции ООН о борьбе против незаконного оборота наркотических средств и психотропных веществ 1988 года [4].

С момента становления Республики Беларусь как единого суверенного государства началась работа над законодательной базой, регулирующей вопросы юридической ответственности, связанной с незаконным оборотом наркотических средств и психотропных веществ. Такая работа велась на двух уровнях – интеграционном (на уровне СНГ) и национальном (на уровне законодательства Республики Беларусь).

Одним из первых международных актов на уровне СНГ стало заключение Соглашения о взаимодействии министерств внутренних дел независимых государств в сфере борьбы с преступностью 1992 года (далее – Соглашение 1992 года) [26]. В ст. 1 данного Соглашения в качестве одного из направлений сотрудничества в борьбе с преступностью определена «борьба с незаконным оборотом наркотических средств и психотропных веществ» [26]. В документе определены формы сотрудничества сторон-участниц, порядок оформления запросов и просьб, порядок обеспечения конфиденциальности сведений, передаваемых между государствами и др. Важным в данной области интеграционного законодательства (в том числе, рекомендательного характера) можно назвать Рекомендательный законодательный акт «О противодействии незаконному обороту наркотических средств, психотропных веществ и прекурсоров» 1996 г. Развивая положения Соглашения 1992 года было заключено Соглашение о сотрудничестве государств-участников Содружества Независимых Государств в борьбе с преступностью 1998 года (далее – Соглашение 1998 года). Как и первое Соглашение, данный документ носит общий характер, не выделяет особых форм противодействия именно незаконному обороту наркотических средств и психотропных веществ. Принципиальным различием между Соглашением 1992 года и Соглашением 1998 года выступает уровень его принятия. В первом случае речь шла о взаимодействии только на министерском уровне.

Первым документом на уровне СНГ, который носит специальный «антинаркотический» характер стало Соглашение о сотрудничестве государств-участников Содружества Независимых Государств в борьбе с незаконным оборотом наркотических средств, психотропных веществ и их прекурсоров от 30 ноября 2000 года [27]. В качестве целей заключения данного Соглашения значились следующие: а) озабоченность государств глобальными масштабами распространения наркотических средств и психотропных веществ и их использование в немедицинских целях; б) осознание опасности употребления наркотических средств в немедицинских целях; в) признание выполнения действий по пресечению незаконного оборота наркотических средств в качестве коллективной обязанности государств-участников СНГ; г) обеспокоенность масштабами транзита наркотических средств и психотропных веществ. В Соглашении были определены направления по сотрудничеству в данной сфере, перечень компетентных органов в сфере предупреждения и борьбы с незаконным оборотом наркотических средств и психотропных веществ, основные формы сотрудничества правоохранительных органов приграничных регионов и др.

В свою очередь Концепция сотрудничества государств-участников Содружества Независимых Государств в противодействии незаконному обороту наркотических средств, психотропных веществ и их прекурсоров от 7 октября 2002 года [5] основными направлениями сотрудничества назвала следующие:

- совершенствование договорно-правовой базы сотрудничества в борьбе с незаконным оборотом наркотиков и прекурсоров;
- разработка и реализация совместных программ и планов противодействия незаконному обороту наркотиков и прекурсоров;
- осуществление согласованных мер для выполнения положений конвенций ООН, других международных договоров, направленных на борьбу с незаконным оборотом наркотиков и прекурсоров;
- мониторинг, анализ и прогнозирование наркоситуации, разработка системы мер противодействия незаконному обороту наркотиков и прекурсоров;
- изучение и оценка эффективности совместных усилий компетентных органов государств-участников СНГ в борьбе с незаконным оборотом наркотиков и прекурсоров, внедрение положительного опыта в практику их деятельности;
- совершенствование приграничного сотрудничества в пресечении контрабанды наркотиков и прекурсоров, а также их незаконного транзита через территории государств-участников СНГ;
- подготовка и переподготовка кадров и специалистов по вопросам борьбы с незаконным оборотом наркотиков и прекурсоров;
- разработка, производство и поставка компетентным органам государств-участников СНГ специальных средств, техники и оборудования [5].

Базовый характер носит модельный Закон СНГ «О наркотических средствах, психотропных веществах и их прекурсорах» 2006 г. [6]. Он носит рекомендательный, образцовый характер и служит основанием для дальнейшего сближения национальных правовых систем стран СНГ в заявленной сфере. Модельный Закон предусматривает три вида оборота наркотических средств и психотропных вещества: гражданский, законный и незаконный.

Развитие интеграционного законодательства СНГ в сфере противодействия незаконному обороту наркотических средств и психотропных веществ заняло достаточно большой период. Первоначально, противодействие незаконному обороту наркотических средств не выделялось на уровне соглашений в качестве специального вида деятельности, а носило общий характер в ряде направлений по борьбе с преступностью в целом. Вместе с тем, с развитием общественных отношений, возможностей использования транзита, расширения возможностей изготовления и сбыта в немедицинских целях стали разрабатываться специальные соглашения «антинаркотического» характера, а борьба с незаконным оборотом наркотических средств и психотропных веществ была выделена в отдельное специфическое направление борьбы с преступностью, определившая перечень компетентных государственных органов стран-участниц СНГ.

Отметим, что в период нахождения Республики Беларусь (БССР) в составе СССР происходило развитие блока «антинаркотического» законодательства согласно реалиям советского периода. Так, в период 1917 – 1936 гг. был принят ряд нормативных правовых актов в сфере борьбы с наркопреступностью. Таковыми были Декреты ВЦИК и СНК РСФСР, декреты ВЦИК и СНК СССР, постановления ЦИК и СНК СССР и др. Важным этапом дальнейшего развития советского законодательства стал факт присоединения СССР к Международной конвенции о наркотических средствах 1925 года, в нормах которой определялись правила оборота наркотических средств в зависимости от цели (медицинской, научной и т.д.). Вместе с тем отметим, что в целом ситуация того периода не находилась в критическом состоянии, что обусловлено достаточно низким уровнем преступности в сфере незаконного оборота наркотических средств, и не требовала разработки большого блока законодательства в данной области. Доказательством этому служит факт создания специального органа в сфере борьбы с наркопреступностью лишь в начале 80-х гг. XX века.

История развития законодательства Республики Беларусь в сфере противодействия незаконному обороту наркотических средств и психотропных веществ после распада СССР начинается с первых указов

Президента Республики Беларусь, в рамках которых определялись основные направления работы и ответственные субъекты. Так, согласно п. 12 Указа Президента Республики Беларусь от 27 декабря 1994 г. № 274 «О неотложных мерах по борьбе с преступностью и стабилизации обстановки в Республике Беларусь» было поручено «Министерству внутренних дел совместно с Комитетом государственной безопасности, Государственным комитетом пограничных войск, Государственным таможенным комитетом, органами исполнительной власти с участием Прокуратуры осуществлять операции по выявлению и пресечению преступных формирований, коррупции, контрабанды, незаконного оборота наркотических средств» [10]. Данный Указ носил сугубо общий характер, где наравне с иными видами преступной деятельности выделялся незаконный оборот наркотических средств. Кроме этого, в рассматриваемый период понятие «психотропные вещества и их прекурсоры» не были известны белорусскому законодательству. Следующим Указом Президента Республики Беларусь от 30 июня 1995 года была образована межведомственная комиссия по борьбе с преступностью и наркоманией при Совете Безопасности. Через год принимается первый программный целевой документ – Концепция государственной политики по контролю за наркотическими средствами и психотропными веществами и их злоупотреблением в Республике Беларусь. Принятие Концепции было обусловлено необходимостью выполнения положений, закрепленных в международных соглашениях на уровне государств-участниц СНГ, а также набирающей рост преступной ситуацией в сфере незаконного оборота наркотических средств. Кроме Концепции в 1996 году была принята также Государственная программа комплексных мер противодействия злоупотреблению наркотическими средствами и психотропными веществами и их незаконному обороту на 1997 – 2000 года [18]. В рамках Государственной программы были определены основные направления и формы работы в сфере противодействия незаконному обороту наркотических средств.

Таким образом, период с 1994 по 2000 гг. в Республике Беларусь стоит определить как период принятия программных документов и определения базовых направлений в сфере борьбы с незаконным оборотом наркотических средств. В данное время происходит законодательная регламентация терминологии в рассматриваемой сфере, четкое следование положениям международных конвенций, а также соглашений, достигнутых на уровне СНГ.

Следующим комплексным и профильно-целевым документом стало принятие Государственной программы комплексных мер противодействия злоупотреблению наркотическими веществами и их незаконному обороту на 2001 – 2005 годы [19]. В рассматриваемый период, 22 мая 2002 г., принимается первый Закон Республики Беларусь «О наркотических средствах, психотропных веществах и их прекурсорах», № 102-3. После 2005 года наркоситуация в стране ухудшается, что связано с незаконным ввозом и употреблением ряда синтетических наркотиков (героин, метадон). Основными причинами такой обстановки стали географическое положение Республики Беларусь, интенсивное развитие транспортной инфраструктуры, а также прозрачность границ с Российской Федерацией. В 2008 году была принята новая Государственная программа комплексных мер противодействия наркомании, незаконному обороту наркотиков и связанным с ними правонарушениям в Республике Беларусь на 2009 – 2013 годы [20]. В рамках данной Программы были определены следующие мероприятия по противодействию незаконному обороту наркотических средств, психотропных веществ и правонарушениям, связанным с ними:

- а) анализ ситуации, связанной с незаконным потреблением наркотических средств;
- б) анализ следственной и судебной практики в сфере противодействия незаконному обороту наркотических средств;
- в) анализ имеющейся информации о намерениях иностранных преступных организаций организовать транзитное перемещение наркотических средств и психотропных веществ через территорию Республики Беларусь;
- г) изучение социальных и культурных предпосылок формирования предпочтений к употреблению наркотических средств и психотропных веществ среди молодежи и др. [20].

В рассматриваемый период также принимается Закон Республики Беларусь «О средствах массовой информации» от 17 июля 2008 г. № 427-3, нормами которого установлен запрет на распространение в СМИ, а также на Интернет-ресурсах сведений, пропагандирующих потребление наркотических средств, психотропных веществ, их аналогов, токсических и других одурманивающих веществ, а также сведений о способах и методах разработки, изготовления, использования и местах приобретения наркотических средств, психотропных веществ, их прекурсоров и аналогов [13]. Установление данного законодательного запрета в полной мере соответствовало направлениям борьбы в сфере незаконного оборота наркотических средств и психотропных веществ, определенных в предыдущим государственных программах и концепциях.

К числу последних программных документов в сфере противодействия незаконному обороту наркотических средств, психотропных веществ и их прекурсоров относится Информационная стратегия по профилактике наркопотребления и противодействию незаконному обороту наркотиков в Республике Беларусь на 2020 – 2025 годы, которая разработана в соответствии с п. 14 Комплексного плана мероприятий, направленных на принятие эффективных мер по противодействию незаконному обороту наркотиков, профилактике их потребления, в том числе среди детей и молодежи, социальной реабилитации лиц, больных наркоманией, на 2019 – 2020 годы, утвержденного Заместителем Премьер-министра Республики Беларусь 21 марта

2019 г. [21]. Отметим прогрессивность данной Стратегии, которая определяется даже в ее названии «информационная». Употребление данного термина в Стратегии с точностью определяет реалии современного развития государства, общественных отношений, информационных технологий, с помощью которых происходит распространение информации, связанной с незаконным оборотом наркотических средств, психотропных веществ и их прекурсоров. В рамках Стратегии под незаконным оборотом наркотиков понимается осуществляемая в глобальных масштабах незаконная коммерческая деятельность, включающая в себя культивирование, изготовление, распространение и сбыт веществ, подпадающих под действие запретительных законов о наркотиках [21].

В настоящее время на уровне законодательства Республики Беларусь принято достаточно большое количество нормативных актов, целью которых является оказание противодействия незаконному обороту наркотических средств и психотропных веществ. В рамках Основного закона государства определены основные конституционные ценности, поставленные под защиту государства. В частности, речь идет о здоровье населения, о признании человека высшей ценностью для общества и государства и др.

В первой редакции Закона Республики Беларусь от 22 мая 2002 года № 102-3 «О наркотических средствах, психотропных веществах и их прекурсорах» содержалось следующее определение: «оборот наркотических средств, психотропных веществ и их прекурсоров – культивирование растений, изготовление, производство, переработка, приобретение, хранение, перевозка, пересылка, перемещение, реализация, использование, ввоз, вывоз, транзит, уничтожение наркотических средств, психотропных веществ и их прекурсоров, разрешенных и находящихся под государственным контролем в соответствии с законодательством Республики Беларусь». В соответствии со ст. 1 Закона Республики Беларусь «О наркотических средствах, психотропных веществах, их прекурсорах и аналогах» 2012 года (далее – Закон о наркотических средствах) под оборотом наркотических средств, психотропных веществ понимается культивирование (посев или выращивание) растений и грибов, содержащих наркотические средства, психотропные вещества, изготовление, производство, переработка, приобретение, хранение, перевозка, пересылка, реализация, использование, отпуск (распределение) в организации здравоохранения, их структурные подразделения, ввоз, вывоз, транзит, уничтожение наркотических средств, психотропных веществ [9].

Проводя сравнительно-правовой анализ двух вышеуказанных определений стоит отметить развитие законодательства, исходя из складывающейся правоприменительной деятельности. В частности, в редакции Закона о наркотических средствах 2012 года дано законодательное понятие культивирования, определение дополнено таким действием, как отпуск в организации здравоохранения, а также исключено такое действие, как перемещение. На наш взгляд, исключение «перемещение наркотических средств» из новой редакции Закона о наркотических средствах разумно, поскольку данное действие по своему лексическому значению входит в понятие «пересылка» и исключает «утяжеление» понятие «оборот наркотических средств» в целом. Следовательно, в понятие «оборот наркотических средств и психотропных веществ» включаются все действия, связанные с изготовлением, использованием и распространением наркотических средств и психотропных веществ, разрешенных к контролируемому обороту.

Среди нормативных правовых актов Правительства Республики Беларусь важное место занимало Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 24 ноября 2000 г. № 1785 «Об утверждении Перечня наркотических средств, психотропных веществ, их аналогов, обнаруживаемых в незаконном обороте, с их количественными оценками» [23]. Однако данный документ утратил юридическую силу в связи с принятием Постановления Совета Министров Республики Беларусь от 9 сентября 2019 г. № 606 «Об установлении крупного размера наркотических средств, психотропных веществ либо их прекурсоров или аналогов» [15].

Отдельный блок белорусского законодательства в сфере противодействия незаконному обороту наркотических средств, психотропных веществ и их прекурсоров составляют нормативные правовые акты Министерства здравоохранения Республики Беларусь. Одним из первых таких актов было принято Постановление Министерства здравоохранения Республики Беларусь от 28 мая 2003 г. № 26 «Об установлении республиканского перечня наркотических средств, психотропных веществ и их прекурсоров, подлежащих государственному контролю в Республике Беларусь» [17]. В 2014 году в данное Постановление были внесены изменения и дополнения в части дополнения списка 1 особо опасных наркотических средств и психотропных веществ, не используемых в медицинских целях, а также дополнения таблицы 1 «Химические вещества и их соли, из которых образуются наркотические средства или психотропные вещества в процессе их изготовления или производства» списка 4 прекурсоров наркотических средств и психотропных веществ [7]. В настоящий момент действует Постановление Министерства здравоохранения Республики Беларусь от 11 февраля 2015 г. № 19 «Об установлении республиканского перечня наркотических средств, психотропных веществ и их прекурсоров, подлежащих государственному контролю в Республике Беларусь» [17]. Данное Постановление принято на основании части первой пункта 15 Декрета Президента Республики Беларусь от 28 декабря 2014 г. № 6 «О неотложных мерах по противодействию незаконному обороту наркотиков» и подпункта 9.1 пункта 9 Положения о Министерстве здравоохранения Республики Беларусь, утвержденного постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 28 октября 2011 г. № 1446 «О некоторых вопросах Министерства здравоохранения и мерах по реализации Указа Президента Республики Беларусь от 11 августа 2011 г. № 360».

В целом, понятие незаконного оборота наркотических средств и психотропных веществ дано в рамках ст. 328 УК Республики Беларусь, под которым понимается незаконные без цели сбыта (или с целью сбыта) изготовление, переработка, приобретение, хранение, перевозка или пересылка наркотических средств, психотропных веществ либо их прекурсоров или аналогов.

Очередным этапом стало принятие Декрета Президента Республики Беларусь от 28 декабря 2014 г. № 6 «О неотложных мерах по противодействию незаконному обороту наркотиков» (далее – Декрет № 6) [11]. Целями принятия данного Декрета были: а) защита жизни и здоровья граждан; б) создание условий для безопасного развития детей и молодежи; в) пресечение распространения наркомании; г) обеспечение безопасности общества и государства. Среди нововведений Декрета № 6 стоит отметить усиление мер уголовной ответственности по ряду составов преступлений, снижение возраста уголовной ответственности, наложение обязанностей на субъектов культурно-развлекательного сектора по принятию мер, направленных на противодействие незаконному обороту наркотических средств и психотропных веществ, а также ряд обязанностей для владельцев Интернет-ресурсов в части содержащихся на данных ресурсах информационных материалов. Кроме этого, согласно нормам Декрета № 6 Министерство внутренних дел Республики Беларусь становится главным координатором среди государственных и правоохранительных органов в сфере оказания противодействия незаконному обороту наркотических средств и психотропных веществ. Как отмечает А.В. Саладовников, принятие Декрета № 6 и оперативное исполнение его положений позволили получить хорошие результаты по противодействию незаконному обороту наркотических средств и психотропных веществ в Республике Беларусь в целом. В частности, автор указывает на снижение доли синтетических психотропных веществ (курительных смесей), а также количества доставлений за год в учреждение здравоохранения в связи с передозировкой психоактивных веществ [25, с. 76].

В то же время отметим проблему правового обеспечения полного исполнения положений Декрета № 6 по причине отсутствия мер охранительного характера в Кодексе Республики Беларусь об административных правонарушениях (далее – КоАП РБ). Так, в ст. 17.15 КоАП РБ предусмотрена административная ответственность за непринятие мер по недопущению распространения наркотических средств и психотропных веществ, субъектами которой могут выступать индивидуальные предприниматели и уполномоченные должностные лица юридических лиц культурно-развлекательного характера [3]. В то же время диспозиция нормы ст. 17.15 КоАП Республики Беларусь не позволяет привлечь к административной ответственности владельцев Интернет-ресурсов за размещение на данных ресурсах информации, связанной с незаконным оборотом наркотических средств и психотропных веществ. В настоящий момент органами внутренних дел по Витебской области за первое полугодие 2020 года был принят ряд решений в соответствии с Законом Республики Беларусь «Об информации, информатизации и защите информации» [14] и Постановлением оперативно-аналитического центра при Президенте Республики Беларусь и Министерства связи и информатизации Республики Беларусь «Об утверждении Положения о порядке ограничения доступа к информационным ресурсам (их составным частям), размещенным в глобальной компьютерной сети Интернет» [24] об ограничении доступа к таким информационным ресурсам. Отметим, что только за январь 2019 года в Министерство информации Республики Беларусь направлены уведомления о необходимости ограничения доступа к 15 сайтам, содержащим сообщения или материалы, направленные на незаконный оборот наркотиков.

На наш взгляд, такие ограничительные меры следует считать недостаточными. Необходимо применение одновременно и мер административной ответственности. На основании этого считаем необходимым внести изменения и дополнения в ст. 17.15 КоАП Республики Беларусь и изложить норму в следующей редакции: «Непринятие индивидуальным предпринимателем либо уполномоченным должностным лицом юридического лица предусмотренных законодательством мер по недопущению на дискотеках, в культурно-развлекательных (ночных) клубах, игорных заведениях потребления без назначения врача-специалиста наркотических средств или психотропных веществ, либо потребления их аналогов, либо сбыта наркотических средств, психотропных веществ или их аналогов, а равно непринятие владельцами Интернет-ресурсов мер по использованию их информационных ресурсов для распространения сообщений и (или) материалов, направленных на незаконный оборот наркотиков, а также неинформирование органов внутренних дел о выявлении фактов совершения таких действий, если в этих деяниях нет состава преступления». Отметим, что важность указания Интернет-сферы как одного из признаков, характеризующего субъекта правонарушения, для привлечения к административной ответственности находит определенные сходства в проведенных схожих научных исследованиях по заданной тематике. В частности, А.Н. Дрозд в 2020 году к числу положений, выносимых на защиту отнесла дополнение ч. 3 ст. 328 УК Республики Беларусь таким способом как «с использованием глобальной компьютерной сети Интернет» [1, с. 5]. Важность учета цифровой сферы обусловлена развитием электронного государства, использованием информационных технологий не только в процессе правомерного поведения, а также и в качестве средства распространения противоправной информации.

Принятие Декрета № 6 стало основанием для дальнейшего развития законодательства Республики Беларусь в области противодействия незаконному обороту наркотических средств и психотропных веществ. Так, в 2015 году были внесены изменения и дополнения в УК Республики Беларусь в части снижения возраста наступления уголовной ответственности по некоторым составам преступлений, связанных

с незаконным оборотом наркотиков; в части увеличения максимального срока лишения свободы по некоторым составам преступлений [8].

Заключение. В результате проведенного исследования было установлено, что при развитии законодательства Республики Беларусь в области противодействия незаконному обороту наркотических средств и психотропных веществ можно выделить ряд этапов. Так, в период 1994 – 2000 гг. принимались в основном программно-целевые документы (государственные программы, концепции), в которых определялись основные направления работы правоохранительных органов в области борьбы с незаконным оборотом наркотических средств. После так называемого программно-целевого периода велась работа по созданию перечня наркотических средств и психотропных веществ, активную роль в которой принимало Министерство здравоохранения Республики Беларусь. Впоследствии, с ухудшением наркотической ситуации в государстве, принимались законодательные акты в области ужесточения ответственности за незаконный оборот, усиление ответственности за данное направление работы соответствующих уполномоченных государственных органов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Дрозд, А.Н. Уголовная ответственность за преступления, связанные с незаконным оборотом наркотических средств, психотропных веществ либо их прекурсоров или аналогов: автореф. ... канд. юрид. наук : 12.00.08 / А.Н. Дрозд; Акад. МВД Респ. Беларусь. – Минск, 2020. – 26 с.
2. Единая конвенция о наркотических средствах 1961 года с поправками, внесенными в нее в соответствии с протоколом 1972 года о поправках к единой Конвенции о наркотических средствах 1961 года [Электронный ресурс] // Организация Объединенных Наций / Конвенции. – Режим доступа: http://www.unodc.org/pdf/convention_1961_ru.pdf. – Дата доступа: 20.09.2020.
3. Кодекс Республики Беларусь об административных правонарушениях [Электронный ресурс] : 21 апр. 2003 г., № 194-3 : принят Палатой представителей 17 дек. 2002 г., одобрен Советом Респ. 2 апр. 2003 г. : в ред. Закона Респ. Беларусь от 18.12.2019, № 276-3 // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.
4. О борьбе против незаконного оборота наркотических средств и психотропных веществ [Электронный ресурс] : Конвенция ООН, 19 дек. 1988 г. // Организация Объединенных Наций / Конвенции. – Режим доступа: https://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/pdf/illicit_drugs.pdf. – Дата доступа: 20.09.2020.
5. Концепция сотрудничества государств-участников СНГ в противодействии незаконному обороту наркотических средств, психотропных веществ и прекурсоров [Электронный ресурс] : Кишинев, 7 окт. 2002 г. // Исполнительный комитет СНГ. – Режим доступа: <http://cis.minsk.by/page/13756>. – Дата доступа: 20.09.2020.
6. Модельный Закон СНГ о наркотических средствах, психотропных веществах и их прекурсорах [Электронный ресурс] : Постановление Межпарламентской Ассамблеи государств-участников СНГ // Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации. – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/902050850>. – Дата доступа: 18.09.2020.
7. О внесении дополнений в постановление Министерства здравоохранения Республики Беларусь от 28 мая 2003 г. № 26 [Электронный ресурс] : Постановление Министерства здравоохранения Респ. Беларусь, 11 июля 2014 г., № 54 // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.
8. О внесении дополнений и изменений в Уголовный кодекс Республики Беларусь по вопросам противодействия незаконному обороту наркотических средств, психотропных веществ, их прекурсоров или аналогов [Электронный ресурс] : Закон Респ. Беларусь, 29 янв. 2015 г., № 245-3 // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.
9. О наркотических средствах, психотропных веществах, их прекурсорах и аналогах [Электронный ресурс] : Закон Респ. Беларусь, 13 июля 2012 г. № 408-3 // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.
10. О неотложных мерах по борьбе с преступностью и стабилизации обстановки в Республике Беларусь [Электронный ресурс] : Указ Президента Респ. Беларусь, 27 дек. 1994 г., № 274 : в ред. Указа Президента Респ. Беларусь от 23.04.1999 г., № 231 (документ утратил силу) // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.
11. О неотложных мерах по противодействию незаконному обороту наркотиков [Электронный ресурс] : Декрет Президента Респ. Беларусь, 28 дек. 2014 г. № 6 // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.
12. О присоединении Республики Беларусь к Протоколу о поправках к Единой конвенции о наркотических средствах 1961 года [Электронный ресурс] : Закон Респ. Беларусь, 1 дек. 1999 г., № 329-3 // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.
13. О средствах массовой информации [Электронный ресурс] : Закон Респ. Беларусь, 17 июля 2008 г., № 427-3 : в ред. Закона Респ. Беларусь от 17.07.2018, № 128-3 // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.
14. Об информации, информатизации и защите информации [Электронный ресурс] : Закон Респ. Беларусь, 10 нояб. 2008 г., № 455-3 : в ред. Закона Респ. Беларусь от 11.05.2016, № 362-3 // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.
15. Об установлении крупного размера наркотических средств, психотропных веществ либо их прекурсоров или аналогов [Электронный ресурс] : Постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 9 сент. 2019 г., № 606 // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.
16. Об установлении республиканского перечня наркотических средств, психотропных веществ и их прекурсоров, подлежащих государственному контролю в Республике Беларусь [Электронный ресурс] : Постановление Министерства здравоохранения Респ. Беларусь, 28.05.2003, № 26 : в ред. Постановления Мин-ва здравоохранения Респ.

- Беларусь от 11.07.2014 г., № 54 // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.
17. Об установлении республиканского перечня наркотических средств, психотропных веществ и их прекурсоров, подлежащих государственному контролю в Республике Беларусь [Электронный ресурс] : Постановление Министерства здравоохранения Республики Беларусь, 11.02.2015, № 19 // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.
 18. Об утверждении Государственной программы комплексных мер противодействию злоупотреблению наркотическими средствами и психотропными веществами и их незаконному обороту на 1997–2000 года [Электронный ресурс] : Постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 15 окт. 1996 г., № 660 (документ утратил силу) // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.
 19. Об утверждении Государственной программы комплексных мер противодействия злоупотреблению наркотическими веществами и их незаконному обороту на 2001–2005 годы [Электронный ресурс] : Постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 10 янв. 2001 г., № 25 (документ утратил силу) // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.
 20. Об утверждении Государственной программы комплексных мер противодействия наркомагии, незаконному обороту наркотиков и связанным с ними правонарушениям в Республике Беларусь на 2009–2013 годы [Электронный ресурс] : Постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 30 окт. 2008 г., № 1634 (документ утратил силу) // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.
 21. Об утверждении Информационной стратегии по профилактике наркопотребления и противодействию незаконному обороту наркотиков в Республике Беларусь на 2020–2025 годы [Электронный ресурс]: утв. Мин-м информации Респ. Беларусь и Мин-м внутр. дел Респ. Беларусь 27.11.2019 г. // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.
 22. Об утверждении Концепции государственной политики по контролю за наркотическими средствами и психотропными веществами и их злоупотреблением в РБ [Электронный ресурс] : Постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 2 сент. 1996 г., № 583 (документ утратил силу) // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.
 23. Об утверждении Перечня наркотических средств, психотропных веществ, их аналогов, обнаруживаемых в незаконном обороте, с их количественными оценками [Электронный ресурс] : Постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 24 нояб. 2000 г., № 1785 (утратило силу Пост. Совета Министров Респ. Беларусь от 9.10.2019 г., № 606) // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.
 24. Об утверждении Положения о порядке ограничения доступа к информационным ресурсам (их составным частям), размещенным в глобальной компьютерной сети Интернет [Электронный ресурс] : Постановление оперативно-аналитического центра при Президенте Респ. Беларусь и Мин-ва связи и информатизации Респ. Беларусь, 19 февр. 2015 г., № 6/8 // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.
 25. Саладовников, А.В. Наркоситуация в Республике Беларусь. Опыт борьбы с новыми видами психоактивных веществ / А.В. Саладовников // Вестник Сибирского юридического института ФСКН России. – 2016. – № 2(23). – С. 74–77.
 26. Соглашение о взаимодействии министерств внутренних дел независимых государств в сфере борьбы с преступностью 1992 года [Электронный ресурс] // Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации. – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/1901966>. – Дата доступа: 20.09.2020.
 27. Соглашение о сотрудничестве государств - участников Содружества Независимых Государств в борьбе с преступностью 1998 года [Электронный ресурс] // Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации. – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/901732327>. – Дата доступа: 20.09.2020.
 28. Соглашение о сотрудничестве государств-участников Содружества Независимых Государств в борьбе с незаконным оборотом наркотических средств, психотропных веществ и прекурсоров от 30 ноября 2000 года [Электронный ресурс] // Исполнительный комитет СНГ. – Режим доступа: <http://cis.minsk.by/page/1864>. – Дата доступа: 20.09.2020.
 29. Цуканов, Н.Н. Модельный закон о наркотических средствах, психотропных веществах и их прекурсорах: значение и пути совершенствования / Н.Н. Цуканов // Вестник Сибирского юридического института МВД России. – 2019. – № 3(36). – С. 65–71.

Поступила 08.10.2020

DEVELOPMENT OF INTERNATIONAL AND NATIONAL LEGISLATION OF THE REPUBLIC OF BELARUS IN THE FIELD OF COUNTERING ILLICIT TRAFFICKING IN NARCOTIC DRUGS, PSYCHOTROPIC SUBSTANCES, THEIR PRECURSORS AND ANALOGUES

M. GUMINSKI

The article examines the issues of the historical formation of legislation in the field of combating illegal drug trafficking. The author pays special attention to the block of international legal regulation and bringing the legislation of the Republic of Belarus into line with it, analyzes individual agreements at the CIS level in this area. Much attention is paid to the development of Soviet legislation in the field of combating illicit trafficking in narcotic drugs and psychotropic substances. Emphasis is placed on the development of modern Belarusian legislation in this area. The article substantiates the need for amendments and additions to the Code of the Republic of Belarus on Administrative Offenses.

Keywords: narcotic drugs, psychotropic substances, illegal traffic, legislation of the Republic of Belarus, agreements, conventions.

УДК 342.9

О НЕКОТОРЫХ ВОПРОСАХ ВЛАСТНЫХ ПОЛНОМОЧИЙ НАДЗОРНЫХ ОРГАНОВ

канд. юрид. наук **О.В. ГУРИНА**
(Брестский государственный университет им. А.С. Пушкина)

Статья посвящена исследованию деятельности надзорных органов на примере Госэнергогазнадзора в части государственного энергетического надзора. Автором проводится сравнительно-правовой анализ компетенции Госэнергогазнадзора и других органов по двум критериям: единства властных полномочий и четкости их разделения по ведомственному признаку. В результате выявляются трудности однозначной идентификации предметной области деятельности надзорных органов. В связи с этим одни и те же вопросы могут оцениваться несколькими органами, дублируя друг друга, либо напротив, оставаться вне поля зрения. На основе проведенного исследования формулируются причины и предпосылки, повлекшие такие обстоятельства, а также вырабатываются предложения, направленные на преодоление сложившейся ситуации в целях формирования прозрачного взаимодействия надзорных органов с субъектами воздействия.

Ключевые слова: полномочия, компетенция, надзорные органы, формы надзора, разрешительная деятельность.

Введение. За последнее время проведена большая работа по совершенствованию и упорядочению контрольной (надзорной) деятельности в Республике Беларусь. Вместе с тем, качественное улучшение функционирования надзорных органов продолжает оставаться одной из приоритетных задач государственного управления. Одним из факторов формирования прозрачного взаимодействия между ними и субъектами воздействия является единый механизм реализации властных полномочий с четким определением границ компетенции. В связи с этим целью настоящей статьи является общая оценка упорядочения и единства властных полномочий в сочетании с четкостью их разделения по ведомственному признаку на примере Госэнергогазнадзора в части государственного энергетического надзора.

Основная часть. Полномочия Госэнергогазнадзора урегулированы Положением о государственном энергетическом и газовом надзоре, утвержденном постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 29.03.2019 № 213 [1] (далее – Положение о госэнергогазнадзоре). В силу особенностей осуществляемого вида надзора они реализуются в отношении неперсонифицированного круга физических и юридических лиц в целях обеспечения соблюдения ими определенных правил. Как отмечает А.Л. Прозоров, «нормы, составляющие предмет отдельного вида надзорной деятельности, имея относительно узкую целевую направленность, единообразно регулируют определенного рода отношения во всех или многих управленческих системах (отраслевых, межотраслевых)» [2, с. 41]. Указанное заключение в полной мере справедливо для Госэнергогазнадзора, деятельность которого носит межотраслевой характер. Так, поскольку использование практически любого здания, сооружения по назначению обуславливает необходимость его освещения и отопления, Госэнергогазнадзор реализует свои полномочия в области архитектурной, градостроительной и строительной деятельности. В силу подп. 6.3 п. 6 Положения о госэнергогазнадзоре к его компетенции отнесено рассмотрение проектной документации на электро- и теплоснабжение объектов в части соответствия требованиям безопасности и эксплуатационной надежности. Данное полномочие направлено на предотвращение выпуска в обращение проектной документации, реализация которой может создать угрозу электро- или теплотравматизма. Проведение контроля выполнения требований электробезопасности на этапе проектирования предписывается подп. 4.3.1 п. 4.3 ГОСТ 12.1.019-2017 «Система стандартов безопасности труда. Электробезопасность. Общие требования и номенклатура видов защиты», введенного в действие с 01.01.2020 г. в качестве государственного стандарта Республики Беларусь постановлением Государственного комитета по стандартизации от 13.05.2019 № 29 [3].

Поскольку несоблюдение требований к проектной документации сопряжено с возникновением также иных угроз безопасной эксплуатации объекта, обратимся к исследованию правовых мер, предпринимаемых другими органами. Исходя из правового анализа, их можно дифференцировать на следующие группы:

1. *Согласование проектной документации* – реализуется в форме административной процедуры и санкционирует выпуск в обращение проектной документации после оценки ее соответствия определенным требованиям (например, в части обеспечения безопасности дорожного движения маршрутов общественного транспорта). По такому принципу работают ГАИ, комитеты (отделы) архитектуры и градостроительства (строительства) местных исполнительных и распорядительных органов и др.

2. *Экспертиза проектной документации* также осуществляется в форме административной процедуры. Представляется, что ее основным отличием от согласования является то, что она осуществляется не на соответствие проектной документации отдельным требованиям, а на ее соответствие требованиям законодательства в определенной области (например, в области промышленной безопасности, энергосбережения и т.д.). Экспертизу проводят РУП «Главгосстройэкспертиза» и его дочерние предприятия, Департамент по энергоэффективности Госстандарта и др.

3. Оценка соблюдения проектными организациями требований технических нормативных правовых актов (далее – ТНПА), системы противопожарного нормирования и стандартизации при проектировании – осуществляется посредством мероприятия технического (технологического, поверочного) характера, которое является формой надзора. По такому принципу реализуют свои полномочия только органы государственного пожарного надзора.

4. Декларирование на соответствие требованиям безопасности технического регламента Республики Беларусь «Здания и сооружения, строительные материалы и изделия. Безопасность» (ТР 2009/013/ВУ) [4] (далее – Технический регламент ТР 2009/013/ВУ) – осуществляется самостоятельно проектировщиком или его уполномоченным представителем. Однако декларация вступает в силу только после ее регистрации в соответствии с требованиями Национальной системы подтверждения соответствия Республики Беларусь. Регистрация является административной процедурой. Следует заметить, что выполнение существенных требований безопасности Технического регламента ТР 2009/013/ВУ обеспечивается не только посредством декларирования. Поскольку данные требования представляют собой совокупность обобщенных мер предостережения по всем основным группам риска, то их соблюдение при проектировании оценивается каждым из органов в своей части в рамках вышеуказанных правовых мер. Это дает основание подвергнуть сомнению целесообразность выделения декларирования как самостоятельной правовой меры обеспечения соответствия проектной документации требованиям безопасности. На необходимость сокращения перечня объектов обязательного подтверждения соответствия Национальной системы подтверждения соответствия Республики Беларусь указывается и в абзаце третьем подп. 9.1 п. 9 Декрета Президента Республики Беларусь от 23.11.2017 № 7 «О развитии предпринимательства» [5] (далее – Декрет № 7).

Таким образом, оценивая типизацию властных полномочий в отношении проектной документации, следует отметить их неоднородность. Так, они реализуются посредством административных процедур, некоторых форм надзора и т.д. При этом лишь рассмотрение проектной документации Госэнергогазнадзором не обладает законченной формой. Вследствие правовой неопределенности оно имеет наименьшую эффективность. Не являясь ни формой надзора, ни административной процедурой, рассмотрение проектной документации имеет необязательный характер, в силу чего побуждает многих субъектов отказаться от обращения в Госэнергогазнадзор. В связи с этим возникают проблемы на этапе приемки в эксплуатацию объектов. Согласно п. 20 Положения о порядке приемки в эксплуатацию объектов строительства, утвержденного постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 06.06.2011 г. № 716 [6] принимаемые в эксплуатацию объекты оцениваются на предмет соответствия разрешительной документации, проектной документации, разработанной и утвержденной с учетом установленных законодательством требований к ее разработке и утверждению, в том числе требований безопасности и эксплуатационной надежности. Следовательно, образуется следующий алгоритм: разрабатывается проектная документация – осуществляется ее оценка на предмет соблюдения требований безопасности и эксплуатационной надежности – оценивается объект на предмет соответствия разрешительной и проектной документации. Если же выпадает одно из звеньев этой цепочки (а именно рассмотрение проектной документации), возникает правовая неопределенность: как при приемке в эксплуатацию объекта выполнить обязательное условие по оценке объекта на соответствие только такой проектной документации, которая разработана и утверждена в соответствии с законодательством с учетом требований безопасности и эксплуатационной надежности, если проектная документация ранее Госэнергогазнадзором не рассматривалась на предмет соответствия этим требованиям, а на этапе приемки объекта ее рассмотрение не предусмотрено.

Не урегулирована также ситуация, когда при приемке Госэнергогазнадзором выявлены нарушения требований законодательства, но при этом отступлений от разрешительной и проектной документации не имеется. Формально заключение о соответствии принимаемого в эксплуатацию объекта разрешительной и проектной документации должно быть выдано. Однако санкционирование ввода объекта в эксплуатацию при наличии нарушений требований законодательства противоречит п. 3 ст. 4 Технического регламента ТР 2009/013/ВУ, а также целям деятельности Госэнергогазнадзора. Надзорный орган не должен попустительствовать ошибкам проектировщиков. В свою очередь, необходимость устранения нарушений влечет дополнительные временные и финансовые расходы.

Если же объект не подлежит приемке в эксплуатацию с обязательной выдачей заключения Госэнергогазнадзором (например, заблокированные жилые дома, дачные домики и т.д.), то последствия могут носить фатальный характер. Реализуя проект на электроснабжение такого объекта, который в соответствии с законодательством может быть разработан лицом без специальной подготовки, и, не обращаясь в Госэнергогазнадзор для его рассмотрения, люди тем самым подвергают себя смертельной опасности, т.к. нередко случаи электротравматизма заканчиваются летальным исходом.

Итак, необходимость придания рассмотрению проектной документации Госэнергогазнадзором конкретной формы деятельности очевидна. Следует отметить, что ранее данное полномочие реализовывалось в форме административной процедуры. Однако в тот период времени филиал «Энергонадзор» был структурным подразделением энергоснабжающей организации, которая, в свою очередь, выдавала технические

условия на разработку проектной документации. После принятия Указа Президента Республики Беларусь от 14.01.2014 г. № 26 «О мерах по совершенствованию строительной деятельности» [7], согласно подп. 1.7 п. 1 которого отменялась необходимость согласования проектной документации с государственными органами (организациями), выдавшими заключения, технические условия на ее разработку, данная административная процедура была исключена как несоответствующая законодательству.

В настоящее время Госэнергогазнадзор – самостоятельное юридическое лицо. Таким образом, препятствия по приданию рассматриваемому полномочию формы административной процедуры отсутствуют. Более того, это будет способствовать устранению правовой неопределенности и достижению поставленных целей ввиду разрешительного характера административной процедуры. Кроме того, именно административные процедуры занимают доминирующее положение среди правовых мер обеспечения соответствия проектной документации требованиям безопасности, что способствует формированию единых подходов.

В целях уяснения четкости разделения ведомственных границ при реализации властных полномочий в отношении проектной документации, обратимся к исследованию требований, на предмет соблюдения которых оценивается проектная документация. Обобщенно они обозначены, как требования безопасности и эксплуатационной надежности.

Существенные требования безопасности перечислены в п. 1 ст. 5 Технического регламента ТР 2009/013/ВУ. Среди них – *обеспечение безопасности при эксплуатации*, в рамках которого предусматриваются меры по исключению фактора риска поражения электрическим током. Данные меры носят обобщенный характер, поэтому соответствие существенным требованиям безопасности обеспечивается выполнением требований взаимосвязанных ТНПА. Их перечень определен постановлением Министерства архитектуры и строительства Республики Беларусь № 7 от 04.03.2016 г. [8] (далее – Перечень МАиС). Кроме того, могут использоваться и другие нормативные документы, не вошедшие в данный Перечень. В случае заявления об их применении они становятся обязательными для конкретной проектной документации, даже если по сути являются добровольными. Перечень примененных взаимосвязанных ТНПА прилагается к проектной документации (п. 3 ст. 7 Технического регламента ТР 2009/013/ВУ). Таким образом, Госэнергогазнадзор рассматривает проектную документацию на электро- и теплоснабжение объектов на соответствие требованиям безопасности и эксплуатационной надежности, установленным:

- 1) Техническим регламентом ТР 2009/013/ВУ;
- 2) обязательными ТНПА, содержащимися в Перечне МАиС;
- 3) нормативными документами, о применении которых было заявлено в отношении конкретной проектной документации.

Из Перечня МАиС по вопросам проектирования электро- и теплоснабжения объектов необходимо руководствоваться ТКП 45-4.04-326-2018 (33020) «Системы электрооборудования жилых и общественных зданий. Строительные нормы проектирования» (введен вместо отмененного с 01.01.2019 ТКП 45-4.04-149-2009 (02250) – изменения в Перечень МАиС пока не внесены); ТКП 45-2.04-153-2009 (02250) «Естественное и искусственное освещение. Строительные нормы проектирования» и др. Из названия данных нормативных актов следует, что они относятся к *строительным нормам*. Логично предположить, что они должны относиться к предмету оценки соответствия госстройэкспертизы и надзор за их соблюдением должен осуществляться органом государственного строительного надзора. Вместе с тем, например, в п. 36 Перечня МАиС конкретизировано, что ТКП 45-4.04-326-2018 (33020) применяется для обеспечения соблюдения не только требований безопасности при эксплуатации сооружений, в т.ч. во избежание факторов риска поражения электрическим током, но и *требований пожарной безопасности*. В свою очередь, надзор за соблюдением требований пожарной безопасности, как мы указывали ранее, относится к компетенции органа государственного пожарного надзора, который проводит мероприятия технического (технологического, поверочного) характера в отношении проектных организаций. Актуальна и обратная ситуация, когда в рамках обеспечения соблюдения требований пожарной безопасности затрагиваются вопросы безопасности и эксплуатационной надежности энергоустановок. Например, пожарная безопасность сооружений обеспечивается, среди прочего, нормированием условий прокладки инженерных и технологических сетей, а значит *электрических и тепловых сетей* (подп. 3.4.1 п. 3.4 ст. 5 Технического регламента ТР 2009/013/ВУ).

Неоднозначная ситуация складывается и при обеспечении соблюдения требований экономии энергии и тепловой защиты (п. 7 ст. 5 Технического регламента ТР 2009/013/ВУ), поскольку во многом вопросы безопасности и эксплуатационной надежности энергоустановок взаимосвязаны с энергосбережением, т.е. пересекается компетенция Госэнергогазнадзора и Департамента по энергоэффективности Госстандарта.

Проблема разграничения компетенции усугубляется тем, что и технический регламент, и технический кодекс установившейся практики, в которых преимущественно содержатся требования безопасности и эксплуатационной надежности, относятся к ТНПА в области технического нормирования и стандартизации. В случае их обязательности надзор за их соблюдением возложен до 01.07.2020 г. на надзорные органы Госстандарта, и только после 01.07.2020 г. также на иные уполномоченные государственные органы и организации (п. 1 ст. 15 Закона Республики Беларусь от 05.01.2004 г. № 262-3 «О техническом нормировании и стандартизации» [9] (далее – Закон № 262-3)). Ситуация усложнилась с принятием Указа Президента Республики Беларусь от 05.06.2019 г. № 217 «О строительных нормах и правилах» [10] (далее – Указ

№ 217), которым из юрисдикции Госстандарта выведено нормирование в области архитектурной, градостроительной и строительной деятельности. Как утверждает Ю.А. Привалов, здания и сооружения не являются продукцией, и поэтому к ним нельзя в полной мере применить принципы и подходы об обязательности и добровольности требований, заложенных Законом № 262-З [11]. Ввиду этого введены новые виды ТНПА – строительные нормы и строительные правила и предписан запрет на установление обязательных требований или добровольных правил в области архитектурной, градостроительной и строительной деятельности в иных ТНПА, как относящихся к области технического нормирования и стандартизации, так и не относящихся. Согласно подп. 1.1 п. 1 Указа № 217 строительные нормы устанавливаются в целях обеспечения пожарной, промышленной, ядерной, радиационной, энергетической безопасности, тепловой защиты и др. В результате в законодательство были внесены изменения, согласно которым Госэнергогазнадзору предписывается осуществлять надзор за соблюдением строительных норм и иных обязательных для соблюдения требований ТНПА. ТКП 45-4.04-326-2018 (33020) «Системы электрооборудования жилых и общественных зданий. Строительные нормы проектирования» с 16.08.2020 г. заменен на СН 4.04.01-2019 «Системы электрооборудования жилых и общественных зданий».

Таким образом, компетенционные границы между органом государственного строительного надзора, назначением которого является надзор за соблюдением строительных норм, и Госэнергогазнадзором стали еще более размытыми.

Итак, зримо обнаруживаются сложности однозначной идентификации предметной области властных полномочий различных надзорных органов в отношении проектной документации. Представляется, что во многом сложившаяся ситуация вызвана тем, что предмет надзора у большинства органов обусловлен определенной областью законодательства, соблюдение которого ими обеспечивается, а у Госэнергогазнадзора – определенным вопросом в различных областях законодательства. Область законодательства по обеспечению безопасности и эксплуатационной надежности энергоустановок не выделена. Из проведенного анализа следует, что регулирование данных вопросов осуществляется посредством законодательства в области архитектурной, градостроительной и строительной деятельности, технического нормирования и стандартизации, пожарной безопасности и т.д. Надзор за соблюдением законодательства в обозначенных областях отнесен к компетенции других органов. В результате одни и те же вопросы могут оцениваться несколькими органами, дублируя друг друга, либо напротив, оставаться вне поля зрения. Например, четко не определено, кто должен проверять наличие декларации соответствия проектной документации объекта, в т.ч. на электро- и (или) теплоснабжение. Если эта документация не была предметом оценки госстройэкспертизы, то отсутствие зарегистрированной декларации может быть выявлено только при приеме в эксплуатацию объектов. Следовательно, Госэнергогазнадзором и другими органами, участвующими в приеме объекта, могут быть установлены фактические обстоятельства, однако остается открытым вопрос о компетенционной принадлежности. Между тем, за данное нарушение предусматривается административная ответственность, что свидетельствует о признании деяния общественно вредным и обуславливает необходимость четкого правового регулирования механизма надзора.

Изменение подходов в регулировании и выделение области законодательства по обеспечению безопасности и эксплуатационной надежности энергоустановок позволило бы конкретизировать границы межотраслевой надзорной деятельности Госэнергогазнадзора.

Следующим, после проектирования и строительства, этапом жизненного цикла энергоустановки является ее эксплуатация. В соответствии с подп. 6.1 п. 6 Положения о госэнергогазнадзоре к компетенции Госэнергогазнадзора отнесено осуществление надзора за соблюдением требований к технической эксплуатации энергоустановок и технике безопасности при их эксплуатации. Данные нормы содержатся в ТКП 458-2012 (02230) «Правила технической эксплуатации теплоустановок и тепловых сетей потребителей»; ТКП 459-2012 (02230) «Правила техники безопасности при эксплуатации теплоустановок и тепловых сетей потребителей»; ТКП 181-2009 (02230) «Правила технической эксплуатации электроустановок потребителей» и др. Учитывая то, что данные нормы воплощены посредством технических кодексов установившейся практики, возникает два вопроса: 1) об обязательности их соблюдения; 2) о компетенционной принадлежности надзора за их соблюдением.

В силу подп. 3.9 п. 3 Декрета № 7 технические кодексы установившейся практики являются обязательными для соблюдения субъектами хозяйствования только при ссылке на них в законодательных актах, технических регламентах Республики Беларусь, иных нормативных правовых актов Совета Министров Республики Беларусь, а равно если сами субъекты хозяйствования в добровольном порядке заявили об обязательности их соблюдения. Парадоксальность ситуации заключается в том, что ввиду данной нормы требования в отношении эксплуатации теплоустановок и тепловых сетей законодательством признаны обязательными (на вышеуказанные ТНПА имеется ссылка в постановлении Совета Министров Республики Беларусь), а в отношении электроустановок – добровольными. Между тем, количество случаев электротравматизма несоизмеримо больше количества случаев теплотравматизма, что свидетельствует о серьезной потенциальной опасности данного оборудования для жизни и здоровья людей, и, следовательно, о необходимости регулирования данной сферы на обязательной основе.

Заметим, что принцип обязательности требований безопасности и добровольности правил их достижения в данном случае не применим. Ведь необходимость обеспечения безопасности при эксплуатации электроустановок и механизм ее достижения регламентируются только добровольными техническими кодексами установившейся практики, в отличие, например, от области строительной деятельности, когда обязательность требования закрепляется Техническим регламентом ТР 2009/013/ВУ, а правила ее достижения – другими ТНПА, в т.ч. добровольными. Таким образом, становится очевидным пробел в законодательстве относительно обязательности правил технической эксплуатации электроустановок.

Как уже отмечалось, с 01.07.2020 г. установлена множественность субъектов, уполномоченных осуществлять надзор в области технического нормирования и стандартизации. При этом указание на предметное разграничение области надзора между ними отсутствует. Следовательно, законодательством закреплена возможность осуществления надзора за соблюдением технических кодексов установившейся практики по эксплуатации теплоустановок и тепловых сетей одновременно надзорными органами Госстандарта и Госэнергогазнадзором. Представляется, что дублирование полномочий стало следствием определения области надзора не по предмету надзора (например, надзор за соблюдением требований безопасности в определенной области), а по виду ТНПА (надзор за соблюдением обязательных требований в области технического нормирования и стандартизации). Формирование законодательства по области применения, а не по определенному вопросу снова стало причиной снижения эффективности надзорной деятельности, одним из критериев оценки которой является отсутствие дублирующих полномочий у надзорных органов.

Следует отметить, что анализируемые технические кодексы установившейся практики также включаются в реестр нормативных правовых актов, ТНПА *по охране труда*. Ввиду всеобъемлющего определения охраны труда, приведенного в ст. 1 Закона Республики Беларусь от 23.06.2008 № 356-З «Об охране труда» [12], отнесение данных документов к области охраны труда сложно оспорить. Тем более, что в указанных ТНПА регулируются такие вопросы, как организационные мероприятия, обеспечивающие безопасность работ, требования к уровню знаний персонала, обслуживающего тепловые установки и тепловые сети, к наличию у них предусмотренных действующими нормами средств индивидуальной защиты и т.д. Следовательно, возникает вопрос: дает ли это основание отнести указанные технические кодексы установившейся практики к ТНПА, регулирующим общественные отношения в области охраны труда. Разрешение данного вопроса имеет важное значение для разделения компетенции надзорных органов. Вместе с тем, дать четкий ответ затруднительно, поскольку, как отмечается в литературе, несмотря на использование конструкции «законодательство об охране труда», отсутствует однозначно идентифицированная предметная область охраны труда [13, с. 3], в связи с чем невозможно конкретно определить, какие нормы относятся к охране труда, а какие, например, к обеспечению промышленной, пожарной или иной безопасности. Представляется, что именно ввиду данного обстоятельства в ст. 38 Закона Республики Беларусь от 23.06.2008 г. № 356-З «Об охране труда» в редакции, действующей до 28.06.2020 г., было закреплено, что надзор за соблюдением законодательства об охране труда осуществляется не только Департаментом государственной инспекции труда Министерства труда и социальной защиты, но и *иными органами, уполномоченными на осуществление контроля (надзора) в пределах их компетенции в соответствующих сферах деятельности*. Однако в настоящее время данная статья исключена. Как видим, в законодательстве не содержится четкого разграничения компетенции Департамента государственной инспекции Министерства труда и социальной защиты труда и Госэнергогазнадзора.

Обеспечение безопасности технической эксплуатации энергоустановок, как уже отмечалось, зачастую связано с энергосбережением. Например, трубопроводы должны иметь тепловую изоляцию, что, с одной стороны, предотвращает термический ожог персонала, обслуживающего тепловые установки и сети, а с другой стороны, снижает тепловые потери. Надзор за рациональным использованием топлива, электрической и тепловой энергии, реализацией пользователями и производителями топливно-энергетических ресурсов мер по экономии этих ресурсов и соблюдением норм расхода котельно-печного топлива, электрической и тепловой энергии осуществляется Департаментом по энергоэффективности Госстандарта (п. 1 Положения о надзоре за рациональным использованием топлива, электрической и тепловой энергии, реализацией пользователями и производителями топливно-энергетических ресурсов мер по экономии этих ресурсов и соблюдением норм расхода котельно-печного топлива, электрической и тепловой энергии, утвержденного постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 29.01.2013 г. № 66 [14]). Заметим, что согласно п. 3 вышеуказанного Положения главной задачей данного вида надзора является обеспечение соблюдения *требований законодательства в части* эффективного и рационального использования топлива, электрической и тепловой энергии. Другими словами, он не ограничен оценкой соблюдения законодательства *в какой-либо области*, несмотря на то, что в правовом массиве оперируется такой конструкцией, как «законодательство об энергосбережении». Такой надзор осуществляется за соблюдением законодательства *по определенному вопросу*. Следовательно, выполнение требований анализируемых технических кодексов установившейся практики будет относиться и к ведению Департамента по энергоэффективности Госстандарта, т.е. надзор за соблюдением одних и тех же требований уполномочены осуществлять несколько органов.

Итак, на основе проведенного анализа можно сделать вывод, что нормы законодательства, составляющие предметную область деятельности Госэнергогазнадзора, охватываются компетенцией и других надзорных органов. Вместе с тем, имеет место и обратная ситуация.

Так, *требования к эксплуатации электрооборудования* закреплены главой 6 Правил пожарной безопасности для жилых домов, строений и сооружений, расположенных на придомовой территории, садовых домиков, хозяйственных строений и сооружений, расположенных на земельном участке, предоставленном для ведения коллективного садоводства, дач, хозяйственных строений и сооружений, расположенных на земельном участке, предоставленном для дачного строительства, утвержденных постановлением Министерства по чрезвычайным ситуациям Республики Беларусь от 25.03.2020 г. № 13 [15]. Запрет оставлять без присмотра включенные в электросеть электрические приборы и оборудование, за исключением приборов, эксплуатационными документами на которые допускается их работа без надзора установлен п. 30 общих требований пожарной безопасности к содержанию и эксплуатации капитальных строений (зданий, сооружений), изолированных помещений и иных объектов, принадлежащих субъектам хозяйствования, утвержденных Декретом № 7. Надзор за соблюдением данных актов законодательства отнесен к обязанностям органов государственного пожарного надзора в силу п. 1 ст. 36 Закона Республики Беларусь от 15.06.1993 г. № 2403-ХП «О пожарной безопасности» [16]. Несмотря на то, что в данных актах законодательства затрагиваются вопросы эксплуатации электроустановок, их регламентация не является основным предметом регулирования, а правовое воздействие предусматривается в той степени, в которой это необходимо для обеспечения пожарной безопасности. В связи с этим, представляется, что надзор за соблюдением данных норм даже в части вопросов ведомственной принадлежности не относится к компетенции Госэнергогазнадзора. Вместе с тем, следует констатировать отсутствие четких границ разделения компетенции между Госэнергогазнадзором и органами государственного пожарного надзора.

Учитывая пересечение компетенции Госэнергогазнадзора с некоторыми надзорными органами, целесообразно провести сравнительно-правовое исследование осуществляемых ими форм надзора в целях оценки единства властных полномочий.

Госэнергогазнадзор осуществляет свою надзорную деятельность в форме мероприятий технического (технологического, поверочного) характера и мер профилактического и предупредительного характера (абзац 2 подп. 2.7 п. 2 Указа Президента Республики Беларусь от 28.02.2019 № 92 «О создании учреждения» [17]). Надзорные органы Госстандарта – в формах выборочных и внеплановых проверок, мероприятий технического (технологического, поверочного) характера, мер профилактического и предупредительного характера (п. 1 ст. 15 Закона № 262-3). Департамент государственной инспекции труда Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь – в формах выборочных и внеплановых проверок, мероприятий технического (технологического, поверочного) характера, мер профилактического и предупредительного характера (подп. 1.1 п. 1 постановления Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь от 28.02.2018 г. № 19 «О деятельности Департамента государственной инспекции труда по обеспечению соблюдения законодательства о труде и об охране труда» [18]). Департамент по энергоэффективности – в формах выборочных и внеплановых проверок, мер профилактического и предупредительного характера (п. 23 перечня контролирующих (надзорных) органов, уполномоченных проводить проверки, и сфер их контрольной (надзорной) деятельности, утвержденного Указом Президента Республики Беларусь от 16.10.2009 г. № 510 [19] (далее – Указ № 510)). Органы государственного пожарного надзора – в формах выборочных и внеплановых проверок, мероприятий технического (технологического, поверочного) характера, мер профилактического и предупредительного характера (п. 2 ст. 36-1 Закона Республики Беларусь от 15.06.1993 г. № 2403-ХП «О пожарной безопасности»).

Таким образом, наглядно видно, что несмотря на пересечение компетенций, объем форм надзора, допускаемых к применению Госэнергогазнадзором, меньше, чем у остальных органов.

Отличия в применяемых формах надзора влечет отличие и в объеме полномочий. Так, Госэнергогазнадзор вправе в случае выявления нарушений законодательства, создающих угрозу национальной безопасности, причинения вреда жизни и здоровью населения, окружающей среде, вручать (направлять) *предложение* о приостановлении (запрете) деятельности субъекта (его цехов, производственных участков), объекта строительства, оборудования до устранения нарушений, послуживших основанием для вручения (направления) такого предложения (подп. 7.2 п. 7 Положения о госэнергогазнадзоре). В то же время, иные органы наделены полномочиями на выдачу *предписания* о соответствующем запрете. Например, надзорные органы Госстандарта – о запрете реализации продукции (выполнения работ, оказания услуг) и о запрете производства продукции (выполнения работ, оказания услуг) (подп. 1.4 п. 1 и абзац 3 подп. 2.1 п. 2 ст. 16 Закона № 262-3). Органы государственного пожарного надзора вправе выносить требование о приостановлении (запрете) не только производства и (или) реализации товаров (работ, услуг), но и эксплуатации *гражданами* зданий, сооружений, помещений, оборудования и других устройств (п. 9 ст. 36-1 Закона Республики Беларусь от 15.06.1993 № 2403-ХП «О пожарной безопасности»). Представляется, что учитываемая степень потенциальной опасности энергоустановок, аналогичным полномочием должен быть наделен

и Госэнергогазнадзор. Ведь промедление в отключении энергоустановки, вызванное необходимостью обращения в суд за соответствующим решением, может стоить человеческой жизни или привести к аварии.

Итак, опираясь на проведенный анализ, можно констатировать, что единый порядок проведения контрольной (надзорной) деятельности, заложенный Указом № 510, предусматривает реализацию некоторых норм *в пределах компетенции соответствующих органов*. Поскольку компетенция закрепляется различными актами законодательства, ее объем у каждого органа свой. Соответственно это влечет различие и в надзорных полномочиях.

Закключение. Подводя итоги проведенному исследованию можно сделать вывод, что сфера властных полномочий надзорных органов ограничена двумя факторами:

1. Пределами правового регулирования поднадзорных правоотношений, т.е. какие вопросы урегулированы, каким видом акта законодательства, его обязательность и т.д. При этом представляется, что надзор может осуществлять за соблюдением обязательных норм законодательства. Применяемые добровольно, по собственной инициативе, а также разработанные субъектом хозяйствования самостоятельно, правовые акты не могут входить в предмет надзора, а относятся к сфере управления рисками и являются способами достижения обязательных требований безопасности.

2. Разделением источников опасности по ведомственным признакам, т.е. какой надзорный орган какой вид безопасности обеспечивает.

На примере Госэнергогазнадзора можно было убедиться в том, что:

1. Властные полномочия не обладают единством. Даже при установлении общего порядка осуществления деятельности используемые при этом отсылочные нормы на компетенцию соответствующих органов, пределы которой определяются самостоятельными актами законодательства, обуславливают отличия в спектре и объеме полномочий;

2. Разделение ведомственных границ между Госэнергогазнадзором и другими надзорными органами не отличается четкостью. Представляется, что правовая неопределенность вызвана включением норм, соблюдение которых обеспечивается Госэнергогазнадзором, в различные области законодательства, надзор за соблюдением которых, в свою очередь, возложен на иные надзорные органы. Выделение области законодательства по обеспечению безопасности и эксплуатационной надежности энергоустановок позволило бы устранить спорные вопросы и установить более прозрачные правоотношения с поднадзорными субъектами.

ЛИТЕРАТУРА

1. Положение о государственном энергетическом и газовом надзоре [Электронный ресурс] : утв. постановлением Совета Министров Респ. Беларусь, 29 марта 2019 г., № 213 // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.
2. Прозоров, А.Л. Административный надзор в советском государственном управлении : дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.02 / А.Л. Прозоров. – М., 1986. – 147 л.
3. Система стандартов безопасности труда. Электробезопасность. Общие требования и номенклатура видов защиты [Электронный ресурс] : ГОСТ 12.1.019-2017. – Введ. 01.01.2020 // ИПС «СтройДОК online» / РУП «Стройтехнорм». – Минск, 2020.
4. Здания и сооружения, строительные материалы и изделия. Безопасность [Электронный ресурс] : ТР 2009/013/ВУ : утв. постановлением Совета Министров Респ. Беларусь, 31 дек. 2009 г., № 1748 : в ред. постановления Совета Министров Респ. Беларусь от 03.09.2015 // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.
5. О развитии предпринимательства [Электронный ресурс] : Декрет Президента Респ. Беларусь, 23 ноября 2017 г., № 7 : в ред. Декрета Президента Респ. Беларусь от 18.12.2019 // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.
6. Положение о порядке приемки в эксплуатацию объектов строительства [Электронный ресурс] : утв. постановлением Совета Министров Респ. Беларусь, 6 июня 2011 г., № 716 : в ред. постановления Совета Министров Респ. Беларусь от 29.03.2019 // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.
7. О мерах по совершенствованию строительной деятельности [Электронный ресурс] : Указ Президента Респ. Беларусь, 14 янв. 2014 г., № 26 : в ред. Указа Президента Респ. Беларусь от 07.04.2020 // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.
8. Перечень технических нормативных правовых актов, взаимосвязанных с техническим регламентом «Здания и сооружения, строительные материалы и изделия. Безопасность» (ТР 2009/013/ВУ) [Электронный ресурс] : утв. постановлением Мин-ва арх. и стр-ва Респ. Беларусь, 4 марта 2016 г., № 7 : в ред. постановления Совета Министров Респ. Беларусь от 04.11.2016 // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.
9. О техническом нормировании и стандартизации [Электронный ресурс] : Закон Респ. Беларусь, 5 янв. 2004 г., № 262-З : в ред. Закона Респ. Беларусь от 18.12.2019 // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.

10. О строительных нормах и правилах [Электронный ресурс] : Указ Президента Респ. Беларусь, 5 июня 2019 г., № 217 // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.
11. Привалов, Ю.А. Комментарий к Указу Президента Республики Беларусь от 05.06.2019 № 217 «О строительных нормах и правилах» [Электронный ресурс] / Ю.А. Привалов // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.
12. Об охране труда [Электронный ресурс] : Закон Респ. Беларусь, 23 июня 2008 г., № 356-З : в ред. Закона Респ. Беларусь от 18.12.2019 // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.
13. Федорец, А.Г. О нормативном регулировании и стандартизации в охране труда / А.Г. Федорец // Энергобезопасность в охране труда. – 2011. – № 3. – С. 3–9.
14. Положение о надзоре за рациональным использованием топлива, электрической и тепловой энергии, реализацией пользователями и производителями топливно-энергетических ресурсов мер по экономии этих ресурсов и соблюдением норм расхода котельно-печного топлива, электрической и тепловой энергии [Электронный ресурс] : утв. постановлением Совета Министров Респ. Беларусь, 29 янв. 2013 г., № 66 : в ред. постановления Совета Министров Респ. Беларусь от 18.04.2018 // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.
15. Правила пожарной безопасности для жилых домов, строений и сооружений, расположенных на придомовой территории, садовых домиков, хозяйственных строений и сооружений, расположенных на земельном участке, предоставленном для ведения коллективного садоводства, дач, хозяйственных строений и сооружений, расположенных на земельном участке, предоставленном для дачного строительства [Электронный ресурс] : утв. постановлением Совета Министров Респ. Беларусь, 25 марта 2020 г., № 13 // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.
16. О пожарной безопасности [Электронный ресурс] : Закон Респ. Беларусь, 15 июня 1993 г., № 2403-ХП : в ред. Закона Респ. Беларусь от 11.11.2019 // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.
17. О создании учреждения [Электронный ресурс] : Указ Президента Респ. Беларусь, 28 февр. 2019 г., № 92 // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.
18. О деятельности Департамента государственной инспекции труда по обеспечению соблюдения законодательства о труде и об охране труда [Электронный ресурс] : постановление Мин-ва труда и соц. защиты Респ. Беларусь, 28 февр. 2018 г., № 19 // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.
19. О совершенствовании контрольной (надзорной) деятельности в Республике Беларусь [Электронный ресурс] : Указ Президента Респ. Беларусь, 16 окт. 2009 г., № 510 : в ред. Указа Президента Респ. Беларусь от 31.12.2019 // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.

Поступила 27.10.2020

ABOUT SOME QUESTIONS OF AUTHORITIES OF SUPERVISOR BODIES

O. GURINA

The article is devoted to the study of the activities of supervisory authorities on the example of Gosenergogaznadzor in terms of state energy supervision. The author carries out a comparative legal analysis of the competence of Gosenergogaznadzor and other bodies according to two criteria: the unity of power and the clarity of their separation according to departmental grounds. As a result, the difficulties of unambiguous identification of the subject area of activity of supervisory authorities are revealed. In this regard, the same issues can be assessed by several bodies, duplicating each other, or vice versa, remain out of sight. On the basis of the study, the reasons and prerequisites that led to such circumstances are formulated, and proposals are developed that are aimed at overcoming the current situation in order to create a transparent interaction of the supervisory authorities with the subjects of influence.

Keywords: *authority, competence, supervisory bodies, forms of supervision, licensing.*

УДК 347.918.2

К ВОПРОСУ О СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА О ФОРМЕ АРБИТРАЖНОГО СОГЛАШЕНИЯ

К.И. ЖУКОВСКАЯ

(Белорусский государственный университет, Минск)

Рассматривается вопрос о необходимости совершенствования законодательства Республики Беларусь о форме арбитражного соглашения. На основании ретроспективного анализа международных актов в сфере коммерческого арбитража, руководств и толкований разработчиков указанных актов, актуальных научных подходов, автор делает предложение об изложении ч. 1 ст. 11 Закона Республики Беларусь от 09.07.1999 г. № 279-З «О международном арбитражном (третейском) суде» в новой редакции. Предложения автора о подходе к форме арбитражного соглашения основаны на положениях п. 4 ст. 7 Типового закона ЮНСИТРАЛ о международном коммерческом арбитраже в редакции 2006 года.

Ключевые слова: *арбитраж, арбитражное соглашение, форма арбитражного соглашения.*

Введение. Как и любой договор, арбитражное соглашение должно быть выражено в определенной внешней форме. Соблюдение формы арбитражного соглашения в литературе признается соблюдением формальной действительности арбитражного соглашения, установление которой является первым этапом проверки действительности такого соглашения [11, с. 87].

Исторически первым закреплением обязательной внешней формы арбитражного соглашения было указание в п. 2 ст. II Конвенции Организации Объединенных Наций «О признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений» 1958 года (далее – Нью-Йоркская конвенция) [2] о том, что каждое договаривающееся государство признает письменное соглашение, по которому стороны обязуются передавать в арбитраж все или какие-либо споры, возникшие или могущие возникнуть между ними в связи с каким-либо конкретным договорным или иным правоотношением, объект которого может быть предметом арбитражного разбирательства. Термин «письменное соглашение» включает арбитражную оговорку в договоре или арбитражное соглашение, подписанное сторонами или содержащееся в обмене письмами или телеграммами. Как указано в Руководстве по толкованию Нью-Йоркской конвенции, она закрепляет «максимальный стандарт», который не дает возможности государствам-участникам вводить дополнительное или более требовательные формальные правила в рамках национального закона [33, с. 37–38]. В то же время указывается, что исходя из сложившейся международной торговой практики, п. 2 ст. II Нью-Йоркской конвенции все чаще рассматривается как норма, не препятствующая применению странами участниками менее строгих формальных стандартов [33, с. 38].

Такой подход основывается на применении п. 1 ст. VII Нью-Йоркской конвенции, которая закрепляет положение о том, что постановления Нью-Йоркской конвенции не лишают никакую заинтересованную сторону права воспользоваться любым арбитражным решением в том порядке и в тех пределах, которые допускаются законом или международными договорами страны, где испрашивается признание и приведение в исполнение такого арбитражного решения. Целью данной нормы является дозволение применения любых национальных или международных правил, которые могут быть более благоприятны для любого заинтересованного лица. Хотя п. 1 ст. VII Нью-Йоркской конвенции принимался в отношении принудительного исполнения арбитражных решений, можно отметить тенденцию к его применению также в отношении арбитражных соглашений [33, с. 38].

Основная часть. Развитие понятия формы арбитражного соглашения произошло в Типовом законе ЮНСИТРАЛ о международном коммерческом арбитраже 1985 года (далее – Типовой закон ЮНСИТРАЛ) [43]. Первоначальная редакция Типового закона ЮНСИТРАЛ, принятая в 1985 г., в п. 2 ст. 7 указывала, что арбитражное соглашение заключается в письменной форме. Соглашение считается заключенным в письменной форме, если оно содержится в документе, подписанном сторонами, или заключено путем обмена письмами, сообщениями по телетайпу, телеграфу или с использованием иных средств электросвязи, обеспечивающих фиксацию такого соглашения, либо путем обмена искомым заявлением и отзывом на иск, в которых одна из сторон утверждает о наличии соглашения, а другая против этого не возражает. Ссылка в договоре на документ, содержащий арбитражную оговорку, является арбитражным соглашением при условии, что договор заключен в письменной форме и данная ссылка такова, что делает упомянутую оговорку частью договора.

Закон Республики Беларусь от 09.07.1999 г. № 279-З «О международном арбитражном (третейском) суде» (далее – Закон) [53] принят на основании Типового закона ЮНСИТРАЛ и также закрепляет в ч. 2 ст. 9 обязательную письменную форму арбитражного соглашения. Арбитражное соглашение считается заключенным в письменной форме, в случае, если оно:

- 1) содержится в документе, подписанном сторонами;

2) заключено путем обмена сообщениями с использованием почты или любых иных средств связи, обеспечивающих письменное фиксирование волеизъявления сторон;

3) заключено путем направления искового заявления и ответом на него, в которых соответственно одна сторона предлагает рассмотреть дело в международном арбитражном суде, а другая не возражает против этого;

4) в договоре имеется ссылка на документ, содержащий арбитражную оговорку, при условии, что договор заключен в письменной форме, а содержание ссылки делает упомянутую оговорку частью договора.

Следует отметить, что с развитием электронных технологий в мире возникли новые формы заключения сделок, когда выполнение стандартных требований о форме арбитражного соглашения ставится под сомнение. Как отмечается в Рекомендациях ЮНСИТРАЛ и Межпарламентской Ассамблеи ЕврАзЭС, растущее использование электронной торговли радикально трансформирует международную торговую практику, заменяя традиционную торговлю, основанную на бумажной документации, альтернативными электронными системами. Вместо направления и получения оригинальных письменных документов с подписью от руки, участники торговых операций передают структурированные коммерческие данные от одной коммерческой системы к другой с помощью электронных средств, все больше используя электронные подписи [6].

В связи с указанными тенденциями в Типовой закон ЮНСИТРАЛ в 2006 году были внесены изменения, касающиеся, в том числе, формы арбитражного соглашения.

Типовой закон ЮНСИТРАЛ в редакции 2006 года в п. 4 ст. 7 говорит о том, что требование о заключении арбитражного соглашения в письменной форме удовлетворяется электронным сообщением, если содержащаяся в нем информация является доступной для ее последующего использования; «электронное сообщение» означает любое сообщение, которое стороны передают с помощью сообщений данных; «сообщение данных» означает информацию, подготовленную, отправленную, полученную или хранимую с помощью электронных, магнитных, оптических или аналогичных средств, включая электронный обмен данными (ЭОД), электронную почту, телеграмму, телекс или телефакс, но не ограничиваясь ими.

Новая редакция Типового закона ЮНСИТРАЛ также закрепила возможность заключения арбитражного соглашения и в устной форме, а также путем совершения конклюдентных действий, но, с последующей его фиксацией в какой-либо форме (п. 3 ст. 7). Это новое правило имеет важное значение в том смысле, что оно более не требует подписи сторон или обмена сообщениями между сторонами [7].

При внесении изменений, Рабочая группа ЮНСИТРАЛ руководствовалась следующим. Если стороны договорились об арбитраже, но не заключили арбитражное соглашение в требуемой форме, любая сторона может иметь основания для возражений в отношении юрисдикции арбитражного суда. В ряде случаев составление письменного документа невозможно или неосуществимо на практике. В таких случаях действительность арбитражного соглашения должна быть подтверждена, если желание сторон о проведении арбитража не вызывает сомнений. После внесения изменений арбитражное соглашение вступает в силу в любой форме (то есть включая устную форму), если содержание соглашения зафиксировано [8].

Безусловно, внесение указанных изменений является еще одним шагом к расширению сферы применения арбитражного разбирательства споров. Некоторые страны уже привели свое законодательство в соответствие с изменениями, внесенными в Типовой закон ЮНСИТРАЛ [9]. Представляется целесообразным и Республике Беларусь пойти по такому пути и внести соответствующие изменения в Закон. Надлежащей, по нашему мнению, должна быть признана форма арбитражного соглашения путем обмена электронными документами, так как неотъемлемой частью электронного документа является электронная цифровая подпись, позволяющая достоверно установить от кого исходит данный документ (ст. 17 Закона Республики Беларусь от 28.12.2009 «Об электронном документе и электронной цифровой подписи» [10]).

Открытым остается вопрос о признании надлежащей формы арбитражного соглашения, в случае, если арбитражное соглашение заключено путем обмена электронными сообщениями по электронной почте. В руководстве по толкованию Нью-Йоркской конвенции указано, что допустимо заключение арбитражного соглашения путем обмена электронными сообщениями, если имевший место обмен сообщениями может быть засвидетельствован другими заслуживающими доверия способами [3, с. 43]. В ряде государств обмен сообщениями по электронной почте признается надлежащей формой заключения арбитражного соглашения. Так, австрийское арбитражное законодательство признает электронные сообщения соблюдением надлежащей формы арбитражного соглашения [11, с. 14].

В связи с принятием изменений в Типовой закон ЮНСИТРАЛ была принята «Рекомендация относительно толкования пункта 2 статьи II и пункта 1 статьи VII Конвенции о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений, совершенной в Нью-Йорке 10 июня 1958 года». Генеральная Ассамблея в своей Резолюции 61/33 от 4 декабря 2006 года отметила, что «в связи с обновлением статей Типового закона ЮНСИТРАЛ особенно своевременным является содействие единообразному толкованию и применению Конвенции о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений, совершенной в Нью-Йорке 10 июня 1958 года» [4]. В указанной Рекомендации ЮНСИТРАЛ предлагает государствам применять п. 2 ст. II Нью-Йоркской конвенции «исходя из признания того, что содержащееся в нем описание обстоятельств не носит исчерпывающего характера». Кроме того, в Рекомендации государствам предлагается принять пересмотренную статью 7 Типового закона ЮНСИТРАЛ.

Формулировки, использованные в п. 2 ст. II Нью-Йоркской конвенции, имели своей целью охватить средства коммуникации, существовавшие в 1958 году. Разумное толкование этих формулировок предполагает охват ими современных средств сообщения. Критерием, который следует использовать, должен быть критерий фиксации арбитражного соглашения. Все средства сообщения, которые соответствуют этому критерию, включая факсы и электронную почту, следует считать соответствующими п. 2 ст. II Нью-Йоркской конвенции [3, с. 43].

Помимо Нью-Йоркской конвенции и Типового закона ЮНСИТРАЛ на международном уровне вопрос о форме арбитражного соглашения регулируется и Европейской конвенцией о внешнеторговом арбитраже 1961 г. [6] (далее – Европейская Конвенция), которая в ч. 2 (а) ст. I указывает, что термин «арбитражное соглашение» обозначает арбитражную оговорку в письменной сделке или отдельное арбитражное соглашение, подписанное сторонами или содержащееся в обмене письмами, телеграммами или в сообщении по телетайпу, а в отношениях между государствами, в которых ни один из законов не требует письменной формы для арбитражного соглашения, – всякое соглашение, заключенное в форме, разрешенной этими законами. Таким образом, в соответствии с Европейской Конвенцией не требуется обязательная письменная форма арбитражного соглашения. В странах, в которых признаются устные соглашения, оно может быть заключено и устно. Положение Европейской конвенции о государствах, в которых не требуется письменной формы арбитражного соглашения, не позволяет однозначно определить, идет ли речь о государствах, в которых стороны имеют органы правления или обычное месторасположение, либо о странах, где арбитражное соглашение и решение должно быть исполнено.

Думается, что правильным будет первый вывод. Часть 1 (а) ст. I Европейской конвенции устанавливает, что данная конвенция применяется к арбитражным соглашениям как физических, так и юридических лиц, которые на момент заключения такого соглашения имеют постоянное местожительство или ответственно свое местонахождение в различных Договаривающихся государствах, о разрешении в порядке арбитража споров, возникающих при осуществлении операций по внешней торговле, то есть речь идет о государствах, в которых стороны имеют органы правления или обычное месторасположение. К тому же, как отмечает А.С. Данилевич, второе из приведенных толкований не позволяет применять ч. 2 ст. I Европейской конвенции: если право страны, в которой исполняется арбитражное решение, не требует письменной формы арбитражного соглашения, оно всегда будет признавать арбитражное решение, основанное на устном арбитражном соглашении исходя из внутреннего права. С другой стороны, если согласиться с тем, что понятие «отношения между государствами, в которых ни один из законов не требует письменной формы для арбитражного соглашения» имеет отношение к странам местонахождения сторон, норма Конвенции действует, так как юрисдикция, в которой испрашивается исполнение, не может быть иной, нежели юрисдикция местонахождения сторон [12].

Заключение. Проанализировав международные акты и национальное законодательство по вопросу о форме арбитражного соглашения, представляется необходимым ч. 1 ст. 11 Закона изложить в следующей редакции: «Арбитражным соглашением является соглашение сторон о передаче на рассмотрение международного арбитражного суда всех или отдельных споров, которые возникли или могут возникнуть из связывающего стороны правоотношения. Арбитражное соглашение может быть заключено в виде арбитражной оговорки (отдельного положения гражданско-правового договора) или в виде самостоятельного договора. Арбитражное соглашение заключается в письменной форме. Арбитражное соглашение считается заключенным в письменной форме, если его содержание зафиксировано в какой-либо форме, независимо от того, заключено ли арбитражное соглашение или договор, или нет в устной форме, на основании поведения сторон или с помощью других средств. Требование о заключении арбитражного соглашения в письменной форме удовлетворяется электронным сообщением, если содержащаяся в нем информация является доступной для ее последующего использования. «Электронное сообщение» означает любое сообщение, которое стороны передают с помощью сообщений данных; «сообщение данных» означает информацию, подготовленную, отправленную, полученную или хранимую с помощью электронных, магнитных, оптических или аналогичных средств, включая электронный обмен данными (ЭОД), электронную почту, телеграмму, телекс или телефакс, но не ограничиваясь ими. Арбитражное соглашение считается заключенным в письменной форме, если оно заключается путем обмена исковым заявлением и отзывом на иск, в которых одна из сторон утверждает о наличии соглашения, а другая против этого не возражает. Ссылка в договоре на какой-либо документ, содержащий арбитражную оговорку, представляет собой арбитражное соглашение в письменной форме при условии, что данная ссылка такова, что делает упомянутую оговорку частью договора».

ЛИТЕРАТУРА

1. Nigel Blackaby, Constantine Partasides, Alan Redfern, J. Martin & H. Hunter, Redfern And Hunter On International Arbitration. – Oxford University Press, 2009. – p. 721.
2. Конвенция о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений [Электронный ресурс] : [заключена в г. Нью-Йорке 10.06.1958 г.] // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2014.

3. Руководство МСКА по толкованию Нью-Йоркской конвенции 1958 г. : пособие для судей / Междунар. совет по коммерч. арбитражу. – М. : Инфотропик Медиа, 2012. – 156 с.
4. Типовой закон ЮНСИТРАЛ о международном коммерческом арбитраже 1985 г., с изм. принятыми 2006 г. [Электронный ресурс] // Комиссия ООН по праву международной торговли. – 2008. – Режим доступа: http://www.uncitral.org/pdf/russian/texts/arbitration/ml-arb/07-87000_Ebook.pdf. – Дата доступа: 01.11.2012.
5. О международном арбитражном (третейском) суде [Электронный ресурс] : Закон Респ. Беларусь, 9 июля 1999 г., № 279-З : в ред. Закона Респ. Беларусь от 01.07.2014 г. // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.
6. Рекомендации Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли и Межпарламентской Ассамблеи Евразийского экономического сообщества по совершенствованию законодательства государств – членов ЕврАзЭС [Электронный ресурс] // Межпарламентская Ассамблея Евразийского экономического сообщества. – 2009. – Режим доступа: http://www.ipaeurasec.org/docsdown/rec_e_trade.pdf – Дата доступа: 22.02.2013.
7. Доклад Рабочей группы по арбитражу о работе ее тридцать четвертой сессии дата доступа [Электронный ресурс] // Генеральная Ассамблея Комиссии Организации Объединенных Наций. – 2001. – Режим доступа: <http://daccess-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/V01/848/90/PDF/V0184890.pdf?OpenElement>. – Дата доступа: 29.04.2013.
8. Гражданский процесс : учеб. / Под ред. В.А. Мусина, Н.А. Чечиной, Д.М. Чечота. – М. : «ПРОСПЕКТ», 1998. – 480 с.
9. Статус текстов Типовой закон ЮНСИТРАЛ о международном торговом арбитраже (1985 год) с изменениями, принятыми в 2006 году [Электронный ресурс] // Комиссия ООН по праву международной торговли / Организация Объединенных Наций. – Режим доступа: https://uncitral.un.org/ru/texts/arbitration/modellaw/commercial_arbitration/status. – Дата доступа: 10.05.2020.
10. Об электронном документе и электронной цифровой подписи [Электронный ресурс] : Закон Респ. Беларусь, 28 дек. 2009 г., № 113-З : в ред. Закона Респ. Беларусь от 08.11.2018 г. // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.
11. Хегер, С. Комментарий к новому австрийскому арбитражному законодательству / С. Хегер. – М. : Волтерс Клувер, 2006. – 200 с.
12. Данилевич, А.С. Международный коммерческий арбитраж [Электронный ресурс] : [по состоянию на 01.11.2007 г.] / А.С. Данилевич // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.

Поступила 22.10.2020

ON THE ISSUE OF IMPROVING LEGISLATION ON THE FORM OF AN ARBITRATION AGREEMENT

K. ZHUKOVSKAYA

The article discusses the need to improve the legislation of the Republic of Belarus on the form of an arbitration agreement. On the basis of a retrospective analysis of international acts in the field of commercial arbitration, guidelines and interpretations of the developers of these acts, current scientific approaches, the author makes a proposal to present Part 1 of Art. 11 of the Law of the Republic of Belarus dated 09.07.1999 No. 279-3 «On the International Arbitration Court» in a new edition. The author's proposals on the approach to the form of the arbitration agreement are based on the provisions of clause 4 of Art. 7 of the UNCITRAL Model Law on International Commercial Arbitration, as revised in 2006.

Keywords: arbitration, arbitration agreement, form of arbitration agreement.

УДК 349.12

ПРАВОВОЕ ПОНЯТИЕ И СОДЕРЖАНИЕ ЦЕЛЕВОГО НАЗНАЧЕНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ ДЛЯ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА**Г.В. КРАСУЦКИЙ***(Белорусский государственный университет, Минск)*

В статье рассматриваются проблемные вопросы о сущности и правовой природе целевого назначения земельных участков, предназначенных для жилищного строительства. Приведено обоснование необходимости обеспечить взаимосвязь и гармонизацию земельного и градостроительного законодательства. Автором проанализированы мнения различных ученых, а также положения действующего законодательства по обозначенным вопросам, что позволило сделать выводы о содержании исследуемого понятия и предложить новые наименования видов целевого назначения земельных участков для жилищного строительства.

Ключевые слова: *жилищное строительство; целевое назначение земельных участков, предназначенных для жилищного строительства; виды целевого назначения земельных участков.*

Введение. Общеизвестным является тот факт, что земля имеет конкретную ценность, является природным ресурсом и объектом экономического оборота государства, во многом определяющим рыночный характер его экономики. Многообразие земельных отношений влечет необходимость систематизации и классификации их объектов, обеспечивающих возможность рационального использования земельных участков в обороте.

В науке земельного права большое внимание уделяется изучению вопросов целевого назначения земельных участков, как элемента их правового режима. Принимая во внимание, что целевое назначение является одним из оснований для установления прав и обязанностей, ответственности землепользователей, а также с учетом социальной и экономической значимости отношений, возникающих в сфере жилищного строительства, полагаем необходимым остановиться на проблемах определения целевого назначения земельных участков, предназначенных для такого строительства. Стоит заметить, что в отечественной науке нет системного научного исследования по обозначенной теме.

Теоретическую основу настоящей статьи составили труды советских ученых: М.Ф. Степаненко, Л.П. Фоминой, Р.Д. Боголепова, В.П. Базелина; белорусских ученых: С.А. Балашенко, И.С. Шахрай, Н.А. Шингель, Л.А. Самусенко, В.В. Саскевич; российских ученых: А.П. Анисимова, Т.В. Хорунжей, С.А. Боголюбова, Л.Е. Бандорина, О.И. Крассова.

Цель настоящей статьи заключается в выработке научно обоснованного и практически применимого подхода к определению сути понятия целевого назначения земельных участков для жилищного строительства, а также в выработке предложений по совершенствованию законодательства.

Основная часть. Как известно, понятие «целевое назначение» имеет длительную историю формирования, поэтому в науке представлены различные точки зрения о его правовой сущности. Так, в советской правовой литературе писали, что от целевого назначения земельного участка «зависит правовой режим этого участка...» [1, с. 25–26.]. В белорусской науке высказано мнение, что «целевое назначение... позволяет индивидуализировать земельный участок, определить все условия его использования и охраны» [2]. Среди российских ученых распространена следующая общепризнанная позиция: «целевое назначение означает определенную доминирующую цель использования земельного участка» [3, с. 26]. Таким образом, приведенные точки зрения свидетельствуют о единстве подходов в том, что целевое назначение земельных участков влияет на правовое регулирование отношений по их использованию.

Изучение вопросов, связанных с правовым режимом земельных участков для жилищного строительства, показало, что основополагающим для его определения является установление правовой природы целей их использования. Вместе с тем объективным препятствием для этого является отсутствие в земельном праве общего подхода к определению понятия целевого назначения таких участков.

Учитывая, что действующее законодательство допускает строительство жилых домов на землях населенных пунктов, то именно они в рамках настоящей статьи представляют интерес. Проанализировав понятие населенного пункта (абз. 6 ст. 1 Закона Республики Беларусь «Об административно-территориальном устройстве Республики Беларусь» (далее – Закон) [4]), следует констатировать, что основное его назначение – это постоянное жительство граждан; основные характеристики – наличие необходимых для жизнедеятельности граждан жилых и иных зданий и сооружений, наименование, установленные границы. Такой подход совпадает со сформировавшимся в науке мнением о том, что земли населенных пунктов используются, прежде всего, как производственно-операционный базис [5, с. 114], и имеют особое значение: «...земли жилой застройки населенных пунктов представляют собой важную территориальную зону

как категории земель с <...> множественностью градостроительных задач, направленных на удовлетворение различных нужд проживающего на данных землях населения...» [6, с. 134].

Согласно ст. 8 Закона населенными пунктами являются города, поселки городского типа и сельские населенные пункты. Для полноты исследования приведем общепризнанные точки зрения о целях использования таких земель: «...городские земли используются для строительства жилых домов, зданий административных и культурных учреждений, промышленных и торговых предприятий, для организации отдыха и удовлетворения других культурных и материальных потребностей граждан, для передвижения людей и транспорта, для устройства путей внутригородского сообщения и других нужд города...» [7]; «...основным целевым назначением земель сельских населенных пунктов является обеспечение обслуживания всевозможных нужд сельского населенного пункта в целом: размещение и обслуживание жилых, производственных, культурно-бытовых, коммунальных и других строений и сооружений, устройство путей внутрипоселкового сообщения, удовлетворение различных культурно-бытовых и иных потребностей местного населения...» [5, с. 160]. Сопоставив подходы, можно сделать вывод, что цели использования указанных земель едины, поскольку направлены на удовлетворение жилищных и иных потребностей субъектов земельных отношений. Полагаем, именно это единство лежит в основе сути целевого назначения земельных участков для жилищного строительства. Анализ научных позиций по данному вопросу также свидетельствует, что такие участки используются для строительства, а по завершении строительства – для обслуживания дома и необходимых для его эксплуатации служебно-хозяйственных строений [8, с. 164]. Вместе с тем, правовое регулирование соответствующих отношений имеет неоднозначный характер.

Так, в различных статьях Кодекса Республики Беларусь о земле (далее – КоЗ) цели, для которых предоставляются земельные участки для жилищного строительства, сформулированы по-разному: для «строительства и (или) обслуживания жилого дома», «строительства и обслуживания жилого дома», «строительства многоквартирных жилых домов..., обслуживания многоквартирных жилых домов», «строительства и (или) обслуживания капитальных строений (зданий, сооружений)» (стст.12, 13, 15 КоЗ) [9]. Кроме того, в законодательстве закреплена такая цель как «содержание и обслуживание жилого дома» (ч. 3 п. 3 Положения о порядке обеспечения условий для заселения граждан в жилые помещения в завершенном строительстве многоквартирных жилых домах, утвержденного постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 22 декабря 2015 г. № 1079) [10]. Казалось бы, формулировки имеют незначительные отличия, но законодатель указывает, что вид вещного права на земельный участок определяется в зависимости от целей использования, а круг субъектов зависит от вещного права (п. 1 Указа Президента Республики Беларусь от 27 декабря 2007 г. № 667 «Об изъятии и предоставлении земельных участков» (далее – Указ № 667) [11]).

Таким образом, целевое назначение земельных участков оказывает влияние на их правовой режим. Поэтому в Указе Президента Республики Беларусь от 26 декабря 2019 г. № 485 «О совершенствовании земельных отношений и рассмотрения обращений граждан и юридических лиц» предложено единое целевое назначение земельных участков, предназначенных для размещения капитальных строений (зданий, сооружений) – для строительства и обслуживания капитального строения (здания, сооружения) [12]. В то же время в КоЗ и в Указе № 667 сохранились прежние наименования целевого назначения, содержащиеся указание на виды жилых домов, для размещения которых они предназначены.

Кроме того, в КоЗ не конкретизировано, надо ли перечислять в решении о предоставлении земельного участка все объекты, строительство которых на нем разрешено, тогда как понятие «занятие земельного участка» подразумевает осуществление строительного-монтажных работ в соответствии с утвержденной проектной документацией, в том числе в отношении нежилых построек на придомовой территории (абз. 11 ч. 1 ст. 1 КоЗ). На наш взгляд, этот пробел приводит к различной правовой оценке ситуации при строительстве таких объектов, поскольку они не указываются в законодательном определении целевого назначения и решениях о предоставлении земельных участков, но могут быть отражены в проектной документации.

Необходимо учесть, что строго сформулированное целевое назначение земельного участка не всегда охватывает все возможные параметры его использования, что возлагает дополнительные обязанности на правообладателей. При этом изменение целевого назначения является непростой процедурой, что не отвечает современным социально-экономическим и инвестиционным запросам. Поэтому представляется целесообразным внести изменения в КоЗ и сформулировать целевое назначение таким образом, чтобы в нем были указаны вид жилого дома, а также его составные элементы и принадлежности, которые должны быть сформулированы на основе соответствующего нормативно-правового акта [13]. Учитывая принцип единства судьбы земельного участка и расположенных на нем капитальных строений, полагаем, что целевое назначение участков и назначение таких объектов должно быть внутренне взаимосвязано.

Так, в пп. 3, 19, 27, 34 ст. 1 Жилищного кодекса Республики Беларусь приведены определения понятий «блокированный жилой дом», «жилой дом», «одноквартирный жилой дом», «многоквартирный жилой дом» [14]. Общее для перечисленных видов жилых домов – принадлежность к категории капитальных строений, половина или более половины общей площади которых составляет площадь жилых помещений.

Соответственно, жилые дома являются объектами, прочно связанными с землей, на которой они расположены. В этой связи полагаем обоснованным говорить о единой сути целевого назначения земельных участков для жилищного строительства. Однако, ее выражение возможно при условии согласованности земельного и градостроительного законодательства, об отсутствии которой указывалось в советской литературе [15, с. 26] и отмечается современными учеными [16]. Обозначенная проблема влечет необходимость изучения вопросов градостроительного планирования (зонирования), поскольку оно «определяет параметры и виды использования земельных участков и иных объектов недвижимости в определенной территориальной зоне» [17, с. 14]. Согласно ст. 48 Закона зонирование территорий осуществляется в целях установления единого порядка градостроительного освоения земельных участков, создания долгосрочной основы организации среды обитания, планирования инвестиций в строительство и выполняется на основании планов зонирования территорий. Проблема заключается в том, что в составе каждой зоны могут находиться земельные участки, имеющие разное целевое назначение, что может привести к дисбалансу в правовом регулировании при жилищном строительстве. Вместе с тем ученые придерживаются мнения, что при использовании земель застройки должны соблюдаться общие требования, установленные законодательством об архитектурной, градостроительной и строительной деятельности к проектированию [18, с. 53, 57].

Системный анализ взаимосвязи земельного и градостроительного законодательства позволил советским ученым прийти к выводу, что основная цель планировки состоит в рациональном и комплексном размещении объектов на земле, а цель землеустройства – в установлении, уточнении, упорядочении внешних границ землепользований и организации рационального использования самой земли как основного средства производства [5, с. 116]. В свою очередь современные белорусские ученые пишут о необходимости «последовательной экологизации правового регулирования градостроительной деятельности» [19]. Представляется, что реализация такого подхода (экологизации) позволит обеспечить комплексное использование земель и устойчивое развитие населенных пунктов. Однако, для гармонизации земельного и градостроительного законодательства необходимы правовые механизмы, которыми, по нашему мнению, могут выступать регламенты градостроительного развития и использования территорий, предписываемые к использованию при выделении территориальных зон определенного функционального назначения (ст. 1 Закона Республики Беларусь «Об архитектурной, градостроительной и строительной деятельности») [20]. Соответственно, в отношении тех земельных участков, где уже действуют такие регламенты их наличие должно учитываться при принятии решения о предоставлении земельного участка. Там, где такие регламенты еще не действуют, их принятие должно осуществляться с учетом целевого назначения земельных участков, расположенных на соответствующей территории.

Заключение. Таким образом, виды целевого назначения земельных участков для жилищного строительства должны определяться, исходя из понятия такого строительства. В целях обеспечения конкретности целевого назначения земельного участка и всех возможных параметров его использования, предлагается изменить законодательные формулировки видов целевого назначения. В этой связи автор вносит следующие предложения, которые могут быть учтены при совершенствовании земельного законодательства:

1. Под жилищным строительством следует понимать деятельность на определенной территории по возведению, реконструкции, ремонту, реставрации, благоустройству объектов недвижимого имущества, предназначенных для постоянного проживания граждан, обеспечения их жизнедеятельности, удовлетворения потребностей, а также по обеспечению содержания и обслуживания этих объектов на протяжении всего периода их существования.

2. Установить в КоЗ следующие виды целевого назначения земельных участков для жилищного строительства: для «строительства, обслуживания и содержания жилого дома, его составных элементов и принадлежностей», «строительства, обслуживания и содержания квартиры в блокированном жилом доме, ее составных элементов и принадлежностей», «строительства, обслуживания и содержания многоквартирных жилых домов (за исключением жилых домов повышенной комфортности согласно критериям, определенным законодательными актами), их составных элементов и принадлежностей».

ЛИТЕРАТУРА

1. Степанко, М.Ф. Право землепользования граждан / М.Ф. Степанко, В.И. Чувичко ; под ред. Н. И. Краснова. – Минск : Ураджай, 1984. – 125 с.
2. Шахрай, И. Земельные участки и их части как объекты земельных правоотношений / И. Шахрай // Юстиция Беларуси. – 2015. – № 11. – С. 50–54.
3. Земельное право России : учеб. / А.П. Анисимов [и др.]. – М., 2009. – 403 с.
4. Об административно-территориальном устройстве Республики Беларусь [Электронный ресурс] : Закон Респ. Беларусь, 5 мая 1998 г., № 154–3 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.
5. Правовой режим земель в СССР / Л. П. Фомина [и др.] : под ред. Л. П. Фоминой. – М. : Наука, 1984. – 325 с.
6. Хорунжая, Т.В. Земли жилой застройки населенных пунктов: целевое назначение и разрешенное использование / Т.В. Хорунжая // Землеустройство, кадастр и мониторинг земель. – 2008, – № 11. – С. 72–76.

7. Боголепов, Р.Д. Советское земельное право / Р.Д. Боголепов ; отв. ред. А.А. Рускол. – М. : Юрид.лит., 1965. – 240 с.
8. Балезин, В.П. Правовой режим земель городской застройки / В.П. Балезин, Р.Д. Боголепов. – М. : Госюриздат, 1963. – 194 с.
9. Кодекс Республики Беларусь о земле [Электронный ресурс] : принят Палатой представителей 17 июня 2008 г., одобрен Советом Республики 28 июня 2008 г. // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.
10. О дополнительных мерах по обеспечению условий для заселения граждан в жилые помещения в завершенных строительстве многоквартирных жилых домах [Электронный ресурс] : постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 22 дек. 2015 г., № 1079 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.
11. Об изъятии и предоставлении земельных участков [Электронный ресурс] : Указ Президента Респ. Беларусь, 27 дек. 2007 г., № 667 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.
12. О совершенствовании земельных отношений и рассмотрения обращений граждан и юридических лиц [Электронный ресурс] : Указ Президента Респ. Беларусь, 26 дек. 2019 г., № 485 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.
13. Об утверждении инструкции об основаниях назначения и порядке технической инвентаризации недвижимого имущества, а также проверки характеристик недвижимого имущества при совершении регистрационных действий [Электронный ресурс] : постановление Гос. комитета по имуществу Респ. Беларусь, 24 марта 2015 г., № 11 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.
14. Жилищный кодекс Республики Беларусь [Электронный ресурс] : принят Палатой представителей 31 мая 2012 г., одоб. Советом Республики 22 июня 2012 г. // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.
15. Размещение населения в СССР: региональный аспект динамики и политики народонаселения / Б.С. Хорев [и др.] ; под ред. Б.С. Хорева. – М., 1986. – 220 с.
16. Бандорин, Л.Е. Разрешенное использование земельных участков: проблемы понимания сущности определения / Л.Е. Бандорин // Имущественные отношения в РФ (171). – 2015. – № 12. – С. 49–50.
17. Шингель, Н.А. Правовой режим земель в Республике Беларусь. Научное издание / Н.А. Шингель. – Минск : ГИУСТ БГУ, 2005. – 112 с.
18. Комментарий к Кодексу Республики Беларусь о земле / С.А. Балашенко [и др.] ; под ред. С.А. Балашенко. – Минск : Дикта, 2009. – 719 с.
19. Шахрай, И.С. Планирование как функция государственного управления в области охраны окружающей среды и градостроительной деятельности: проблемы соотношения / И.С. Шахрай // Право в современном белорусском обществе : сб. науч. тр. / Нац. центр законодательства и правовых исследований. Респ. Беларусь ; редкол.: Н. А. Карпович (гл. ред.) [и др.]. – Минск : ООО «Бизнесофсет», 2017. – Вып. 12. – С. 606–614.
20. Об архитектурной, градостроительной и строительной деятельности [Электронный ресурс] : Закон Респ. Беларусь, 5 июля 1998 г., № 300–3 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 Электронный ресурс / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.

Поступила 28.09.2020

THE LEGAL CONCEPT AND THE CONTENT OF THE INTENDED PURPOSE OF LAND FOR HOUSING CONSTRUCTION

H. KRASUTSKI

The article discusses problematic issues of the content and the legal nature of the intended purpose of land plots intended for housing construction. The rationale for the need to ensure the interconnection and harmonization of land and urban planning legislation is provided. The author analyzes the views of various scientists, as well as the statements of the current legislation on the identified issues. This allowed to draw conclusions about the content of the studied concept and propose new names for the types of intended purpose of land plots intended for housing construction.

Keywords: housing construction; purpose of land plots intended for housing construction; types of purpose of land plots.

УДК 343.01

**ОБЩЕСТВЕННАЯ ОПАСНОСТЬ КАК КРИТЕРИЙ РАЗГРАНИЧЕНИЯ
АДМИНИСТРАТИВНЫХ ПРАВОНАРУШЕНИЙ И ПРЕСТУПЛЕНИЙ:
К ПОСТАНОВКЕ ПРОБЛЕМЫ****Ю.Л. ПРИКОЛОТИНА, К.В. ДЕВЯТОВСКАЯ**
(Полоцкий государственный университет)

Общественная опасность признается в доктрине уголовного права качеством, присущим исключительно преступлению, позволяющим отграничить его от иных правонарушений, в первую очередь, от административного деликта. Данный признак указан в законодательном определении преступления, данном в Уголовном кодексе Республики Беларусь. Тем не менее, существуют сомнения в необходимости и даже целесообразности внесения данного признака в законодательное определение преступления и его употребления в доктрине уголовного права.

Ключевые слова: общественная опасность деяния, преступление, административное правонарушение, разграничение деяний.

Введение. Проблема разграничения правонарушений, в особенности преступлений и административных правонарушений (административных деликтов), имеет существенное теоретическое и прикладное значение – корректная квалификация является необходимым условием адекватного и эффективного реагирования на противоправные деяния (в том числе на преступления) за счет экономии уголовной репрессии и обоснованного, точного (определенного) и законного применения мер правового воздействия. Однако как юристы мы осознаем, что грань между рядом преступлений и административных правонарушений может иметь конвенциональный характер (являясь продуктом некоего консенсуса) либо быть неявной ввиду трудностей понятийного характера, тем самым обуславливая проблемы законодательства и правоприменения. Потому всегда возможным остается восприятие закона населением как условного и потому необязательного ввиду неопределенности и выводимой из этого неабсолютности, а его применения – как несправедливого. Тем самым под угрозой оказывается авторитет действующего закона и права в принципе как социального института, а также правотворческих и правоприменительных установлений.

Практика применения норм публичного права, в особенности норм, обладающих максимальным потенциалом репрессивности ввиду потенциала существенных ограничений прав личности (уголовного и административно-деликтного), безусловно, зависит от научной доктрины, положенной в основание данных отраслей права, а доктрина, в свою очередь, обусловлена значимыми политическими и социальными влияниями. Ключевыми категориями, которые одновременно выражают доминирующую правовую доктрину и определяют практику создания и применения права, являются законодательные определения преступления и правонарушения. Неизбежная динамика общества и соответственно системы права требует своевременного критического пересмотра сложившихся теоретических положений, в том числе в части избавления от идеологичности (понимаемой как негибкость/ригидность доктрины и/либо собственно норм права). Право в принципе склонно к консервативности, так как направлено скорее на социальную статику (определение и поддержание некоего социального порядка), чем на социальную динамику (констатацию изменения социального порядка и трансформацию законодательства).

Анализ понятий административного правонарушения и преступления, данных в Уголовном кодексе Республики Беларусь (далее – УК Республики Беларусь) и Кодексе об административных правонарушениях Республики Беларусь (далее – КоАП), позволяет сделать вывод о том, что различие между правонарушением и преступлением заключается в двух признаках: формальной определенности деяний – закреплении признаков деяний в соответствующих нормативных правовых актах (преступлений – в УК Республики Беларусь, административных правонарушений – в КоАП) и в общественной опасности деяния как признаке преступления. Данный способ определения носит в науке название формально-материального.

Судя по представленной в указанных нормативных правовых актах логике, по сути единственным *сущностным* основанием разграничения преступления и административного правонарушения является *общественная опасность* как признак преступления и *вредность последствий* как признак правонарушения (последний указан в содержании вины в административном правонарушении, а не в качестве объективного признака – ст.ст. 3.2, 3.3 КоАП), а формальное закрепление признаков конкретного деяния в соответствующем нормативном правовом акте, определяемые виды юридически значимых последствий их совершения – следствие наличия либо отсутствия этих признаков (качеств). В качестве признака административного правонарушения также определена *противоправность деяния* – её нет в определении преступления, однако мы осознаем, что она предполагается поглощенной общественной опасностью преступления, как бы заведомо включенной в нее.

Признак общественной опасности является по сути системным (системообразующим) качеством преступления (если понимать под системой состав преступления – *corpus delicti*), так как он предполагается проявленным как в объективной стороне совершаемого деяния, так и в его субъективных признаках. Так, Н.Ф. Кузнецова полагает, что качество общественной опасности «разлито» во всех признаках преступления [1, с. 17]. И, действительно, при квалификации деяния, а также при вменении лицу факта совершения преступления в процессе доказывания по уголовному делу необходимо установление осознания лицом общественной опасности совершенного им деяния, предвидения наступления общественно опасных последствий и отношения к ним (умысел в преступлениях, связанных с наступлением общественно опасных последствий), осознания общественной опасности деяния и желания его совершения (умысел в преступлениях, не связанных с наступлением общественно опасных последствий), предвидения/непредвидения возможности наступления общественно опасных последствий своего деяния и отношение к ним (неосторожность в преступлениях, связанных с наступлением общественно опасных последствий) и неосознание общественно опасного характера своего действия/бездействия (неосторожность в преступлениях, не связанных с наступлением последствий) [2].

В правоприменительной практике факт осознания лицом общественной опасности деяния (преступления) либо его последствий по факту не выясняется, будучи замененным осознанием уголовной противоправности – в рамках принципа презумпции знания уголовного закона. Последний не закреплен в законодательстве, однако применяется. Осознание лицом общественной опасности совершаемого деяния признается доказанным посредством установления объективных и субъективных признаков конкретного состава преступления (необходимо вспомнить о том, что общественная опасность понимается как интегральное качество преступления). Однако существуют предложения по введению его законодательной формулировки непосредственно в текст уголовного закона, что мы находим, например, в проекте Уголовного кодекса Украины 2020 года (ст. 1.1.3. Контрольного проекта по состоянию на 19.10.2020). Знание положений уголовного закона предусмотрено обеспечивать установленным порядком опубликования [3]. Необходимо заметить, что осознание отдельных признаков деяния, впрочем, как и осознание их совокупности не тождественно осознанию *интегральной оценки* самого деяния, в качестве которой выступает общественная опасность. Презумпция знания уголовного закона также не решает обозначенной проблемы – невозможно представить, что рядовой гражданин в состоянии уяснить все тонкости содержания субъективных и объективных признаков конкретного преступления, в особенности те признаки, которые носят оценочный характер и по сути выступают в качестве продукта высокого уровня научной абстракции либо конвенции и могут менять свое значение даже при неизменности самого уголовного закона.

При идентификации деяния, носящего признаки административного правонарушения, установлению подлежит наличие в нем объективных и субъективных признаков правонарушения (указанных в конкретной норме КоАП) – в зависимости от формы вины и законодательной конструкции правонарушения, установлению подлежат осознание противоправности совершаемого деяния, предвидение его вредных последствий и отношение к ним (стст. 3.2 – 3.4 КоАП) [4]. Далеко не все ученые полагают признак общественной опасности присущим исключительно преступлению и не присущим административному правонарушению. Возможно выделить несколько принципиальных позиций по этому вопросу. Согласно одной из них свойством общественной опасности обладают лишь деяния, которые определены в качестве преступлений (Н.Д. Дурманов, А.В. Наумов). Иная точка зрения – противоположная – состоит в том, что административные правонарушения хотя и не обладают признаком общественной опасности (В.Н. Ершов, О.И. Моргун), однако обладают свойством общественной вредности. И, наконец, существует мнение, что как административное правонарушение, так и преступление являются общественно опасными деяниями, но различаются степенью этой опасности (П.И. Гришаев, А.И. Рарог, Е.Р. Азарян).

В связи с усмотренными авторами и упомянутыми выше некоторыми теоретическими и прикладными проблемами считаем необходимым обратиться к признаку общественной опасности как к критерию разграничения административных правонарушений и преступлений, ведь этот вопрос имеет существенное значение как для законотворческой, так и для правоприменительной деятельности.

Основная часть. Хотя понятие общественной опасности традиционно принадлежит лексикону уголовного права и имеет довольно устоявшееся значение – выработанное либо принятое – осуществление критически направленного исследования требует тщательности и порой пересмотра привычных понятий. В связи с этим исследование сущности общественной опасности разумно начать с обращения к родовому относительно понятия «общественная опасность» понятию «опасность». Последнее является словом естественного языка, то есть не является термином (не относится к специальному лексикону), носит общеупотребительный характер, в силу чего может быть наделено многими значениями и различным образом трактоваться. В словарях общей лексики как источниках наиболее употребляемых значений слов естественного языка (которые закономерно являются базисом профессиональной лексики, однако неизбежно носят и обиходный характер) содержатся во многом схожие определения понятия опасности. Исследователь П.В. Толстов провел их анализ, что позволило ему прийти к следующим выводам: опасность понимается

как качество опасного, способность причинить вред, несчастье либо возможность чего-либо опасного, каково-нибудь несчастья, вреда; опасность есть состояние либо свойство; опасность есть возможность, угроза чего-либо очень плохого, наступление какого-либо несчастья. Ученый полагает, что все значения понятия «опасность», которые он включил в анализ, позволяют определить следующие общие для всех определений признаки: опасность есть состояние объективной действительности (в терминах логики опасность является объективным понятием); опасность всегда ограничена по времени и месту существования; это состояние характеризуется наличием явлений или процессов, обладающих поражающими и разрушительными свойствами, способными нанести вред конкретному человеку, причинить ущерб имуществу или окружающей среде, либо потенциальной возможностью их возникновения и развития (вредоносность) [5, с. 147]. Закономерно, что понятие опасности всегда употребляется совместно с указанием какого-то предмета, то есть мы оцениваем опасность чего-либо/кого-либо, поскольку опасность всегда есть свойство, присущее деянию, предмету либо явлению. Одновременно логически всегда предполагается опасность для некоего субъекта либо объекта, имеющего для оценивающего субъекта ценность, значение (как минимум, а может быть и для многих субъектов). Здесь мы можем видеть явный оценочный характер (ценностную природу) данного понятия – определение чего-либо в качестве опасного либо безопасного зависит от отношения оценивающего субъекта к объекту либо субъекту, подвергающемуся опасности. Как верно указывает упомянутый выше автор, понятие опасности весьма близко по смыслу таким понятиям, как «вред» и «ущерб», однако они не тождественны – причиненный вред и ущерб относятся к категории последствий, а не к категории возможности наступления последствий [5, с. 147]. В этой трактовке понятие «опасность» скорее тождественно понятию «вредоносность».

Итак, в качестве существенных признаков опасности как родового понятия относительно понятия «общественная опасность» (как признака преступления) должны быть отмечены: опасность есть свойство (деяния, явления); опасность является объективным понятием (хотя признание чего-либо в качестве опасного и является актом оценки, осуществляемым ценностным субъектом); оценка относится к реальному, действительному, а не мнимому свойству деяния либо явления; опасность всегда носит ограниченный характер (по времени, месту, затронутым субъектам); опасность состоит в способности какого-либо объекта либо процесса причинять вред чему-либо ценному, значимому (что снова отсылает нас к оценивающему субъекту).

Далее необходимо перейти, собственно, к понятию общественной опасности, которое непосредственно связано с решением поставленной в данном исследовании проблемы. Обратимся к работам авторитетных ученых-криминалистов, которые легли в основание современной концепции общественной опасности в уголовном праве. Общественная опасность является видом опасности, а потому, помимо всех родовых признаков, указанных выше, обладает и видовыми особенностями, обуславливающими ее специфику. При рассмотрении подходов к общественной опасности как к категории отечественного уголовного права необходимо учитывать указанное выше свойство опасности – ее ценностную соотнесенность. Это значит, что признание чего-либо (чьего-либо деяния) общественно опасным либо общественно неопасным (общественно вредным, общественно безвредным, общественно полезным и т.д.) не является абсолютным, то есть неизбежно оказывается обусловленным ценностями того либо иного общества, будучи определяемым в конкретном политическом, культурном, социальном контексте.

А.А. Пионтковский, классик советского уголовного права (традиция которого все еще влиятельна), определял общественную опасность в период декларированного социалистического общества, что отразилось на данном им значении понятия. Согласно его мнению, общественная опасность деяния порождена тем, что оно или непосредственно наносит вред социалистическим общественным отношениям или заключает в себе возможность причинения соответствующего ущерба [6, с. 99]. Данная трактовка почти в неизменном виде (за исключением «социалистичности» общественных отношений, которым причиняется или может быть причинен вред посредством совершения деяния) легла в основание современной уголовно-правовой доктрины. Однако в приведенном выше определении проявляется разнонаправленность – речь идет и о причиненном отношении вреде (что не может быть признано опасностью), и о возможности причинения такого вреда (что сопоставимо с опасностью). И даже если указанную разнонаправленность оценки возможно понимать так, что совершение преступления причиняет вред конкретному лицу, тем самым заключая в себе угрозу причинения вреда общественным отношениям, это не устраняет логического противоречия в трактовке общественной опасности, так как не всякое преступление причиняет в действительности вред субъекту. Кроме того представляется чрезвычайно сложным утверждать безусловное наличие вреда либо потенциала угрозы причинения вреда общественным отношениям, в *единичном преступлении*.

Ю.Е. Пудовочкин, современный российский ученый, толкует общественную опасность как свойство действия либо бездействия лица, которое является «негативным социальным отклонением, угрожающим стабильности общества и безопасности составляющих его членов» [6, с. 99–100]. Именно в этом свойстве деяния, являющимся его внутренним свойством и выражающимся в объективной способности деяния человека причинять или создавать угрозу причинения вреда, Ф.Н. Сотсков видит социально значимое юридическое последствие – запрет совершения деяния под угрозой наказания [7, с. 10]. Э.А. Васильев также рассуждает об общественной опасности как о сложной социально-правовой категории, которая призвана отражать такое качество противоправного деяния, как угроза условиям существования общества либо их нарушение [6, с. 100].

Мы можем увидеть, что современная концепция общественной опасности, в отличие от исторически ей предшествующей, не апеллирует к конкретному типу общества, но к стабильности любого общества, безопасности его членов, сложившимся условиям его существования как к ценностям, требующим охраны. Ценностный характер (ценностное значение) это понятие приобретает также в связи с обозначением преступления как негативного отклонения (следует полагать, речь идет о социальной девиации). Однако использование понятия «отклонение» представляется достаточно проблемным, так как может случиться, что деяние, определенное уголовным законом как преступление, окажется распространенным или даже социально нормальным (совершаемым и приемлемым большинством), что по логике должно устранить его общественную опасность. Однако, как мы знаем, на деле такая ситуация автоматически не обуславливает декриминализации деяний, так как нет абсолютного совпадения социальных норм и норм права ввиду различности их природы. В связи с этим необходимо проявлять крайнюю осторожность, включая социологические понятия в решение юридических задач, помнить о различной природе социальных норм (как наиболее распространенном поведении – сущем) и права (как о должном). Здесь мы можем наблюдать достаточно неясный подход к охраняемым уголовным законом общественным отношениям (ценностям), можно сказать, имеет место формальный подход. Хотя его возможно объяснить некой оппозицией традиции советского уголовного права, которое обозначало качество охраняемого строя, общество, в то время как после этот строй был осужден.

Следует отметить, что в уголовном законодательстве иных стран мира указание в качестве признака преступления общественной опасности решается различным образом. Наиболее характерным является указание данного признака для стран так называемой семьи постсоветского права, хотя иногда и с некоторыми видоизменениями. М.Р. Рудковская полагает, что правовые системы Литвы, Латвии и Эстонии имеют «родимые пятна» этой семьи [1, с. 30–31]. Так, в Уголовном кодексе Литовской Республики мы находим не понятие общественной опасности, а понятие «опасность». В этом законе преступные деяния подразделяются на преступления и проступки (ст. 10). Определение понятия преступления дано в ст. 11, и его признаками являются опасность, запрещенность указанным нормативным правовым актом и наказание в виде лишения свободы. В качестве уголовного проступка в ст. 12 определено опасное и запрещенное кодексом деяние, за совершение которого предусмотрено наказание, не связанное с лишением свободы, за исключением ареста [8]. В Уголовном кодексе Молдовы преступление определяется как *наносящее вред деяние*, предусмотренное уголовным законом и уголовно наказуемое [9]. Здесь мы можем увидеть, вероятно, влияние традиции, предполагающей включение в определение понятия преступного деяния признака опасности (следует полагать, общественной опасности), однако при этом отказ от ценности общества как правовой ценности, охраняемой уголовным законом или, по крайней мере, ценности неявной. При этом наблюдается характерное для западноевропейского подхода разграничение деяний по виду и мере наказаний. Описанный подход может быть объяснен за счет переходности правовых систем указанных стран в связи с их вхождением в Европейский Союз либо перспективой такого вхождения.

Что касается уголовного законодательства стран Европы, которые никогда не входили в состав СССР, однако в уголовном законодательстве которых дано определение преступления, то в этих определениях признак общественной опасности, либо какой-либо опасности в принципе, либо вреда отсутствует. Так, в Уголовном кодексе Германии уголовные правонарушения делятся на 2 категории – тяжкие (*Verbrechen*) и менее тяжкие (*Vergehen*). Их определяют как преступления и проступки [10, с. 41]. Первые определены как противоправные деяния, за которые предусмотрено минимальное наказание в виде лишения свободы сроком на 1 год, менее серьезными признаются неправомерные деяния, за совершение которых предусмотрено наказание в виде лишения свободы сроком менее 1 года либо штраф [11]. В Уголовном кодексе Швейцарии также закреплены два типа преступных деяний, различающихся по признаку тяжести наказания. Так, преступлениями являются деяния, подлежащее наказанию в виде лишения свободы на срок более 3 лет, а проступком – деяние, за которое предусмотрено наказание в виде лишения свободы на срок до 3 лет или штраф [10, с. 42]. В Уголовном кодексе Франции основанием отнесения деяний к преступлениям, проступкам либо нарушениям является их тяжесть [12, с. 24–44; 13], которая также определяется исходя из назначаемого наказания.

Следует отметить, что деление преступлений на категории при уходе от материального либо формально-материального определения преступления является традиционным для Западной Европы явлением. Как отмечает А.В. Серебренникова, классификация преступных деяний возникла в рамках французского уголовного права. Уголовный кодекс Франции 1810 года (*Code Penal Imperial*) определил три категории преступных деяний: *crime* – *délit* – *contravention*, которая была освоена иными европейскими государствами континентальной правовой семьи [10, с. 41].

По какой причине страны Западной Европы не используют формально-материальное определение преступления? В приведенных выше примерах мы находим способ решения проблемы разграничения правонарушений по формальному признаку, который, тем не менее, указывает на различную правовую оценку тех либо иных деяний. Возможно ли используемые при формальном способе определения понятия преступления признаки считать непрямым индикатором общественной опасности деяния либо ее меры? Ведь по сути мы находим лишь формальные признаки преступного деяния и никакого прямого указания на материальный признак. Однако вид и мера наказания может быть воспринята как его мерило, аналогично признаку обще-

ственной опасности в отечественном уголовном праве. По сути такого рода классификация носит технический характер, имея целью определить принципиальные основания для группировки преступлений и универсализировать привлечение к уголовной ответственности, придать применению права систематический и соразмерный характер. Возможно предположить, что такой подход основан на отказе от понятия малозначительности и одновременно от оценочных понятий, которые дают свободу трактовки деяний и одновременно обуславливают возможность злоупотреблений со стороны применяющего право субъекта. Кроме того, следует признать, что уголовный закон для большинства граждан непонятен либо малопонятен и большинство людей не могут в полной мере осмыслить содержание уголовно-правовых запретов. Иными словами, уголовный закон является своего рода инструкцией для специалистов в области права.

Различия культурной, социальной и политической реальности порождают различные подходы к формулированию понятия преступления. Вполне закономерно, что формально-материальный подход к определению понятия преступления и правонарушения, традиционный для большинства постсоветских стран, выражает традицию, которая отлична от традиции стран Западной Европы (даже учитывая, что эти страны принадлежат к той же правовой семье). Многие ученые, приложившие усилия к формулированию либо уяснению оснований формально-материального определения преступления, едины в том, что общественная опасность выражает социальную сущность преступления, тем самым указывая на основания криминализации. Формальное определение такового значения не имеет, его функция ограничена необходимостью обеспечения законности и запретом на аналогию в уголовном праве. Ряд ученых полагает, что в результате отказа от указания в качестве существенного признака преступления его материального признака – общественной опасности – потеряется его «антиобщественная сущность» и станет неясно, по какой причине законодательный орган криминализирует одно деяние и декриминализирует иное. Однако для рядового гражданина (если обратиться к превентивной функции уголовного закона) такое абстрактное понятие как «общественная опасность» не несет никакого четкого содержания. Тем более неясно, каким образом упоминание общественной опасности может прояснить вопрос с основаниями криминализации и декриминализации, и при формальном подходе (ограничении определения преступления нормативным признаком) «теряется его антиобщественная сущность».

В связи с этим следует полагать, что высказанные опасения не имеют достаточных оснований. Обоснуем данное суждение. У формально-материального определения есть и иная серьезная причина – оно дает возможность правоприменяющим субъектам определять наличие либо отсутствие в деянии признаков состава преступления на основании толкования оценочных признаков. В этой связи поднимается проблема множественности оценочных признаков в уголовном законе. Признак малозначительности деяния скорее открывает дополнительные основания для оценки правоприменителем конкретного деяния и соответственно может осложнить предметность понимания преступления, определенность его содержания. Факт наличия оценочных понятий (оценочных признаков) в уголовном праве может быть различным образом оценен. По мнению В.Н. Кудрявцева, использование в уголовном законе оценочных понятий неизбежно – таким образом, как отмечает И.Ф. Козаченко, оценочные понятия придают уголовному закону динамизм, являются формой эластичности права. Однако, как отмечает Е. Коротич, оценочные признаки в уголовном законе являются проявлением неоднозначности [14, с. 46].

Укажем на несколько прикладных проблемных, по мнению авторов, моментов, которые также вызывают сомнения относительно возможности использования признака общественной опасности для разграничения преступлений и административных правонарушений. Речь пойдет об институте административной преюдиции. Так, при совершении лицом ряда деяний, предусмотренных КоАП, повторно в течение года с момента привлечения его к административной ответственности, наступает уголовная ответственность. Однако каким образом повторность тождественного деяния меняет его качество, придавая ему общественную опасность? Необходимо заметить, что большинство постсоветских стран отказались от института административной преюдиции по причине явного противоречия в вопросе принципиальной качественной оценки по сути тождественного противоправного деяния. Точка зрения, на которой стоит современный белорусский законодатель, вполне может быть понята, если она основана на мнении, согласно которому административные правонарушения также обладают признаком общественной опасности. В таком случае остается неясным основание отграничения преступлений и административных правонарушений. Наличие административной преюдиции в системе законодательства вносит двусмысленность. С одной стороны, данный институт позволяет добиваться целей юридической ответственности без применения мер уголовной ответственности, что положительно сказывается на дальнейшей социализации гражданина и способствует формированию должного правосознания. Потому данный институт в какой-то мере служит гуманизации уголовного законодательства, снижению числа людей с преступным прошлым. С другой стороны, насколько возможно обосновать адекватность и справедливость применения разных мер правового реагирования на одно и то же деяние? Как отмечала в свое время Н.Ф. Кузнецова, «количество неправомерных правонарушений не может перерасти в преступное качество, как сто кошек не могут приобрести качество тигра» [15].

Нередко разграничение административных правонарушений и преступлений осуществляется по количественным оценкам – размеру причиненного вреда (который автоматически наделяет противоправное

деяние признаком общественной опасности). Однако каким образом количественная характеристика совершаемого деяния изменяет качество деяния?

Отдельным важным и одновременно проблемным и малоизученным вопросом является общественная опасность лица, совершившего преступление, о которой упоминается в ст. 87 УК Республики Беларусь [2] и которая влияет на оценку любого деяния (в том числе в процессе криминализации), что свидетельствует не только о значении объективных и субъективных признаков конкретного преступления, но и о иных, не представленных в законе характеристиках лица, совершившего преступление. Таким образом оказывается значимым не только само деяние, но и личность, его совершившая, что представляется достаточно сомнительным – мы реагируем не только на деяние, но и на личность (а не на форму вины, мотив, цель). По сути личность выходит за пределы состава преступления (например, квалификация повторного совершения преступления) и в оценку конкретного деяния входить не должна.

Заключение. В качестве итога представленных выше размышлений полагаем необходимых резюмировать некоторые проблемы и гипотезы.

1. Согласно законодательным определениям преступления и административного правонарушения, а также доминирующей доктрине уголовного права общественная опасность является качеством, присутствующим исключительно преступлению. Вместе с тем, судя по иногда явно конвенциональной границе, разделяющей преступление и правонарушение, ряд ученых полагает, что административные правонарушения также необходимо признать обладающими общественной опасностью, а может быть она является свойством всех правонарушений. В таком случае следует вести речь о различной степени общественной опасности и не указывать ее в качестве признака преступления.

2. Признак общественной опасности традиционно расширительно трактуется в постсоветской научной традиции, так как под опасностью понимается не только возможность наступления неких последствий, признанных законодателем в качестве угрожающих обществу, но и действительно причиненный вред.

3. Формально-материальное определение преступления характерно для уголовных законов постсоветской семьи права, оно пришло на смену аналогии уголовного закона, ограничив (однако не устранив в полной мере) определенные дискреционные полномочия правоприменяющих субъектов.

4. Материальный признак преступления дает возможность изменения подхода к толкованию оценочных понятий (наполнению их конкретным содержанием) и одновременно обуславливает неопределенность содержания нормы, что порождает ряд значимых практических сложностей.

В такой ситуации мы не можем рассчитывать на признание права и правоприменения справедливым, ведь разобраться в толковании уголовного закона может только специалист, а опубликование норм не способно обеспечить их доступность (понимание всеми субъектами, на которых они потенциально распространяют свое действие). Если для юристов многие нормы представляются спорными в толковании, каким образом рядовой гражданин может их постичь? Разработка и опубликование постановлений Пленума Верховного Суда не решает в полной мере этой задачи, так как часто акты появляются постфактум, после наработки достаточно обширной и значимой практики применения конкретных норм. К тому же, не по всем нормам имеются такие разъяснения. Конечно, возможно найти актуальную судебную практику в специальных базах, но доступ к ней зачастую оказывается платным. В Украине проблему обеспечения презумпции знания уголовного закона (его содержания) пытаются решить за счет опубликования и свободного доступа решений судов, однако проблемы доступности толкования содержания норм это в полной мере не решает.

5. В практике применения уголовного закона осознание лицом общественной опасности подменяется осознанием уголовной противоправности, которое основывается на презумпции знания уголовного закона.

6. Страны, не испытывавшие влияния социалистической традиции права, отказываются от указания формально-материального определения понятия преступления в уголовном законе, используя формальный подход – выделение категорий преступных деяний по признаку вида и меры наказания.

7. Формально-материальное определение преступления вызвано к жизни несколькими причинами: – идеей обоснования криминализации деяний по причине их опасности для общества (в отличие от административных деликтов и иных правонарушений);

– стремлением обеспечить гибкость уголовного закона за счет введения множества оценочных признаков, содержание которых может меняться в процессе правоприменения, а также введением категории малозначительности как признака деяния, не представляющего общественной опасности.

8. В самом уголовном законе нельзя найти явного обоснования причин отнесения того либо иного деяния к преступлениям, либо к категории преступлений по степени общественной опасности, то есть это указание может лишь служить неким ориентиром, выполняя воспитательную функцию, преследуя цель воспитания отторжения (неприятия) возможности совершения преступления как деяния, противоречащего обществу и ставящего совершившее преступление лицо в оппозиционный обществу статус.

ЛИТЕРАТУРА

1. Рудковська, М.Р. Суспільна небезпека як ознака поняття злочину : дис. ... канд. юрид. наук / М.Р. Рудковська. – Львів, 2017. – 187 л.

2. Уголовный кодекс Республики Беларусь [Электронный ресурс] : 2 июня 1999 г., № 275-3 : принят Палатой представителей 2 июня 1999 г. : одобр. Советом Респ. 24 июня 1999 г. // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.
3. EUAM Реформування кримінального законодавства України [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://newcriminalcode.org.ua/upload/media/2020/10/21/kontrolnyj-proekt-kk-19-10-2020.pdf>. – Дата доступа: 20.10.2020.
4. Кодекс Республики Беларусь об административных правонарушениях [Электронный ресурс] : 21 апр. 2003 г., № 194-3 : в ред. Закона Респ. Беларусь от 17.07.2019 г : принят Палатой представителей 17 дек. 2002 г. : одобр. Советом Респ. 2 апр. 2003 г. // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.
5. Толстов, П.В. К вопросу о понятии экологически опасных отходов и веществ / П.В. Толстов // Вестник Российского университета кооперации. – 2012. – № 4. – С. 145–148.
6. Чемеринский, К.В. Общественная опасность как категория уголовного права / К.В. Чемеринский // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. – 2014. – № 1(80). – С. 99–104.
7. Сотсков, Ф.Н. Общественная опасность деяния в уголовном праве России : автореф. дисс. ... канд. юрид. наук. / Ф.Н. Сотсков. – М., 2009. – 28 с.
8. Уголовный кодекс Литовской Республики [Электронный ресурс] : утв. 26 сент. 2000 г. – Режим доступа: <http://law.edu.ru/norm/norm.asp?normID=1243877&subID=100107735,100107737,100107741,100108027#text>. – Дата доступа: 10.10.2020.
9. Уголовный кодекс Республики Молдова [Электронный ресурс] : утв. 18 апр. 2002 г. – Режим доступа: <http://lex.justice.md/viewdoc.php?action=view&view=doc&id=331268&lang=2>. – Дата доступа: 15.10.2020.
10. Серебренникова, А.В. Классификация преступных деяний по законодательству Германии, Австрии и Швейцарии и ее значение / А.В. Серебренникова // Бизнес в законе. – 2012. – № 5. – С. 41–45.
11. German Criminal Code. Translation provided by Prof. Michael Bohlander, revised and regularly updated by Ute Reusch [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.gesetze-im-internet.de/englisch_stgb/englisch_stgb.html#p0091. – Дата доступа: 20.10.2020.
12. Липинский, Д.А. Общественная опасность правонарушения в научных и законодательных определениях России и зарубежных стран / Д.А. Липинский, А.А. Мусаткина // Вопросы безопасности. – 2015. – № 3. – С. 24–44.
13. Criminal Code of the French Republic/ With the participation of John Rason SPENCER QC Professor of Law, University of Cambridge Fellow of Selwyn College [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.legislationline.org/documents/section/criminal-codes/country/30>. – Дата доступа: 16.10.2020.
14. Коротич, Е. Криминологическая обоснованность отдельных норм уголовного закона / Е. Коротич // Законность и правопорядок. – 2020. – № 1. – С. 44–47.
15. Хавронюк, Н.И. Административная преюдиция и институт рецидива с точки зрения уголовного права европейских стран [Электронный ресурс] / Н.И. Хавронюк. – Режим доступа: https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=30850280#pos=3;-111. – Дата доступа: 15.10.2020.

Поступила 28.10.2020

PUBLIC DANGER AS A DISTINGUISHING CRITERION OF ADMINISTRATIVE OFFENSES AND CRIMES: TO THE RAISE OF THE PROBLEM

Y. PRYKOLOTINA, K. DEVYATOVSKAYA

Public danger is recognized in the doctrine of criminal law as a quality of crime, that allows to distinguish it from other offenses - first of all from administrative tort. This feature is specified in the legislative definition of a crime given in the Criminal Code of the Republic of Belarus. Nevertheless, there are doubts about the necessity and even expediency of including this feature in the legislative definition of a crime and its use in the doctrine of criminal law.

Keywords: public danger of the act, crime, administrative offence, differentiation of acts.

УДК 342(476)

**НОРМОТВОРЧЕСКИЙ ПРИНЦИП ГУМАНИЗМА:
ПОНЯТИЕ И МЕХАНИЗМЫ РЕАЛИЗАЦИИ В НОРМОТВОРЧЕСКОМ ПРОЦЕССЕ****П.В. СОЛОВЬЁВ***(Полоцкий государственный университет)*

В статье исследуется нормотворческий принцип гуманизма. Основная часть исследования посвящена раскрытию конституционно-правового содержания данного нормотворческого принципа, в т.ч. через его связь с положениями Конституции Республики Беларусь, практику его воплощения в текущем законодательстве. В работе предложен и обоснован специальный механизм реализации принципа гуманизма в нормотворческом процессе – учёт правовых позиций международных и региональных систем защиты прав человека (решений Комитета ООН по правам человека, Европейского суда по правам человека и др.) при подготовке нормативных правовых актов в сфере конституционных прав и обязанностей человека.

Ключевые слова: *нормотворчество, нормотворческая деятельность, принципы нормотворчества, принцип гуманизма, права человека, Комитет ООН по правам человека, Европейский суд по правам человека.*

Введение. В теории нормотворчества принцип гуманизма относят к основным принципам нормотворческой деятельности наравне с принципом конституционности, демократизма, гласности, научности и др. В основном, в белорусской нормотворческой доктрине принцип гуманизма исследуется с позиций правового обеспечения социально-экономической политики. Это работы С.М. Сивца (гуманизм в условиях совершенствования социальной политики государства) [1]; Д.В. Шабайлова (гуманизм в системе социально-экономических прав) [2, с.12] и др. Принцип гуманизма также является популярным объектом исследования в уголовном и уголовно-исполнительном праве в вопросах совершенствования законодательства об уголовных наказаниях и порядка их исполнения. Принцип гуманизма положен в основу законодательства об уголовной ответственности. Концептуальные проблемы законодательства об уголовной ответственности с позиций принципа гуманизма исследовались Г.А. Василевичем в свете разработки Концепции совершенствования системы мер уголовной ответственности и порядка исполнения уголовных наказаний [3, с. 267–278]. Здесь учёный обращает внимание на необходимость исключения излишней карательности уголовного законодательства.

Однако, можно констатировать тот факт, что гуманизм как принцип нормотворческой деятельности является малоисследованными. Как правило, в нормотворческой доктрине данный принцип освещают через раскрытие его краткого содержания, при этом каких-либо специальных механизмов, инструментов его реализации не рассматривают. Указанное предопределяет необходимость исследования гуманизма как принципа нормотворческой деятельности с позиций содержания и механизмов его воплощения в нормотворческом процессе.

Основная часть. Гуманизм является нравственно-юридическим принципом, в основе которого лежат нравственные представления о добре и зле, справедливости, о должном во взаимоотношениях личности, общества и государства. Данный аспект создаёт существенные сложности как в его научном осмыслении, так и в практике воплощения данных принципов в конкретных нормативных предписаниях.

Принцип гуманизма в науке и правовых актах, как правило, обозначается через термин «гуманизм», также могут использоваться формулы «человек – высшая ценность», «уважение человеческой личности, её прав и свобод», «уважение человеческого достоинства», «человеколюбие» и др.

Гуманизм как принцип нормотворчества основываются на одноименном конституционном принципе. Принцип гуманизма в конституционном праве – это признание ценности человека как личности, уважение человеческого достоинства, провозглашение и гарантированность осуществления прав и свобод человека. Принцип гуманизма не предполагает неограниченный приоритет интересов гражданина, он также включает в себя определённые обязанности и ограничения прав гражданина перед обществом и государством, которые позволяют последним обеспечивать социальный прогресс и благо каждого человека.

Непосредственно в нормотворчестве принцип гуманизма относят к «основополагающим», «важным», «основным» принципам нормотворчества [4, с. 42; 5, с. 12]. Нормотворческий принцип гуманизма требует принимать нормативные правовые акты в интересах человека и его прав, нормативные правовые акты должны обеспечивать свободное развитие личности и уважать человеческое достоинство, содержать специальные механизмы, способствующие достижению идеалов гуманизма. При этом должен обеспечиваться необходимый баланс интересов личности, общества, государства в целях прогрессивного развития социума.

Правовые основы нормотворческого принципа гуманизма в белорусском законодательстве заложены на конституционном уровне. Конституция Республики Беларусь в ст. 2 определяет: человек, его права, свободы и гарантии их реализации являются высшей ценностью и целью общества и государства [6]. Данное

положение Основного Закона воплощает в себе принцип гуманизма. При этом Конституция вносит необходимый баланс в его понимание: государство ответственно перед гражданином за создание условий для свободного и достойного развития личности, а гражданин ответствен перед государством за неукоснительное исполнение обязанностей, возложенных на него Конституцией (ч. 2 ст. 2). Элементом принципа гуманизма в Конституции также можно считать ч. 1 ст. 21, согласно которой обеспечение прав и свобод граждан Республики Беларусь является высшей целью государства, а также ч. 1 ст. 25, в силу которой перед государством поставлена цель обеспечивать свободу, неприкосновенность и достоинство личности. Принцип гуманизма в Конституции Республики Беларусь реализован не только в институте основ конституционного строя через закрепление его в качестве принципов Конституции, но и в институте основ правового статуса личности через набор прав и обязанностей индивида. Например, ч. 2 ст. 21 – право на достойный уровень жизни; ст. 41 – право на защиту своих экономических и социальных интересов, включая право на объединение в профессиональные союзы; ст. 42 – право на вознаграждение за труд и установление минимального уровня заработной платы; ст. 45 – право на бесплатное лечение в государственных учреждениях здравоохранения; ст. 47 – право на социальное обеспечение в старости, в случае болезни, инвалидности, утраты трудоспособности, потери кормильца и в других случаях, предусмотренных законом; ст. 48 – право на жилище; ст. 52 – обязанность соблюдать Конституцию, законы и уважать национальные традиции; ст. 53 – обязанность уважать достоинство, права, свободы, законные интересы других лиц и др.

В свою очередь, институт государственных органов в Конституции является обеспечительным механизмом, призванным реализовывать исследуемый принцип в правотворчестве и правоприменении. Например, согласно ст. 97 Конституции, Палата представителей рассматривает проекты законов об основном содержании и принципах осуществления прав, свобод и обязанностей граждан, или, например, проекты законов об амнистии, которую образно именуют «актом гуманизма». В свою очередь, например, Правительство обеспечивает проведение единой политики социального обеспечения (ст. 107) и др.

Непосредственное закрепление нормотворческий принцип гуманизма находит в Законе «О нормативных правовых актах» (абз. 4 и 5 п. 1 ст. 6) [7]. Здесь гуманизм включается в перечень основных принципов нормотворческой деятельности. Содержание принципа Закон определяет следующим образом: *принцип гуманизма выражается в признании неотъемлемых фундаментальных прав граждан на человеческое достоинство и свободное развитие личности, самоопределение, личной и общественной (солидарной) ответственности граждан за своё нравственное и материальное благополучие* (п. 4 ст. 6). Гуманизм как принцип нормотворческой деятельности является новеллой нового Закона «О нормативных правовых актах».

Принцип гуманизма также находит своё применение в деятельности Конституционного Суда Республики Беларусь. Например, Суд всегда обращается к нему, давая конституционно-правовую оценку изменениям уголовного, уголовно-процессуального, административно-деликтного законодательства или актам амнистии. Конституционный Суд сформулировал следующее понятие гуманизма в правовой позиции, касающейся акта амнистии: гуманизм как нравственно-юридическая категория и основополагающее начало общественных отношений отражает идеалы человеколюбия и выражается в признании ценностного приоритета человеческой личности, заботе о её благе, защите прав и свобод, уважении чести и достоинства [8].

Принцип гуманизма наиболее явно проявляется в нормативных правовых актах, регулирующих общественные отношения между личностью и государством, здесь он воплощается в системе конкретных прав, обязанностей и гарантий, обеспечивающих создание условий для достойного и свободного развития личности. Набор этих прав, обязанностей и гарантий закреплён в Конституции Республики Беларусь и касается всех сфер общественных отношений: политической, экономической, социальной, культурной. Эти сферы различны по своему характеру, в каждой из них категория «условия для свободного и достойного развития личности» имеет своё содержание. В политической сфере – это, например, право на неприкосновенность личности (ч. 1 ст. 25), которое гарантируется правом на судебную защиту (ч. 1 ст. 60). В экономической сфере – это, например, право на вознаграждение за труд, которое должно быть не ниже уровня, обеспечивающего свободное и достойное существование (ч. 1 ст. 42). В социальной сфере – это, например, право на образование (ч. 1 ст. 49), которое обеспечивается бесплатностью среднего образования и бесплатностью высшего образования на конкурсной основе (ч. 2, 3 ст. 49). В свою очередь на гражданина, например, возлагается обязанность уважать достоинство и права других лиц (ст. 53), принимать участие в финансировании государственных расходов (ст. 56), которые являются важным ресурсом в обеспечении условий для свободного и достойного развития личности.

В подконституционном законодательстве принцип гуманизма воплощается не только в системе конкретных прав, обязанностей и гарантий, обеспечивающих создание условий для достойного и свободного развития личности, но и часто дополнительно закрепляется в качестве отраслевого законодательного принципа, предопределяющего правовое регулирование и правоприменение в этой сфере общественных отношений. Например, Закон Республики Беларусь от 16 июня 2003 г. «О порядке и условиях содержания лиц под стражей» в ст. 2 называет гуманизм в качестве принципа, в соответствии с которым осуществляется содержание лиц под стражей, и определяет конкретные гарантии, обеспечивающие человеческое достоинство и свободное развитие личности лица, содержащегося под стражей, например, такое лицо имеет право

на личную безопасность, право на самообразование и пользование литературой, право отправлять религиозные культы и др. (ст. 10) [9]. Уголовный кодекс Республики Беларусь в ст. 3 закрепляет гуманизм в качестве принципа уголовного закона и уголовной ответственности [10]. Здесь он используется при выстраивании иерархии объектов уголовно-правовой охраны (человеческая жизнь имеет приоритет над иными ценностями, защищаемыми уголовным законом), при формировании системы наказаний (для лица, совершившего преступление, уголовный закон предусматривает необходимое и достаточное для исправления наказание, которое не должно иметь своей целью причинение физических страданий или унижение человеческого достоинства) и др.

Следует обратить внимание, что принцип гуманизма может реализовываться и с позиций милосердия. Милосердие является составной категорией гуманизма, оно предполагает оправданное положительными качествами личности и (или) внешними обстоятельствами снисхождение к субъекту, позитивная дискриминация, являющаяся проявлением уважения к человеческому достоинству [11, с. 18]. На таком подходе к принципу гуманизма, например, построен институт уголовного законодательства «освобождение от наказания или замена наказания более мягким по заболеванию». В таких случаях обычно используют оборот «гуманное» законодательство.

Принцип гуманизма как базовое положение во взаимоотношениях государства и личности упоминается в Законе Республики Беларусь от 14 июня 2003 г. «О государственной службе в Республике Беларусь» (ст. 6) [12]. Исследуемый принцип в качестве отраслевых законодательных принципов также закрепляется в законах, посредством которых реализуется социальная политика государства – это Закон Республики Беларусь от 14 июня 2007 г. «О государственных социальных льготах, правах и гарантиях для отдельных категорий граждан» (ст. 2) [13]; Закон Республики Беларусь от 22 мая 2000 г. «О социальном обслуживании» (ст. 4) [14]. Такой широкий охват сфер, в которых используются принцип гуманизма, указывает на необходимость разработки конкретных механизмов реализации данного принципа.

Нормотворческий принцип гуманизма, в отличие от других принципов нормотворчества, в юридической литературе не рассматривается с позиций конкретных механизмов, призванных обеспечить его реализацию в нормотворческом процессе. Подобное положение дел объясняется тем, что воплощение принципа гуманизма в конкретных нормативных правовых актах, т.е. создание условий для свободного и достойного развития личности, отличается достаточной сложностью. С одной стороны, принцип гуманизма предопределяет конкретные требования к содержанию нормативных правовых актов: создавать условия для свободного и достойного развития личности, с другой стороны, это требование необходимо реализовывать в широкой системе норм, регулирующих политическую, экономическую, социальную, культурную сферы общества. Эти сферы различны по своему характеру, в каждой из этих сфер категория «условия для свободного и достойного развития личности» имеет своё содержание, обеспечивается своеобразным набором прав, обязанностей, гарантий, многие из которых получили конституционное закрепление. Это позволяет говорить о том, что в воплощении принципа гуманизма в нормативных правовых актах участвуют в том числе и механизмы, обеспечивающие реализацию принципа конституционности (конституционный контроль, обязательная юридическая экспертиза нормативных правовых актов и др.).

Однако, на наш взгляд, для исследуемого принципа можно предложить специальный механизм реализации в нормотворческом процессе – учёт правовых позиций международных и региональных систем защиты прав человека. Данный механизм может реализовываться через анализ правовых позиций международных и региональных систем защиты прав человека (решений Комитета ООН по правам человека, Европейского суда по правам человека и др.) и их учёт при подготовке нормативных правовых актов в сфере конституционных прав и обязанностей человека.

На данный момент при подготовке нормативных правовых актов в качестве самостоятельного мероприятия проводится анализ международных договоров и иных международно-правовых актов. Здесь ориентиром в понимании принципа гуманизма становятся общепризнанные международные стандарты в сфере прав и свобод человека: Международный Билль о правах человека, который включает Всеобщую декларацию прав человека, и принятые на её основе Международный пакт о гражданских и политических правах и Международный пакт об экономических, социальных и культурных правах. Для Республики Беларусь, входящей в систему координат общеевропейских ценностей, пониманию принципа гуманизма также должна служить Европейская конвенция о защите прав человека и основных свобод. Это обосновано также в силу совпадения текстов Конституции Республики Беларусь и Европейской конвенции о защите прав человека и основных свобод в части закрепляемого каталога прав человека.

Как представляется, в качестве самостоятельного мероприятия при подготовке нормативных правовых актов в сфере конституционных прав и обязанностей человека необходимо проводить анализ и учёт правовых позиций международных и региональных систем защиты прав человека по толкованию и применению международных актов-стандартов в сфере прав человека. Здесь необходимо отыскивать, обобщать и учитывать при разработке нормативных правовых актов решения Комитета ООН по правам человека и Европейского суда по правам человека (далее – ЕСПЧ). Именно решения по конкретным делам,

индивидуальным жалобам позволяют находить разнообразные грани принципа гуманизма, предвидеть всевозможные правовые конфликты в этом вопросе, и, в конечном счёте, обеспечивать соответствие национальных нормативных правовых актов принципу гуманизма.

Отдавая отчёт тому факту, что Республика Беларусь не является участником Европейской конвенции о защите прав человека и основных свобод и не подпадает под юрисдикцию ЕСПЧ, отметим следующее. Практика ЕСПЧ значительна и разнообразна, она позволяет при подготовке нормативного правового акта учесть различные правовые угрозы принципу гуманизма, предусмотреть соответствующие гарантии. Практика ЕСПЧ авторитетна, она признаётся представительным составом участников Конвенции и что немало важно, имеет не только европейское признание: «Межамериканский суд по правам человека в своих делах ссылается на практику Европейского Суда по правам человека, признавая значимость его выводов по некоторым категориям дел» [15, с. 41]. Конституционный Суд Республики Беларусь также использует в своих решениях отсылку к правовым позициям ЕСПЧ. В свою очередь, реализацию данного механизма мы видим в незыблемости национальной конституционной идентичности и конституционных ценностей.

Проиллюстрируем возможное применение учёта правовых позиций международных и региональных систем защиты прав человека при подготовке нормативных правовых актов. Например, Программой социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016 – 2020 годы и мерами по её реализации (п. 329) предусмотрена реализация положений Конвенции о правах инвалидов, ратифицированной Республикой Беларусь в 2016 году [16]. Например, анализ решений ЕСПЧ по делам, связанным с правами инвалидов, позволяет обратить внимание на ряд вопросов принципа гуманизма, которые следует учесть при подготовке нормативных правовых актов, связанные с правовым статусом инвалидов:

– законодательство о содержании лиц под стражей и уголовно-исполнительное законодательство, связанное с исполнением наказаний в виде лишения свободы и аналогичных наказаний, должны включать специальные положения в отношении инвалидов-колясочников, т.к., например, невозможность инвалидом-колясочником без посторонней помощи пользоваться санитарным оборудованием, одеваться или раздеваться в камере является унижающим достоинство обращением, или передача инвалида-колясочника на попечение сокамерникам также является унижающим достоинство обращением (дело «Энгель против Венгрии» [17]);

– процессуальное законодательство о рассмотрении уголовных, административных, гражданских и иных дел (аналогично законодательство об административных процедурах и об обращениях граждан) должно предусматривать различные гарантии на свободную реализацию инвалидом своих прав, т.к. непредоставление в таких ситуациях ассистивных мер (например, слухового аппарата) людям с инвалидностью нарушает свободу на реализацию своих прав (дело «Тимергалиев против России» [18]) и др.

Заключение. Таким образом, исследовав нормотворческий принцип гуманизма, можно сделать следующие выводы:

1. Нормотворческий принцип гуманизма – это закрепление в нормативных правовых актах прав, свобод, обязанностей, ответственности граждан, обеспечивающих условия для свободного и достойного развития личности. Принцип гуманизма не предполагает неограниченный приоритет интересов гражданина, он также включает в себя определённые обязанности и ограничения прав гражданина перед обществом и государством, которые позволяют обществу и государству обеспечивать социальный прогресс и благо каждого человека.

2. В качестве специального механизма реализации принципа гуманизма в нормотворчестве можно предложить учёт правовых позиций международных и региональных систем защиты прав человека. Данный механизм может реализовываться через анализ правовых позиций международных и региональных систем защиты прав человека (решений Комитета ООН по правам человека, Европейского суда по правам человека и др.) и их использование при подготовке нормативных правовых актов в сфере конституционных прав и обязанностей человека.

В этой связи считаем необходимым закрепить в ст. 42 Закона «О нормативных правовых актах» в качестве самостоятельного мероприятия, проводимого при подготовке нормативных правовых актов в сфере конституционных прав и обязанностей гражданина, анализ и учёт правовых позиций международных и региональных систем защиты прав человека (решений Комитета ООН по правам человека, Европейского суда по правам человека и др.).

ЛИТЕРАТУРА

1. Сивец, С.М. Статья 21 Конституции Республики Беларусь 1994 года (с изменениями и дополнениями) – государственный конституционный патернализм или равноправное социальное партнерство? / С.М. Сивец // Право в современном белорусском обществе : сб. науч. тр. – Минск, 2012. – Вып. 7. – С. 91–96.
2. Шабайлов, Д.В. Сущность социально-экономических прав и гарантии их реализации в Республике Беларусь : автореф. ... дис. канд. юрид. наук : 12.00.02 / Д.В. Шабайлов. – Минск, 2011. – 24 с.
3. Василевич, Г.А. Правонарушения. Закон. Ответственность / Г.А. Василевич – Минск : Право и экономика, 2011. – 362 с.

4. Нормография: теория и технология нормотворчества : учеб. для бакалавриата и магистратуры / Под ред. Ю.Г. Арзамасова. – М. : Издательство Юрайт, 2017. – 460 с.
5. Правотворческий процесс : учеб. пособие / А.Н. Бодак [и др.] ; под ред. Г.А. Василевича. – Минск : Выш. шк., 2015. – 271 с.
6. Конституция Республики Беларусь 1994 года [Электронный ресурс] : с изм. и доп., принятыми на референдумах 24 нояб. 1996 г. и 17 окт. 2004 г. // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.
7. О нормативных правовых актах [Электронный ресурс] : Закон Респ. Беларусь, 17 июля 2018 г., № 130-3 // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.
8. О соответствии Конституции Республики Беларусь Закона Республики Беларусь «Об амнистии в связи с 70-летием Победы в Великой Отечественной войне 1941 – 1945 годов» [Электронный ресурс] : Решение Конституционного Суда Респ. Беларусь, 25.05.2015 г., № Р-979/2015 // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2018.
9. О порядке и условиях содержания лиц под стражей [Электронный ресурс] : Закон Респ. Беларусь, 16 июня 2003 г., № 215-3 // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.
10. Уголовный кодекс Республики Беларусь [Электронный ресурс] : 9 июля 1999 г., № 275-3 : принят Палатой представителей 2 июня 1999 г. : одобр. Советом Респ. 24 июня 1999 г. // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.
11. Воронкова, Е.О. Принципы милосердия, справедливости и гуманизма: проблемы соотношения / Е.О. Воронкова // Известия Алтайского государственного университета. – 2017. – № 6. – С. 18–21.
12. О государственной службе в Республике Беларусь [Электронный ресурс] : Закон Респ. Беларусь, 14 июня 2003 г., № 204-3 // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.
13. О государственных социальных льготах, правах и гарантиях для отдельных категорий граждан [Электронный ресурс] : Закон Респ. Беларусь, 14 июня 2007 г., № 239-3 // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.
14. О социальном обслуживании [Электронный ресурс] : Закон Респ. Беларусь, 22 мая 2000 г., № 395-3 // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.
15. Сидоренко, А.И. Принцип правовой определенности в судебной практике: имплементация решений Европейского суда по правам человека : дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.01 / А.И. Сидоренко. – М., 2016. – 183 л.
16. Об утверждении комплекса мер по реализации Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016 – 2020 годы [Электронный ресурс] : постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 12 янв. 2017 г., № 18 // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.
17. Case of Engel v. Hungary: Judgment of 20 May 2010, № 46857/06 [Electronic resource] // UNESCO, World Heritage Centre. – Mode of access: <http://hudoc.echr.coe.int/eng?i=001-98814>. – Date of access: 21.05.2020.
18. Case of Timergaliyev v. Russia: Judgment of 14 January 2009, № 40631/02 [Electronic resource] // UNESCO, World Heritage Centre. – Mode of access: <http://hudoc.echr.coe.int/eng?i=001-88888>. – Date of access: 21.05.2020.

Поступила 25.09.2020

PRINCIPLE OF HUMANISM: CONCEPT AND MECHANISMS OF IMPLEMENTATION IN THE RULEMAKING PROCESS

P. SOLOVIEV

The article examines the rule-making principle of humanism. The main part of the article is an analysis of the constitutional content of this principle, including its connection with the content of the Constitution of the Republic of Belarus, the practice of its implementation in current legislation. It was proposed a special mechanism for implementing the principle of humanism in the rule-making process - taking the legal positions of international and regional systems for the protection of human rights (the UN Human Rights Committee, the European Court of Human Rights, etc.) in the rule-making process.

Keywords: rule-making, rule-making activity, principles of rule-making, principle of humanism, human rights, UN Human Rights Committee, European Court of Human Rights.

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

<i>Артеменко Л.В.</i> Особенности организации перевозок негабаритных грузов. Сравнительный анализ стоимости доставки отдельных видов негабаритных грузов автомобильным и железнодорожным транспортом	2
<i>Банзекуливахо М.Ж., Дубейко В.С.</i> Повышение эффективности управления реализацией продукции предприятия на внешнем рынке на основе современных методов и принципов логистики	10
<i>Банзекуливахо М.Ж., Поплавская Е.В.</i> Управление транспортом в цепях поставок продукции предприятия на внутренний и внешний рынки	18
<i>Банзекуливахо М.Ж., Розина А.П.</i> Совершенствование системы управления мультимодальными перевозками в международных цепях поставок товаров торговой организации	23
<i>Бословяк С.В.</i> Состояние и перспективы развития рынка корпоративных облигаций в Республике Беларусь	30
<i>Веко Р.В.</i> Оценка потенциальными инвесторами стоимости бизнес-проектов на ранних стадиях развития на основе системы методов	35
<i>Дорина Е.Б., Мещерякова О.М.</i> Государственно-частное партнёрство в реализации логистической инфраструктуры: особенности и характерные признаки	41
<i>Дубровский Н.А., Камеко О.А., Пименова Л.В.</i> Планирование и управление транспортным хозяйством предприятия с использованием моделей и ЭВМ	46
<i>Ефремов А.А.</i> Модель оценки экономического эффекта от реструктуризации организации с передачей части функций управляющей компании	50
<i>Клюня В.Л., Козловская В.Н.</i> Институциональная поддержка интернационализации малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь: текущее состояние и направления совершенствования	55
<i>Малей Е.Б., Траценко Р.А.</i> Совершенствования бизнес-процессов наличного денежного обращения в финансовой системе Республики Беларусь	62
<i>Матальцкая С.К., Пискун Е.С.</i> Развитие методик учета затрат и расходов лизинговых организаций по текущей деятельности в условиях цифровизации и автоматизации	70
<i>Мелешко Ю.В.</i> Технологическая структура производства в неиндустриальной экономике	78
<i>Паньков П.И.</i> Принципы управления деривативами в нефинансовых организациях	85
<i>Салахова Ю.Ш.</i> Особенности формирования человеческого потенциала и человеческого капитала в современных экономических условиях Республики Беларусь	89
<i>Сергиевич Т.В.</i> Взаимобусловленность моды и устойчивого развития	95
<i>Солодовников С.Ю.</i> Субординационное и ординационное управление в экономических системах: онтологическая природа и феноменологические особенности в инновационной сфере	100
<i>Сташевская М.П.</i> Отдельные подходы к определению сущности концепта «большие данные» в цифровой экономике	109
<i>Томашевская Н.А.</i> Мировой опыт государственного регулирования социально-демографического процесса старения населения: ключевые организации и документы	112
<i>Швайковский И.И.</i> Тренды мирового рынка минеральных удобрений	120
<i>Тихонова Л.Е., Пугачёв В.П., Хлебовец А.С.</i> Роль миграционной политики в обеспечении устойчивого развития Республики Беларусь в современных условиях	125

ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

<i>Гуминский М.Н.</i> Развитие международного и национального законодательства Республики Беларусь в сфере противодействия незаконному обороту наркотических средств, психотропных веществ, их прекурсоров и аналогов	129
<i>Гурина О.В.</i> О некоторых вопросах властных полномочий надзорных органов	136
<i>Жуковская К.И.</i> К вопросу о совершенствовании законодательства о форме арбитражного соглашения	144
<i>Красуцкий Г.В.</i> Правовое понятие и содержание целевого назначения земельных участков для жилищного строительства	148
<i>Приколотина Ю.Л., Деятовская К. В.</i> Общественная опасность как критерий разграничения административных правонарушений и преступлений: к постановке проблемы	152
<i>Соловьёв П.В.</i> Нормотворческий принцип гуманизма: понятие и механизмы реализации в нормотворческом процессе	159