

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: *И.В. Зенькова, Е.Б. Малей, Е.Н. Ярмоц, Ю.А. Приколотина, В.А. Богоненко.*
Редактор *И.Н. Чапкевич.*

Подписано к печати 28.08.2020. Бумага офсетная 70 г/м². Формат 60×84¹/₈. Ризография.
Усл. печ. л. 16,74. Уч.-изд. л. 20,18. Тираж 100 экз. Заказ 417.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 338:45

ТЕХНОЛОГИЯ ЛОГИСТИЧЕСКОГО АУДИТА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

канд. экон. наук П.И. ЛАПКОВСКАЯ

(Белорусский национальный технический университет, Минск)

Представлены результаты исследований по разработке технологии логистического аудита предприятий промышленности. Разработанная технология основана на применении теории ограничений Э. Голдратта и предусматривает проведение пяти последовательных этапов, которые начинаются с оценки элементов логистической системы предприятия и заканчиваются процедурой внедрения разработанных в процессе аудита мероприятий по улучшению работы системы. Это позволяет проводить логистический аудит с учетом развития основных элементов логистической системы, включая подсистему закупок, транспортное хозяйство, складское хозяйство, производство и подсистему распределения. Полученные в процессе логистического аудита рекомендации целесообразно внедрять комплексно во все элементы системы для достижения лучшего экономического эффекта.

Ключевые слова: логистика, логистическая система, логистический аудит, промышленное предприятие.

Введение. Последовательный переход нашей страны к рыночной экономике требует перемен в содержании, направленности, методах управления деятельностью предприятий, а также продвижении продукции от изготовителей к потребителям. В настоящее время для достижения успеха на рынке, предприятиям необходимо осуществлять поиск дополнительных источников конкурентных преимуществ. Современные методы экономики характеризует повышение эффективности производства путем внедрения логистического подхода к управлению процессами в организации. Данный подход предполагает сквозное управление логистическими потоками и ориентирован на снижение затрат от приобретения сырья и материалов до реализации готовой продукции, улучшение качества обслуживания потребителей и, как следствие, повышение конкурентоспособности продукции предприятия. При этом особое значение имеет технология проведения логистического аудита предприятия, который позволяет исследовать логистические системы и определять пути их развития.

Основная часть. Существуют различные подходы к понятию «логистический аудит» (таблица 1).

Таблица 1. – Термины «логистический аудит»

Автор(ы)	Определение
Левкин Г.Г., Куршакова Н.Б. [1]	Логистический аудит – это независимая оценка состояния логистической системы предприятия или цепи поставок
Кузнецов П.В., Мингалева Ж.А. [2]	Логистический аудит – комплексная оценка ресурсного обеспечения предприятия, обеспечения производственного процесса в пространстве и времени, его бесперебойного осуществления, а также процесса сопровождения продукта при его реализации. Логистический аудит – форма контроля, представляющая собой независимую экспертную оценку движения материального потока, проходящего через предприятие, а также оценку обеспечения его всеми необходимыми ресурсами
Мехович С.А., Захарченков А.С. [3]	Логистический аудит – это проверка адекватности используемой для осуществления деятельности вспомогательных подразделений, как системной основы формирования рыночной внешней инфраструктуры обеспечения предприятия сырьем, материалами, полуфабрикатами; организационных и функциональных вопросов взаимодействия отдельных технологических подразделений в процессе производства
Белякова Е.В., Рыжая А.А. [4]	Логистический аудит – инструмент логистического контроллинга, который позволит организации провести оценку собственной логистической деятельности в конкретный момент времени в наиболее полном и расширенном виде
Щёлокова Т.В. [5]	Логистический аудит – комплексная и системная проверка всех компонентов логистической системы, нацелен на выявление потенциальных возможностей улучшения результатов производственно-хозяйственной деятельности
Ефимова Е.М. [6]	Логистический аудит – системный процесс получения и оценки коммерческой деятельности компании по всей цепочке поставок

Для проведения комплексного исследования микрологистических систем необходимо проводить логистический аудит предприятий промышленности в следующей предлагаемой последовательности:

- 1) анализ и оценка внешними или внутренними аудиторами логистических процессов и операций в элементах логистической системы предприятия промышленности;
- 2) выявление наиболее «узких мест» микрологистической системы, согласно теории ограничений Э. Голдратта [7] (Theory of constraints; ТОС);

- 3) разработка рекомендаций по повышению эффективности функционирования отдельных элементов логистической системы для устранения «узких мест» и наращивания взаимосвязи между элементами системы;
- 4) оценка необходимости проведения дополнительного логистического аудита отдельных элементов логистической системы предприятия, в которых выявлено наибольшее количество «узких мест»;
- 5) создание рабочей группы внедрения разработанных рекомендаций по устранению «узких мест» логистической системы и наращиванию взаимосвязи между её элементами.

Рассмотрим более подробно каждый из этапов разработанной системы логистического аудита промышленного предприятия.

1. *Анализ и оценка существующих логистических процессов и операций во всех элементах логистической системы предприятия промышленности внешними или внутренними аудиторами.* Для анализа и оценки можно использовать методику, представленную в [8].

2. *Выявление наиболее «узких мест» логистической системы предприятия согласно теории ограничений Э. Голдратта.* Препятствия, которые ограничивают развитие исследуемого объекта, в нашем случае логистической системы предприятия промышленности, в теории ограничений Элияху Голдратта называются «узкими местами» [9]. Соответственно основная задача – найти «узкие места» и улучшить их работу. Согласно данной теории, все ограничения можно разделить на две группы:

1) физические – «узкие места», которые не дают возможность повысить эффективность звеньев микрологистической системы;

2) управленческие – устоявшиеся правила и убеждения на предприятии.

В отличие от концепции «бережливого производства» теория ограничений не настроена на полное устранение потерь во всех звеньях логистической системы, поэтому больше уделяется внимания повышению пропускной способности «узкого места» и производительности системы. При этом предела количественных и качественных изменений в звеньях системы в данном случае нет. Оптимизировав работу одного «узкого места», можно переходить к другому. Последовательность выявления «узкого места» в звеньях логистической системы предприятия промышленности представлена на рисунке.

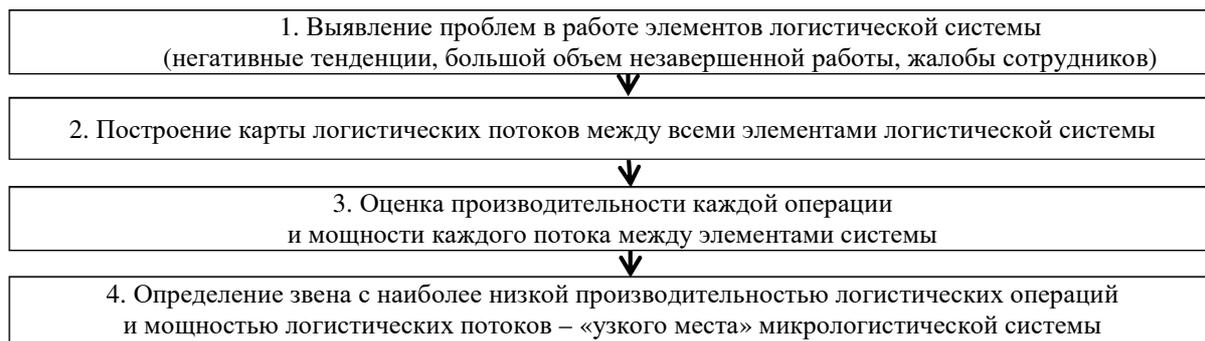


Рисунок. – Последовательность выявления «узкого места» в микрологистической системе

Важнейшее правило теории ограничений состоит в том, что система не должна быть загружена на 100%. Поэтому в рекомендациях по совершенствованию «узких мест» предприятия будут значиться только два направления дальнейшего развития:

1) наращивание пропускной способности «узкого места»;

2) синхронизация работы всех звеньев микрологистической системы предприятия промышленности, которая будет обусловлена результатами работы «узкого места».

3. *Разработка рекомендаций по улучшению функционирования отдельных элементов логистической системы для устранения «узких мест» системы и наращивания взаимосвязи между элементами.*

В таблице 2 представлены направления улучшения работы элементов логистической системы предприятия промышленности в зависимости от локализации «узкого места».

4. *Оценка необходимости дополнительного логистического аудита отдельных элементов логистической системы, в которых выявлено наибольшее количество «узких мест».* В зависимости от серьезности выявленных проблем в работе логистической системы и количества обнаруженных «узких мест» для некоторых элементов может понадобиться проведение повторного и более тщательного аудита с большим количеством участников и, возможно, с привлечением сторонних специалистов.

5. *Создание рабочей группы по внедрению разработанных рекомендаций.* После разработки рекомендаций по повышению эффективности функционирования элементов логистической системы предприятия необходимо приступить к созданию рабочей группы, которая будет заниматься внедрением утвержденных к реализации рекомендаций. В группу необходимо включить начальников и сотрудников отделов, напрямую связанных со звеньями системы, требующими совершенствования. Общее руководство целесообразно закрепить за директором предприятия или его заместителями (в зависимости от совершенствуемого элемента микрологистической системы).

Таблица 2. – Направления улучшения работы элементов логистической системы предприятия в рамках логистического аудита

«Узкое место»	Наращивание пропускной способности «узкого места»	Синхронизация работы со смежными элементами
В закупках	1. Решение проблемы «сделать» или «купить» для закупаемого сырья и материалов. 2. Обновление и развитие базы поставщиков	1. Создание резервов закупаемого сырья и материалов. 2. Совершенствование договорных отношений с поставщиками. 3. Разработка графиков запуска сырья в производство с опережением
В транспортировке	1. Обновление подвижного состава транспортного цеха. 2. Обновление подъемно-транспортных машин и механизмов	1. Оптимизация маршрутов на внутренние перевозки. 2. Определение оптимального состава и количества транспортных средств и подъемно-транспортных машин и механизмов
В производстве	1. Установка дополнительного оборудования. 2. Модернизация оборудования. 3. Совершенствование технологии производства	1. Обновление технологических карт. 2. Внедрение информационной системы, связывающей подсистемы «транспорт», «производство» и «склад»
В складировании	1. Изучение возможностей аутсорсинга складских операций с целью оптимизации собственных складских мощностей. 2. Обновление складского хозяйства	1. Определение оптимального количества сырья, материалов и готовой продукции на складах. 2. Определение более оптимальной системы управления запасами на складах
В распределении	1. Совершенствование рекламной деятельности. 3. Повышение качества маркетинговых исследований	1. Внедрение единой информационной системы в складском хозяйстве и отделе продаж. 3. Совершенствование ценовой политики

Общая продолжительность логистического аудита по предлагаемой схеме будет составлять 30–40 дней. В таблице 3 представлены временные и другие характеристики этапов разработанной системы логистического аудита.

Таблица 3. – Характеристика этапов логистического аудита предприятия

Этап	Время	Исполнители	Результат
Анализ и оценка существующих логистических процессов и операций во всех звеньях логистической системы предприятия промышленности	10–12 дней	Начальники и сотрудники отдела закупок, транспортного цеха, производственных цехов, складского хозяйства, отдела продаж, отдела маркетинга, отдела логистики; внешние аудиторы	Собраны и проанализированы данные о развитии звеньев системы
Выявление наиболее «узких мест» логистической системы предприятия промышленности согласно теории ограничений	7–10 дней	Начальники отдела закупок, транспортного цеха, производственных цехов, складского хозяйства, отдела продаж; отдела маркетинга; отдела логистики	Составлен перечень «узких мест» системы предприятия во всех её звеньях
Разработка рекомендаций по повышению эффективности функционирования отдельных звеньев логистической системы и наращиванию взаимосвязи между ними	7–10 дней	Начальники отдела закупок, транспортного цеха, производственных цехов, складского хозяйства, отдела продаж; отдела маркетинга; отдела логистики	Разработана система рекомендаций
Определение необходимости проведения дополнительного и более глубокого логистического аудита отдельных звеньев системы	3–4 дня	Главный инженер, коммерческий директор, отдел логистики	Выделены звенья системы для дополнительного логистического аудита
Создание рабочей группы по внедрению разработанных рекомендаций	3–4 дня	Директор предприятия	Сформирована рабочая группа из начальников и сотрудников подразделений, общее руководство группой – директор предприятия
ИТОГО:	30–40 дней	–	–

Разработанная последовательность проведения логистического аудита предприятий промышленности позволяет:

- своевременно выявлять зарождающиеся проблемы в функционировании элементов микрологистических систем;
- предотвращать распространение негативных тенденций из одних звеньев системы на другие звенья за счет лучшей прослеживаемости и взаимосвязи логистических процессов на предприятии;

– сплотить коллектив вокруг появляющихся проблем и «узких мест» с помощью совместного их решения и улучшения в рабочих группах;

– оперативно реагировать на возникающие «узкие места» за счет высокого уровня общего руководства системой логистического аудита.

Для достижения значимых результатов в улучшении работы элементов логистической системы предприятия промышленности строительных материалов логистический аудит по разработанной схеме целесообразно проводить не реже одного раза в год.

Заключение. Таким образом, разработана система логистического аудита предприятия промышленности, включающая анализ и оценку существующих логистических процессов и операций в элементах системы внешними или внутренними аудиторами; выявление «узких мест» согласно теории ограничений Э. Голдратта; разработку направлений повышения эффективности функционирования элементов и наращивания взаимосвязи между ними; определение необходимости проведения дополнительного логистического аудита элементов логистической системы; создание рабочей группы по внедрению разработанных рекомендаций. Данный подход к аудиту позволяет комплексно исследовать систему, выявить резервы роста и находить пути ее развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. Левкин, Г.Г. Контроллинг и управление логистическими рисками / Г.Г. Левкин, Н.Б. Куршакова. – М. : Directmedia, 2015. – 142 с.
2. Кузнецов, П.В. Логистический аудит и инновационный менеджмент / П.В. Кузнецов, Ж.А. Мингалева // Российское предпринимательство. – 2012. – № 19 (217). – С. 48–54.
3. Мехович, С.А. Методологична основа логістичного аудиту / С.А. Мехович, А.С. Захарченков // Энергосбережение. Энергетика. Энергоаудит. – 2013. – № 9 (115). – С. 46–50.
4. Белякова, Е.В., Логистический аудит как инструмент контроллинга / Е.В. Белякова, А.А. Рыжая // Решетневские чтения. – 2016. – С. 408–409.
5. Щёлокова, Т.В. Основы организации логистического аудита универсальных логистических систем / Т.В. Щёлокова // Синергия. – 2017. – № 1. – С. 48–63.
6. Ефимова, Е.М. Применение логистического аудита как метода оценки и повышения эффективности логистики на предприятии / Е.М. Ефимова // Транспортное дело России. – 2008. – С. 107–110.
7. Детмер У. Теория ограничений Голдратта: Системный подход к непрерывному совершенствованию / У. Детмер ; пер. с англ. – 2-е изд. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2008. – 444 с.
8. Лапковская, П.И. Методика оценки микрологистической системы предприятий промышленности строительных материалов / П.И. Лапковская // Новости науки и технологий. – 2017. – № 3 (42). – С. 22–29.
9. Родионова, И.А. Теория ограничений как инновационный инструмент управленческого планирования на предприятиях наукоемких отраслей / И.А. Родионова, А.С. Семенов // Computational nanotechnology. – 2015. – № 1. – С. 40–43.

Поступила 18.03.2020

TECHNOLOGY OF LOGISTICS AUDIT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

P. LAPKOUSKAYA

This article presents the results of ongoing research on the development of technology for the logistics audit of industrial enterprises. The presented technology is based on the application of the restrictions theory by E. Goldratt and provides for five consecutive stages which begin with an assessment of the elements of the enterprise logistics system and end with the procedure for introducing measures developed in the audit process to improve the system. The developed technology allows for a logistics audit considering the development of all the basic elements of the logistics system including the procurement subsystem, transport, storage, production and distribution subsystem. It is advisable to implement the recommendations received in the course of the logistics audit comprehensively across all elements of the system in order to obtain a better economic effect and increase closer interaction between all elements.

Keywords: *logistics, logistics system, logistics audit, industrial enterprise*

УДК 336.763.219

**ИЗМЕНЕНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОПЕРАЦИОННОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ
ПОСЛЕ СДЕЛКИ M&A****Н.А. КОШЕВСКИЙ***(Республиканский институт высшей школы, Минск)*

Исследуются детерминанты эффективности сделок слияний и поглощений, на примере сделки по покупке Роснефтью акций нефтяной компании ТНК-ВР. Оценка эффективности сделки M&A с использованием трех методов: методом событий, методом анализа финансовой отчетности, и методом создания операционной синергии. Сделан вывод о том, что противоречивость показателей анализа, полученных при оценке сделки различными методами, говорят о влиянии нефинансовых факторов. В заключении раскрыты вопросы влияния нефинансовых факторов стоимости компании после сделки M&A.

Ключевые слова: M&A, стоимость компании, операционная эффективность, синергия, сделки слияния и поглощения.

Введение. Сделки слияний и поглощений играют значительную роль в создании стоимости большого числа компаний. В последние десятилетия с ростом количества сделок стала актуальной проблема исследования их влияния на изменение показателей операционной эффективности компаний. В литературе существует множество работ, посвященных данной теме, а также различным факторам и детерминантам сделок слияния и поглощения. Понимая, что рассмотрение одной сделки не позволяет распространить выводы на другие сделки, рассматриваемая конкретная сделка M&A в настоящей работе, детальный анализ подобных сделок в будущих исследованиях, позволит на более качественном уровне понимать причины изменений операционной эффективности компаний.

Целью данной работы является исследование влияния на операционную эффективность компании сделок слияния и поглощения.

Значительная часть исследований аспектов эффективности проведения сделок M&A стремится ответить на вопрос о влиянии на создание дополнительной стоимости компании или же влиянии на ее разрушение, о воздействии на операционную эффективность и способах измерения ее изменений. Исследования последних лет, которые были проведены на основе данных развивающихся и развитых рынков капитала, выделяют следующие методы, посредством которых проводится оценка влияния на операционную эффективность сделок слияний и поглощений:

– метод накопленной избыточной доходности или метод событий (англ. event study analysis) (Haleblian и Finkelstein, 1999; Sudarsanam и Mahate, 2006);

– метод на основе анализа данных финансовой отчетности (англ. accounting studies) (Lu 2004; Zollo и Singh 2004);

– опросы менеджеров (англ. surveys of executives) (Brock, 2005; Homburg и Bucerius, 2006);

– разбор конкретных ситуаций (англ. case or clinical studies) (Bruner, 2001);

– подход на основе экономической добавленной стоимости (англ. economic value added или EVA, далее – ЭДС) (Sirower и O'Byrne, 1998);

– подход на основе остаточной прибыли (англ. residual income) (Guest, Bild, и Runsten 2010).

Метод событий и метод, базирующийся на анализе данных финансовой отчетности являются наиболее часто применимыми среди исследователей влияния M&A на эффективность компании. Cording et al. (2010) в своем исследовании сообщили о 92% эмпирических исследований, который использовали метод событий и подход на основе анализа финансовой отчетности [11]. Zollo и Degenhard, 2007 провели анализ 87 научных работ, опубликованных в авторитетных журналах по финансам и менеджменту, на тему эффективности проведения сделок слияний и поглощений с 1970 по 2006 гг. Было выявлено, что в 40% работ исследователи применяли метод событий, использующий краткосрочные «окна событий», почти 30% использовали данные финансовой отчетности за длительный промежуток времени, и 16% применяли метод событий с долгосрочным «окном». Метод событий с краткосрочным «окном» применялся в работах Moshfique и Boateng, (2009), Krishnan, H., Krishnan, R., и Lefanowicz (2009); Pangarkar и Lie, (2004), Hayward, (2003), Апи и Singh, (1997); с долгосрочным «окном» (от 25 дней до 4 лет) использовался в исследованиях Laabs и Schiereck (2010), Kusewitt (1985), Chatterjee (1986), Singh и Montgomery (1987) [1, с. 6].

Метод событий основан на изучении реакции фондового рынка на объявления о слияниях и/или поглощениях и позволяет оценить влияние сделок на стоимость компаний в краткосрочной перспективе (как правило, до года) [2]. Для его использования определяется период до и после момента публикации

данных о сделке, в котором будет наблюдаться цена акций компании. Метод предполагает оценку нормальной доходности компании в течение рассматриваемого периода до события (объявление о слиянии или поглощении). Затем выбирается период для определения сверхдоходности. Как правило, рассматриваемый период наблюдения ограничивается 10 днями до и после сделки. После определения периода наблюдений выявляются отличительные характеристики выборки, которые способны повлиять на результаты анализа (капитализация, распределение событий по времени).

Расчет накопленной избыточной доходности (CAR) осуществляется по формуле [3, с. 22]:

$$AR_i^t = R_i^t - R_m^t,$$

где: AR_i^t – сверхдоходность компании-покупателя в момент t ;
 R_i^t – доходность акции компании-покупателя в момент t ;
 R_m^t – доходность индекса в момент t .

$$CAR_i^{(x;y)} = \sum_{t=x}^y AR_i^t,$$

где $(x; y)$ – продолжительность окна.

Существенным недостатком метода событий при анализе влияния сделки M&A на стоимость компании является невозможность его применения среди непубличных компаний. Стоит отметить, что данный метод предполагает ряд допущений: о том, что финансовые рынки эффективны, инвесторы рациональны, им доступна вся информация о компании, отсутствует асимметрия информации и стоимость акций изменяется, как только появляется новая информация (Martynova и Renneboog, 2011).

Анализ финансовой отчетности (англ. accounting studies) для оценки влияния сделки на операционную эффективность фирмы. Исследования с использованием различных показателей операционной эффективности основаны на предположении, что все синергии проявляются в будущих денежных потоках компании. Эмпирическая проверка гипотез основана на различных финансовых величинах, которые влияют на денежный поток: выручка, издержки (и как результат – операционная прибыль), капитальные затраты и амортизация, средневзвешенная стоимость капитала и другие. Базой для сравнения могут являться как сравнение финансовых показателей до и после сделки одной компании, так и сравнение с динамикой среднего показателя по индустрии [4].

В исследовании Martynova, Oosting и Renneboog (2006) изучалось воздействие сделки на долгосрочную прибыльность компаний-целей в сравнении с эффективностью деятельности компаний-аналогов. В работе отмечается, что до сделки по слиянию компаний в выборке превосходят по медианным показателям рентабельности и прибыльности компании-аналоги, однако после сделки рентабельность объединенной фирмы снижается. Также отмечается различное влияние на прибыльность компании враждебных и дружественных поглощений. Прибыльность снижается при враждебных сделках и наоборот. На прибыльность объединенной компании также не оказывает влияние финансовый рычаг. Ghosh (2001), сравнивая операционную эффективность компаний, участвующих в сделке, с медианными значениями по отрасли, пришел к выводу об отсутствии значительного воздействия на операционную эффективность объединенной компании проведенной сделки. Akben-Selçuk (2008) доказал снижение прибыльности публичных компаний-целей при трансграничных сделках слияний и поглощений.

В работах исследователей Šunje, Rahimić и Filipović (2012), проведенных на основе рынка Хорватии, говорится об улучшении показателей операционной эффективности на горизонте трех лет после сделки. Vretenar (2012) провел исследование на выборке из 40 Хорватских публичных компаний, на горизонте за два года до и пять лет после сделки. Анализ дал противоречивые результаты: большая часть компаний, которые до сделки демонстрировали убытки, показали рост прибыльности после проведения сделки, однако компании с самыми высокими прибылями до сделки, отчитались о значительном снижении прибыли, после проведения сделки. Исследователи Maja Pervana, Josipa Višića, Kristina Barnjak (2014) в своей работе пришли к заключению об отсутствии значимого влияния на прибыльность компаний-целей до и после проведения сделки.

В настоящей работе для анализа изменений показателей операционной эффективности, помимо прочих, применяется подход, основанный на анализе данных финансовой отчетности и включает анализ и сравнение данных бухгалтерского учета до и после слияний как для приобретающих, так и для фирм-целей, а также коэффициентов прибыльности, уровня финансового рычага и коэффициентов, отражающих темпы роста. В некоторых случаях эффект после сделок M&A для приобретающих компаний и для фирм-целей сравнивается со средними показателями по отрасли (Healy et.al, 1992 и 1997) [13; 14]. В большинстве случаев для фирмы-цели сделка приносит положительный эффект, а для приобретающей фирмы эффект может быть как положительным, так и отрицательным [5].

Исследования прошлых лет на тему изменения операционной эффективности после сделок M&A, которые использовали метод анализа данных финансовой отчетности (финансовые коэффициенты), пришли к неоднозначной характеристике результатов таких сделок (Pazarskis, 2008). Самое раннее исследование

с использованием данного подхода было проведено в Великобритании (Meeks, 1977). Была рассмотрена производительность 233 фирм-покупателей с 1964 по 1972 гг. и выявлено, что рентабельность данных фирм увеличилась в год поглощения, но уменьшилась в каждом из пяти последующих лет.

Исследования, базирующиеся на показателях, основанных на прибыльности компаний, доказывают ее снижение вследствие M&A (Yeh, Hoshino, 2001; Sharma, Ho, 2002; Tsung-Ming, Hoshino, 2000; Papadakis, Thanos, 2010; Akben-Selcuk et al., 2011) [6]. Некоторые исследователи (Bishop et al., 1987) объясняют это тем, что необходимо несколько лет, чтобы финансовые последствия от сделки отразились в данных отчетности, а анализ этих данных должен охватывать более продолжительный промежуток времени. Также отмечалось, что фирмам необходимо время на консолидацию отчетностей. В различии учетных политик видят объяснение расхождения в эффекте от сделок M&A Dodd (1976) [6]. Также, существует мнение, что данные финансовой отчетности могут быть подвергнуты манипуляциям. Brealey и Myers (1991) говорят о том, что данными финансовой отчетности можно манипулировать и злоупотреблять для конкретных целей заинтересованных лиц.

Необходимо отметить, что большой вклад в распространение использования данных отчетностей внесли Nealy, Palepu и Ruback (1992) [14]. В своей работе они настаивали на том, что большинство предыдущих исследований занимались анализом движений цен акций, в то время как прирост капитала может возникать, в том числе из-за неэффективного рынка, либо неверной оценки рыночной стоимости акций. Они измеряли влияние на операционную эффективность в периоде пяти лет после сделки, используя показатель операционного денежного потока, который был скорректирован на доходность отраслевых индексов. Авторы работы выбрали для анализа 50 крупнейших сделок по слиянию американских компаний, которые были завершены в первой половине 80-х годов. Nealy, Palepu и Ruback рассчитали финансовые метрики для оценки денежных потоков как выручку, за вычетом себестоимости проданных товаров, коммерческих и административных расходов, прибавив амортизацию и гудвилл как коэффициент рыночной стоимости активов (сумма рыночной стоимости собственного капитала и балансовой стоимости чистого долга), которые можно было использовать между различными фирмами.

Что касается выбора финансовых показателей и коэффициентов, по которым проводится оценка влияния на операционную эффективность, то, например, Ravenschaft & Scherer (1987) анализируют операционную прибыль (ЕВІТ) в сравнении с чистыми активами и выручкой компании; Nealy, Palepu и Ruback (1992) изучают операционный денежный поток в сравнении с рыночной стоимостью активов фирмы; Tsung-Ming, Hoshino (2000) сравнивают показатели ROE и ROA, рентабельность продаж. В работе по оценке эффективности сделок M&A на развитых рынках капитала Григорьевой и Абузова, (2015) [10] были проанализированы показатели, которые среди исследователей являются наиболее применяемыми и релевантными для отражения эффекта от сделки:

- EBITDA/Sales – отношение прибыли до вычета процентов, налогов и амортизации к выручке компании;
- (EBITDA – ΔWC)/Sales – отношение разницы прибыли до вычета процентов, налогов, амортизации и изменения в рабочем капитале к выручке компании;
- EBITDA/BVA – отношение прибыли до вычета процентов, налогов и амортизации к балансовой стоимости активов компании;
- (EBITDA – ΔWC)/BVA – отношение разницы прибыли до вычета процентов, налогов и амортизации, и изменения в рабочем капитале к балансовой стоимости активов компании.

Для оценки влияния сделки на операционную эффективность компании, среди показателей, основанных на прибыли и доходности, можно выделить следующие: рентабельность активов, рентабельность капитала, маржинальная прибыль. Рассчитываются они следующим образом:

$$ROA = NP / TA; ROE = NP / E; NPM = NP / S,$$

где NP – чистая прибыль; TA – совокупные активы; E – совокупные капитал; S – выручка/продажи.

Мотивы к совершению и детерминанты эффективности сделок M&A. Не у всех фирм, занимающихся сделками M&A, есть стратегии приобретения, и не все фирмы, у которых есть стратегии приобретения, придерживаются их. В этом подразделе рассмотрен ряд различных мотивов сделок слияний и поглощений, а также причины успеха, провалов и определяющие факторы эффективности таких сделок.

Одним из мотивов сделок M&A является приобретение недооцененной фирмы. Фирмы, которые недооценены финансовыми рынками, могут быть целью приобретения тех, кто признает эту недооценку. Фирма-покупатель, при условии правильной оценки будущей стоимости, может получить разницу между оценочной стоимостью и ценой покупки. Следующим мотивом совершения сделок M&A является снижение и диверсификация рисков. Диверсификация снижает подверженность инвесторов риску конкретной фирмы. Одним из мотивов, побуждающих к слияниям и поглощениям является создание операционной или финансовой синергии. В трети случаев сделок слияний и поглощений в качестве мотива совершения сделки называлось повышение операционной эффективности фирмы, синергия (Bhidé, 1983). Синергия

достигается, когда объединенная фирма становится более прибыльной и ее стоимость становится выше, чем стоимость каждой фирмы в отдельности.

Ряд исследователей в своих работах (Chatterjee & Lubatkin, 1990; Lubatkin, 1983; Seth, 1990; Trautwein, 1990) отметили, что существуют два типа синергии: синергии, основанные на сговоре (основанные на рыночных последствиях снижения конкуренции, где цены и прибыль растут для всех фирм на рынке), и синергии, основанные на росте эффективности (включая оперативные, управленческие, финансовые и ресурсные возможности, связанные с объединением двух фирм).

В исследовании на тему синергии в сделках слияний и поглощений, авторы Garzella, Fiorentino (2017) изучили работы за последние 30 лет и идентифицировали три основных подхода к классификации синергии, в зависимости от сделки:

1. Широко распространенный в английских и американских исследованиях, где изучение синергии анализируется на основе ожиданий от экономии (сокращения издержек, себестоимости) и возможностей роста доходов (таблица 1).

Таблица 1. – Подход к природе синергии на основе роста выручки/снижения издержек

Форма синергии	Характеристика
Экономия на затратах	Снижение накладных расходов и связанных с ними основными средствами
Рост выручки	Более высокие показатели продаж
Оптимизация технологических процессов	Повышение эффективности работы фирмы за счет обмена опытом и технологиями
Финансовая экономия	Снижение стоимости капитала; налоговые льготы

2. Общепринятый подход для европейских исследований, касающихся создаваемой синергии в сделках M&A, где классификация редко совпадает (таблица 2).

Таблица 2. – Используемый в Европе менеджеральный подход к природе синергии

Форма синергии	Характеристика
Договорная (основанная на сговоре)	Увеличившаяся рыночная мощь/сила, покупательная способность
Рост эффективности	Синергия за счет роста, производства, маркетинга, исследований и разработок, больших возможностей финансирования
Менеджеральная	За счет применения и обмена взаимодополняющих компетенций менеджеров, и замены некомпетентных
Финансовая	Снижение стоимости капитала; налоговые льготы, избыток или недостаток наличности, диверсификация риска, совместное страхование

В «европейском подходе», который использует менеджеральный взгляд, основанный на отчетах и финансовых потоках, характер синергии и связанных с нею потоков может быть проанализирован в отношении следующих областей: операционной деятельности, т.е. повышения операционной эффективности фирмы в целом; синергии, которые позволяют фирмам увеличить свою операционный доход; финансов, т.е. синергии, которые уменьшают расходы на финансирование; налогообложение, т.е. синергии приносящий налоговые льготы [7, с. 38].

3. Подход, который представляет собой сочетание двух предыдущих.

Таким образом, на основе работы Garzella, Fiorentino (2017) можно выделить 3 основных вида операционных синергий:

– Экономия на масштабах, которая возникает, как правило, в компаниях из одной индустрии в результате горизонтальных поглощений. Объединенная фирма способна повысить объем производства и снизить затраты на единицу продукции, более эффективно управлять своими издержками, оптимизировать загрузку производственных мощностей, объединить каналы средств дистрибуции и сократить административный персонал. Но также эффект масштаба возникает и через вертикальные M&A, позволяющие снизить транзакционные издержки.

Для этого можно применить подход, который использует аномальный рост эффективности CAPEX в качестве основного показателя. Под эффективностью CAPEX подразумевается сумма капитальных вложений, необходимых для получения дохода в 1 доллар (соотношения капитальных затрат к выручке). Последовательность расчета имеет вид:

$$CAPEX\ efficiency = \frac{CAPEX}{Выручка}$$

Далее необходимо рассчитать изменение *CAPEX efficiency* для участника и отрасли, и затем:

$$Экономия\ на\ масштабах = \Delta CAPEX\ efficiency_{покупатель} - \Delta CAPEX\ efficiency_{отрасль}$$

– Большая рыночная власть приводит к росту рентабельности за счет снижения конкуренции и более высокой доли рынка. Этот синергетический эффект может возникнуть в отраслях промышленности с высокой концентрацией промышленного производства, а также после крупных слияний (Giannopoulos, 2013).

Сначала рассчитывается операционная маржа для покупателя и отрасли за год до и год после закрытия сделки:

$$EBIT\ margin = \frac{EBIT}{Revenue}.$$

Далее рассчитывается изменение операционной маржи для покупателя и отрасли. После чего, – влияние на изменение рыночной власти, как разница между $EBIT\ margin$ покупателя и отраслевым.

$$Effect\ on\ market\ position = \Delta EBIT\ margin_{bidder} - \Delta EBIT\ margin_{industry}.$$

– Сочетание различных функциональных преимуществ. Возникает, когда фирма с сильными маркетинговыми навыками приобретает фирму с хорошей линейкой продуктов.

Экономия на масштабах оценивается с учетом изменений в капитальных затратах после M&A. Этот метод основан на предположении, что покупатель в последствии будет превосходить отраслевые бенчмарки по показателю эффективности капитальных вложений. Применяя этот метод, Maksimovic и Phillips (2001) пришли к выводу, что слияния и поглощения в США не создают эффекта масштаба. Тем не менее, Agrell (2015) с соавторами, изучив ряд сделок, проводившихся в Норвегии в период с 1995 по 2004 гг., доказали, что эффективность капиталовложений в компаниях из выборки возросла.

Характеристика компаний и сделки. В качестве объекта исследования выступает сделка M&A по приобретению компанией Роснефть 100% компании ТНК-ВР общей стоимостью \$56 млрд. Также стоит отметить, что сделка была совершена, когда нефтяные цены находились на своем пике (около \$110/баррель). И в 2017 г., когда цена на нефть находилась на уровне около \$60/баррель, капитализация Роснефти составила \$52,3 млрд. – меньше, чем компания израсходовала в ходе сделки M&A. При этом за период с 2013 по 2017 гг. Роснефть совершала и другие сделки слияний и поглощений. Это в целом, при прочих обстоятельствах, сходится с выводами исследователей, которые применяли метод event studies – компания-цель «выигрывает» от сделки, а компания-покупатель «проигрывает» (т.е. «разрушает» или снижает свою стоимость). Однако данный вывод необходимо проверить на основе использования других методов анализа сделки M&A. Несмотря на то, что для интеграции ТНК-ВР в компанию Роснефть потребовалось увеличение заемных средств на сумму свыше \$30 млрд, рейтинговая компания S&P повысила кредитный рейтинг с BBB- до стабильного BBB. Размер сделки для российского рынка, ее противоречивое влияние на компанию Роснефть потребовали детального анализа сделки и компаний, участвующих в ней.

Роснефть – это одна из крупнейших корпораций России, контрольный пакет акций принадлежит государственной компании Роснефтегаз. Так, для финансирования приобретений компания привлекла кредиты в зарубежных банках на сумму \$31 млрд, заключила сделки предэкспортного финансирования на \$10 млрд с нефтетрейдерами Glencore и Vitol, а также разместила облигации на \$3 млрд [8].

ТНК-ВР ранее являлась одной из крупнейших российских нефтяных компаний, учредителями которой в 2003 году стали консорциум «Альфа-групп», Access Industries, Renova (ARR) и британская нефтегазодобывающая корпорация BP (англ. British Petroleum).

Объединение двух компаний, как ожидалось, должно было помочь снизить управленческие расходы, позволить проводить совместные тендерные закупки, упростить организационную структуру и схему собственности.

На момент закрытия сделки инвесторы оценивали Роснефть в \$81,8 млрд (на 21.03.2013).

Для оценки результативности сделки M&A использовано 3 наиболее распространенных метода.

Метод событий (англ. event studies) или метод накопленной избыточной доходности. В работе проведен анализ, основанный на краткосрочном временном горизонте, так как на долгосрочном промежутке времени крайне сложно отделить влияние сделки M&A на стоимость компании, от других факторов.

Окна наблюдений ((-1; +3), (-6; +3), (-14; +14)) было решено взять как в работах, которые оценивали эффективность сделок M&A на развивающихся рынках капитала: Ивашковская et al. (2009), Seghal et al. (2012), Clougherty et al. (2010) [12]. Дата объявления о сделке - 22.10.2012. Дата закрытия сделки – 21.03.2013.

Для комплексной оценки методом событий использовались 3 подхода: аномальная доходность с использованием кумулятивной средней доходности (AR CMR), рыночной модели, и экономическая модель – модели CAPM (досл. модель ценообразования капитальных активов), как в работе MackKinlay (1997).

Оценка аномальной доходности методом BHAR (buy and hold abnormal return – инвестиционная стратегия, при которой инвестор приобретает акции и удерживает их продолжительное время) производится расчетом аномальной доходности, при которой «нормальная» доходность «buy and hold» вычитается из реализованной доходности «buy and hold».

Метод анализа финансовой отчетности. Окна наблюдений, которые использовались для этого метода составили 4 и 5 лет [-2;+2], [-2;+3], аналогично тому, что использовали в своей работе Григорьева,

Троицкий (2012); Григорьева, Абузов (2015). Для анализа изменений показателей операционной эффективности исследуются следующие мультипликаторы: EBITDA/Sales; (EBITDA – ΔWC)/Sales; EBITDA/BVA; (EBITDA – ΔWC)/BVA; ROA; ROE; NPM.

Метод оценки операционной синергии через оценку экономии на масштабах и оценку уровня рыночной власти. Экономия на увеличившихся масштабах деятельности, а также увеличившаяся рыночная власть будут свидетельствовать, в нашем случае, о наличии операционной синергии.

Результаты оценки сделки M&A по покупке компанией Роснефть ТНК-ВР, следующие. Результаты оценки первым методом – методом событий – приведены в таблицах 3, 4.

Таблица 3. – Результаты оценки избыточной доходности на различных интервалах от даты объявления о сделке

Метод	Abnormal return	CAR (-1;+3)	CAR (-6;+3)	CAR (+/- 2w.)	BHAR (-1;+3)	BHAR (-6;+3)	BHAR (+/- 2w.)
AR CMR	2.30520	4.24600	8.69160	11.11400	71.32142	144.07391	0.00000
AR MM	2.58729	5.73189	11.03291	16.99978	-6.39910	32.21759	0.00000
AR CAPM	2.50378	5.23890	10.28024	15.08560	69.68099	0.00000	0.00000

Таблица 4. – Результаты оценки гипотезы об отсутствии избыточной доходности при 5%-м уровне значимости. Гипотеза H₀: CAR = 0, H_A: CAR ≠ 0

Метод	CAR (-1;+3)	CAR (-6;+3)	CAR (+/- 2w.)	BHAR (-1;+3)	BHAR (-6;+3)	BHAR (+/- 2w.)
AR CMR	не отвергается	отвергается	не отвергается	не отвергается	не отвергается	не отвергается
AR MM	не отвергается	отвергается	отвергается	не отвергается	не отвергается	не отвергается
AR CAPM	отвергается	отвергается	отвергается	не отвергается	не отвергается	не отвергается

Из таблиц видно, что объявление Роснефтью о сделке с ТНК-ВР оказало положительное воздействие на реакцию рынка и аномальная доходность присутствует на всех временных интервалах. Однако гипотеза об отсутствии аномальной доходности отвергается всеми методами лишь на временном интервале (-6; +3) до и после сделки, соответственно. Таким образом, можно сделать вывод, что объявление о сделке было ожидаемо рынком, реакция рынка была положительной, однако итоги на разных временных интервалах дали противоречивые результаты, несмотря на положительную оценку сделки рынком.

Оценка BHAR на разных временных интервалах, при использовании различных методов, показала противоречивые результаты, однако была выявлена стабильная аномальная доходность методом кумулятивной рыночной доходности на временных интервалах (-1;+3) и (-6;+3) дней.

В таблицах 5 – 7 приведены производственные показатели, мультипликаторы и коэффициенты для описания результатов оценки методом анализа финансовой отчетности.

Таблица 5. – Данные отчетности ПАО «Роснефть»

Показатель	2010	2011	2012	2013	2014	2015
BVA	3033	3656	4177	7930	9186	10088
Total assets	2849	3463	3971	7538	8736	9638
Accumulated Depreciation	184	193	206	392	450	450
NI	343	319	365	555 (388*)	350	355
Equity	1828	2104	2322	3165	2929	2881
EBITDA**	633	643	618	947	1057	2080
Sales	2077	2718	3089	4694	5503	5150

Источник: [8; 9].

Примечание: * – за вычетом из чистой прибыли переоценки приобретенных активов ТНК-ВР;

** – EBITDA взята из отчета MD&A.

Таблица 6. – Производственные показатели компании Роснефть

Показатель	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Добыча газа, млрд м3	12.79	16.39	38.2	56.7	62.5	67.1	68.4	67.3
Изменения	–	28%	133%	48%	10%	7%	2%	-2%
Добыча нефти, млн т	128.75	134.89	189.2	204.9	202.8	210	225	230
Изменения	8%	5%	40%	8%	-1%	4%	7%	2%
Переработка нефти, млн т	55.91	59.59	90.1	99.8	96.9	100.3	112.8	115
Изменения	11%	7%	51%	11%	-3%	11%	13%	2%

Источник: [8,9].

Таблица 7. – Финансовые коэффициенты компании Роснефть

Показатель	2010	2011	2012	2013	2014	2015
EBITDA/Sales (Revenue)	30.5%	23.7%	20.0%	20.2%	19.2%	40.4%
(EBITDA – ΔWC)/Sales	29.9%	26.5%	20.4%	29.3%	18.6%	30.9%
EBITDA/BVA	20.9%	17.6%	14.8%	11.9%	11.5%	20.6%
(EBITDA – ΔWC)/BVA	20.5%	19.7%	15.1%	17.3%	11.2%	15.8%
Net profit margin	16.5%	11.7%	11.8%	11.8% (8,3%*)	6.4%	6.9%
ROE	18.7%	15.2%	15.7%	17.5% (12,3%*)	11.9%	12.3%
ROA	12.0%	9.2%	9.2%	7.4%(5,1%*)	4.0%	3.7%
OCF/Sales	22.2%	17.9%	16.7%	25.9%	29.5%	42.6%
OCF/BVA	15.2%	13.3%	12.4%	15.3%	17.7%	21.8%
OCF/MVA	19.9%	21.5%	18.0%	45.6%	78.4%	81.9%

Примечание: * – за вычетом из чистой прибыли переоценки приобретенных активов ТНК-ВР.

Анализируя приведенные данные (см. Таблицы 5 – 7), можно заметить, что показатели, основанные на денежных потоках, отражают положительную динамику, в то время как метрики, основанные на выручке и прибыли, отражают негативную динамику, как это было в работе Martynova, Renneboog, (2008). Показатели, рассчитанные на основе денежных потоков, продемонстрировали значительный рост по причине значительного роста операционных денежных потоков и роста стоимости курса рубля к доллару.

Так, практически все показатели, основанные на выручке и прибыли продемонстрировали улучшение в год завершения сделки (2013г.). Однако эти же показатели продемонстрировали отрицательную динамику, что говорит о снизившейся, после сделки, операционной эффективности объединенной компании. Показатели рентабельности активов и капитала стабильно снижались на временном интервале [-3; +2], как и рентабельность по чистой прибыли (net profit margin), которая снизилась в 2 раза по сравнению с годом завершения сделки. Показатели EBITDA/Sales, (EBITDA – ΔWC)/Sales, EBITDA/BVA – выросли значительно в периоде [-3; +2], однако перед этим (через год после завершения сделки), на интервале [-3; +1] показали снижение; (EBITDA – ΔWC)/BVA снизился незначительно. Как и в работе Grigorieva, Petrunina (2013) операционные показатели EBITDA/BVA, (EBITDA-ΔWC)/BVA, (EBITDA-ΔWC)/Sales снизились в периоде после сделки по сравнению с периодом до сделки (+1 год к дате завершения сделки). Таким образом, данные показатели свидетельствуют о разрушении стоимости на краткосрочном временном интервале, однако в периоде +2 года после сделки практически все показатели операционной эффективности демонстрируют увеличение и положительный рост, по отношению к этим же величинам до сделки.

Стоит отметить, что согласно данным годового отчета компании на показатели EBITDA и чистой прибыли в 2013 г. в значительной степени повлияла переоценка активов ТНК-ВР (в размере 167 млрд рублей) [9]. Если исключить из чистой прибыли переоценку приобретенных активов ТНК-ВР, то прибыль за 2013 г. составит 388 млрд. руб.

Несмотря на рост объемов добычи и переработки нефти и газа, на операционную эффективность компании сильное воздействие оказало значительное падение стоимости нефти, и курсовые разницы, по причине чего снизилась чистая прибыль, и, как следствие рентабельность по чистой прибыли. Рентабельность капитала и активов также снизилась, помимо прочего, и по причине роста величины активов и капитала компании.

Результаты расчетов для третьего метода – метода оценки операционной синергии приведены в таблицах 8, 9.

Таблица 8. – Мультипликаторы эффективности капитальных затрат компании и отрасли, в %%

CapEx/Revenue компании	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Газпром	29,0	33,5	32,4	28,1	25,0	28,0
НОВАТЭК	22,3	21,7	20,6	19,9	17,3	10,6
Лукойл	6,5	6,4	8,5	10,9	11,1	10,6
Башнефть	4,2	5,1	5,8	5,4	7,6	10,1
Татнефть	5,3	2,9	11,4	12,5	13,1	16,8
Сургутнефтегаз	–	10,4	10,7	13,4	11,7	13,4
среднее по отрасли	15,5	12,8	14,9	15,0	14,3	14,9
медиана	14,4	8,4	11,1	13,0	12,4	12,0
Роснефть	12,7	14,4	15,3	11,9	9,7	18,8

Таблица 9. – Изменение экономии на масштабах (эффективности капитальных вложений), в %%

Показатель	2010	2011	2012	2013	2014	2015
CapEx/Revenue	6,2%	6,0%	4,3%	-1,0%	-2,7%	6,8%

Можно отметить, что, экономия на масштабах оценивается с учетом изменений в капитальных затратах после M&A. Этот метод основан на предположении, что покупатель в периоде после сделки превосходит отраслевые коэффициенты по показателю эффективности капитальных вложений.

Как видно по данным таблицы 9, эффективность капитальных вложений Роснефти изменилась в год сделки и в периоде +1 год после сделки (что говорит о положительном влиянии слияния на объем капвложений относительно выручки), однако через 2 года после сделки эффективность CapEx для Роснефти (отношение CapEx/Revenue) стало превышать показатели по отрасли (Роснефть более чем в 1,5 раза увеличила объем капиталовложений).

Для оценки рыночной власти, рассчитаны показатели рентабельности по EBIT. Большая рыночная власть сначала рассчитывается через оценку операционной маржи для покупателя и отрасли за год до и год после закрытия сделки (таблица 10).

Таблица 10. – Мультипликатор рентабельности по EBIT компании и отрасли

EBIT/Revenue компании	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Газпром	31,0%	35,7%	28,9%	27,8%	4,8%	13,7%
НОВАТЭК	42,9%	80,4%	41,9%	46,0%	22,7%	26,2%
Лукойл	11,4%	10,2%	9,5%	7,0%	8,4%	6,6%
Башнефть	18,5%	15,9%	13,8%	11,1%	8,9%	12,7%
Татнефть	12,7%	14,0%	22,9%	22,9%	22,4%	18,0%
Сургутнефтегаз	-	26,0%	13,8%	22,5%	74,1%	64,9%
Среднее по отрасли	23,3%	30,4%	21,8%	22,9%	23,5%	23,7%
медиана	18,5%	21,0%	18,3%	22,7%	15,7%	15,8%
Роснефть	21,6%	16,6%	13,3%	11,8%	11,0%	31,7%

Заключительным этапом 3-го метода выступает расчет влияния на изменение рыночной власти, как разницы между *EBIT margin* покупателя и отраслевым (таблица 11).

Таблица 11. – Изменение рыночной власти, на основе рентабельности по EBIT, в %%

Показатель	2010	2011	2012	2013	2014	2015
EBIT/Revenue	3,1%	-4,4%	-5,0%	-10,9%	-4,6%	15,8%

Как видим, результаты анализа в периоде после сделки повторяют таковые из анализа эффективности капитальных вложений (показатели за 2015 год значительно отличаются от предыдущих лет). Показатели рентабельности по EBIT Роснефти ухудшились в год сделки и в периоде +1 год после сделки также продолжали оставаться ниже отрасли, однако через 2 года после сделки рентабельность возросла значительно. Стоит отметить, что проводить анализ без учета того факта, что произошло значительное падение стоимости барреля нефти (таблица 12) и падение стоимости рубля по отношению к доллару (таблица 13), привело бы к смещенным некорректным результатам анализа.

Таблица 12. – Стоимость барреля нефти

Показатель	Янв-10	Янв-11	Янв-12	Янв-13	Янв-14	Янв-15	Дек-15
Цена барреля нефти марки Brent	71,46	101,01	110,98	115,55	106,4	52,99	37,28

Таблица 13. – Курс доллара к рублю

Показатель	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Курс USD/RUB	29.5	30.36	29.39	31.08	31.85	38.61	61.07

Роснефть реализует нефть марки Urals и нефтепродукты, цена которых изменяется вместе с ценой барреля нефти марки Brent. Ослабление рубля позволило несколько нивелировать эффект от падения цен на нефть, однако это оказало сильное воздействие на прибыльность и операционную эффективность Роснефти.

Таким образом, сделка по покупке ТНК-ВР принесла Роснефти противоречивый эффект, с точки зрения влияния на операционную эффективность и стоимость акций. Метод событий выявил положительную накопленную избыточную доходность по акциям Роснефти, проанализированную тремя подходами, лишь на временном интервале за 6 дней до сделки и 3 дня после сделки. Подход же, основанный на анализе аномальной доходности через оценку моделью ценообразования капитальных активов, отверг гипотезу об отсутствии аномальной доходности на всех временных интервалах.

Противоречивость полученных результатов, и неоднозначность с которой рынок оценил сделку, ее влияние на стоимость компании скорее говорят о наличии нефинансовых факторов, которые не были учтены ни в отчетности компании спустя 2-3 года после сделки, ни в публичных заявлениях. Такими нефинансовыми факторами могли выступить различия в методиках и корпоративном управлении, несогласие бывших топ-менеджеров ТНК-ВР с существующими практиками управления и ведения бизнеса, а также сложности, связанные с интеграцией корпоративных культур. Ведь, ТНК-ВР являлась компанией с качественно выстроенным корпоративным управлением и западными методиками менеджмента и построения бизнес-процессов, в то время как Роснефть, находясь большей частью под государственным контролем и государственным управлением, не могла соответствовать принятым на тот момент лучшим практикам корпоративного управления. Определение нефинансовых факторов, которые повлияли на снижение стоимости компании, в период проведения мероприятий постинтеграции может помочь раскрыть детерминанты эффективности проведения настоящей сделки М&А.

Заключение. В статье были проанализированы методы, с помощью которых проводится оценка изменения показателей операционной эффективности, факторы создания синергии и вклада М&А в изменение стоимости компании. Каждый метод имеет свои преимущества и недостатки, однако наиболее используемы – метод события и метод анализа финансовой отчетности.

В качестве объекта работы была взята сделка М&А по приобретению Роснефтью компании ТНК-ВР. Анализ сделки, позволил отметить, что несмотря на ожидания руководства относительно увеличения стоимости компании и создания синергии от сделки, в среднесрочной перспективе ее рыночная капитализация снизилась, хотя стоимость отдельных компаний до сделки была выше. Дальнейшее исследование требует всестороннего рассмотрения изменений операционной эффективности, влияния организационных и стратегических факторов, поведения СЕО, влияния на изменение стоимости компании и детерминант, которые повлияли на проведение сделки и достижение ожидаемых результатов. Тот факт, что до и после сделки по приобретению ТНК-ВР топ-менеджеры Роснефти говорили большей частью об ожидании колоссальной синергии, показывает, что отдельную статью следует посвятить вопросу достижения этой синергии, определению ее драйверов и основных характеристик.

Также анализ сделки позволяет сказать, что в среднесрочной перспективе компания-продавец (акционеры ТНК-ВР) выиграли от сделки, а компания-покупатель проиграла (ее рыночная капитализация снизилась, хотя стоимость отдельных компаний до сделки была выше).

Дальнейшие исследования по теме влияния на операционную эффективность компании сделок М&А, необходимо провести касательно вопросов:

- следуют ли фирмы-покупатели различным стратегиям поглощения при сделках на локальном уровне и трансграничных сделках;
- касающихся качественных исследований интеграции компаний в периоде после совершения сделки. Более того, на основании обзора литературы можно заключить, что тема взаимосвязи в динамике между организационной и национальной культурами, в процессе трансграничных сделок М&А по-прежнему остается нераскрытой;
- взаимосвязи процесса интеграции управленческих ресурсов, менеджмента компании и успешность проведения сделки М&А.

ЛИТЕРАТУРА

1. Sethi, M. A Review of Methodologies Used to Determine Mergers and Acquisitions' Performance / M. Sethi, D. Krishnakumar // *Academy of Accounting and Financial Studies Journal*. – 2010. – Vol. 16.
2. Григорьева, С.А. Влияние слияний и поглощений на операционную эффективность компаний на развивающихся рынках капитала / С.А. Григорьева, П.В. Троицкий // *Корпоративные финансы*. – 2012. – № 3(23). – С. 31.
3. Schoop, M. L. Performance of Mergers & Acquisitions A Research on how the Acquirer's Level of Competitive Advantage, Information and Experience Impacts M&A Performance : дис. ... магистра финансов / M. L. Schoop. – Tilburg, 2013. – 43 p.
4. Sudarsanam, S. Are friendly acquisitions too bad for shareholders and managers? Long-term value creation and top management turnover in hostile and friendly acquirers / S. Sudarsanam, A. Mahate // *British Journal of Management*. – 2006. – Vol. 17. – P. 7–30.
5. Sugiarto, A. The Effect of Mergers and Acquisitions on Shareholder Returns : дис. ... д-ра бизнес-администрирования / A. Sugiarto. – Melbourne, 2000. – 210 p.
6. Dodd, P. Company Takeovers and The Australian Equity Market / P. Dodd // *Australian Journal of Management*. – 1976. – Vol. 1(2). – P. 15–27.
7. Garzella, S. Synergy Value and Strategic Management: Inside the Black Box of Mergers and Acquisitions / S. Garzella, R. Fiorentino // Springer: Contributions to Management Science Series. – 2017. – P. 37–39.
8. Годовой отчет ПАО Роснефть за 2013 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.rosneft.ru/Investors/statements_and_presentations/annual_reports/ – Дата доступа: 05.10.2019.
9. Годовой отчет ПАО Роснефть за 2014 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.rosneft.ru/Investors/statements_and_presentations/annual_reports/. – Дата доступа: 06.10.2019.

10. Абузов, Р.М. Оценка эффективности сделок слияния и поглощения на развитых рынках капитала Западной Европы // Р.М. Абузов, С.А. Григорьева // Экономический журнал ВШЭ. – 2015. – № 2. – С. 199–217.
11. Cording, M. Measuring theoretically complex constructs: the case of acquisition performance, strategic organization / M. Cording, P. Christmann, C. Weigelt // Strategic Organization J. – 2010. – № 8(1). – P. 11.
12. Clougherty, J. A. Using rival effects to identify synergies and improve merger typologies / J. A. Clougherty, T. Duso // Social Science Research Center. – 2010.
13. Healy, P. M. Does corporate performance improve after mergers / P. M. Healy, K. G. Palepu, R. S. Ruback // Journal of Financial Economics. – 1997. – Vol. 31. – P. 135–175.
14. Healy, P. M. Which takeovers are profitable? Strategic or financial? / P. M. Healy, K. G. Palepu, R. S. Ruback // MIT Sloan Management Review. – 1992. – Vol. 38. – P. 45–57.

Поступила 13.03.2020

CHANGE IN OPERATING PERFORMANCE AFTER THE M&A DEAL

N. KOSHEVSKY

In this paper, we study the determinants of the effectiveness of mergers and acquisitions, using the example of a deal for Rosneft to buy shares in the TNK-BP oil company. The effectiveness of the M&A transaction assessed using three methods: the event method, the method of analyzing financial, and the method of creating operational synergy. It is concluded that the inconsistency of the analysis indicators obtained when evaluating the transaction by various methods indicates the influence of non-financial factors.

In conclusion, questions that could be conducted to answer the question about the impact of non-financial company value factors after an M&A transaction.

Keywords: M&A, value of company, operational efficiency, synergy, mergers and acquisitions.

УДК 339.166.5:684.4

**СТИМУЛИРОВАНИЕ ИЗОБРЕТАТЕЛЬСКОЙ АКТИВНОСТИ В ОРГАНИЗАЦИЯХ
МЕБЕЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ****А.И. РЯБОКОНЬ***(Белорусский государственный технологический университет, Минск)*

Проанализированы существующие методики расчета авторских вознаграждений работникам за создание и использование объектов промышленной собственности. Изучено состояние и выявлены тенденции патентной активности в организациях мебельной промышленности Республики Беларусь. Предложены методы и показатели для расчета размеров выплат вознаграждений авторам за создание объектов промышленной собственности (промышленных образцов) и лицам, содействующим созданию объектов промышленной собственности выше минимального значения, определенного государством в организациях мебельной промышленности на основе оценки их оригинальности, сложности дизайнерской задачи и территориального охвата. Также предложены методы определения размеров выплат вознаграждений за использование объектов промышленной собственности (промышленных образцов) на основе оценки экономического эффекта от их использования и расчета показателя годности с учетом специфики функционирования отрасли.

Ключевые слова: авторское вознаграждение, промышленный образец, объект промышленной собственности, организации мебельной промышленности.

Введение. Политика в сфере интеллектуальной собственности является сегодня важнейшим направлением мировой инновационной политики, об этом заявляет Всемирная организация интеллектуальной собственности (ВОИС) [1]. Важным элементом такой политики является стимулирование патентной деятельности в организациях и последующая коммерциализация результатов интеллектуальной деятельности (РИД). В последние годы число заявок на изобретения и промышленные образцы в Республике Беларусь существенно снизилось, что говорит о недостаточном внимании к аспектам стимулирования творческой активности работников научных и промышленных организаций.

Интеллектуальный капитал, сформированный из ценных инновационных разработок сотрудников и лежащий в основе системы развития бизнес-процессов организации, способен повысить эффективность деятельности компании. В связи с этим, вопросы мотивации и стимулирования интеллектуальной деятельности, а также порядок выплаты авторских вознаграждений работникам за создание и использование объектов интеллектуальной собственности должны быть закреплены и утверждены в локальных актах организаций, в соответствующих приказах, распоряжениях и постановлениях.

Основная часть. Размеры авторских вознаграждений за создание объектов промышленной собственности (ОПС) должны определяться на основе оценки уровней их новизны и сложности. Методы расчета авторских вознаграждений работникам за использование объектов интеллектуальной собственности, должны быть основаны на оценке полезных эффектов от их использования и направлены на повышение мотивации авторов-разработчиков и стимулирование интеллектуальной деятельности.

Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 6 марта 1998 г. № 368 (в редакции постановления Совета Министров Республики Беларусь от 15 декабря 2005 г. № 1459) утверждено Положение о порядке и условиях государственного стимулирования создания и использования объектов права промышленной собственности, предусматривающее благоприятные условия для создания и использования объектов права промышленной собственности – изобретений, полезных моделей, промышленных образцов, топологий интегральных микросхем, сортов растений. Данным Положением предусматривается государственное стимулирование создания и использования ОПС, которое включает [2]:

- вознаграждения авторам за создание ОПС и лицам, содействующим созданию ОПС;
- вознаграждения авторам за использование ОПС и лицам, содействующим использованию ОПС.

Как отмечено в Положении [2], промышленные организации, создающие и/или использующие ОПС, вправе самостоятельно выбирать способ определения и размер вознаграждения авторам за создание и использование ОПС и лицам, содействующим созданию и использованию ОПС. В организациях могут разрабатываться и утверждаться инструкции для определения условий, размера и порядка выплаты вознаграждения авторам за создание и использование ОПС и лицам, содействующим созданию и использованию с учетом особенностей производства (отрасли, сферы деятельности) и действующих рекомендаций.

Следует отметить, что в мебельной промышленности недостаточно проработаны вопросы стимулирования интеллектуальной деятельности работников. Анализ патентной активности отражает снижение количества зарегистрированных патентов организациями мебельной промышленности за последние пять

лет (таблица 1). Следует отметить, что в странах Европы уровень патентной активности организаций мебельной промышленности в разы выше. В зарубежной практике большое значение придается стимулированию творчества отдельных работников, результаты интеллектуальной деятельности которых формируют инновационный потенциал предприятий.

Таблица 1. – Число зарегистрированных патентов на промышленные образцы организациями мебельной промышленности Республики Беларусь по группам МКПО

Класс по МКПО/год	2014	2015	2016	2017	2018	2019
06-01 «Стулья, кресла и прочая мебель для сидения»	10	4	2	3	3	6
06-02 «Кровати»	1	1	–	–	–	–
06-03 «Столы и подобная мебель»	2	2	1	–	–	–
06-04 «Мебель для хранения и складирования»	3	3	–	2	–	–
Всего	16	10	3	5	3	6

Источник: составлено по данным Национального центра интеллектуальной собственности.

В работе Я.О. Лебедевой расчет авторского вознаграждения работнику за создание ОПС с учетом экономического эффекта от его использования, применяется при одновременном выполнении следующих условий [3]:

- использование ОПС приносит выгоду в виде экономического эффекта;
- рентабельность продукта, в котором используется ОПС, выше показателя рентабельности продаж в организации.

Для определения величины вознаграждения автор использует коэффициент РИД, который устанавливается в зависимости от вида РИД и равен для изобретений – 0,3 и для остальных РИД – 0,2.

В связи с тем, что мебельная промышленность страны является экспортоориентированной, целесообразно при разработке в организациях отрасли инструкций, определяющих условия, порядок и размеры вознаграждений работникам за создание ОПС, учитывать аспекты стимулирования зарубежного патентования.

В соответствии с Положением [2], автору (соавторам) объекта права промышленной собственности выплачивается единовременное вознаграждение за создание объекта права промышленной собственности в размере не менее 10 базовых величин, вознаграждения лицам, содействующим созданию ОПС выплачиваются в размере не менее 4 базовых величин независимо от количества лиц, содействующих созданию.

Автору (соавторам) объекта права промышленной собственности предусмотрена выплата вознаграждения за его использование в размере не менее 10% от прибыли, приходящейся на данный ОПС, либо в размере не менее 30 базовых величин за каждый год использования. Лицам, содействующим использованию ОПС, выплачивается вознаграждение за содействие его использованию в размере не менее 3% прибыли, приходящейся на данный объект ОПС, либо в размере не менее 10 базовых величин за полный год его использования [2]. Размеры вознаграждений не могут быть определены ниже соответствующих размеров вознаграждений, установленных в базовых величинах.

Расчет размера вознаграждения за создание и использование ОПС выше минимально установленного значения может осуществляться или на основе учета показателей художественно-конструкторского решения его внешнего вида, или на основе учета специальных показателей отрасли и устанавливаться отраслью (организацией) самостоятельно с учетом специфики объекта.

С учетом особенностей функционирования организаций мебельной промышленности, предлагается рассчитывать размер вознаграждений выше минимального значения, определенного государством, за создание промышленных образцов на основе учета коэффициентов оригинальности промышленного образца, сложности дизайнерской задачи и территориального охвата.

Каждому описанию названных показателей соответствует определенное значение коэффициента (таблицы 2, 3).

Коэффициент оригинальности промышленного образца зависит от того имеет ли промышленный образец прототип, и, если имеет, то в какой степени он отличается от прототипа.

Исходя из значений коэффициентов оригинальности и сложности дизайнерской задачи рассчитывается общий коэффициент конструкторско-художественного уровня изделия (K_{dy})

$$K_{dy} = K_1 \cdot K_2, \tag{1}$$

где K_1 – коэффициент оригинальности промышленного образца;

K_2 – коэффициент сложности дизайнерской задачи.

Значение коэффициента конструкторско-художественного уровня изделия может приниматься в пределах от 0,02 до 0,8.

Таблица 2. – Определение значений коэффициента оригинальности промышленного образца

Уровень оригинальности	Коэффициент
Промышленный образец отличается от аналогов решением отдельных композиционных элементов при совпадении с прототипом по большему числу существенных признаков.	0,1
Промышленный образец отличается от аналога пластическим, цветовым, фактурным решением главного композиционного элемента или группы композиционных элементов и их взаимосвязи при совпадении с прототипом по большему числу существенных признаков.	0,2
Промышленный образец отличается от аналога пластическим, цветовым, фактурным решением главного композиционного элемента или группы композиционных элементов и их взаимосвязи при совпадении с прототипом по меньшему числу существенных признаков.	0,4
Отличием промышленного образца от прототипа является новая форма основных композиционных элементов изделия при совпадении с прототипом по меньшему числу существенных признаков.	0,6
Отличием промышленного образца от прототипа является новая объемно-пространственная структура, форма и взаимное расположение основных композиционных элементов изделия	0,8
Промышленный образец характеризуется новым решением внешнего вида изделия, обладающим сложной композицией и не имеет прототипа	1

Источник: составлено автором на основании [2; 5].

Таблица 3. – Определение значений коэффициента сложности дизайнерской задачи

Уровень сложности решаемой дизайнерской задачи	Коэффициент
Художественное или художественно-конструкторское решение отдельных простых элементов изделия (спинка, ножки, фасад, подлокотник и др.)	0,2
Художественное или художественно-конструкторское решение изделия либо отдельных элементов наборов мебели (стол, стул, кресло, диван, шкаф и др.)	0,4
Художественно-конструкторское решение комплектов, включающих менее трех единиц изделий	0,6
Художественно-конструкторское решение комплектов, включающих три и более единиц изделий	0,8

Источник: составлено автором на основании [2; 5].

На основе значений коэффициента конструкторско-художественного уровня и значений коэффициента территориального охвата при осуществлении процедуры патентования определяется общий коэффициент размера вознаграждений за создание и содействие созданию ОПС в организациях мебельной промышленности (ОМП).

Коэффициент территориального охвата охраны прав на объект интеллектуальной собственности (ОИС) принимает значения в зависимости от того, в какие ведомства была подана заявка: национальные или региональные, в соответствии с данными таблицы 4.

Таблица 4. – Определение значений коэффициента территориального охвата

Вид охраны ОИС	Значения коэффициента территориального охвата
Заявка подана в Национальный центр интеллектуальной собственности Республики Беларусь	1,0
Заявка подана в национальное патентное ведомство другого государства	1,5
Заявка подана в Евразийское патентное ведомство	1,8
Заявка подана в Европейское патентное ведомство	2,0

Расчет общего коэффициента значимости промышленного образца осуществляется по формуле

$$K_{общ} = K_{д\у} \cdot K_{т\о}, \quad (2)$$

где $K_{д\у}$ – коэффициент конструкторско-художественного уровня изделия;

$K_{т\о}$ – коэффициент территориального охвата.

Возможные размеры вознаграждений авторам за создание промышленного образца и лицам, содействующим его созданию, в зависимости от значений коэффициента значимости промышленного образца представлены в таблице 5.

Таблица 5. – Возможные размеры вознаграждений авторам за создание промышленного образца и лицам, содействующим его созданию

Значения коэффициента значимости промышленного образца	Вознаграждения авторам за создание промышленного образца, базовых величин	Вознаграждения лицам, содействующим созданию промышленного образца, базовых величин
до 0,04	10	4
0,041–0,16	15	6
0,161–0,36	20	8
0,361–0,64	25	10
0,641–0,8	30 и более	12 и более

Величину вознаграждения за использование ОПС (промышленного образца) в ОМП предлагается определять в зависимости от достигнутого экономического эффекта от использования ОИС в производстве, коэффициента износа ОИС и конструкторско-художественного уровня изделия.

Экономический эффект от использования ОПС (промышленного образца) в ОМП целесообразно рассчитывать в зависимости от разницы значений рентабельности продаж продукта, в котором используется ОИС и рентабельности продаж в организации, учитывая объем годовой выручки по продукту:

$$\mathcal{E}_{no} = \left(\frac{P_n^{unp} - P_n^{opz}}{100} \right) \cdot PP_{unp}, \quad (3)$$

где P_n^{unp} – рентабельность продаж продукта, в котором используется ОИС, %;

P_n^{opz} – уровень рентабельности продаж в организации, где используется ОИС, %;

PP_{unp} – годовой объем выручки по продукту, в котором используется ОИС, руб.

Коэффициент годности ОИС определяется в зависимости от срока действия охранного документа на дату определения размера вознаграждения и номинального срока действия патента (для патента на промышленный образец – 10 лет):

$$K_z = 1 - \frac{T_\phi}{T_n}, \quad (4)$$

где T_ϕ – фактический срок действия охранного документа на дату определения размера вознаграждения, лет;

T_n – номинальный срок действия охранного документа, лет.

Тогда сумму вознаграждения авторам за использование ОПС (промышленного образца) можно определить следующим образом:

$$C_{ви} = \mathcal{E}_{no} \cdot K_{\partial y} \cdot K_z, \quad (5)$$

где \mathcal{E}_{no} – годовой экономический эффект от использования промышленного образца;

$K_{\partial y}$ – коэффициент конструкторско-художественного уровня изделия;

K_z – коэффициент годности ОИС.

Заключение. Одной из причин снижения патентной активности организаций мебельной промышленности за последние годы является невысокая степень мотивации и стимулирования изобретательской активности работников отрасли.

Предлагаемые методы расчета авторских вознаграждений за создание и использование промышленных образцов учитывают специфические особенности функционирования организаций мебельной промышленности и установленные государством ограничения по минимальным значениям вознаграждений.

С помощью предложенных методов расчета авторских вознаграждений за создание и использование промышленных образцов в организациях мебельной промышленности система управления интеллекту-

альной собственностью в организациях отрасли реализует функцию мотивации и обеспечит стимулирование интеллектуальной деятельности для достижения поставленных целей в отношении инновационного развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. Report Shows Growing Demand for IP Changes Face of Innovation [Электронный ресурс] // WIPO. – URL: http://www.wipo.int/pressroom/en/articles/2011/article_0027.html. – Дата обращения: 14.11.2019.
2. Положение о порядке и условиях государственного стимулирования создания и использования объектов права промышленной собственности [Электронный ресурс] // Национальный центр интеллектуальной собственности. – Режим доступа: http://belgopatent.by/russian/docs/368_stimul.pdf. – Дата обращения: 21.01.2020.
3. Лебедева, Я.О. Формирование системы управления интеллектуальной собственностью наукоемких предприятий в условиях открытых инноваций / автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05/ Я.О. Лебедева. – М., 2016. – 24 с.
4. Кудашов, В.И. Оценка значимости объектов интеллектуальной собственности / В.И. Кудашов, Ю.В. Нечепуренко // Инновационные образовательные технологии. – 2014. – № 4. – С. 47–54.

Поступила 28.02.2020

STIMULATION OF THE INVENTIVE ACTIVITY IN THE FURNITURE INDUSTRY ORGANIZATIONS

A. RYABOKON

Existing methods for calculating royalties to employees for the creation and use of industrial property has been analyzed in the article. The status and trends of patent activity in organizations of the furniture industry of the Republic of Belarus are identified. Methods and indicators are proposed for calculating the amount of remuneration paid to authors for the creation of industrial property objects (industrial designs) and to persons who promote the creation of industrial property objects above the minimum value determined by the state in furniture industry organizations based on an assessment of their originality, complexity of the design task and territorial scope. Methods are also proposed for determining the size of remuneration payments for the use of industrial property objects (industrial designs) based on assessing the economic effect of their use and calculating the expiration rate taking into account the specifics of the industry's functioning.

Keywords: *author's remuneration, industrial design, object of industrial property, organizations of the furniture industry.*

УДК [334.72:342.7:304.4] (476)

**ИНСТРУМЕНТЫ ПОДДЕРЖКИ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
КАК ФАКТОРА ПОВЫШЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА
РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ****Ю.Ш. САЛАХОВА, Н.С. ПОЗНЯК***(Витебский государственный университет им. П.М. Машерова)*

Рассмотрены вопросы, раскрывающие экономическую сущность и назначение социального предпринимательства, функции и признаки, формы его реализации; роль социального предпринимательства в процессе формирования качественного человеческого потенциала государства. Проведен сравнительный анализ национального и международного опыта социального предпринимательства, предложены направления совершенствования отечественной системы государственной и частной поддержки. Актуальность выбранной темы исследования определяется необходимостью разработки инструментария стимулирования социального предпринимательства – документально оформленной схемы государственной и частной поддержки, которая позволяла бы в большей степени своевременно и в полной мере влиять на деятельность социальных предпринимателей. Научная новизна проведенного исследования и результатов, представленных в данной работе, определяется обоснованием необходимости разработки новой модели стимулирования социального предпринимательства, которая в большей степени отвечала бы реалиям современного бизнеса с учетом особенностей современной социально-экономической системы Республики Беларусь.

Ключевые слова: *малое предпринимательство, среднее предпринимательство, социальное предпринимательство, человеческий потенциал, налогообложение, инвестиции.*

Введение. Важной задачей любого государства выступает обеспечение достойного уровня и качества жизни его гражданам, создание благоприятных условий для самореализации и развития человека. Все это лежит в основе создания качественного человеческого потенциала государства. Однако даже самая отлаженная и тщательно продуманная социальная политика не в силах предотвратить появление и развитие социальных проблем. К тому же, в условиях нестабильной экономической ситуации или под давлением иных сдерживающих факторов государство не всегда может оперативно отреагировать на возникающие трудности. В таком случае общество нуждается в дополнительных инструментах решения острых социальных проблем. В развитых странах эта роль отводится социальному предпринимательству, что обозначено в работах многих зарубежных и отечественных ученых: Ю.Н. Арай [1], К. Атлер, Г. Диз, Х. Хох, П. Трейси, И.В. Манахова [2], Д.Н. Дорофеев, М.Б. Моисеева, М.С. Матвеев [3], З.Г. Зайнашева, Н.Г. Мешкова [4], А.Ю. Андрианов, Д.А. Грехова [5] и др.

Социальное предпринимательство отражает готовность некоторой части экономически активных граждан принимать участие в решении социальных проблем через создание устойчивых бизнес-моделей, оказывающих долгосрочное позитивное влияние на уровень жизни и благосостояние населения. Усилия социального предпринимателя в первую очередь направлены на достижение экологического или социального блага, а получение экономической выгоды является побочным эффектом основной деятельности.

Основная часть. Социальное предприятие представляет собой принципиально новую бизнес-модель, которая состоит из двух секторов: социального и экономического.

Производство социального эффекта является главным условием существования социального предпринимательства, а достижение экономической ценности – необходимым условием для поддержания финансовой устойчивости организации. Таким образом, социальное предпринимательство имеет смешанную природу, сочетая деятельность, направленную на получение прибыли с неприбыльной деятельностью. Данный методологический подход основан на концепции «смешанной ценности» Дж. Эмерсона, которая получила известность в связи с активным участием бизнеса в реализации социального ответственного поведения. Концепция смешанной ценности подразумевает, что благо включает экономическую, социальную и экологическую ценности. Или, другими словами, важнейшим критерием социального предпринимательства выступает «двойная результативность» (double bottom line), т.е. создание социальной и экономической ценности и реинвестирование прибыли в развитие социальной деятельности.

Ориентация социального предприятия на достижение «двойной результативности» объясняет трудность разграничения социальных предприятий от других форм организационных образований. Ведь не всякая социально ориентированная деятельность должна рассматриваться как социальное предпринимательство. Идентификация сектора социальных предприятий имеет важное значение как для статистической оценки и сравнения их вклада в экономику с другими странами, так и – что более важно – для вовлечения их в производство общественно значимых услуг и товаров в свете необходимости реформирования

функций государственного сектора и повышения эффективности использования централизованных финансовых ресурсов, а также решения имеющихся социальных проблем с применением рациональных и инновационных подходов.

Сегодня в Республике Беларусь, на фоне негативных демографических тенденций и социально-экономических трудностей, становится актуальной проблема эффективной занятости в обеспечении устойчивого экономического роста и недостаточного развития социально-направленного бизнеса. Для Беларуси как для демократического социального государства, основанного на верховенстве закона, особенно важны вопросы обеспечения равенства возможностей при реализации человеческого потенциала граждан, имеющих меньшие конкурентные преимущества на рынке труда (молодежь, женщины, инвалиды, безработные и др.) [6]. Критически осмыслив содержание различных подходов, можно выделить основные составляющие категории «человеческий потенциал» [7]:

- человеческий капитал, представляющий собой определенную форму проявления человеческого потенциала в экономических системах за счет своего вовлечения в процесс производства экономических благ;
- социально-экономические условия, в которых будет происходить его формирование, т.е. условия, непосредственно влияющие на качество жизни, дающие возможность создания, развития и использования человеческого капитала.

Именно социально-экономические условия, выражающиеся в том числе в объемах финансирования в сферы образования, здравоохранения и социальной политики, непосредственно влияют на формирование человеческого потенциала [8]. Повышение человеческого потенциала, поддержка социальной предпринимательской деятельности и рост занятости на этой основе могут стать важным фактором снижения социальной и экономической напряженности и улучшения местной деловой среды.

Проблемы занятости и социальной сферы Республики Беларусь в целом схожи с другими развивающимися странами. Несмотря на относительно высокий уровень человеческого, социального и предпринимательского потенциала, есть факторы, которые блокируют их капитализацию и препятствуют развитию социального предпринимательства и социальной деловой активности. Республика Беларусь декларируется как социально ориентированное государство, и социальные предприятия могли бы разгрузить государственный бюджет в случае, если они смогут функционировать в режиме самоокупаемости.

На данный момент в законодательстве Республики Беларусь нет официального закрепления термина «социальное предпринимательство», однако в мае 2019 г. при Министерстве труда и социальной защиты была создана группа по разработке проекта Концепции закона о социальном предпринимательстве [9]. Ее участниками являются как представители государственных органов, так и представители бизнес-сообщества и гражданского общества. В проекте Концепции определены способы решения проблем, которыми займется социальный бизнес.

На наш взгляд, именно социальное предпринимательство позволит решить многие социально-экономические проблемы:

- снизить уровень безработицы;
- повысить инновационную составляющую государства за счет внедрения социальных инноваций;
- вовлечь в предпринимательскую деятельность незащищенные слои населения;
- повысить социальную ориентированность производственных отраслей;
- привлечь дополнительные источники финансирования социально значимых сфер;
- повысить качественные характеристики человеческого потенциала Республики Беларусь;
- увеличить объемы и повысить качество социального капитала Республики Беларусь;
- ускорить темпы экономического роста.

Необходимо заметить, что большинство белорусских социальных предприятий полностью или частично соответствуют европейским критериям социального предпринимательства, в частности:

- наличие социальных целей,
- реинвестирование прибыли для достижения социальных целей;
- организационная независимость предприятия от государства и традиционных коммерческих организаций.

Тем не менее, наблюдается отставание по следующим позициям:

- реализация социальных целей в форме социальных инноваций, инновационность используемых инструментов и методов;
- если для европейских социальных предприятий принципы демократического управления являются базовыми, лежащими в основе самого духа социального предпринимательства, то в Беларуси они воспринимаются чаще как декларативные.

Социальным предпринимателям сегодня необходима серьезная информационная поддержка, массовая популяризация социального предпринимательства среди населения, стимулирование общества в решении социальных проблем путем работы бизнеса, формирования позитивного имиджа социального

предпринимателя в обществе. Также главным критерием развития, является стимулирование потребительского спроса населения на продукцию социальных предпринимателей, что, по сути, является одним из главных критериев развития выбранной формы предпринимательской деятельности.

Зарубежные развитые страны уже давно пытаются решить острые социальные проблемы с помощью Института социального предпринимательства. Мировой опыт развития социального предпринимательства представлен государствами, которые можно разделить на две категории [10; 11]:

1) страны, которые классифицируют социальное предпринимательство как частный сектор (преследуют две цели своей деятельности: получение прибыли и достижение социального эффекта).

2) страны, которые относят социальное предпринимательство к новому сектору как новую форму некоммерческой организации.

Социальные предприятия объединяют в своей деятельности «социальную миссию и цели» с «деловыми компетенциями» и ориентированы на создание социальных ценностей и решение социальных проблем с меньшим (по сравнению с традиционным бизнесом) желанием получать прибыль, что необходимо для достижения социальных целей. Социальная миссия в деятельности социального предприятия является первичной. Еще одной важной характеристикой социального предприятия является инновация, которая подразумевает наличие оригинальной бизнес-идеи, которая позволяет генерировать социальные инновации, обеспечивать эффективное решение социальной проблемы и достигать социальных целей с меньшими затратами, находить новые комбинации необходимых ресурсов, новые методы ведения бизнеса [12].

Первым шагом к развитию социального предпринимательства должно стать законодательное закрепление категории «социальное предпринимательство», также следует охарактеризовать и законодательно оформить отдельный экономический субъект – «социальный предприниматель».

Нами предложено понимать под *социальным предпринимательством особый вид деятельности, который направлен на снижение/упразднение социальных проблем человека/общества/государства путем осуществления предпринимательской деятельности с привлечением незащищенных слоев населения/в социально значимых сферах.*

Важными атрибутами социального предприятия являются самодостаточность и безубыточность. Без материального обеспечения долгосрочная и эффективная реализация социальной миссии не будет работать. То есть, помимо максимизации социального эффекта, социальное предпринимательство также заинтересовано в зарабатывании денег. Хозяйствующие субъекты в Республике Беларусь имеют четко определенную специфику, связанную с применением различных налоговых режимов, и возможность определенного выбора, ограниченного рамками налогового законодательства.

Наиболее действенные налоговые инструменты стимулирования социального предпринимательства представлены в таблице 1.

Таблица 1. – Налоговые инструменты стимулирования активности социальных предпринимателей, возможные к применению в Республике Беларусь

Инструмент	Принцип действия
Применение гибких налоговых ставок при налогообложении социальных предпринимателей	1. При хозяйственном ведении социальное предприятие занимается оказанием социальных услуг пожилым людям, инвалидам и другим социально незащищенным категориям населения = доход, полученный от этой деятельности, не облагается налогом. 2. При наличии дополнительных социальных видов деятельности устанавливается следующая система льготирования: 1) полное освобождение на первый год; 2) 75% освобождение на второй год; 3) 50% освобождение на третий год; 4) 25% освобождение на четвертый год
Снижение налоговой нагрузки	Снижение налоговой нагрузки на предприятия (вычет 20% из суммы налога на прибыль) при направлении части доходов на решение социальных проблем путем инвестирования средств в социальные предприятия
Введение налоговых вычетов	1. Возможно снижение налогооблагаемой базы на сумму прямых социальных инвестиций в социально значимые сферы (не более 10%). 2. Вычет сумм благотворительных пожертвований из налогооблагаемой базы (не более 5%)
Особый социальный режим налогообложения	Введение специального социального режима налогообложения только для социальных предпринимателей, осуществляющих предпринимательскую деятельность только по социально значимым направлениям / только для незащищенных целевых групп

Данные инструменты были предложены исходя из исследованного мирового опыта стимулирования социального предпринимательства.

В частности, некоторые законодательные системы, как правило, проводят различие между «экономической» и «коммерческой» деятельностью, с тем чтобы быть более либеральными в отношении первой. Например, венгерское законодательство проводит различие между экономической деятельностью, связанной с уставными целями, и коммерческой / предпринимательской деятельностью «с целью или результатом получения прибыли и имущества» и не связанной с уставными целями. Любая хозяйственная деятельность, отраженная в уставе организации как осуществляемая в поддержку ее целей не подлежит налогообложению. НКО обязаны уплачивать налоги только с доходов от коммерческой / предпринимательской деятельности и только в том случае, если такой доход превышает установленный законом порог.

Существует несколько подходов к налогообложению социальных предприятий в Республике Беларусь:

- Полное налогообложение с предоставлением вычетов.
- Частичное налогообложение с применением гибких налоговых ставок.
- Специфический социальный режим налогообложения.
- Налогообложение в зависимости от цели использования дохода.
- Освобождение от налогообложения.

Далее представим наиболее действенные неналоговые инструменты стимулирования социального предпринимательства (таблица 2).

Таблица 2. – Неналоговые инструменты стимулирования активности социальных предпринимателей, возможных к применению в Республике Беларусь

Инструмент	Принцип действия
Представление государственный субсидий социальным предпринимателям	Представление государственных субсидий социальным предпринимателям на развитие дела, если таковые осуществляют предпринимательскую деятельность только по социально значимым направлениям / только для незащищенных целевых групп 1. При наличии дополнительных социальных видов деятельности устанавливается следующая система льготирования: 2. полное освобождение на первый год; 3. 75% освобождение на второй год; 4. 50% освобождение на третий год; 5. 25% освобождение на четвертый год
Приоритетные государственные закупки	Заключение государственного, регионального или муниципального контракта на приобретение продукта или услуги в первую очередь у социальных предпринимателей
Представление консалтинговой / образовательной / бухгалтерской поддержки	Представление на безвозмездной основе консалтинговых / образовательных / бухгалтерских услуг специализированными предпринимательскими Центрами и иными участниками
Льготные / безвозмездные условия аренды площадей	Особые условия аренды незадействованных помещений из муниципальных фондов для реализации социального предпринимательства

Таким образом, так как социальное предпринимательство в Республике Беларусь находится на этапе становления без четко обозначенной государственной или частной поддержки, социальные предприятия сталкиваются с рядом проблем:

1. Ограниченные финансовые ресурсы и ограниченный доступ к рынку. Реинвестируя часть прибыли на решение социальных проблем, предприятие отводит меньше средств на расширение социальной деятельности или, например, используя в своей работе экологичный материал, повышает себестоимость продукта и т.д.

2. Затрудненность конкуренции социальных предприятий с традиционным бизнесом.

3. Затрудненность в поиске социальными предпринимателями рынков сбыта, так как отсутствуют льготные условия, которые с учетом особенностей природы социального предприятия, давали бы равные возможности для конкуренции с экономическими агентами.

4. Недостаточность государственной поддержки.

Поэтому для дальнейшего успешного развития социального предпринимательства в стране необходимо закрепить на законодательном уровне:

- 1) понятие социального предпринимательства;
- 2) критерии отнесения к субъектам социального предпринимательства;
- 3) механизм сертификации социальных предприятий, в том числе:
 - ввести единый реестр социальных предприятий;
 - установить требования к ежегодной отчетности;
 - зафиксировать ограничение распределения прибыли;
 - создать координационный орган в сфере социального предпринимательства;
 - предусмотреть ответственность субъектов за нарушение соответствующего законодательства.

Заключение. В заключение подытожить изложенное можно следующим:

1. Социальное предпринимательство – это вид предпринимательской деятельности, который направлен на снижение/упразднение социальных проблем государства.

2. Социальные предприятия объединяют в своей деятельности «социальную миссию и цели» с «деловыми компетенциями» и ориентированы на создание социальных ценностей и решение социальных проблем с меньшим (по сравнению с традиционным бизнесом) желанием получать прибыль, что, однако, необходимо для достижения социальных целей.

3. Социальная миссия в деятельности социального предприятия первична.

4. Еще одной важной характеристикой социального предприятия выступает инновация, которая подразумевает наличие оригинальной бизнес-идеи, позволяющей генерировать социальные инновации, обеспечивать эффективное решение социальной проблемы и достигать социальных целей с меньшими затратами, находить новые комбинации необходимых ресурсов, новые методы ведения бизнеса.

5. В целом, для развития социального бизнеса необходимо:

- обеспечить социальные предприятия государственными заказами;
- ввести льготы для инвесторов социальных предприятий;
- включить социальные предприятия в программы социально-экономического развития;
- обеспечить компенсацию (на основе грантов) для социальных предприятий, оказывающих услуги и производящих продукцию общественной необходимости или передать на аутсорсинг часть государственных социальных услуг;
- наладить коммуникации с местными органами власти.

ЛИТЕРАТУРА

1. Арай, Ю.Н. Социальное предпринимательство в начале XXI века: основные понятия и страновые особенности / Ю.Н. Арай // Российский журнал менеджмента. – 2013. – № 1. – С. 111–130.
2. Манахова, И.В. Социальное предпринимательство как экономическое явление / И.В. Манахова // Вестник ПАГС. – 2011. – № 4. – С. 166–174.
3. Дорофеев, Д.Н. Теоретическое обоснование понятия «социальное предпринимательство» / Д.Н. Дорофеев, М.Б. Моисеева, М.С. Матвеев // Достижения науки и образования. – 2018. – № 1. – С. 92–94.
4. Зайнашева, З.Г. Особенности социальных предпринимателей и понятие социального предпринимательства / З.Г. Зайнашева, Н.Г. Мешкова // Вестник УГНТУ. Наука, образование, экономика. Сер. Экономика. – 2018. – № 1. – С. 45–53.
5. Андрианов, А.Ю. Социальное предпринимательство как эффективный инструмент управления / А.Ю. Андрианов, Д.А. Грехова // Креативная экономика. – 2013. – № 11 (83). – С. 83–87.
6. Салахова, Ю.Ш. Человеческий потенциал региона: сущность, информационное обеспечение процесса управления / Ю.Ш. Салахова // Бухгалтерская информационная система современности / Ю.Ш. Салахова. – Витебск : ВГУ им. П.М. Машерова, 2019. – С. 174–182.
7. Богатырева, В.В. Человеческий капитал как фактор повышения национальной конкурентоспособности Республики Беларусь / В.В. Богатырева, Ю.Ш. Салахова // Конкурентоспособность экономических систем в контексте сетизации социально-экономического пространства: теория, методология, практика / В.В. Богатырева, Ю.Ш. Салахова. – Витебск : УО «ВГТУ», 2017. – С. 215–261.
8. Салахова, Ю.Ш. Теоретические аспекты инвестиционной привлекательности человеческого капитала / Ю.Ш. Салахова // Наука – образованию, производству, экономике : материалы XXIII (70) Регион. науч.-практ. конф. преподавателей, науч. сотрудников, аспирантов и аспирантов, Витебск, 15 февр. 2018 г. : в 2 т. – Витебск : ВГУ им. П.М. Машерова, 2018. – Т. 1. – С. 372–373.
9. В Беларуси готовится закон о социальном предпринимательстве – Минтруда [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/novosti/obshchestvenno-politicheskie-i-v-oblasti-prava/2019/may/35616/>. – Дата доступа: 04.10.2019.
10. Мантаева, Э.И. К вопросу о формировании социальной ответственности бизнеса в Российской экономике / Э.И. Мантаева, В.С. Голденева // Вестник Калмыцкого университета. – 2012. – № 2 (14). – С. 128–133.

11. Гришина, Я.С. Британская компания общественных интересов (community interest company) как оптимальная модель социального предприятия / Я.С. Гришина // Вестник ВолГУ. Сер. 5: Юриспруденция. – 2015. – № 3. – С. 187–191.
12. Салахова, Ю.Ш. Социальное предпринимательство в системе социально-экономической политики: мировой опыт и перспективы развития в Республике Беларусь / Ю.Ш. Салахова, Н.С. Позняк // Актуальные проблемы правового регулирования международных отношений : сб. науч. ст. – Витебск : ВГУ им. П. М. Машерова, 2019. – С. 187–191.

Поступила 05.03.2020

INSTRUMENTS FOR SUPPORTING SOCIAL ENTREPRENEURSHIP AS A FACTOR FOR INCREASING THE HUMAN POTENTIAL OF THE REPUBLIC OF BELARUS

YU. SALAKHOVA, N. POZNYAK

The article deals with issues that reveal the economic essence and purpose of social entrepreneurship, functions and features, forms of its implementation; the role of social entrepreneurship in the process of forming a high-quality human potential of the state. It provides a comparative analysis of national and international experience of social entrepreneurship; suggests ways to improve the domestic system of public and private support. The relevance of the chosen research topic is determined by the need to develop tools for stimulating social entrepreneurship – a documented scheme of public and private support that would allow for a more timely and full impact on the activities of social entrepreneurs. The scientific novelty of the research and the results presented in this article is determined by the justification for the need to develop a new model for stimulating social entrepreneurship, which would better meet the realities of modern business, taking into account the features of the modern socio-economic system of the Republic of Belarus.

Keywords: *small size enterprise, medium size enterprise, social entrepreneurship, human potential, taxation, investment.*

УДК 338

СУЩНОСТЬ ДЕРИВАТИВОВ КАК ОБЪЕКТА УПРАВЛЕНИЯ

П.И. ПАНЬКОВ

(Полоцкий государственный университет)

Исследованы подходы к определению деривативов в нормативных актах Республики Беларусь и Российской Федерации, выявлены проблемные аспекты правового регулирования деривативов в Республике Беларусь и обоснована необходимость рассмотрения сущности деривативов в управленческом контексте. Проанализированы ключевые аспекты деривативов как объекта управления. По результатам предложено определение деривативов как объекта управления в нефинансовых организациях, которое основано на применении дифференцированного подхода в рамках реализации базовых управленческих функций.

Ключевые слова: деривативы, управление, нефинансовые организации.

Введение. Стратегия развития финансового рынка Республики Беларусь до 2020 года предусматривает, что большая гибкость обменного курса белорусского рубля обуславливает необходимость решения вопроса о хеджировании валютных рисков отечественными организациями, для чего потребуются [1]:

- развитие инструментов срочного рынка в сделках по хеджированию валютных рисков;
- совершенствование законодательства в области обращения и регулирования инструментов срочного финансового рынка;
- разработка методологии учета операций хеджирования для организаций;
- формирование при необходимости предложений о совершенствовании налогообложения инструментов срочного финансового рынка.

Стратегия обосновывает, что развитию инструментов срочного рынка в части их применения нефинансовыми организациями будет способствовать комплексное определение сущности производных инструментов в управленческом контексте. Так как существенным недостатком при определении сущности деривативов, по нашему мнению, является исключительно финансовый подход, который, способствует формированию такой ситуации, когда суть и последствия проводимых операций четко осознаются лишь ограниченным числом специалистов финансовой сферы, оставаясь не до конца понятными высшему руководству, контролирующим органам и смежным отделам организации. Поэтому, чтобы сделать сферу деривативов понятной широкому кругу экономических субъектов, необходимо вывести деривативы исключительно из финансовой сферы, рассмотрев их с позиций классического менеджмента. Данная проблема обусловила постановку цели и задач исследования.

Так, цель данной работы заключается в определении сущности деривативов как объекта управления в нефинансовых организациях. Для чего будут решены следующие задачи:

- рассмотрено понятие «управление» применительно к сфере деривативов;
- проведен анализ деривативов как объекта управления;
- исследованы ключевые характеристики деривативов как объекта управления.

Основная часть. В настоящее время существует много различных определений управления, но большинство авторов сводит их к тому, что управление связано с воздействием субъекта управления на объект управления. В теории управления в качестве субъекта употребляют термин управляющая подсистема, в качестве объекта – управляемая подсистема [1, с. 10]. Границы между двумя подсистемами доволно условны.

В общем виде под управляющей подсистемой можно понимать ту часть общей системы управления предприятием, которая вырабатывает, принимает и транслирует управленческие решения, влияя на их выполнение. Эта подсистема имеет иерархическую структуру. Во главе ее находится регулятор управления, представляющий собой руководителя предприятия, совет директоров, правление акционерного общества. С другой стороны, управляемая подсистема предприятия охватывает такие элементы, которые воспринимают управляющее воздействие и преобразуют в соответствии с ним поведение того объекта, на который оно направлено. Одно и то же звено предприятия в одной ситуации может быть субъектом, а в другой – объектом управления [2, с. 241].

В отношении деривативов, которые являются объектом управления в нефинансовых организациях, аналогично представленным выше управленческим подходам во главе всей деятельности с производными инструментами будет находиться высшее руководство, которое будет регулировать ключевые направления работы с деривативами. Руководители следующего звена будут с одной стороны объектами управления для высшего руководства, с другой – субъектами управления по отношению к своим подчиненным. В отношении операций с деривативами, такими руководителями могут быть:

- заместитель директора по финансам, который отвечает за проведение операций с деривативами и их результативность;
- заместитель директора по экономике, который отвечает за увязку текущей деятельности с необходимостью проведения сделок с деривативами;
- главный бухгалтер, который отвечает за регистрацию и отражение в отчетности результатов от операций с деривативами;
- начальник контрольного отдела, который отвечает за проверку достоверности и оценку целесообразности операций с деривативами;
- начальник юридического отдела, который отвечает за соблюдение законодательных норм и проведение юридических процедур в отношении сделок с деривативами.

При функционировании любой организации всегда возникают проблемы, которые необходимо решать. Поэтому объектом управленческих решений являются проблемы, которые при существующих условиях нельзя было решить и получить желаемый результат. Управленческие решения – это продукт труда управленческого персонала, который заключается в поиске и нахождении способа наиболее эффективного преодоления возникающих проблем. Управленческие решения предполагают ответы на следующие вопросы: что делать, как делать, в чьих интересах это делать, в какие сроки, какие ресурсы требуются для осуществления решений, что дадут эти решения инвестору, фирме и обществу [1, с. 76].

На эти вопросы каждому из указанных выше субъектов управления в отношении деривативов необходимо иметь ответы для своих функциональных областей или для компании в целом (в сфере высшего руководства). Несмотря на функциональную разнонаправленность руководящих субъектов в контексте данной работы их будут объединять две вещи: во-первых, то, что они все – субъекты управления, во-вторых, объект управления – деривативы. Считаем, что работа с деривативами в нефинансовой организации будет организована лучше, если все субъекты управления будут основываться на одинаковых подходах к пониманию того, что такое деривативы и на какие аспекты их применения требуется обратить особое внимание при выработке управленческих решений.

Обеспечить одинаковые подходы к пониманию какого-либо понятия, в данном случае деривативов, призвано законодательство. Поэтому проанализируем нормативно-правовые акты Республики Беларусь на предмет того, как в них определяются деривативы (таблица 1).

Как видно из приведенной в таблице 1 информации, для определения деривативов в нормативных актах Республики Беларусь применяются различные понятия для соответствующих сфер деятельности, что не способствует организации управления деривативами в нефинансовых организациях на приемлемом уровне. Так, существует понятие производных ценных бумаг применительно к деривативам, что не совсем корректно.

Кроме этого на данный момент в Республике Беларусь основным законодательным источником, определяющим деривативы, фактически является Налоговый кодекс Республики Беларусь, что не добавляет системности в правовое регулирование сферы деривативов. С учетом того, что в Национальном стандарте бухгалтерского учета и отчетности «Финансовые инструменты» присутствует определение «производный финансовый инструмент». Также вопросы вызывает порядок признания расчетных сделок с деривативами сделками пари: в Гражданском кодексе Республики Беларусь отдельной оговорки о сделках с деривативами нет, но при этом в Инструкции о требованиях по осуществлению операций с финансовыми инструментами срочных сделок, утвержденной Постановлением Правления НБРБ от 20.07.2017 от № 288 отмечается, что сделки, совершенные в торговой системе биржи, не являются сделками пари. Однако остается не ясным, будут ли признаваться сделками пари расчетные сделки с деривативами, совершенные вне биржи.

Также относительно того, можно ли признавать деривативы производными ценными бумагами, Т.Ю. Сафонова отмечает, что «глубокий анализ экономической природы производных финансовых инструментов как разновидности финансовых инструментов позволяет нам сделать вывод о том, что они не имеют непосредственного отношения к фондовому рынку, являются не предметом, а разновидностью сделок и формируют самостоятельный сектор финансового рынка, нуждающийся в создании самостоятельной системы регулирования» [9, с. 32].

Таким образом, законодательство Республики Беларусь в области деривативов характеризуется некоторой неопределенностью, что с одной стороны способствует нежеланию нефинансовых организаций связывать себя обязательствами, которые несут в себе высокие правовые риски, с другой – создает условия для недобросовестного использования законодательных пробелов и несоответствий. Поэтому правовое регулирование области деривативов в Республике требует дальнейшей систематизации.

С целью определения направлений для совершенствования правового поля Республики Беларусь в данной сфере, рассмотрим законодательство Российской Федерации в области деривативов (таблица 2).

Таблица 1. – Определения деривативов в нормативных актах Республики Беларусь

Источник	Определение		
	Производная ценная бумага	Финансовый инструмент срочных сделок	Производный финансовый инструмент
О рынке ценных бумаг: Закон Республики Беларусь № 231-3 от 5.01.2015	Производные ценные бумаги – ценные бумаги, удостоверяющие права и (или) устанавливающие обязанности по покупке или продаже иных ценных бумаг	–	–
Банковский кодекс Республики Беларусь (отсылочная норма)	Национальный банк выполняет следующие функции (ст. 26): ... регулирует отношения в области финансовых инструментов срочных сделок, за исключением финансовых инструментов, торговли которыми осуществляется на товарных биржах, и производных ценных бумаг;	–	–
Инструкция о требованиях по осуществлению операций с финансовыми инструментами срочных сделок, утв. Пост. Правления НБРБ от 20.07.2017	–	Срочная сделка – совершенная в торговой системе биржи сделка с финансовым инструментом срочных сделок, влекущая приобретение ее сторонами прав и обязанностей в отношении базисного актива в соответствии со спецификацией. Срочные сделки не являются сделками пари. Термин «финансовый инструмент срочных сделок» применяется в значении, установленном частью второй пункта 1 статьи 160 Налогового кодекса Республики Беларусь.	–
Налоговый кодекс Республики Беларусь от 30 декабря 2018 г. № 159-3	–	Финансовый инструмент срочных сделок – договор, являющийся производным финансовым инструментом, стоимость которого зависит от цены или другого количественного показателя базисного актива договора, предусматривающий реализацию прав и (или) исполнение обязательств по данному договору в будущем. К производным финансовым инструментам относятся опционы, фьючерсы, форварды, свопы и другие производные финансовые инструменты, в том числе представляющие собой комбинацию перечисленных производных финансовых инструментов. (ст. 13, п. 2.3.5)	–
Национальный стандарт бухгалтерского учета и отчетности Республики Беларусь «Финансовые инструменты» от 22.12.2018 № 74	–	–	Производный финансовый инструмент – финансовый инструмент, с приобретением которого не связаны или связаны незначительные операционные затраты, стоимость которого зависит от параметров базисного актива и расчетов по которому предполагается произвестись в будущем (ст. 2, абз. 17).
Гражданский Кодекс Республики Беларусь 218-3 от 7.12.1998 г.	Отдельный вопрос – признание расчетных деривативов сделками пари. Требования граждан и юридических лиц, связанные с организацией игр и пари или с участием в них, не подлежат судебной защите, за исключением требований лад, принявших участие в играх или пари под влиянием обмана, насилия, угрозы либо злонамеренного соглашения их представителя с организатором игр или пари, а также требований, указанных в пункте 5 статьи 932 настоящего Кодекса, и иных случаев, установленных законодательными актами (к вопросу о том, что срочные сделки не являются сделками пари исходя из Инструкции о требованиях по осуществлению операций с финансовыми инструментами срочных сделок – прим. авт.)		

Источник: составлено автором на основании [3–8]

Таблица 2. – Определения деривативов в нормативных актах Российской Федерации

Источник	Определение
О рынке ценных бумаг : Федеральный Закон РФ от 22.04.1996 № 39-ФЗ : в ред. от 27.12.2019 № 454-ФЗ	<p><u>Производный финансовый инструмент</u> – договор, за исключением договора РЕПО, предусматривающий одну или несколько из следующих обязанностей (18, ст. 2, п. 1, подп. 23):</p> <p>1) обязанность сторон или стороны договора периодически или одновременно уплачивать денежные суммы, в том числе в случае предъявления требований другой стороной, в зависимости от изменения цен на товары, ценные бумаги, курса соответствующей валюты, величины процентных ставок, уровня инфляции, <...> . При этом такой договор может также предусматривать обязанность сторон или стороны договора передать другой стороне ценные бумаги, товар или валюту либо обязанность заключить договор, являющийся производным финансовым инструментом; (<i>расчетные инструменты – комм. автора</i>);</p> <p>2) обязанность сторон или стороны на условиях, определенных при заключении договора, в случае предъявления требования другой стороной купить или продать ценные бумаги, валюту или товар либо заключить договор, являющийся производным финансовым инструментом; (<i>опционы – комм. автора</i>);</p> <p>3) обязанность одной стороны передать ценные бумаги, валюту или товар в собственность другой стороне не ранее третьего дня после дня заключения договора, обязанность другой стороны принять и оплатить указанное имущество и указание на то, что такой договор является производным финансовым инструментом (<i>поставочные инструменты – комм. автора</i>)</p>
Указание Банка России от 16 февраля 2015 года № 3565-У «О видах производных финансовых инструментов»	Указание устанавливает следующие виды <u>производных финансовых инструментов</u> : опционный договор, фьючерсный договор, форвардный договор, своп-договор. Договор, являющийся производным финансовым инструментом, содержащий условия нескольких видов производных финансовых инструментов, предусмотренных Указанием, представляет собой смешанный договор
НК РФ Статья 301	<u>Производным финансовым инструментом</u> признается договор, отвечающий требованиям Федерального закона «О рынке ценных бумаг». Перечень видов производных финансовых инструментов устанавливается Центральным банком Российской Федерации в соответствии с Федеральным законом «О рынке ценных бумаг». В целях настоящей главы <u>не признается</u> производным финансовым инструментом договор, требования по которому <u>не подлежат судебной защите в соответствии с гражданским законодательством</u> Российской Федерации и (или) применимым законодательством иностранных государств. Убытки, полученные от указанного договора, не учитываются при определении налоговой базы
ГК РФ Статья 1062	На требования, связанные с участием в сделках, предусматривающих обязанность стороны или сторон сделки уплачивать денежные суммы в зависимости от изменения цен на товары, ценные бумаги, <...> , правила настоящей главы (<i>о сделках пари – прим. Автора</i>) не распространяются. Указанные требования подлежат судебной защите, если хотя бы одной из сторон сделки является юридическое лицо, получившее лицензию на осуществление банковских операций или лицензию на осуществление профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг, либо хотя бы одной из сторон сделки, заключенной на бирже, является юридическое лицо, получившее лицензию, на основании которой возможно заключение сделок на бирже, а также в иных случаях, предусмотренных законом

Источник: составлено автором на основании [10–13].

Согласно данным таблицы 2 в Федеральном Законе «О рынке ценных бумаг» дано универсальное и достаточное определение производных финансовых инструментов, которое детализируется Указанием Банка России «О видах производных финансовых инструментов». В Налоговом кодексе Российской Федерации производные финансовые инструменты применяются в том значении, в котором они определяются в указанных выше нормативных актах. В дополнение к этому, налоговую базу не уменьшают те сделки, которые не подлежат судебной защите в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации. Такой подход к правовому регулированию сферы деривативов можно охарактеризовать как достаточно систематизированный, препятствующий недобросовестному использованию деривативов.

Однако отметим, что даже в случае Российской Федерации законодательные определения не рассматривают деривативы как объект управления, что вполне логично, так как нормативное определение должно, прежде всего, давать четкость и прозрачность, а не описывать управленческий контекст. Тем не менее, и в литературных источниках авторы определяют деривативы примерно в таком же ключе: указывается на зависимость стоимости дериватива от цены базового актива, возможность применения для

хеджирования рисков (инструмент риск-менеджмента), будущий характер исполнения. При этом деривативы не рассматриваются как самостоятельный объект управления, который наряду с другими элементами работы организации требует принятия соответствующих управленческих решений. По нашему мнению, это можно считать пробелом в теории применения деривативов, который требует устранения. В данном контексте отметим, что компетенции сотрудников нефинансовой организации по осуществлению операций с деривативами могут быть недостаточными, а понимание сущности срочного рынка – фрагментарным и несистемным. Напротив, специалисты и руководство банков и инвестиционных компаний, скорее всего, будут иметь представление о рынке деривативов, месте их организации среди субъектов срочного рынка, возникающих рисках при использовании деривативов и способах их лимитирования или устранения. Поэтому в первую очередь для нефинансовых организаций будет актуальным рассмотрение сферы деривативов как объекта управления. Актуальность понимания руководством нефинансовой организации сущности деривативов обуславливается тем, что управляющая подсистема должна опережать темп развития управляемой подсистемы, а уровень компетентности работников подсистемы управления должен быть выше уровня компетентности работников управляемой подсистемы [1, с. 25].

Определяя сущность деривативов для целей управления нефинансовыми организациями, ключевые аспекты данной экономической категории структурируем в соответствии с базовыми управленческими функциями. Несмотря на то, что в литературе существуют разногласия по ряду проблем развития менеджмента (в том числе по вопросу классификации функций управления), в целом общепризнанным считается единый подход, состоящий в разделении этих функций на специфические (частные) и общие, универсальные (основные). Специфические (частные) функции управления направлены на решение конкретных задач производства и менеджмента предприятия. Для выполнения этих функций на предприятии создаются службы функционального управления, для руководства которыми назначают главных специалистов. В рамках менеджмента рассматриваются общие, универсальные функции управления. К ним относятся: **планирование, организация, мотивация и контроль**. Эти общие, универсальные (основные) функции отражают содержание процесса управления на любом предприятии и не зависят от специфики объекта управления. Они реализуются на всех уровнях управления предприятием (высшем, среднем и нижнем) и во всех видах его деятельности [2, с. 250], поэтому определение сущности деривативов будет проводиться на основе именно этих универсальных управленческих функций.

Планирование работы с деривативами в нефинансовой организации, по нашему мнению, в первую очередь будет строиться на определении необходимости в данном инструменте риск-менеджмента в конкретной компании и выявлении своего места среди субъектов срочного рынка. Для этого необходимо понимание фундаментальных основ функционирования рынка деривативов, которые будут рассмотрены далее. Если посмотреть на экономику во временном разрезе, она предстанет только как слагаемое двух сегментов – спотового и срочного рынков [14].

На срочном рынке всегда будут присутствовать две стороны – хеджеры и спекулянты. При этом, по сути, на рынке деривативов, в отличие от спотового рынка, уже торгуется не базовый актив, а риск изменения его цены. Wendy et al. (2017) так описывают данную особенность срочного рынка: деривативы позволяют торговать риском, при этом не торгуя сам базовый актив [15]. На практике это происходит следующим образом: с одной стороны, хеджеры стремятся зафиксировать свои денежные потоки за счет сделок на срок и таким образом избавиться от ценового или иного схожего вида риска, с другой – спекулянты, выступая противоположной стороной по данным сделкам, на основе фундаментального и технического анализа стремятся получить прибыль от изменения рыночных переменных за счет принятия на себя повышенного риска. Периодически может возникать и третья сторона – арбитражеры, то есть те субъекты, которые извлекают дополнительную прибыль без повышенного риска за счет использования неэффективности рынков. Мы же исходим из того, что арбитражные возможности не могут существовать достаточно долго и ни один трейдер не может последовательно их использовать.

Планирование работы с деривативами среди базовых управленческих функций имеет приоритетное значение, так как оно является составным элементом перспективного развития организации в целом, а разработанными планами руководствуются функциональные органы управления на всех этапах деятельности и используют их при оценке результатов соответствующих действий. Поэтому план работы с деривативами должен предусматривать, прежде всего, разделение на блоки хеджирования и спекуляций/арбитражных операций.

В блоке хеджирования план может содержать следующие аспекты: идентификация и оценка ответственности хеджируемых рисков, обоснование необходимости хеджирования данных рисков с помощью деривативов, определение инструментов хеджирования (конкретные виды деривативов), ожидаемые эффекты (это может быть не только повышение прогнозируемости денежных потоков, но и налоговые либо рейтинговые эффекты (некоторые банки и инвесторы положительно оценивают само наличие хеджирования)) от хеджирования рисков с помощью деривативов и способы их оценки, порядок оценки затрат на хеджирование рисков и определения эффективности осуществляемой работы по соотношению эффекты-затраты, идентификация рисков, которые связаны с самими операциями хеджирования.

В блоке спекуляций/арбитражных операций план может содержать оценку привлекательности осуществления спекулятивных/арбитражных операций на конкретном рынке, описание торговых стратегий, количественные показатели: объем необходимых средств, лимиты по позициям и лимиты по убыткам, размеры вознаграждения сотрудников при соответствующих объемах прибыли, порядок оценки рисков и отчетности по проводимым операциям.

Рассматривая следующую функцию управления – организацию работы с деривативами, необходимо отметить, что на практике реализация торговой стратегии или стратегии хеджирования предполагает заключение и исполнение соответствующих сделок с внешними контрагентами.

Как отмечает Г. Райнер, производные финансовые инструменты – это только двусторонне обязывающие договоры об уплате денежных сумм, цена которых всецело зависит от случая (алеаторные договоры). Обязанность произвести денежный платеж возникает по крайней мере у одной из сторон договора лишь в будущем. Размер платежа зависит исключительно от случайных обстоятельств и может быть определен лишь в момент исполнения обязательств. При этом расчетная формула устроена так, что в течение всего срока действия договора будущий поток платежей по деривативу может быть представлен как результат осуществления некой специально подобранной инвестиционной стратегии и нейтрализован с помощью порождаемого ею финансового потока, а затем рассчитан с учетом невозможности арбитражных сделок [16, с. 35].

Вопросы осуществления сделок с деривативами затрагивают не только конкретных исполнителей финансового отдела, но и бухгалтерскую и юридическую службы, а в части планирования и анализа результатов также и высшее руководство, экономический и финансовый отделы – по вопросам определения целесообразности и последующей оценки эффективности сделок с деривативами; кроме того требуется контроль достоверности и выявление возможных недобросовестных действий по срочным сделкам от сотрудников контрольного отдела. Контрольный орган организации должен быть независимым от других отделов и подчиняться непосредственно высшему руководству. Особенности контроля операций с деривативами будут рассмотрены ниже, а здесь необходимо отметить, что между оставшимися структурными подразделениями необходима координация действий и эффективно выстроенные коммуникации.

Как отмечает Жак Л., рассматривая убытки от валютных форвардов японской компании Showa Shell Sekiyu K. K. отмечает, что отдел закупок, отвечающий за приобретение нефти, не обменивался информацией ни с финансовым департаментом, ни с валютными трейдерами, хеджировавшими стоимость закупочной нефти в иенах. Тесная координация между этими подразделениями имеет важное значение для реализации эффективной политики хеджирования. В компании, международный ценовой риск которой ограничен долларом и нефтью, хеджирование валютного риска проводилось независимо от управления риском изменения цен на нефть. Менеджеры по закупкам нефти и руководители финансового департамента должны были принимать решения совместно, а не независимо или последовательно [17, с. 30].

Считаем целесообразным в случае хеджирования рисков в рабочие группы по разработке стратегии хеджирования и при оценке эффективности ее реализации привлекать сотрудников тех отделов, в которых возникают соответствующие хеджируемые риски. С другой стороны, трейдинговым отделам (которые будут осуществлять спекулятивные/арбитражные операции) представляется целесообразным запретить коммуникации с сотрудниками других отделов во избежание вовлечения в высоко рискованные операции работников, которые обеспечивают текущую деятельность компании. Исключение возможно для проведения операций, которые предполагают задействование мощностей компании, однако суть торговых стратегий все равно не должна раскрываться для смежных отделов.

Кроме этого в случае с хеджированием требуются коммуникации руководства с отделом бухгалтерского учета по вопросам применения или неприменения учета хеджирования. Этот вопрос будет иметь существенное влияние на волатильность показателя прибыли, который традиционно является критерием оценки деятельности организации в целом, и ее руководства в частности. Наличие или отсутствие прибыли на конец отчетного периода является основанием для выплаты бонусов и премий руководству, поэтому вопрос применения учета хеджирования будет крайне актуальным для управленческого персонала. Так как деривативы оцениваются по справедливой стоимости и подлежат переоценке на все отчетные даты; результаты переоценок отражаются через прибыль/убыток. Учет хеджирования – это обоюдоострый меч, с одной стороны он может оказать положительное влияние за счет снижения изменчивости показателя прибыли, с другой – затраты на применение данной бухгалтерской техники могут превысить ожидаемые эффекты от хеджирования, которые и без того сложно поддаются оценке.

Именно руководству необходимо принимать решение о том, нужно ли применять учет хеджирования или нет. При этом заметим, что не стоит отказываться от эффективной стратегии хеджирования из-за того, что к ней нельзя применить учет хеджирования: хоть инвесторам может и не понравиться значительный убыток в одном месяце и значительная прибыль в следующем (то есть краткосрочная волатильность показателя прибыли), наверняка, им больше не понравится тот факт, что компания не использовала благоприятные возможности для повышения эффективности своей деятельности на дальнем горизонте.

Кроме этого, должны быть налажены коммуникации с юридическим отделом в случае совершения внебиржевых операций. Так как правовой риск будет практически минимален при совершении операций с производными инструментами на бирже, где торгуются уже стандартизированные, ликвидные и допущенные к торгам контракты, которые должны соответствовать законодательству, а исполнение обязательств гарантируется биржей как центральным контрагентом посредством взимания гарантийного обеспечения и ежедневного расчета вариационной маржи. В противоположность биржевым контрактам, внебиржевые деривативы имеют гибкие условия, которые требуют, в том числе, и правовой оценки. Кроме вопросов соответствия законодательству, в компетенции юридического отдела также будут условия внебиржевых деривативов, касающиеся порядка определения и взыскания обязательств по контракту, процедуры внесения и возврата залогового обеспечения, порядка взаимозачета встречных требований.

Также актуальным вопросом организации работы с деривативами будут вопросы о внесении функций по работе с деривативами в должностные инструкции и назначение конкретных исполнителей, о координации отделов и документообороте между ними, о подготовке/переподготовке соответствующих специалистов и организации рабочих мест для работы, и т.д. Эти вопросы также имеют существенное значение в реальной практике, однако для определения сущности деривативов считаем возможным не рассматривать их детально, а перейти к следующей функции управления – мотивации.

Мотивация – это базовая функция управления, которая призвана активизировать деятельность работников для достижения поставленных задач [1, с. 141]. Мотивация в контексте применения деривативов должна осуществляться раздельно для субъектов, отвечающих за разработку и реализацию стратегии хеджирования рисков, и для тех субъектов, которые проводят спекулятивные операции. В случае со спекулятивными операциями наилучшим средством мотивации будет определение процента от прибыли, который получит трейдер при совершении прибыльных сделок, а также определении той части убытка, которая должна быть компенсирована в случае получения убытков (целесообразным также может быть только определение лимитов, без компенсаций).

В случае с операциями хеджирования рисков эффективная мотивация будет, по нашему мнению, состоять из нескольких составляющих, которые рассмотрены далее.

Материальное стимулирование – будет не ключевым аспектом эффективной деятельности, так как эффекты от хеджирования сложно поддаются оценке, соответственно и привязка к какому-либо количественному показателю приведет к тому, что исполнителей будет больше волновать выполнение отдельных показателей для получения премии, чем соблюдение интересов организации (например, в ситуации, когда для компании будет лучше снизить объемы хеджирования, исполнители могут сознательно этому препятствовать). Материальное стимулирование в случае с хеджированием целесообразно установить в виде более высокого уровня заработной платы, что должно подчеркивать наличие высоких требований к исполнителям, которые должны понимать работу компании в целом, будучи при этом быть компетентными в сфере применения деривативов.

Организационные способы стимулирования, такие как предоставление интересных и содержательных работ и привлечение к выработке управленческих решений, относительно хеджирования рисков будут способствовать большей вовлеченности и повышенной ответственности работников. Опять же, в силу сложности оценки эффектов от хеджирования, при выборе способов мотивации целесообразным будет обратить внимание на содержательные теории мотивации, которые основываются на определении внутренних потребностей, заставляющих человека действовать определенным образом.

Например, в теории мотивации Мак-Клелланда выделяются три основные потребности: власть, успех, причастность. Как можно заметить, первичные потребности исключены, поскольку он считает, что они уже удовлетворены. Если у человека высокая потребность к власти при отсутствии авантюризма, карьеризма в негативном понимании, то таких людей нужно готовить заранее к руководящей работе. Успех отражает признание заслуг работника и его причастность – принадлежность к коллективу [1, с. 143].

По нашему мнению, именно теория мотивации Мак-Клелланда хорошо подходит для разработки и реализации стратегии хеджирования. Как было отмечено выше – вовлеченность в процесс принятия решений способствует и удовлетворению потребности в причастности, и повышенной ответственности. При этом эффективным методом мотивации будет разбор уже осуществленных действий и поощрение работников, предложения и действия которых оказались успешными. А руководителем рабочей группы в случае хеджирования должен быть человек с потребностью во власти, который одновременно не склонен к авантурным и рискованным решениям.

Функцию контроля можно фрагментировать как два блока: контроль достоверности и контроль эффективности. Как и в отношении предыдущих функций управления, рассматривать аспекты контроля операций с деривативами лучше в разбивке по целям: операции хеджирования или спекулятивные операции. Рассмотрим подробнее эти ситуации.

По спекулятивным операциям контроль эффективности, по нашему мнению, достаточно осуществлять на основе трех показателей: 1) соблюдение лимитов на позиции и лимитов на убытки; 2) их фактические значения, а также 3) размер прибыли. Существенным аспектом будет контроль достоверности результатов, особенно при совершении внебиржевых сделок: если трейдер совершает прибыльные внебиржевые сделки, а компетенций контрольно-ревизионного отдела недостаточно для независимой оценки всех действий трейдера, целесообразно привлечь сторонних экспертов, либо повысить квалификацию проверяющих за счет спекулятивной прибыли. Аналогично и при разработке лимитов на позиции и убытки целесообразно привлечь сторонних квалифицированных экспертов в счет будущей прибыли от спекулятивных операций, так как всегда предсказывать движения рынка невозможно и требуется организация системного и, соответственно, трудоемкого контроля за проведением операций, не относящихся к основной деятельности, но могущих оказать критическое влияние на деятельность компании.

По операциям хеджирования контроль эффективности будет напрямую зависеть от того, что было заложено в плане по хеджированию и каких эффектов планировалось достичь. Оценка эффективности будет основываться на соотношении затрат на хеджирование к достигнутым эффектам. В данном случае, к затратам на хеджирование будут относиться не только зарплата работников, различные комиссии и прочие сопутствующие расходы, но и недополучение прибыли, которая могла бы быть в случае отсутствия хеджирования. В отношении контроля достоверности, самым важным аспектом будет проверка того, являются ли операции хеджирования реальными операциями хеджирования. Этот аспект будет важен как для составления отчетности и применения учета хеджирования (в случае если будет сделан такой выбор), так и для контроля ситуации: чтобы финансовый отдел не превращался в бесконтрольный хедж-фонд. Кроме этого, аналогично спекулятивным операциям, большую опасность могут представлять внебиржевые деривативы, для которых должны применяться более надежные и соответственно трудозатратные контрольные процедуры.

Таким образом, деривативы были рассмотрены в контексте реализации базовых управленческих функций по планированию, организации, мотивации и контролю. Что позволило сформулировать следующее определение деривативов как объекта управления в нефинансовых организациях:

***Деривативы** – сложный объект управления, который, будучи инструментом финансовой сферы, затрагивает текущую деятельность нефинансовой организации в целом и требует дифференцированного подхода в отношении операций хеджирования и спекулятивных операций в процессе реализации базовых управленческих функций.*

Данное определение позволяет сделать акцент на управленческом контексте при описании сущности такой экономической категории, как деривативы. Однако оно будет недостаточно информативным, если не детализировать, что представляет собой дифференцированный подход. На рисунке отражена модель дифференцированного подхода к управлению деривативами в нефинансовых организациях. Применение этой модели позволяет комплексно раскрыть наиболее существенные, на наш взгляд, аспекты применения деривативов нефинансовыми организациями в процессе реализации базовых управленческих функций в отношении деривативов как объекта управления. Это будет способствовать лучшему пониманию потенциальных выгод, особенностей и рисков, которые связаны с применением деривативов в нефинансовых организациях, не только сотрудниками финансового отдела, но и высшим руководством и работниками смежных отделов. В результате – принятие управленческих решений относительно деривативов как объекта управления и коммуникации между отделами компании будет организовано на более высоком уровне.

Заключение. Таким образом, по результатам проведенного исследования закрепленные законодательно определения деривативов в Республике Беларусь не способствуют применению субъектами управления единых подходов: применяются разные определения для одной и той же экономической категории деривативов. Для сравнения, в Российской Федерации правовое поле в сфере деривативов более систематизировано, однако для целей управления этого недостаточно, так как деривативы при их наличии и уже в момент принятия решения об их применении в нефинансовой организации становятся объектом управления, в отношении которого должны быть реализованы базовые управленческие функции: планирование, организация, мотивация и контроль. В этой связи возникает необходимость в определении сущности деривативов как самостоятельного объекта управления. Предлагаемое определение сущности деривативов как объекта управления, предполагающее применение дифференцированного подхода в отношении операций хеджирования и спекулятивных операций в процессе реализации базовых управленческих функций, будет способствовать организации работы с деривативами в нефинансовых организациях на более высоком уровне. Предлагаемые теоретические разработки могут составить основу для создания полноценной системы управления деривативами в нефинансовых организациях Республики Беларусь.

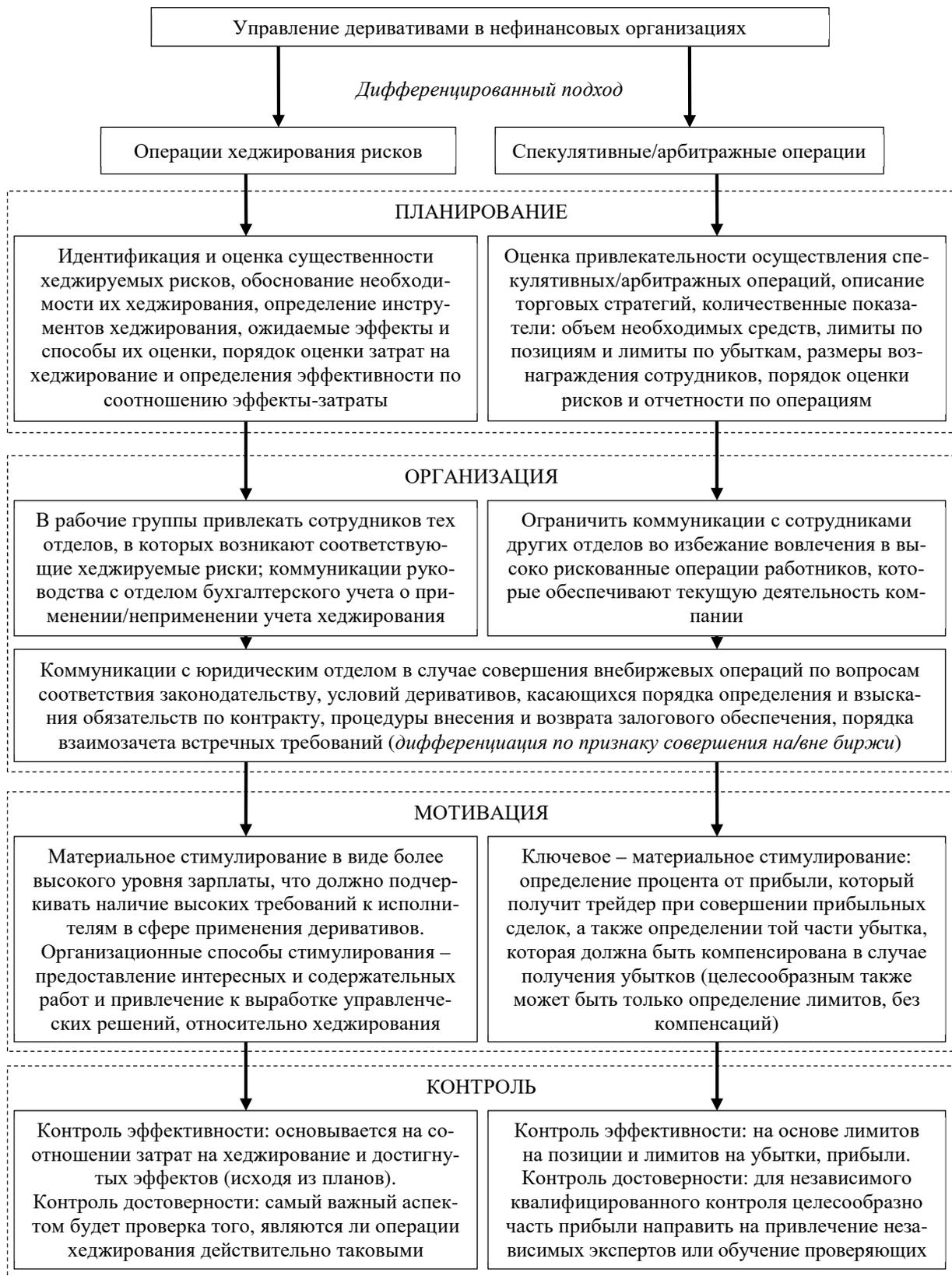


Рисунок. – Модель дифференцированного подхода при управлении деривативами в нефинансовых организациях

ЛИТЕРАТУРА

1. О стратегии развития финансового рынка Республики Беларусь до 2020 года [Электронный ресурс] : постановление Совета Министров и Нац. Банка Респ. Беларусь, 28 марта 2017 г., № 229/6 // Pravo.by. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/document/?guid=3871&p0=C21700229>. – Дата доступа: 15.03.2020.
2. Ким, С.А. Теория управления : учеб. / С.А. Ким. – М. : Дашков и К°, 2019. – 240 с.
3. Экономика и управление на предприятии : учеб. / А.П. Агарков [и др.] ; под общ. ред. А.П. Агаркова. – М. : Дашков и К°, 2020. – 400 с.
4. О рынке ценных бумаг [Электронный ресурс] : Закон Респ. Беларусь от 5 янв. 2015 г., № 231-3 // Pravo.by. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/document/?guid=3871&p0=H11500231>. – Дата доступа: 15.03.2020.
5. Банковский кодекс Республики Беларусь [Электронный ресурс] : 25 окт. 2000 г., № 441-3 // Pravo.by. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/document/?guid=3871&p0=hk0000441>. – Дата доступа: 15.03.2020.
6. Инструкция о требованиях по осуществлению операций с финансовыми инструментами срочных сделок [Электронный ресурс] : постановление Правления Нац. Банка Респ. Беларусь, 20.07.2017 г., № 288 // Нормативка.by. – Режим доступа: <https://normativka.by/lib/document/500246728>. – Дата доступа: 15.03.2020.
7. Налоговый кодекс Республики Беларусь (Особенная часть) [Электронный ресурс] : 29 дек. 2009 г., № 71-3 (в ред. от 30.12.2018 г., № 159-3) // Pravo.by. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/document/?guid=3871&p0=HK0900071>. – Дата доступа: 15.03.2020.
8. Национальный стандарт бухгалтерского учета и отчетности «Финансовые инструменты» [Электронный ресурс] : утв. постановлением Мин-ва финансов Респ. Беларусь от 22.12.2018 г., № 74 // Мин-во финансов Респ. Беларусь. – Режим доступа: http://minfin.gov.by/upload/accounting/acts/postmf_221218_74.pdf. – Дата доступа: 15.03.2020.
9. Гражданский кодекс Респ. Беларусь [Электронный ресурс] : 7 дек. 1998 г., № 218-3 // Pravo.by. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/document/?guid=3871&p0=hk9800218>. – Дата доступа: 15.03.2020.
10. Сафонова, Т.Ю. Двойственный характер управления рисками в системе построения и регулирования рынка производных финансовых инструментов в Российской Федерации : дисс. ... д-ра экон. наук : 08.00.10 / Т.Ю. Сафонова. – М., 2017. – 480 л.
11. О рынке ценных бумаг [Электронный ресурс] : Федер. закон, 22 апр. 1996 г., № 39-ФЗ // КонсультантПлюс. Россия. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_10148/. – Дата доступа: 15.03.2020.
12. О видах производных финансовых инструментов [Электронный ресурс] : указание Цент. Банка Российской Федерации, 16 февр. 2015 г., № 3565-У // КонсультантПлюс. Россия. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_177289/. – Дата доступа: 15.03.2020.
13. Налоговый кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс] : 31 июля 1998 г., № 146-ФЗ // КонсультантПлюс. Россия. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/. – Дата доступа: 15.03.2020.
14. Гражданский кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс] : 30 нояб. 1994 г., № 51-ФЗ // КонсультантПлюс. Россия. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/. – Дата доступа: 15.03.2020.
15. Буренин, А.Н. Срочный рынок в макроэкономическом регулировании : дисс. ... д-ра экон. наук : 08.00.01 / А.Н. Буренин. – М., 1997. – 234 л.
16. Pirie Derivatives / L. P. Wendy [et.al.]. – Hoboken, New Jersey : John Wiley & Sons, 2017. – 624 p.
17. Райнер, Г. Деривативы и право ; пер. с нем. яз. / Г. Райнер ; пер.: Ю.М. Алексеев, О.М. Иванов. – М. : Волтерс Клувер, 2005. – 496 с.
18. Жак, Л. Опасные игры с деривативами: Полувековая история провалов от Citibank до Barings, Société Générale и AIG ; пер. с англ. яз. / Л. Жак. – М. : Альпина Паблишер, 2017. – 334 с.

Поступила 13.04.2020

THE ESSENCE OF DERIVATIVES AS THE OBJECT OF MANAGEMENT

P. PANKOV

Approaches to the determining of the concept of derivatives in the legal acts in the Republic of Belarus and Russian Federation are studied, problematic aspects of the definition of derivatives in the legislation of the Republic of Belarus are identified, and the need to consider the essence of derivatives in a managerial context is justified. The key aspects of derivatives as an object of management are analyzed. Based on the results, a definition of derivatives as an object of management in non-financial organizations is proposed, which is based on the application of a differentiated approach to the implementation of basic management functions.

Keywords: derivatives, management, non-financial organizations.

УДК 334.7:635(476)

ОЦЕНКА ФАКТОРОВ ФОРМИРОВАНИЯ И УСЛОВИЙ РАЗВИТИЯ КОРПОРАТИВНЫХ ИНТЕРЕСОВ СУБЪЕКТОВ РЫНКА ОВОЩНОЙ ПРОДУКЦИИ

*канд. экон. наук М.В. МОЛОХОВИЧ
(Белорусский государственный университет, Минск)*

Изучена роль корпоративных интересов в обеспечении эффективного функционирования хозяйствующих субъектов. Обоснована потребность формирования и развития корпоративных интересов субъектов рынка овощной продукции. Выявлены ключевые факторы, определяющие необходимость их формирования и эффективность реализации. Проанализированы интересы основных субъектов исследуемого рынка, мотивы их формирования и условия возникновения. На основе проведенного анализа установлены области пересечения интересов разнородных субъектов рынка овощной продукции, служащие основанием для формирования их корпоративных интересов. Определены важнейшие направления дальнейшего развития данных интересов.

Ключевые слова: корпоративные интересы, факторы формирования, условия развития, рынок овощной продукции, субъекты рынка, корпоративное взаимодействие, корпоративная структура.

Введение. Среди множества факторов, оказывающих существенное воздействие на эффективность функционирования хозяйствующих субъектов, особое место занимают интересы, выступающие движущей силой их развития, основой осуществления любой деятельности. Только заинтересованный товаропроизводитель способен производить высококачественный товар, соответствующий требованиям рынка, и только заинтересованный продавец способен довести этот товар до потребителя с наименьшими затратами и наибольшей выгодой. В итоге, реализация личных интересов каждого из них, проявляющаяся в конечном счете как стремление к максимизации прибыли, способна привести к удовлетворению потребностей иных представителей рынка. Однако, на практике личные интересы многих субъектов хозяйствования не могут быть в полной мере удовлетворены в силу различных причин, основными из которых являются: нехватка финансовых средств, ограниченность ресурсов, обострение конкуренции на сырьевых и товарных рынках, потребность в непрерывном поиске и внедрении инноваций, ужесточение требований потребителей к качественным и техническим характеристикам товаров и т.д.

Решение данной проблемы на современном этапе развития экономики видится в формировании корпоративных интересов разнородных субъектов рынка, эффективная реализация которых обеспечит как удовлетворение личных интересов взаимодействующих хозяйствующих субъектов, повышение эффективности их функционирования, так и рост эффективности экономики в целом. Как отметил А.В. Горбачев, «корпоративный интерес – это способ выгодного, приемлемого или целесообразного получения благ и создания благоприятных условий для развития» [1, с. 8]. Формирование и развитие данного интереса является неотъемлемой частью функционирования предприятия, объединения или корпоративной структуры и невозможно вне его, так как по своей сути корпоративные интересы создают основу деятельности хозяйствующих субъектов, а эффективность их реализации представляет собой не что иное, как эффективность функционирования компании [2]. В этой связи выявление факторов, оказывающих максимальное влияние на процесс формирования корпоративных интересов, и условий их развития, а также учет данных факторов и условий в практике деятельности – ключевая задача каждой организации, независимо от формы ее хозяйственного устройства, специализации, сложности управления и т.д.

Особую актуальность ее решение приобретает для корпоративных структур, объединяющих в своем составе большое количество разнородных хозяйствующих субъектов, которые выступают носителями различных интересов, преобразуемых в рамках системы корпоративного взаимодействия в единые корпоративные интересы, разделяемые всеми участниками объединения [2]. Решение данной задачи актуально и для субъектов рынка овощной продукции, стоящих перед выбором наиболее перспективных форм своего корпоративного переустройства.

Основная часть. Как показало проведенное исследование, формирование и развитие корпоративных интересов субъектов рынка овощной продукции обусловлено множеством разнообразных факторов, значимость которых может периодически возрастать или ослабевать по различным причинам. Однако, все факторы, оказывающие прямое либо косвенное воздействие на заинтересованность субъектов исследуемого рынка в вступлении в корпоративные структуры и эффективность их взаимодействия в рамках корпоративных систем, в наиболее общем виде можно разделить на две группы – внешние и внутренние. В свою очередь каждой из них присущи три уровня проявления: внешние факторы могут проявляться на мировом, национальном и региональном уровнях; внутренние – на уровне корпоративной структуры, ее отдельного участника и на уровне трудового коллектива (рисунок 1).

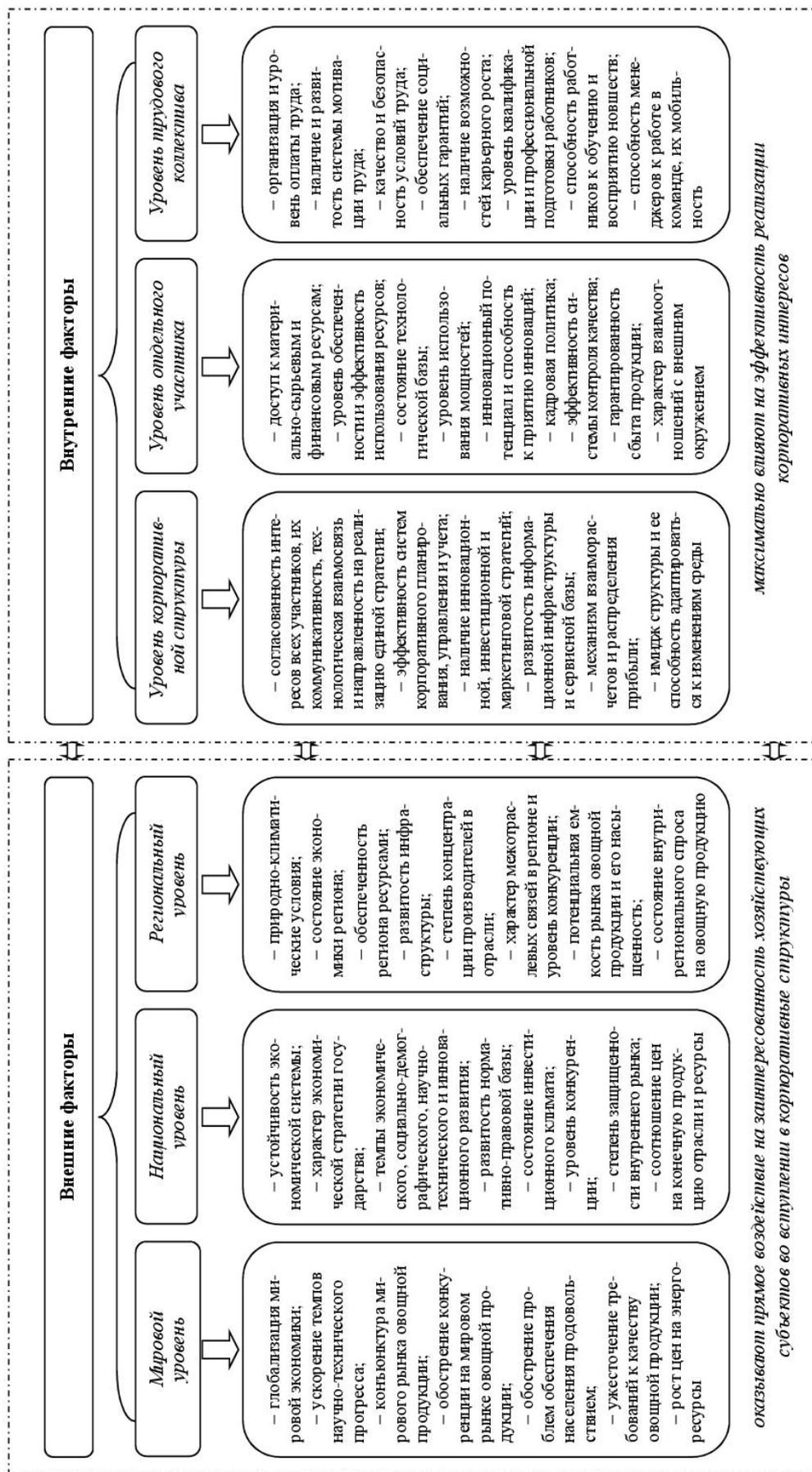


Рисунок 1. – Факторы, определяющие необходимость формирования и эффективность реализации корпоративных интересов субъектов рынка овощной продукции

Более подробное изучение и оценка совокупности выявленных факторов показали, что внешние и внутренние факторы, имея одинаково высокую значимость, по-разному воздействуют на процессы формирования и развития корпоративных интересов субъектов рынка овощной продукции. В частности, внешние факторы в максимальной степени оказывают влияние на заинтересованность всех без исключения субъектов данного рынка в организации совместной деятельности посредством построения корпоративных отношений с другими его представителями. В свою очередь внутренние факторы в большей степени влияют на эффективность реализации уже сложившихся интересов участников корпоративного формирования, хотя и не утрачивают высокой значимости на первых этапах построения корпоративных отношений, когда корпоративный интерес только формируется и направления его развития еще четко не определены. Здесь следует отметить, что прежде чем принять решение о вступлении в ту или иную корпоративную структуру, каждый субъект хозяйствования должен оценить перспективы получения ожидаемого эффекта. Это означает, что будущий эффект выступает мотивом, положенным в основу формирования интереса данного субъекта к совместной деятельности и его развития. С этой позиции влияние внутренних факторов на процесс формирования и развития корпоративных интересов субъектов рынка овощной продукции еще более значимо и требует подробного изучения. Однако, прежде чем приступить к данному вопросу, необходимо определить важнейшее условие развития корпоративных интересов – возможность различных представителей рынка быть носителями этих интересов.

Исследование практики функционирования разнородных субъектов рынка овощной продукции позволило установить, что не все его участники способны входить в состав организаций либо объединяться в единые производственно-хозяйственные комплексы, становясь тем самым носителями определенных корпоративных интересов [2; 3].

В качестве основных субъектов исследуемого рынка, определяющих направления и интенсивность осуществления на нем различных операций, процессов и действий, следует выделить:

- производителей овощей (сельскохозяйственные организации, крестьянские (фермерские) хозяйства, личные подсобные хозяйства населения);
- перерабатывающие организации (овощеперерабатывающие предприятия; овощеводческие предприятия, имеющие консервные цеха; пищевые комбинаты);
- торгово-закупочные организации (торговые сети, организации потребительской кооперации, оптовые базы, торговые посредники);
- организации инфраструктуры (логистические и маркетинговые центры, консалтинговые фирмы);
- потребителей овощной продукции (население, организации общественного питания).

Все перечисленные хозяйствующие субъекты играют определенную роль в развитии рынка овощной продукции и имеют высокую значимость, игнорирование которой может привести к нарушению баланса развития системы. Вместе с тем, при создании корпоративных структур их основообразующими элементами могут выступать лишь отдельные категории производителей овощей (овощеводческие хозяйства), овощеперерабатывающие предприятия, реже – торгово-закупочные организации. Крестьянские (фермерские) хозяйства и личные подсобные хозяйства населения не могут быть непосредственными участниками корпоративных объединений и, следовательно, не могут рассматриваться в качестве носителей корпоративных интересов. Они могут вступать в корпоративные отношения с другими представителями рынка посредством сотрудничества с организациями потребительской кооперации, выступающими в данном случае посредниками между производителями и переработчиками овощей, либо торговыми объектами. Причем данный вариант наиболее приемлем для личных подсобных хозяйств, фермеры могут взаимодействовать с иными субъектами напрямую через заключение договоров или контрактов. То же самое касается и потребителей овощной продукции: если организации общественного питания полностью или частично могут участвовать в различных корпоративных формированиях, то для основного потребителя овощной продукции – населения, это не представляется возможным. Организации инфраструктуры могут вступать в корпоративные структуры лишь по мере необходимости, не являясь при этом ключевыми фигурами, но реализуя собственные интересы и помогая реализовать интересы другим.

Каждый из субъектов рынка овощной продукции имеет свои специфические особенности функционирования и свои интересы, отличные от интересов других его представителей. В какой-то определенный момент времени данные интересы могут пересекаться, становясь значимыми одновременно для нескольких субъектов. Именно эти области пересечения и могут стать основанием для формирования корпоративных интересов, их дальнейшего развития и эффективной реализации. В этой связи возникает необходимость выявления данных областей пересечения интересов разнородных представителей исследуемого рынка, что в последующем позволит определить наиболее значимые факторы, обуславливающие стремление хозяйствующих субъектов к взаимодействию. С этой целью нами проведен подробный анализ основных интересов субъектов рынка овощной продукции, выявлены мотивы их формирования, а также условия, определяющие возникновение общих интересов (таблица 1).

Таблица 1. – Интересы основных субъектов рынка овощной продукции, мотивы их формирования и условия возникновения

Субъекты рынка	Интересы	Мотивы, формирующие интерес	Условия, определяющие возникновение интереса
1	2	3	4
<i>Производители овощей:</i>			
сельскохозяйственные организации	1) гарантированность сбыта произведенной продукции; 2) наращивание объемов производства, расширение ассортимента, повышение качества и экологичности выращиваемых овощей;	1) минимизация рисков потерь продукции; 2) увеличение доли рынка, привлечение новых клиентов, долгосрочное сотрудничество с перерабатывающими и торговыми организациями;	1) высокая насыщенность рынка овощей как отечественной, так и импортной продукцией; 2) обострение борьбы за потребителя; 3) сложившаяся экономическая ситуация, изменение уровня доходов потребителей, обострение конкуренции; 4) ускоренные темпы научно-технического прогресса во всех отраслях народного хозяйства, повышение требований со стороны потребителей;
крестьянские (фермерские) хозяйства	3) снижение себестоимости овощей; 4) модернизация производства; 5) обеспечение финансовой устойчивости, повышение инвестиционной привлекательности; 6) формирование имиджа предприятия (хозяйства); 7) выход на новые рынки, повышение конкурентоспособности	3) возможность использования высвобожденных средств на других направлениях деятельности, более гибкая ценовая политика, стремление получить конкурентное преимущество; 4) необходимость соответствия производства и выпускаемой продукции требованиям рынка; 5) получение средств на реализацию программ перспективного развития; 6) стремление быть узнаваемым, позиционировать себя как надежного партнера и гаранта высокого качества поставляемой продукции; 7) расширение сферы деятельности, стремление занять устойчивое положение на рынке, ориентация на долгосрочный успех	5) недостаток собственных финансовых средств, высокая капиталоемкость производства, длительный срок окупаемости инвестиций; 6) приоритетность долгосрочного сотрудничества с партнерами, посредниками и потребителями; 7) непрерывно изменяющаяся внешняя среда, обострение конкуренции, необходимость постоянного поиска новых конкурентных преимуществ
личные подсобные хозяйства	1) возможность реализовать излишки произведенной овощной продукции; 2) высокое качество и экологичность овощей и овощной продукции, расширение ассортимента выращиваемых овощей; 3) доступность средств производства и ресурсов для возделывания овощей; 4) снижение затрат на производство овощей	1) недопущение потерь произведенной продукции, стремление получить дополнительный доход; 2) полное удовлетворение собственных потребностей, стремление найти покупателей произведенной продукции и повысить цену на нее; 3) снижение затрат труда, сокращение расходов, повышение урожайности овощных культур; 4) рост доходов и благосостояния в целом	1) отсутствие во многих случаях возможностей скормить излишки овощей скоту из-за резкого сокращения его поголовья в ЛПХ, более низкий уровень доходов жителей сельской местности; 2) недостаточный уровень развития системы закупок сельскохозяйственной продукции, не всегда приемлемая для производителя закупочная цена; 3) снижение привлекательности ручного труда и сельскохозяйственных работ в целом, рост цен на ресурсы и средства производства, появление более эффективных способов возделывания овощей; 4) сложившаяся экономическая ситуация, изменение уровня доходов населения
<i>Перерабатывающие организации:</i>			
овощеперерабатывающие предприятия	1) стабильный спрос на производимую продукцию; 2) наращивание объемов производства, расширение ассортимента и повышение качества производимой продукции;	1) гарантия получения стабильных доходов, возможность дальнейшего развития организации; 2) увеличение доли рынка, более полное удовлетворение потребительских предпочтений, расширение клиентской базы;	1) рост конкуренции со стороны зарубежных производителей, высокий уровень самообеспечения населения консервированной овощной продукцией; 2) обострение борьбы за потребителя, изменение потребительских предпочтений, высокие (а порой и завышенные) требования клиентов;

Продолжение таблицы 1

1	2	3	4
овощеперерабатывающие предприятия	<p>3) бесперебойное обеспечение сырьем, формирование устойчивых долгосрочных связей с поставщиками;</p> <p>4) снижение себестоимости производимой продукции;</p> <p>5) достижение финансовой устойчивости, обеспечение инвестиционной привлекательности;</p> <p>6) реализация инновационной стратегии;</p> <p>7) формирование образа (имиджа) предприятия;</p> <p>8) выход на новые рынки, повышение конкурентоспособности</p>	<p>3) стремление обеспечить непрерывность технологического цикла и полную загрузку мощностей, уверенность в получении сырья в требуемом количестве, в нужные сроки и необходимого качества;</p> <p>4) экономия средств, большая маневренность при формировании цен на готовую продукцию, получение дополнительных конкурентных преимуществ;</p> <p>5) возможность самофинансирования перспективных проектов развития организации, получение доступа к дополнительным источникам материальных ресурсов и денежных средств;</p> <p>6) стремление быть на шаг впереди конкурентов;</p> <p>7) стремление занять устойчивое положение на рынке и укрепить рыночные позиции;</p> <p>8) расширение сферы деятельности, ориентация на долгосрочный успех</p>	<p>3) проблематичность формирования сырьевых зон перерабатывающих предприятий из-за низкой концентрации посевов овощных культур в сельскохозяйственных организациях;</p> <p>4) сложившаяся экономическая ситуация, рост цен на ресурсы, потребность непрерывного поиска конкурентных преимуществ;</p> <p>5) ухудшение финансового состояния субъектов отрасли, недостаток собственных финансовых средств, потребность модернизировать производство;</p> <p>6) обострение конкуренции как на рынке готовой продукции, так и на рынках материально-сырьевых ресурсов;</p> <p>7) рост числа субъектов в отрасли, очевидная выгода долгосрочного сотрудничества с другими контрагентами рынка;</p> <p>8) высокая насыщенность отечественного рынка овощной продукцией, рост конкуренции</p>
овощеводческие предприятия, имеющие консервные цеха	<p>1) стабильный спрос на производимую продукцию;</p> <p>2) повышение урожайности выращиваемых овощей и эффективности их производства;</p> <p>3) высокое качество и экологичность производимых овощей и продуктов их переработки;</p> <p>4) поиск новых способов удовлетворения потребностей клиентов;</p> <p>5) узнаваемость торговой марки; достижение финансовой устойчивости, повышение инвестиционной привлекательности;</p> <p>7) удержание рыночных позиций и расширение доли рынка, обеспечение конкурентоспособности</p>	<p>1) занятие определенной рыночной ниши, получение доходов;</p> <p>2) полное обеспечение себя овощами для переработки и реализации в свежем виде, снижение себестоимости производимой продукции;</p> <p>3) формирование положительного образа предприятия, завоевание потребительских предпочтений;</p> <p>4) рост спроса на производимую овощную продукцию;</p> <p>5) расширение клиентской базы, возможность выхода на новые рынки;</p> <p>6) потребность в средствах для непрерывного совершенствования хозяйственной деятельности и модернизации производства;</p> <p>7) возможность конкурировать с крупными отечественными и зарубежными переработчиками овощей</p>	<p>1) высокий уровень предложения и низкий спрос на консервированную овощную продукцию;</p> <p>2) рост зависимости от поставщиков сырья, необходимость поиска конкурентных преимуществ;</p> <p>3) обострение конкуренции со сторон крупных овощеперерабатывающих предприятий и зарубежных производителей;</p> <p>4) высокая насыщенность рынка овощной продукцией, рост запросов потребителей;</p> <p>5) ориентация на формирование долгосрочных деловых связей, стремление к укреплению рыночных позиций;</p> <p>6) необходимость соответствовать требованиям времени, недостаток собственных финансовых средств;</p> <p>7) рост конкуренции во всех сферах национальной экономики</p>
пищевые комбинаты	<p>1) развитие овощеперерабатывающего направления;</p>	<p>1) стремление к углублению диверсификации производства и распределению рисков;</p>	<p>1) непрерывное изменение требований рынка, нестабильная внешняя среда;</p>

Продолжение таблицы 1

1	2	3	4
пищевые комбинаты	2) занятие определенной рыночной ниши на рынке овощной продукции; 3) долгосрочное сотрудничество с высокоэффективными производителями овощей; 4) повышение эффективности производства овощей и продуктов их переработки	2) укрепление рыночных позиций за счет работы с небольшими целевыми аудиториями на различных продуктовых рынках; 3) нацеленность на бесперебойный процесс производства овощной продукции; 4) рост доходов	2) потребность в больших средствах, ресурсах и усилиях для занятия крупной доли определенного продуктового рынка; 3) проблематичность формирования сырьевой зоны, сложность заинтересовать в сотрудничестве лучших поставщиков сырья; 4) сложившаяся экономическая ситуация, рост стоимости сырья и материалов, обострение конкуренции
<i>Торгово-закупочные организации:</i>			
торговые сети	1) стабильные поставки высококачественной, разнообразной, недорогой овощной продукции	1) получение стабильных доходов, полная загрузка торговых мощностей; 2) возможность выбора поставщиков продукции в соответствии с предъявляемыми требованиями	1) узкий ассортимент, высокая себестоимость, не всегда удовлетворительное качество произведенной овощной продукции; 2) сосредоточение основного производства овощей в частном секторе, сокращение количества овощеводческих организаций, снижение эффективности их деятельности
организации потребительской кооперации	2) эффективное функционирование производителей овощей и овощной продукции		
оптовые базы	1) эффективное функционирование субъектов рынка овощной продукции	1) полная загрузка имеющихся мощностей, расширение сферы деятельности, получение стабильных доходов	1) сложившаяся экономическая ситуация на рынке овощной продукции и в овощепродуктовом подкомплексе, проблематичность организации сотрудничества с основными производителями овощей – хозяйствами населения, нерациональная система взаимоотношений между овощеводческими организациями, перерабатывающими предприятиями и торговлей
торговые посредники	1) рост спроса на услуги; 2) эффективное функционирование представителей производящего и сбытового звеньев технологической цепи	1) стремление к росту доходов; 2) возможность расширения сферы деятельности	1) обострение конкуренции, потребность удержания имеющихся рыночных позиций и завоевания новых; 2) рост предложения посреднических услуг, низкий уровень платежеспособности многих субъектов рынка овощной продукции
<i>Организации инфраструктуры:</i>			
логистические центры	1) стабильный спрос на оказываемые услуги; 2) расширение спектра оказываемых услуг, их доступность и высокое качество;	1) стремление получать стабильные доходы, быть уверенным в завтрашнем дне; 2) расширение сферы деятельности, возможность увеличения доли рынка за счет клиентов конкурентов, более полный охват потенциальных потребителей;	1) сложившаяся экономическая ситуация, высокий уровень конкуренции на рынке услуг; 2) рост запросов потребителей и повышение их требований, низкий уровень доходов потенциальных клиентов;
маркетинговые центры	3) хорошая узнаваемость на рынке, позиционирование себя как надежного партнера;	3) формирование обширной клиентской базы, привлечение новых клиентов, обеспечение долгосрочных деловых отношений;	3) рост предложения разнообразных услуг, обострение борьбы за потребителя;
консалтинговые фирмы	4) обеспечение финансовой устойчивости; 5) рост конкурентоспособности	4) необходимость непрерывного совершенствования деятельности, найма высококвалифицированных специалистов, внедрения новшеств; 5) достижение устойчивого положения на рынке, увеличение доли рынка	4) изменения требований рынка, ориентация на инновационный путь развития; 5) ужесточение конкуренции

Окончание таблицы 1

1	2	3	4
<i>Потребители овощной продукции:</i>			
население	1) бесперебойное обеспечение овощами и овощной продукцией, достаточное количество, высокое качество и экологичность продукции, широкий ассортимент; 2) доступная цена; 3) высокий уровень обслуживания	1) ориентация на здоровый образ жизни, высокая пищевая ценность овощей и овощной продукции; 2) предпочтение недорогих, натуральных продуктов питания; 3) возможность получить информацию о происхождении продукта и ознакомиться с документами, подтверждающими его качество	1) неблагоприятная экологическая обстановка, рост численности заболеваний вызванных неправильным питанием и некачественным продовольствием; 2) изменение уровня доходов населения; 3) изменение культуры потребления
предприятия общественного питания	1) достаточное количество, широкий ассортимент, высокое качество и экологичность овощей и овощной продукции; 2) приемлемая цена; 3) уверенность в стабильности и своевременности поставок продукции, долгосрочное сотрудничество с поставщиками; 4) рост доходов, повышение конкурентоспособности	1) стремление максимально удовлетворить потребительские потребности и привлечь новых клиентов; 2) стремление снизить себестоимость готовой продукции без ущерба ее качеству; 3) стремление предотвратить сбои в поставках продукции, минимизировать риски нехватки сырья либо его недоброкачественности; 4) необходимость модернизации производственной базы, укрепления рыночных позиций и завоевания конкурентных преимуществ	1) изменение культуры питания; 2) изменение уровня доходов потенциальных потребителей, обострение ценовой конкуренции; 3) повышение роли кооперации и интеграции в обеспечении эффективного функционирования хозяйствующих субъектов; 4) обострение конкуренции в сфере общественного питания

Проведенная систематизация интересов различных субъектов рынка овощной продукции показала, что во многих случаях реализация интересов одного из них не представляется возможной без реализации интересов других представителей рынка. Причем еще раз было получено подтверждение, что интересы производителей овощной продукции, в первую очередь, овощеводческих организаций оказывают колоссальное влияние на все процессы, происходящие на данном рынке, являясь значимыми как для них самих, так и для других его участников. Исходя из этого, был определен перечень ключевых интересов, представляющих значимость для всех или абсолютного большинства субъектов отечественного рынка овощной продукции, включающий:

- гарантированный сбыт овощной продукции;
- наращивание объемов производства продукции;
- расширение ассортимента овощной продукции;
- повышение качества и экологичности продукции;
- снижение себестоимости овощной продукции;
- модернизацию производственной базы;
- формирование образа (имиджа) предприятия;
- расширение доли рынка и выход на новые рынки;
- улучшение финансового состояния;
- повышение инвестиционной привлекательности;
- рост конкурентоспособности.

Детальная проработка различных вариантов реализации данных интересов основными субъектами рынка овощной продукции позволила выявить области их пересечения, а также формы проявления для каждого представителя исследуемого рынка (рисунок 2).

Выявленные области пересечения интересов разнородных субъектов рынка овощной продукции являются основанием для формирования и развития их корпоративных интересов. При этом как формирование, так и развитие, а также эффективная реализация данных интересов не представляются возможными без вступления участников рынка в состав корпоративных структур. Только объединив усилия, они смогут реализовать возникшие корпоративные интересы, добившись, тем самым, удовлетворения своих личных потребностей.

Субъекты рынка овощной продукции															
Интересы субъектов рынка овощной продукции	производители овощей			перерабатывающие организации			торгово-закупочные организации			организации инфраструктуры		потребители продукции			
	сельскохозяйственные предприятия	крупные (фермерские) хозяйства	личные подсобные хозяйства	овощеводческие предприятия	производственные предприятия	консервные цеха	пищевые комбинаты	торговые центры	производительные базы	организации потребительской кооперации	торговые посредники	логистические центры	маркетинговые центры	консалтинговые фирмы	население
Гарантированный сбыт овощной продукции	рост объемов производства			рост объемов производства			стабильный доход			стабильный спрос на услуги		рост спроса на услуги		стабильный доход	
Наращивание объемов производства продукции	рост выручки			полная загрузка мощностей, рост выручки			полная загрузка мощностей, рост выручки			рост спроса на услуги		рост спроса на услуги		более полное удовлетворение спроса	
Расширение ассортимента овощной продукции	усиление рыночных позиций			усиление рыночных позиций			увеличение ширины охвата рынка			интенсивный рост спроса на услуги		интенсивный рост спроса на услуги		рост качества удовлетворения спроса	
Повышение качества и экологичности продукции	рост потребительских предпочтений			рост потребительских предпочтений			рост объемов реализации			рост спроса на услуги		рост спроса на услуги		удовлетворение потребностей	
Снижение себестоимости овощной продукции	рост прибыли			рост прибыли			изменение уровня цен, рост спроса на продукцию			доступность услуг		доступность услуг		доступные цены на продукцию	
Модернизация производственной базы	соответствие требованиям рынка			соответствие требованиям рынка			возрастание потребности в продукции			рост спроса на услуги		рост спроса на услуги		новые способы удовлетворения потребностей	
Формирование образа (имиджа) предприятия	устойчивое положение на рынке, долгосрочный успех			устойчивое положение на рынке, долгосрочный успех			создание устойчивой клиентской базы и ее расширение			надежность сотрудничества		надежность сотрудничества		надежность поставок, уверенность в качестве	
Расширение доли рынка и выход на новые рынки	завоевание новых рыночных позиций			завоевание новых рыночных позиций			рост объемов реализации			рост спроса на услуги		интенсивный рост спроса на услуги		ориентация на потребителя и его запросы	
Улучшение финансового состояния	удержание рыночных позиций			удержание рыночных позиций			стабильные поставки продукции			рост спроса на услуги		рост спроса на услуги		рост качества удовлетворения спроса	
Повышение инвестиционной привлекательности	реализация инновационных стратегий			реализация инновационных стратегий			рост спроса на продукцию, рост объемов реализации			рост спроса на услуги		рост спроса на услуги		учет интересов потребителей	
Рост конкурентоспособности	реализация стратегии лидерства			реализация стратегии лидерства			привлечение новых клиентов, рост доходов			рост спроса на услуги		рост спроса на услуги		высокое качество, приемлемые цены	

Рисунок 2. – Области пересечения интересов основных субъектов рынка овощной продукции и формы их проявления [4, с. 12]

Дальнейший анализ выявленных интересов показал, что реализация каждого из них во многом зависит от того, удалось ли реализовать стремление товаропроизводителей к снижению себестоимости производимой ими овощной продукции. Как правило, предприятия с высокой себестоимостью выпускаемой продукции не эффективны и не могут конкурировать с более успешными в этом плане хозяйствующими субъектами. От уровня себестоимости напрямую зависят финансовое состояние и инвестиционная привлекательность организации, что в свою очередь определяет возможность модернизировать производственную базу, повышать качество продукции, выходить на новые рынки, а также определяет целесообразность расширения производства. Стремление к снижению себестоимости продукции заставляет хозяйствующие субъекты объединять усилия, искать новые формы взаимодействия, потому снижение себестоимости овощной продукции выступает базовым корпоративным интересом, эффективность реализации которого обуславливает эффективность реализации иных корпоративных интересов.

Закключение. Таким образом, процесс формирования и развития корпоративных интересов субъектов рынка овощной продукции представляет собой не что иное, как организацию тесного сотрудничества представителей одной или нескольких стадий технологического цикла посредством определения общих сфер деятельности, целей и задач и их совместной реализации. Выявление областей пересечения интересов разнородных субъектов исследуемого рынка послужит основанием для осуществления данного процесса и позволит на начальных этапах принять решение о целесообразности проведения дальнейших исследований по оценке потенциальной эффективности корпоративного взаимодействия и расчета эффекта от совместной деятельности. При этом эффективности осуществления данных действий будет способствовать всесторонний учет факторов внутренней и внешней среды, оказывающих значимое воздействие на уровень развития корпоративной системы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Горбачев, А.В. Институционализация корпоративных интересов в трансформирующейся экономике : автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01 / А.В. Горбачев ; Ярослав. гос. ун-т им. П.Г. Демидова. – Ярославль, 2004. – 19 с.
2. Молохович, М.В. Корпоративные интересы субъектов рынка овощной продукции и их реализация / М.В. Молохович // Экон. бюллетень НИЭИ М-ва экономики Респ. Беларусь. – 2018. – № 7. – С. 49–55.
3. Молохович, М.В. Обоснование перспективных форм взаимодействия субъектов рынка овощной продукции / М.В. Молохович // Новая экономика. – 2017. – № 2. – С. 36–40.
4. Молохович, М.В. Организационно-экономический механизм развития и реализации корпоративных интересов субъектов рынка овощной продукции : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / М.В. Молохович ; Беларус. гос. ун-т. – Минск, 2019. – 27 с.

Поступила 15.02.2020

EVALUATION OF FACTORS OF FORMATION AND CONDITIONS OF DEVELOPMENT OF CORPORATE INTERESTS OF VEGETABLE PRODUCTS MARKET SUBJECTS

M. MALAKHOVICH

The role of corporate interests in ensuring the effective functioning of business entities is studied. The need for the formation and development of corporate interests of subjects of the market of vegetable products is justified. The key factors that determine the need for their formation and implementation efficiency are identified. The interests of the main subjects of the studied market, the motives of their formation and the conditions for their emergence are analyzed. Based on the analysis, areas of intersection of the interests of heterogeneous subjects of the vegetable products market, which serve as the basis for formation of their corporate interests, have been developed. The most important areas for the further development of these interests are identified.

Keywords: *corporate interests, factors of formation, development conditions, market of vegetable products, subjects of the market, corporate interaction, corporate structure.*

УДК 331.21

**ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ ЭВОЛЮЦИИ ИНСТИТУТОВ УПРАВЛЕНИЯ
ОПЛАТОЙ ТРУДА В НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ БЕЛАРУСИ (1991–2020 гг.)***канд. экон. наук, доц. Т.Н. ДОЛИНИНА**(Белорусский государственный технологический университет, Минск)*

Рассматривается эволюция институтов управления оплатой труда в Республике Беларусь. Установлено четыре этапа в развитии институтов управления оплатой труда и дана их характеристика. Выделены и систематизированы в разрезе функций управления оплатой труда (прогнозирование и планирование, организация, мотивация, контроль) институты управления оплатой труда, получившие преимущественное развитие на каждом из этапов. Обоснована целесообразность представления действующей в настоящее время системы институтов и институциональных инструментов управления оплатой труда в виде формализованной модели, предусматривающей макроэкономический и микроэкономический уровни управления оплатой труда, пригодной для поиска проблем оплаты труда и путей их решения.

Ключевые слова: *оплата труда, институты управления, эволюция институтов, этапы развития, этапы развития.*

Введение. На протяжении почти трех десятилетий с момента обретения суверенитета Беларусь формирует собственную институциональную модель и проводит самостоятельную социально-экономическую политику. Трансформационные преобразования любого общества предполагают институциональные изменения. Институциональное построение экономики идет постоянно, но особенно интенсивно оно происходит в переходный период, когда государство должно выполнить свою историческую миссию, обеспечивая ревизию существующих институтов, сохранение тех, которые соответствуют цивилизационным перспективам развития, и их адаптацию к современным условиям.

Согласно теории институциональных матриц системным институтом рыночной экономики является наемный (оплачиваемый) труд, приходящий на смену служебному труду, характерному для «раздаточной» экономики, каковой являлась советская экономика. В этой связи особую значимость приобретает развитие локально-организационных институтов, обеспечивающих управление оплатой труда, что и обусловило актуальность исследования, результаты которого представлены в настоящей статье.

Основная часть. Советская модель оплаты труда предполагала «государственное установление заработной платы для всех работников наемного труда. Она базировалась на государственной форме собственности на результаты труда, полной занятости населения, минимизации заработной платы. «Для нее было присуще отсутствие каких-либо механизмов договорного регулирования на уровне субъектов трудовых отношений. Порядок, при котором огромную роль играли общественные фонды потребления и государственные услуги, деформировал представления об истинной стоимости рабочей силы. Практически 60–70% и более затрат на ее воспроизводство «погашались» вне рамок предприятий» [1, с. 67].

Действующая в Республике Беларусь институциональная модель управления оплатой труда начала складываться в начале 1990-х гг. В ее эволюции выделяются четыре этапа: формирование рыночной модели оплаты труда (1991 – 1995 гг.); упорядочение оплаты труда (1995 – 2002 гг.); усиление государственного регулирования оплаты труда (2002 – 2010 гг.); либерализация в оплате труда (2010 – по н. в.) Каждый из этапов имел свою специфику, поскольку решал задачи, стоящие в тот период перед национальной экономикой.

Формирование рыночной модели оплаты труда в Республике Беларусь относится к 1991 – 1995 гг. После распада СССР Беларусь столкнулась с серьезными экономическими проблемами. Структурные диспропорции экономики и рост цен на энергоносители стали причинами глубочайшего спада производства, высокого уровня инфляции и беспрецедентного падения реальной заработной платы. Разрыв хозяйственных связей с бывшими советскими республиками препятствовал нормальному функционированию предприятий, что вело к сокращению производства и высвобождению работников. Потеря внешних рынков сбыта и низкая платежеспособность населения на внутреннем рынке обернулись проблемами, связанными с реализацией производимой продукции. Вследствие неритмичности поступления денежных средств выплата заработной платы предприятиями производилась нерегулярно, нередко с опозданием на 2–3 месяца, во многих случаях – в натуральной форме. Стратегия экономических преобразований в стране в тот период решала, в первую очередь, задачи финансовой стабилизации, другой ее целью было сохранение в условиях высокой инфляции приемлемого уровня заработной платы и социальных выплат.

С обретением суверенитета страна стала перед лицом экономической и правовой реформ, которые требовали обновления законодательства в связи с отказом от административно-командного управления экономикой и переходом к рынку. Коснулось это и трудового законодательства, необходимым стало переосмысление

его основных положений с позиций соответствия принципиально иной модели экономики. Первыми законами независимого государства, которые в той или иной мере регулировали трудовые и связанные с ними отношения, явились законы Республики Беларусь: «Об аренде», «О предприятиях», «Об индексации доходов населения с учетом инфляции», «О формировании и использовании минимального потребительского бюджета», «О занятости», «О профессиональных союзах», «О коллективных договорах и соглашениях».

Законом Республики Беларусь «Об аренде» от 12 декабря 1990 г., № 460-ХІІ предприятиям было предоставлено право самостоятельно определять порядок найма и увольнения работников, формы и системы оплаты труда. Закон Республики Беларусь «О предприятиях» от 14 декабря 1990 г., № 462-ХІІ установил права предприятий в области оплаты труда работников, определив границы государственного регулирования (законодательное установление минимальной заработной платы) и самостоятельность в выборе предприятиями форм и систем оплаты труда, установлении размера заработной платы на основе государственных тарифных ставок и окладов, используемых в качестве ориентиров для ее дифференциации в зависимости от профессии и квалификации работников. Закон Республики Беларусь «Об индексации доходов населения с учетом инфляции» от 21 декабря 1990 г., № 476-ХІІ предусматривал индексацию денежных доходов населения, в том числе заработной платы, в соответствии с динамикой потребительских цен. С его принятием возросла роль минимального потребительского бюджета как социального норматива, сфера применения которого была расширена после вступления в силу Закона Республики Беларусь «О формировании и использовании минимального потребительского бюджета» от 9 января 1992 г., № 1383-ХІІ, где он был определен как «расходы на приобретение набора потребительских товаров и услуг для удовлетворения основных физиологических и социально-культурных потребностей человека». Закон Республики Беларусь «О занятости» от 30 мая 1991 г., № 828-ХІІ определил правовые, экономические, социальные и организационные основы регулирования занятости населения в условиях многоукладной рыночной экономики, комплекс мер по улучшению использования трудовых ресурсов и созданию общегосударственной системы трудоустройства.

22 апреля 1992 г. был принят Закон Республики Беларусь «О профессиональных союзах» № 1605-ХІІ, предоставивший им широкие полномочия в регулировании трудовых и связанных с ними отношений (участвовать в выработке социально-экономической политики государства и разработке законодательных актов по труду, вести переговоры с администрацией предприятия, заключать коллективные договоры и контролировать их выполнение). Далее следовало принятие Закона Республики Беларусь «О коллективных договорах и соглашениях» от 24 ноября 1992 г., № 1965-ХІІ, который ввел понятие коллективного договора как локального нормативного правового акта, установив, что коллективные договоры могут заключаться на предприятиях независимо от форм собственности и хозяйствования, а также в их обособленных подразделениях, а 21 марта 1993 г. постановлением Совета Министров Республики Беларусь при Государственном комитете по труду и социальной защите населения была создана Государственная инспекция труда, которая начала осуществлять свою деятельность с 1 октября 1993 г. С этой даты профсоюзы, обеспечивающие ранее техническую и правовую инспекцию труда, осуществляют только общественный контроль за соблюдением законодательства о труде и правил по охране труда.

Указанные законодательные акты стали реакцией государства на новые экономические условия. Они «отражали особенности правового регулирования того времени, когда не законы следовали за складывающимися общественными отношениями, а посредством законов формировались новые рыночные отношения» [2, с. 191]. Тенденция принятия отдельных законодательных актов для подстройки правового регулирования трудовых отношений под рыночные реалии была общей для постсоветского пространства. Ее следствием была не только неполнота регулирования, но и нередко неправильно выбранные подходы и методы, некритическое заимствование зарубежного опыта. Законодательные акты были разрозненными, решали узкий спектр вопросов, их разработчики пытались обозначить важнейшие направления действий государства. Вследствие этого принятые законы вошли в противоречие с действующим Кодексом Законов о труде Республики Беларусь (принят 23 июня 1972 г.), на практике возникло множество проблем в применении норм трудового законодательства, в их числе – касающихся оплаты труда работников, что в последующем потребовало внесения множества изменений в этот законодательный акт [2, с. 191].

15 марта 1994 г. Верховным Советом Республики Беларусь была принята Конституция Республики Беларусь, содержащая ряд статей, затрагивающих социально-трудовые отношения. Статья 14 провозглашает, что отношения в социально-трудовой сфере между органами государственного управления, объединениями нанимателей и профессиональными союзами осуществляются на принципах социального партнерства и взаимодействия сторон. Статья 41 гарантирует право на труд как наиболее достойный способ самоутверждения человека, т.е. право на выбор профессии, рода занятий и работы в соответствии с призванием, способностями, образованием, профессиональной подготовкой и с учетом общественных потребностей, а также на здоровые и безопасные условия труда. Статья 42 гарантирует лицам, работающим по найму, справедливую долю вознаграждения в экономических результатах труда в соответствии с его количеством, качеством и общественным значением, но не ниже уровня, обеспечивающего им и их семьям

свободное и достойное существование, а также право на равное вознаграждение за труд равной ценности женщин и мужчин, взрослых и несовершеннолетних. Статья 43 провозглашает право на отдых и устанавливает для работающих по найму рабочую неделю, не превышающую 40 часов, сокращенную продолжительность работы в ночное время, предоставление ежегодных оплачиваемых отпусков, дней еженедельного отдыха. Основопологающие нормы Конституции Республики Беларусь в части трудовых и связанных с ними отношений соответствуют международным правовым нормам, закрепленным в документах Организации Объединенных Наций, Международной Организации Труда.

К началу 1990-х гг. в стране преобладала тарифная организация оплаты труда, опирающаяся на применение тарифной системы оплаты труда как совокупности нормативных правовых актов, при помощи которых осуществлялась дифференциация и регулирование основной части заработной платы различных категорий и групп работников в зависимости от сложности, тяжести и интенсивности труда, а также особенностей выполняемых работ и видов деятельности. Основными элементами тарифной организации оплаты труда являлись: отраслевые тарифные сетки рабочих; схемы должностных окладов руководителей, специалистов и служащих; Единый тарифно-квалификационный справочник работ и профессий рабочих (ЕТКС); Единый квалификационный справочник должностей служащих (ЕКСД); Общесоюзный классификатор профессий рабочих и должностей служащих (ОКПДТР).

Попытка перейти к рыночным принципам оплаты труда была сделана уже в 1991 г. Основные подходы к формированию рыночной модели оплаты труда были сформулированы в Концепции реформы оплаты труда в народном хозяйстве Республики Беларусь, одобренной Кабинетом Министров Республики Беларусь в октябре 1991 г., а 21 декабря 1991 г. был принят Закон Республики Беларусь «О минимальной заработной плате и государственных гарантиях в области оплаты труда» № 1325-ХІІ, определивший ее как норматив, устанавливающий минимально допустимый уровень денежных либо натуральных выплат работнику нанимателем за выполненную для него работу, исходя из минимального потребительского бюджета с учетом реальных условий восстановления рабочей силы в соответствии с ее стоимостью. Установил этот законодательный акт и государственные гарантии в области оплаты труда, помимо минимальной заработной платы включающие республиканские тарифы, а также отдельные виды доплат и надбавок компенсирующего характера.

Вместе с тем формирование новой системы оплаты труда в стране принято связывать с тарифной реформой 1992 г., старт которой был дан постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 28 февраля 1992 г. «О дополнительных мерах по социальной защите населения в связи с либерализацией цен». Она предусматривала: установление единого порядка тарификации труда рабочих и служащих на основании Единой тарифной сетки (ЕТС); установление одинаковых тарифных ставок для оплаты труда рабочих, оплачиваемых как сдельно, так и повременно, в том числе занятых во вредных условиях труда (доплата за работу во вредных условиях труда предполагалось производить в одинаковом размере независимо от размера тарифных ставок); применение коэффициентов повышения тарифных ставок рабочих по технологическим видам работ, производствам, видам экономической деятельности и отраслям в размере от 1,0 до 1,9; применение республиканских тарифов оплаты труда как для работников отраслей, финансируемых из бюджета, так и для работников коммерческих организаций; возможность повышения коммерческими организациями тарифных ставок на основе установления более высокой тарифной ставки первого разряда или путем установления конкретным работникам более высоких ставок по сравнению с определяемыми на основе ЕТС; порядок установления тарифной ставки первого разряда и ее повышения в зависимости от финансово-хозяйственной деятельности коммерческой организации и др.

ЕТС заменила более 200 тарифных сеток и схем должностных окладов, утвержденных еще органами СССР. Ее введение было обусловлено экстремальностью экономических условий, в которых она внедрялась, и необходимостью обеспечения единства в оплате различных видов труда в условиях галопирующей инфляции [3]. Введение ЕТС позволило создать единый для всех субъектов хозяйствования порядок тарификации труда, обеспечить единство в определении тарифных ставок рабочих «сквозных профессий» (общих для всех отраслей экономики), а также рабочих различных профессий, выполняющих работы одинаковой сложности, получить простой механизм увеличения тарифной заработной платы в условиях инфляции.

Новая тарифная система была обязательна для организаций бюджетной сферы, предприятий, пользующихся дотациями из бюджета, и носила рекомендательный характер для коммерческих организаций. Она предполагала применение тарифной ставки первого разряда в размере минимального потребительского бюджета одного члена семьи из 4-х человек (МПБ) и 22-разрядной ЕТС, предусматривавшей равномерное 10 – 11%-е нарастание тарифных коэффициентов (в соответствии с рекомендациями МОТ) при диапазоне крайних разрядов 1,0 : 8,3. Ее применение должно было обеспечить дифференциацию заработной платы работников в зависимости от сложности труда в пределах одной профессии, должности; содержания и характера труда рабочих, технических исполнителей, руководителей подразделений административно-хозяйственного обслуживания, специалистов, руководителей организаций и их структурных подразделений; общих условий труда, сложности выпускаемой продукции (услуг), социально-бытовых условий, режима труда и отдыха и других специфических факторов, характерных для различных видов деятельности.

Первые годы применения тарифной системы показали, что ЕТС слабо приспособлена к гибкому регулированию заработной платы. Необходимость повышения тарифных ставок для одних категорий работников сдерживалась автоматическим повышением их для других. Выходом из этой ситуации выступала корректировка ЕТС, которая выполнялась с учетом необходимости поддержки низкооплачиваемых работников в условиях роста потребительских цен и невысокой эффективности национальной экономики. Многократные изменения, вносившиеся в тарифную систему, предусматривали повышение тарифной ставки первого разряда, изменение числа тарифных разрядов, корректировку тарифных коэффициентов (в сторону уменьшения для работников более высоких разрядов) и др. К примеру, с 1 января 1992 г. по 1 января 1996 г. шесть раз изменялись коэффициенты ЕТС, двадцать раз – тарифная ставка первого разряда. В результате 22-разрядная тарифная сетка с равномерным нарастанием тарифных коэффициентов превратилась в 28-разрядную с прогрессивно убывающими межразрядными разницеми, что деформировало профессионально-квалификационную дифференциацию заработной платы. К 1 января 1996 г. диапазон тарифных ставок увеличился до 1,0 : 11,3 при сокращении их реального уровня. Если на 1 января 1993 г. тарифная ставка 1-го разряда оставляла 110% от среднедушевого бюджета прожиточного минимума (БПМ), то на 1 января 1994 г. – 51%, а на 1 января 1996 г. – 21%. В январе 1994 г. тарифные ставки достигали БПМ в 5-м, а в январе 1996 г. – в 11-м тарифном разряде.

К основным недостаткам тарифной системы оплаты труда того периода относились: низкий уровень тарифных ставок, чрезмерное число тарифных разрядов (28 против 18 по рекомендациям МОТ), завышенный диапазон тарифных коэффициентов (1,0 : 11,3 против 1 : 5 по рекомендациям МОТ), убывание тарифных коэффициентов. Изначально предполагалось, что с введением ЕТС организации бюджетной сферы и внебюджетного сектора экономики будут поставлены в равные условия оплаты труда. Однако не все субъекты хозяйствования использовали тарифную ставку первого разряда, установленную для бюджетной сферы, поскольку законодательство предоставляло коммерческим организациям возможность использования более высокой ее величины. Разрыв в размерах тарифной ставки первого разряда в организациях даже одной отрасли нередко достигал четырех-пятикратного значения. Низкий уровень республиканских тарифных ставок обусловил гипертрофированный характер зависимости заработной платы работников от условий и результатов деятельности предприятий. В этой связи было принято постановление Совета Министров Республики Беларусь от 18 июня 1993 г. № 401 «О неотложных мерах по укреплению финансового состояния предприятий и усилению социальной защиты населения», вводившее налогообложение превышения нормируемого уровня заработной платы (8 МЗП на одного работающего). Однако его применение обусловило формирование на предприятиях своеобразного механизма распределения средств на оплату труда, основная задача которого состояла в переводе доходов предприятия в текущие денежные выплаты работникам в ущерб техническому развитию. В итоге, в январе 1995 г. налогообложение превышения нормируемого уровня заработной платы как элемент прямого государственного регулирования оплаты труда было отменено.

28 февраля 1992 г. решением Коллегии Министерства финансов были введены в действие на территории Беларуси «План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности предприятий» и инструкция по его применению, утвержденные приказом Министерства финансов СССР от 1 июня 1991 г. Будучи систематизированным перечнем счетов, необходимых для ведения учета на предприятиях (включая учет затрат на оплату труда), он строился как свод правил ведения учета. 18 октября 1994 г. был принят Закон Республики Беларусь «О бухгалтерском учете и отчетности» № 3321-ХП. Закон определял правовые и методологические основы организации и ведения бухгалтерского учета.

В ходе становления рыночных отношений государство постепенно передавало функции управления оплатой труда предприятиям. Отход от всеобщего государственного регулирования оплаты труда, характерного для советского строя, в условиях нарождающихся рыночных отношений обусловил ряд негативных последствий, в частности: необоснованную дифференциацию заработной платы по сферам деятельности, предприятиям и категориям работников, утрату связи размера заработной платы с результатами деятельности предприятий, падение удельного веса тарифной части в структуре фонда заработной платы (ФЗП) и рост в нем удельного веса различного рода премий, надбавок и доплат, появление задолженности по заработной плате [4]. В связи с последним обстоятельством был принят действующий в настоящее время Указ Президента Республики Беларусь от 27 ноября 1995 г. «Об обеспечении своевременной выплаты заработной платы» № 483, согласно которому с нанимателей, имеющих задолженность по выплате зарплаты, в бесспорном порядке удерживаются суммы в размере 1,5 БПМ на каждого работника с учетом индексации и повышающих коэффициентов по технологическим видам работ, производствам, видам экономической деятельности и отраслям. Озабочено было государство и вопросами компенсации неблагоприятных условий труда, на что указывает появление «Методики проведения аттестации рабочих мест по условиям труда», утвержденной постановлением Министерства труда Республики Беларусь от 4 сентября 1995 г. № 74.

Таким образом, целесообразно выделить следующие институты, получившие развитие на этапе формирования рыночной модели оплаты труда: институты организации оплаты труда (минимальной заработной платы, автономии предприятий в определении систем оплаты труда и размеров заработной платы, тарифного нормирования заработной платы, индексации заработной платы, компенсации неблагоприятных условий труда, регулирования дифференциации заработной платы, государственных гарантий по

оплате труда, социального партнерства, бюджетирования затрат на оплату труда), а также институты контроля (надзор за соблюдением трудового законодательства, бухгалтерский учет и отчетность).

Эффективность управления оплатой труда в период формирования рыночной модели оплаты труда, отображают показатели уровня, динамики и дифференциации заработной платы. Статистика свидетельствует о том, что в первые годы реформ реальная заработная плата работников значительно упала – в 1995 г. в сравнении с 1990 г. она сократилась на 44% на фоне падения производительности труда на 24% при многократном (более чем в 28 тысяч раз) росте номинальной заработной платы. При этом соотношение среднемесячной заработной платы с минимальным потребительским бюджетом (МПБ) сократилась более чем в 3 раза – с 336 до 107%. В итоге в 1995–1996 гг. около 60% работников получали заработную плату, не превышающую МПБ, а у каждого третьего она не достигала БПМ.

Если в дореформенный период заработная плата в отраслях экономики различалась не более чем в 2 раза, что соответствовало пропорциям, сложившимся в экономически развитых странах, то с началом реформ произошел колоссальный рост ее дифференциации. В новых экономических условиях произошло стихийное изменение дореформенных межотраслевых пропорций за счет интенсивного роста заработной платы в сферах деятельности, связанных с мировыми рынками (добывающие производства, нефтепереработка, металлургия, энергетика, финансирование и кредитование) – в 1995 г. заработная плата в лидирующей по этому параметру отрасли была в 4,2 раза выше, чем в замыкающей. Верхнюю границу дифференциации заработной платы очертило финансирование и кредитование, тогда как в советское время в авангарде отраслей экономики традиционно находилась наука и научное обслуживание. В 1995 г. заработная плата банковских работников уже в два с лишним раза превышала заработную плату ученых. Более всего ухудшилась ситуация в сельском хозяйстве, искусстве, геологии, разведке недр, машиностроении, где уровень реальной заработной платы составлял лишь 40–65% от уровня 1990 г. Нижнюю границу дифференциации в 1995 г., как и ранее, фиксировала заработная плата в социальном обеспечении. В дополнение к этому в стране появилась задолженность предприятий перед работниками по заработной плате. Впервые она наблюдалась в 1992 г. в связи с отсутствием денежных знаков, позднее была обусловлена тотальными неплатежами субъектов хозяйствования за приобретенные материальные ресурсы, товары и услуги. В этих условиях потребовались изменения в механизме управления оплатой труда для того, чтобы сократить дифференциацию в оплате труда, обеспечить социальную защиту работников, ограничить рост заработной платы, вызывающий инфляцию.

Упорядочения оплаты труда в период с 1995 г. по 2002 г. Изменение экономических условий вызвало появление новой Концепции реформы оплаты труда в Республике Беларусь (1995 г.), которая основным принципом оплаты труда провозгласила равную оплату за труд одинаковой или сравнимой стоимости, а целями реформирования оплаты труда – «... создание у трудоспособных граждан высоких мотивов и стимулов к труду, повышению его качества и производительности; восстановление у заработной платы функции расширенного воспроизводства рабочей силы и поэтапного сближения ее уровня с реальной ценой рабочей силы на рынке труда; ... повышение стимулирующей роли заработной платы за результативный труд...» [5]. Механизм управления оплатой труда в условиях рыночных отношений согласно этой концепции должен основываться на сочетании государственного и договорного регулирования и содействовать решению проблемы стимулирования субъектов хозяйствования в наращивании объемов производства, повышению ответственности руководителей министерств, других органов управления в поддержании заработной платы на должном уровне и обеспечении ее своевременной выплаты. В этой связи 15 июля 1995 г. был принят Указ Президента Республики Беларусь № 278 «О развитии социального партнерства в Республике Беларусь», определивший субъекты социального партнерства, а 5 мая 1999 г. Указ Президента Республики Беларусь № 252, утвердивший «Положение о Национальном совете по трудовым и социальным вопросам». Важно отметить и появление 30 августа 1996 г. Указа Президента Республики Беларусь № 344 «О своевременной выплате заработной платы, пенсий, стипендий и пособий», устанавливающего, что заработная плата, как и другие виды доходов, в случае задержки выплаты подлежат индексации.

В основе системы оплаты труда оставалось тарифное нормирование заработной платы на основе ЕТС. При этом ее коэффициенты подвергались систематическим корректировкам (1996, 1998, 2000, 2001 гг.), после каждой из которых наблюдалось снижение реального уровня тарифных ставок. На 1 января 2001 г. уровень тарифных ставок, превышающий БПМ, обеспечивался лишь в 16-м разряде, а превышающий МПБ – в 24-м. Тарифная ставка 1-го разряда составляла лишь 27,4% от БПМ. Однако при этом шло постоянное совершенствование общегосударственных классификаторов. В 1996 г. был разработан и введен в действие Общегосударственный классификатор «Профессии рабочих и должностей служащих» (ОКПД) взамен действовавшего с 1986 г. Общесоюзного классификатора профессий рабочих, должностей служащих и тарифных разрядов (ОКПДТР). Основные изменения в ЕТКС были связаны с расширением диапазона тарифных разрядов, устанавливаемых для рабочих (с 6 до 8); установлением тарифных разрядов по профессиям рабочих, ранее не тарифицируемых по разрядам; введением новых профессий рабочих и их тарифно-квалификационных характеристик; внесением дополнений и изменений в действующие тарифно-квалификационные характеристики профессий рабочих. Начиная с 1997 г. шло утверждение новых выпусков ЕТКС. Аналогичная работа проводилась и по совершенствованию ЕКДС.

Существовавшая в тот период база нормативов по труду в основном была создана в советское время и не отражала всех изменений в технике, технологии, организации производства и труда, произошедших в отраслях экономики. Более того, в условиях применения ЕТС нормы труда перестали быть инструментом повышения производительности труда и стали выполнять функцию регулятора заработной платы, на что указывали высокие показатели их выполнения (нередко 300 – 400%, а иногда и 700%). С целью усиления роли организационно-технического нормирования труда в повышении эффективности производства Советом Министров Республики Беларусь в 1998 – 1999 гг. был принят ряд нормативных правовых актов, направленных на активизацию работ по совершенствованию нормирования труда, замене устаревших норм трудовых затрат на прогрессивные. Государственным органам было поручено принять меры по улучшению нормирования труда в подчиненных им организациях в целях обеспечения рациональных пропорций между темпами роста производительности труда и заработной платы. Координация работ была возложена на Министерство труда Республики Беларусь, под эгидой которого была разработана первая Республиканская программа по разработке новых и совершенствованию действующих нормативных материалов для нормирования труда на 1999–2003 гг., охватившая многие отрасли экономики. Одновременно с совершенствованием нормирования труда шло развитие подходов к аттестации рабочих мест по условиям труда.

В период упорядочения оплаты труда государственными органами был разработан ряд нормативно-правовых актов по вопросам регулирования оплаты труда работников организаций, важнейшим из которых автор считает постановление Министерства труда Республики Беларусь от 21 января 2000 г. № 6 «О мерах по совершенствованию условий труда работников бюджетных организаций и иных организаций, получающих субсидии, работники которых приравнены по оплате труда к работникам бюджетных организаций», направленное на унификацию условий труда, в частности, подходов к установлению тарифных ставок, доплат, надбавок, премий. Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 28 апреля 2000 г., № 605 было утверждено «Положение о резервном фонде заработной платы», создание которого было необходимо для обеспечения выплаты причитающейся работникам заработной платы, а также предусмотренных законодательством, коллективным и трудовым договорами гарантийных и компенсационных выплат в случае экономической несостоятельности нанимателя, ликвидации организации и др. Кроме того, появился ряд нормативно-методических документов, посвященных стимулированию трудовой активности работников, разработанных с целью оказания помощи субъектам хозяйствования.

17 февраля 1997 г. был принят Закон Республики Беларусь «О государственной статистике» № 18-3, определивший основные задачи, принципы и организацию государственной статистики, порядок представления и использования статистической информации. Совершенствование статистики формировало предпосылки для создания системы постоянного контроля за состоянием экономики и социальной сферы, разработки обоснованных прогнозов социально-экономического развития Республики Беларусь. 5 мая 1998 г. был принят Закон Республики Беларусь № 157-3 «О государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития Республики Беларусь», который ввел понятие прогноза социально-экономического развития как системы научно обоснованных представлений о направлениях, критериях, принципах, целях и приоритетах развития на соответствующий период с указанием основных прогнозируемых показателей, целевых ориентиров и мер по обеспечению их достижения и определил систему государственных прогнозов на долгосрочную, среднесрочную и краткосрочную перспективы. Для систематической оценки состояния социально-трудовых отношений и обеспечения органов государственного управления аналитическими материалами, необходимыми для принятия обоснованных решений, начиная с 1998 г. Научно-исследовательским институтом труда Министерства труда Республики Беларусь был организован мониторинг социально-трудовой сферы, представляющий собой государственную систему непрерывного наблюдения и научного анализа за наиболее актуальными социально-трудовыми явлениями и процессами, к числу которых относится и оплата труда.

Базовые нормы, заложенные в Конституции Республики Беларусь, предопределили развитие законодательства о труде. Важнейшим законодательным актом в сфере регулирования социально-трудовых отношений является Трудовой кодекс Республики Беларусь (ТК РБ), принятый 26 июля 1999 г. Он направлен на регламентирование трудовых взаимоотношений; налаживание социального взаимодействия работодателей, сотрудников и государственных структур; защиту прав участников трудовых взаимоотношений. Статья 11 ТК РБ провозгласила право работников на «труд как наиболее достойный способ самоутверждения человека, что означает право на выбор профессии, рода занятий и работы в соответствии с призванием, способностями, образованием, профессиональной подготовкой и с учетом общественных потребностей, а также на здоровые и безопасные условия труда», а также право на «гарантированную справедливую долю вознаграждения за труд в соответствии с его количеством, качеством и общественным значением, но не ниже уровня, обеспечивающего работникам и их семьям свободное и достойное существование». Статья 56 ТК РБ определила систему государственных гарантий по оплате труда работников, которая включает: величину минимальной заработной платы; размер тарифной ставки первого разряда ЕТС для работников бюджетной сферы; республиканские тарифы оплаты труда – часовые и (или) месячные тарифные ставки

(оклады), определяющие уровни оплаты труда для конкретных профессионально-квалификационных групп работников организаций, финансируемых из бюджета и пользующихся государственными дотациями; размеры увеличения оплаты труда за работу в условиях, отличающихся от нормативных; меры по поддержанию реального содержания заработной платы, индексации заработной платы; ограничения размеров удержаний из заработной платы, в том числе размеров налогообложения доходов; государственный контроль и надзор за своевременностью выплат заработной платы и реализацию государственных гарантий в части ее размеров; ответственность нанимателей за нарушение условий коллективного договора, соглашения по оплате труда. Согласно статье 57 ТК РБ «заработная плата – вознаграждение за труд, которое наниматель обязан выплатить работнику за выполненную работу в зависимости от ее сложности, количества, качества, условий труда и квалификации работника с учетом фактически отработанного времени, а также за периоды, включаемые в рабочее время».

Одновременно с принятием ТК РБ 26 июля 1999 г. был издан Декрет Президента Республики Беларусь № 29 «О дополнительных мерах по совершенствованию трудовых отношений, укреплению трудовой и исполнительской дисциплины», положивший начало массовому переводу работников с бессрочных трудовых договоров на контракты в целях совершенствования организации труда, предупреждения нарушений законодательства в сфере трудовых отношений. В этой связи следует отметить, что в феврале 1997 г. Государственная инспекция труда Республики Беларусь была преобразована в Комитет по инспекции труда при Министерстве труда Республики Беларусь с сохранением выполняемых ею функций, а в соответствии с постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 11 декабря 2001 г., № 22 – в Департамент государственной инспекции труда в структуре образованного Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь (Минтруда и соцзащиты), положение о котором было утверждено постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 27 декабря 2001 г., № 1589.

Политика в области оплаты труда в период выхода из кризиса временно предусматривала опережающий рост доходов населения по сравнению с ростом цен с целью восстановления дореформенной платежеспособности заработной платы, компенсации увеличивающихся доходов населения по оплате услуг (жилищно-коммунальных и транспортных, здравоохранения и образования). Поэтому наряду с ТК РБ были приняты законы Республики Беларусь «О прожиточном минимуме» и «О государственных минимальных социальных стандартах». Закон Республики Беларусь «О прожиточном минимуме» от 6 января 1999 г. № 239-З ввел понятие «прожиточный минимум», определив его как необходимый для сохранения здоровья человека, обеспечения его жизнедеятельности минимальный набор продуктов питания и непродовольственных товаров и услуг, а бюджет прожиточного минимума – как стоимостную величину прожиточного минимума, а также обязательных платежей и взносов. Согласно закону бюджет прожиточного минимума – норматив, предназначенный для обоснования минимальных государственных социальных, в том числе социально-трудовых гарантий. Закон Республики Беларусь «О государственных минимальных социальных стандартах» от 11 ноября 1999 г., № 322-З определил, что в области оплаты труда ими являются минимальная заработная плата (месячная и часовая) и республиканские тарифы оплаты труда, определяемые по ЕТС и устанавливаемой Правительством Республики Беларусь с участием профсоюзов тарифной ставке первого разряда.

В завершение рассмотрения этапа, связанного с упорядочением оплаты труда, важно отметить появление постановления Совета Министров Республики Беларусь от 31 мая 1999 г. № 822 «Об усилении зависимости оплаты труда руководителей предприятий от результатов финансово-хозяйственной деятельности», определившего связь общего размера вознаграждения руководителя организации со средней заработной платой ее работников. В целом же на этом этапе шло совершенствование институтов организации оплаты труда, в частности, получили развитие институты организационно-технического нормирования труда, государственных гарантий по оплате труда, регулирования трудовых (контрактных) отношений, а также институты мотивации (мотивация руководителей к обеспечению роста заработной платы), прогнозирования (государственное прогнозирование) и контроля (надзор за соблюдением трудового законодательства, государственная статистика, мониторинг оплаты труда), т.е. появились предпосылки для реализации цикла управления оплатой труда в целом.

Эффективность институтов управления оплатой труда, созданных в период с 1995 г. по 2002 г. отражают следующие статистические индикаторы. Уровень номинальной заработной платы по сравнению с 1995 г. возрос более чем в 250 раз, а соотношение с МПБ – со 107 до 146%. Реальная заработная плата увеличилась в 2,4 раза при росте производительности в 1,5 раза. Если в 1996 г. доля работников, которым была начислена заработная плата ниже МПБ, составляла 60,8%, то в 2002 г. – уже только 38,3%. Сократилась и доля малообеспеченных работников, размер заработной платы которых не достигал БПМ – с 32,6% в 1995 г. до 19,1% в 2002 г. Однако в 2002 г. более трети работников все еще получали заработную плату, не достигающую МПБ, и лишь у каждого пятого работника она была выше двух МПБ. В результате упорядочения оплаты труда коэффициент межотраслевой дифференциации заработной платы сократился с 4-х до 3-кратного значения (соотношение заработной платы в финансировании, кредитовании и страховании с заработной платы в сельском хозяйстве). Однако, при общем сглаживании дифференциации заработной платы в отраслях экономики, в начале 2000-х гг. наблюдалось ее расширение в отраслях промышленности.

Межотраслевые пропорции в оплате труда были обусловлены различиями в условиях функционирования отраслей экономики. В лучшем положении оказались отрасли реального сектора экономики, промежуточное заняли отрасли, у которых фонд заработной платы из бюджетных средств формировался лишь частично (жилищно-коммунальное и лесное хозяйство), в худшем – большинство отраслей нематериального производства. В целом существенного улучшения пропорций не произошло. Дифференциация заработной платы оставалась чрезмерной, стихийно сложившиеся пропорции противоречили экономической логике, согласно которой должна поддерживаться связь между уровнем квалификации (образования) работников и их заработной платой. Диспропорции в оплате труда усугублялись высокой инфляцией, обусловленной в том числе интенсивным ростом заработной платы. К концу рассматриваемого периода в области оплаты труда накопились серьезные проблемы, свидетельствующие о недостаточной эффективности институтов управления оплатой труда и наличии кризисных явлений в социально-трудовой сфере, блокирующих экономическое развитие страны, что потребовало усиления государственного регулирования оплаты труда.

Усиление государственного регулирования оплаты труда имело место в 2002 – 2010 гг. До 2002 г. роль минимальной заработной платы (МЗП) в оплате труда оставалась формальной. В качестве социальной гарантии реально она стала функционировать после вступления в силу Декрета Президента Республики Беларусь от 15 февраля 2002 г. № 3 «О некоторых вопросах регулирования минимальной заработной платы» и принятия 17 июля 2002 г. Закона Республики Беларусь № 124-3 «Об установлении и порядке повышения размера минимальной заработной платы». Последний определил МЗП (месячную и часовую) как государственный социальный стандарт в области оплаты труда, который наниматель обязан применять в качестве нижней границы оплаты труда работников за работу в нормальных условиях в течение нормальной продолжительности рабочего времени при выполнении обязанностей работника, вытекающих из законодательства, локальных нормативных правовых актов и трудового договора. Согласно закону она устанавливается с учетом экономических возможностей республиканского и местных бюджетов, а также нанимателей; потребностей работников в материальных благах и услугах; уровня занятости и производительности труда; прогноза роста потребительских цен; уровня заработной платы по республике в целом. Законом предусмотрено, что Совет Министров Республики Беларусь с участием республиканских объединений нанимателей и профессиональных союзов при разработке прогноза социально-экономического развития Республики Беларусь устанавливает соотношение размеров МЗП и МПБ, обеспечивая ежегодное их сближение. Кроме того им установлено, что МЗП в течение года подлежит корректировке в соответствии с законодательством об индексации доходов населения с учетом инфляции, а работнику, у которого размер начисленной заработной платы оказался ниже МЗП, наниматель обязан произвести доплату до размера МЗП, при определении которой в начисленной заработной плате работника не учитываются выплаты компенсационного характера и выплаты, не связанные с выполнением им обязанностей, вытекающих из законодательства, локальных нормативных правовых актов и трудового договора. Усиление роли МЗП способствовало ее повышению в ноябре 2004 г. до уровня БПМ. Это позволило решить некоторые проблемы рынка труда, в частности, активизировать занятость среди работников с низкой конкурентоспособностью, сократить бедность среди работающего населения.

В период усиления государственного регулирования оплаты труда белорусское законодательство было дополнено рядом документов, ограничивающих тарифную автономию субъектов хозяйствования. 18 июля 2002 г. был издан Декрет Президента Республики Беларусь № 17 «О некоторых вопросах регулирования труда работников», который обязал все коммерческие организации не только государственной, но и частной формы собственности использовать в организации оплаты труда Единую тарифную сетку работников Республики Беларусь, а 25 июля 2002 г. было принято постановление Совета Министров Республики Беларусь № 1003 «Об усилении зависимости оплаты труда руководителей организаций от результатов финансово-хозяйственной деятельности», определяющее соотношение размера заработной платы руководителей со средней заработной платой по организации в целом. В целях обеспечения единого подхода к применению ЕТС постановлением Минтруда и соцзащиты от 20 сентября 2002 г. № 158 была утверждена «Инструкция о порядке применения Единой тарифной сетки работников Республики Беларусь». С целью ограничения роста заработной платы работников постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 27 декабря 2004 г. № 1651 «О некоторых вопросах регулирования оплаты труда работников коммерческих организаций» для всех без исключения организаций был установлен базовый предельный норматив тарифной ставки первого разряда, определенный на уровне бюджета прожиточного минимума для трудоспособного населения (БПМг) с учетом дифференцированных коэффициентов по отраслям и видам работ. В «Инструкции о порядке повышения тарифной ставки первого разряда коммерческими организациями», утвержденной совместным постановлением Минтруда и соцзащиты, Министерства финансов Республики Беларусь (Минфин), Министерства экономики Республики Беларусь (Минэкономики) от 24 февраля 2005 г. № 18/23/34, нашел отражение механизм повышения тарифной ставки первого разряда. Эти нормативно-правовые акты в целом были направлены на ограничение возможностей организаций различных форм собственности самостоятельно устанавливать ставки заработной платы работников и формировать фонд заработной платы.

В этой связи Минтруда и соцзащиты был разработан ряд нормативно-правовых актов для оказания методической помощи субъектам хозяйствования в стимулировании трудовой активности, реализующих политику ограничения расходов на оплату труда, относимых в затраты на производство и реализацию продукции, сдерживание роста цен и ориентированных на обязательное применение ЕТС для оплаты труда работников коммерческих организаций. В целом в рассматриваемом периоде в сфере оплаты труда одновременно функционировало множество нормативно-правовых актов, которые не всегда были согласованы между собой, а также с Конституцией Республики Беларусь и ТК РБ. По данным Бизнес-союза предпринимателей и нанимателей им. профессора М. С. Кунявского, в 2008 г. в стране действовали более 200 нормативных документов по вопросам регулирования оплаты труда, в том числе четыре декрета и шесть указов Президента Республики Беларусь, 77 постановлений Совета Министров Республики Беларусь, а также множество постановлений министерств и других органов управления, иногда противоречащие друг другу [6]. Так, если статья 63 ТК РБ провозглашала право нанимателя самостоятельно устанавливать системы оплаты труда, а правительство должно было определять их лишь для организаций, финансируемых из бюджета и пользующихся государственными дотациями, то Декрет Президента Республики Беларусь «О некоторых вопросах регулирования труда работников» и нормативные документы Минтруда и соцзащиты обязывали коммерческие организации всех форм собственности применять в организации оплаты труда Единую тарифную сетку. ЕТС позволяла органам государственного управления регулировать заработную плату в стране, исходя из общеэкономической ситуации. Однако низкий уровень тарифных ставок не обеспечивал формирование мотивации работников к внедрению научно-технических достижений и повышению эффективности производства. Регламентация условий установления доплат и надбавок стимулирующего характера, ограничения по премированию работников и отнесению расходов на оплату труда в затраты по производству и реализации продукции проблему усугубляли.

На этапе усиления государственного регулирования оплаты труда шло дальнейшее совершенствование общегосударственных классификаторов. К 2004 г. Минтруда и соцзащиты завершило утверждение всех 68 выпусков ЕТКС, была проведена большая работа по созданию 35 выпусков ЕКСД, обновлен ОКПД. Этот этап положил начало «активной работе по разработке методических и нормативных материалов для нормирования труда различных категорий работников ... Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 27 декабря 2004 г. “О некоторых вопросах регулирования оплаты труда работников коммерческих организаций” республиканским органам государственного управления, иным государственным организациям, подчиненным Правительству Республики Беларусь, облисполкомам и Минскому горисполкому было поручено принять меры по качественному улучшению нормирования труда в подчиненных им организациях, направленные на обеспечение опережающего роста производительности труда над ростом заработной платы, разработать и утвердить отраслевые (региональные) программы по созданию новых и совершенствованию действующих нормативных документов (материалов) для нормирования труда и установить контроль за их выполнением, а также обеспечить включение вопросов нормирования труда в коллективные договоры (соглашения)» [7, с. 179–180]. Однако многие организации испытывали трудности в решении вопросов нормирования труда, поскольку разработка нормативных материалов требовала не только финансовых и временных затрат, но и наличия квалифицированных работников. В этой связи в 2004 г. в Научно-исследовательском институте труда Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь (НИИ труда) был создан Республиканский банк норм и нормативов, хранящий все разработанные нормативные сборники и методические материалы по нормированию труда. Позднее с целью оказания методической помощи руководителям и специалистам организаций была разработана новая «Инструкция о порядке организации нормирования труда», утвержденная постановлением Минтруда и соцзащиты от 21 марта 2008 г. № 53, предложившая субъектам хозяйствования инструментарий для самостоятельного формирования норм труда с учетом конкретных организационно-технических условий выполнения работ.

Нормирование труда предполагает учет условий труда, что обусловило появление ряда соответствующих нормативных правовых актов, в частности постановления Минтруда и соцзащиты от 28 сентября 2005 г., № 121 «Об утверждении инструкции о порядке проведения государственной экспертизы условий труда»; утвержденных 22 февраля 2008 г. постановлением Совета Министров Республики Беларусь № 409 «Положения о порядке проведения аттестации рабочих мест по условиям труда» и постановлением Минтруда и соцзащиты «Инструкции по оценке условий труда при аттестации рабочих мест по условиям труда и предоставлению компенсаций по ее результатам». Значимым событием является принятие Закона Республики Беларусь от 23 июня 2008 г., № 356-З «Об охране труда», устанавливающего выплату компенсаций по условиям труда (ст. 13).

Необходимо отметить, что после катастрофического падения уровня заработной платы в начале 1990-х гг. в стране длительный период господствовала парадигма поддержания высоких темпов роста заработной платы для повышения уровня жизни населения и расширения внутреннего спроса. В этом контексте допускались диспропорции между темпами роста производительности труда и заработной платы. Проблема обеспечения жесткой «корреспонденции» между ними была озвучена в 2006 г., по итогам которого прирост реальной заработной платы составил 17,6% на фоне 8,2% прироста производительности

труда, а некоторые руководители организаций стали обращаться в Минэкономики в связи с тем, что они не в состоянии выплачивать интенсивно растущую заработную плату. В этой связи Минтруда и соцзащиты, Минэкономики и Министерством по статистике и анализу Республики Беларусь была разработана методика расчета производительности труда на уровне организации и отрасли, доведенная до пользователей письмом Минтруда и соцзащиты от 28 декабря 2006 г. Она предполагала исчисление темпов роста производительности труда исходя из динамики объема произведенной продукции в сопоставимых ценах и среднесписочной численности работников. С целью оказания методической помощи предприятиям в обеспечении рациональных пропорций между темпами роста производительности труда и заработной платой были разработаны утвержденные затем постановлением Минтруда и соцзащиты от 30 ноября 2007 г., № 160 «Методические рекомендации по формированию и распределению фонда заработной платы работников коммерческих организаций отраслей материального производства».

Высокие темпы роста потребительских цен актуализировали вопросы индексации доходов населения, что обусловило появление «Инструкции о порядке и условиях индексации денежных доходов населения в связи с инфляцией, а также при несвоевременной выплате заработной платы, пенсий, стипендий и пособий», утвержденной постановлением Министерства труда и социальной защиты от 5 мая 2009 г., № 57.

Возникновение новых задач в области бухгалтерского учета и анализа привело к необходимости перестройки системы счетов бухгалтерского учета для обеспечения субъектов хозяйствования управленческой информацией и возможности подготовки данных, пригодных для составления финансовой отчетности по международным стандартам финансовой отчетности. В этой связи с 1 января 2004 г. вводятся в действие «Типовой план счетов бухгалтерского учета» и «Инструкция по применению Типового плана счетов бухгалтерского учета», утвержденные постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 30 мая 2003 г., № 89. Типовой план счетов устанавливал общий порядок отражения фактов хозяйственной жизни на счетах бухгалтерского учета, а Инструкция по его применению предоставляла характеристику синтетических счетов. Вслед за изменениями в системе бухгалтерского учета и отчетности идет развитие системы государственного статистического учета, появляется новый Закон Республики Беларусь № 345-З «О государственной статистике» от 28 ноября 2004 г., регламентирующий порядок формирования информационно-аналитической базы для определения приоритетов государственной политики, проведения комплексного анализа, прогнозирования и межстрановых сопоставлений. По мере развития института государственной статистики шло обновление методик мониторинговых наблюдений и форм отчетности. В этой связи постановлением Минтруда и соцзащиты от 22 марта 2007 г. № 46 был создан Межведомственный совет по вопросам мониторинга социально-трудовой сферы. Между тем в 2000-е гг. острота проблем оплаты труда постепенно таяла, а роль мониторинга как инструмента обоснования управленческих решений падала. В итоге полномасштабное исследование социально-трудовых отношений было заменено ситуационным в гибком формате единовременных обследований, направленных на решение текущих проблем, зондирование «белых пятен», получение обратной связи на принимаемые решения.

Необходимо отметить и усиление внимания государства к вопросам контроля за соблюдением трудового законодательства. 19 июля 2005 г. был издан Указ Президента Республики Беларусь № 327 «О дополнительных мерах по защите трудовых, социально-экономических прав и интересов работников», который устанавливал, что общественный контроль за соблюдением законодательства о труде в организациях и у индивидуальных предпринимателей осуществляют правовые и технические инспекции труда, а также руководители и уполномоченные представители Федерации профсоюзов Беларуси, ее организационных структур, профессиональных союзов, входящих в состав данной Федерации, и их организационных структур. Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 29 июля 2006 г., № 959 было утверждено новое «Положение о Департаменте государственной инспекции труда Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь». 6 мая 2010 г. появился Указ Президента Республики Беларусь № 240 «Об осуществлении общественного контроля профессиональными союзами».

В рассматриваемом периоде были введены в действие нормативные правовые акты по вопросам прогнозирования и планирования деятельности субъектов хозяйствования, устанавливающие основные подходы к составлению прогнозов развития и бизнес-планов государственных и приравненных к ним коммерческих организаций, а именно «Рекомендации по разработке прогнозов развития коммерческих организаций на пять лет» и «Рекомендации по разработке бизнес-планов развития коммерческих организаций на год», утвержденных постановлением Минэкономики от 30 октября 2006 г. № 186. Эти документы были предназначены для обеспечения методологического и методического единства в общей системе прогнозирования социально-экономического развития Республики Беларусь.

Таким образом, усиление государственного регулирования оплаты труда предполагало сохранение государственного контроля в этой сфере в целях обеспечения «равной заработной платы за равный труд» и сглаживания дифференциации заработной платы посредством введения обязательного применения субъектами хозяйствования ЕТС и реализации мер по ограничению роста заработной платы, что происходило на фоне мягкой бюджетной политики и отсутствия должного внимания к динамике производительности

труда. Данный этап характеризовался ограничением действия институтов рынка труда и автономии субъектов хозяйствования в выборе систем оплаты труда и установлении размеров заработной платы при совершенствовании других институтов организации оплаты труда. Получили развитие институты мотивации (мотивация руководителей к обеспечению роста заработной платы), контроля (надзор за соблюдением трудового законодательства, бухгалтерский учет и отчетность, государственная статистика), а также прогнозирования и планирования.

Качество институтов управления оплатой труда того времени сказалось на параметрах заработной платы, переходя к которым важно отметить, что рассматриваемый этап захватил годы с благоприятной экономической конъюнктурой, связанной с ростом мировых цен на углеводороды, обеспечившим получение страной монопольной ренты. Это в значительной мере обусловило интенсивный рост номинальной заработной платы, которая увеличилась в 6,4 раза, и реальной заработной платы, возросшей в 2,4 раза при росте производительности труда в 1,7 раза. Соотношение заработной платы с МПБ подросло в 1,9 раза – со 146 до 273%. Положительная динамика заработной платы способствовала улучшению распределения работников по размеру начисленной заработной платы. Так, если в 2002 г. доля работников, которым была начислена заработная плата ниже МПБ, составляла 38,3%, то в 2011 г. – уже только 1,1%. При некотором сжатии дифференциации заработной платы по видам экономической деятельности продолжился ее рост в промышленности, где в течение всего периода лидерство принадлежало производству кокса, нефтепродуктов и ядерных материалов, а аутсайдером оставалось текстильное и швейное производство. Итогами этапа, характеризующего усилением государственного регулирования оплаты труда, совпавшего с периодом благоприятной рыночной конъюнктуры, стали: бурный рост заработной платы и увеличение ее покупательной способности, значительно опережающие рост производительности труда; расширение дифференциации в оплате труда в промышленности на фоне сглаживания общей дифференциации заработной платы.

Развитие кризисных явлений, связанных с мировым экономическим кризисом 2008–2009 гг., показало, что высокая степень вмешательства государства в регулирование оплаты труда сдерживает развитие национальной экономики. В Концепции национальной безопасности Республики Беларусь, утвержденной Указом Президента Республики Беларусь от 9 ноября 2010 г. № 575, в числе внутренних угроз были указаны недостаточная мотивация работников к эффективному труду и хозяйственной деятельности, неоправданные диспропорции в сфере оплаты труда на фоне снижения численности трудоспособного населения. В этой связи Правительством Республики Беларусь был разработан ряд нормативных правовых актов, ориентированных на повышение конкурентоспособности отечественной экономики, в числе которых – предусматривающие либерализацию в оплате труда.

Либерализацию в оплате труда принято отсчитывать с 2010 г. В преддверии либерализации экономических отношений появились утвержденные постановлением Минтруда и соцзащиты от 29 декабря 2010 г. № 181 «Методические рекомендации по проведению кадровой диагностики организаций с целью выявления потенциально избыточной численности персонала». Их появление сигнализировало об актуализации проблемы неэффективного использования персонала, которую без значительных институциональных изменений в сфере социально-трудовых отношений решить уже было невозможно.

Директивой Президента Республики Беларусь от 31 декабря 2010 г. № 4 «О развитии предпринимательской инициативы и стимулировании деловой активности в Республике Беларусь» для повышения конкурентоспособности экономики и создания благоприятных условий ее динамичного и устойчивого развития предусматривалось исключение излишнего регулирования рынка труда, расширение применения гибких форм занятости населения и прав нанимателей по установлению гибких условий оплаты труда работников, максимально учитывающих результаты их труда и финансовые возможности организаций. 10 мая 2011 г. был принят Указ Президента Республики Беларусь № 181 «О некоторых мерах по совершенствованию государственного регулирования в области оплаты труда», который предусматривал: придание рекомендательного характера ЕТС и расширение прав субъектов предпринимательской деятельности в части формирования условий оплаты труда их работников; расширение прав нанимателей в вопросах повышения тарифных ставок (окладов) работников и установления выплат стимулирующего характера; упорядочение действующей нормативной правовой базы, регулирующей условия оплаты труда. Это потребовало переработки Минтруда и соцзащиты ряда существующих и разработки ряда новых нормативных правовых актов по вопросам организации оплаты труда, ориентированных на разработку и внедрение гибких систем оплаты труда (коллективных, комиссионных, грейдинговых и др.). Направления развития системы социального партнерства были сформулированы в Указе Президента Республики Беларусь от 23 июля 2013 г., № 320 «О некоторых вопросах урегулирования коллективных трудовых споров».

Организация оплаты труда на основе ЕТС была сохранена в бюджетной сфере. В силу ограниченности бюджетных средств государством проводилась политика сближения уровней заработной платы низко- и высококвалифицированных работников путем применения высоких межразрядных соотношений в первых разрядах и сокращения их в последующих, вследствие чего ЕТС деформировалась, а равномерное нарастание

тарифных коэффициентов обернулось убывающими межразрядными разнициами. Ситуацию усугубило введение корректирующих коэффициентов к ЕТС, изменяющихся в диапазоне 3,5 – 1,0, применение ежемесячных дифференцированных доплат к тарифным ставкам. Улучшить пропорции в оплате труда были призваны также нормативные правовые акты, корректирующие условия оплаты труда в бюджетной сфере (в образовании, здравоохранении, фармацевтике, культуре, социальном обслуживании) [7]. Их систематичность и многочисленность указывали на целесообразность проведения очередной тарифной реформы. На необходимость изменений в механизме оплаты труда косвенно указывало и появление обновленных «Методических рекомендаций по проведению кадровой диагностики организаций с целью выявления потенциально избыточной численности работников», утвержденных постановлением Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь от 15 декабря 2016 г., № 72.

18 января 2019 г. Президентом Республики Беларусь подписан Указ № 27 «Об оплате труда работников бюджетных организаций», которым определены основные подходы по комплексному изменению системы оплаты труда работников бюджетных организаций. В этой связи 28 февраля 2019 г. появилось постановление Совета Министров Республики Беларусь № 138 «Об оплате труда работников бюджетных организаций», согласно которому для оплаты труда работников бюджетных организаций с 1 января 2020 года применяется новая тарифная система и пересматриваются размеры всех других элементов заработной платы (надбавки, доплаты, премии).

Текущий этап характеризуется реализацией системных мер, направленных на обеспечение функционирования системы управления нормированием труда в организациях и отраслях экономики. Функции государственного управления нормированием труда возложены на Минтруда и соцзащиты. Научно-методическое обеспечение реализации политики государства в области нормирования труда осуществляет НИИ труда. При этом Минтруда и соцзащиты проводится систематическая работа, направленная на обеспечение здоровых условий труда и компенсации действия неблагоприятных производственных факторов, о чем свидетельствуют разработанные им нормативные документы. Важно отметить, что меры, ранее реализованные в области организационно-технического нормирования труда, не решили существующих там проблем. Одной из причин этого стало отсутствие кадров необходимой квалификации. Решением Совета глав правительств СНГ от 29 мая 2015 г. НИИ труда придан статус базовой организации государств-участников СНГ в сфере методического и организационно-технического обеспечения работ в области нормирования труда, а 10 октября 2017 г. Белорусский национальный технический университет на основании Решения Совета министров иностранных дел СНГ получил статус базовой организации государств-участников СНГ по подготовке, переподготовке и повышению квалификации кадров по нормированию труда, что должно способствовать активизации работ по нормированию труда за счет улучшения их кадрового обеспечения.

На этапе либерализации экономических отношений актуализировалась проблема обеспечения рациональных пропорций между темпами роста производительности труда и заработной платы. В этой связи были разработаны «Методические рекомендации по расчету добавленной стоимости и добавленной стоимости на одного среднесписочного работника (производительности труда по добавленной стоимости)», утвержденные постановлением Минэкономики и Минтруда и соцзащиты от 31 мая 2012 г., № 48/71, предлагающие расчет производительности труда в организациях осуществлять на основе показателя, принятого в мировой практике. Вслед за этим 8 июля 2013 г. было принято постановление Совета Министров Республики Беларусь № 597 «О совершенствовании условий оплаты труда руководителей организаций в зависимости от результатов финансово-хозяйственной деятельности», устанавливающее соотношение заработной платы руководителей коммерческих организаций и средней заработной платы по организации в целом в зависимости от превышения темпа роста производительности труда над темпом роста заработной платы, а с учетом изменений и дополнений от 13 октября 2015 г. – и условия выплаты премий, бонусов и вознаграждений, предусмотренных условиями контрактов, к числу которых относится отсутствие задолженности по выплате заработной платы.

Обострение проблемы сбыта продукции обусловило появление постановления Совета Министров Республики Беларусь «Об оплате труда работников» от 31 июля 2014 г., № 744, которое устанавливало, что рост заработной платы работников государственных организаций и организаций с долей собственности государства более 50% допускается только при условии опережающего роста производительности труда. При его определении предложено использовать выручку от реализации продукции на одного среднесписочного работника. Постановление вызвало много вопросов, связанных с его применением на практике, вследствие чего 26 января 2015 г. было принято уточняющее его постановление Совета Министров Республики Беларусь № 47, устанавливающее, что при исчислении производительности труда в организации может использоваться как выручка от реализации продукции, так и добавленная стоимость.

В условиях либерализации был введен новый «Типовой план счетов бухгалтерского учета», утвержденный постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 29 июня 2011 г., № 50, принят Закон Республики Беларусь от 12 июля 2013 г., № 57-3 «О бухгалтерском учете и отчетности», утвержден ряд Национальных стандартов бухгалтерского учета и отчетности, появление которых было обусловлено тем, что предыдущий Типовой план счетов и Инструкция по его применению не устанавливали правил оценки, группировки,

документирования, балансового обобщения, учетных процедур. С 17 августа 2016 г. вступила в силу новая редакция Закона Республики Беларусь «О государственной статистике», устанавливающего правовые основы государственной статистики. Принципы государственной статистики скорректированы и гармонизированы в соответствии с основополагающими принципами официальной статистики и Кодексом норм Европейской статистики. В связи со слабой динамикой заработной платы и доходов населения актуализировались вопросы мониторинга социально-трудовой сферы, в связи с чем 18 января 2016 г. приказом Минтруда и соцзащиты был утвержден перечень базовых организаций-участников мониторинга социально-трудовой сферы, а 30 ноября 2018 г. постановлением этого же министерства № 83 была утверждена обновленная форма ведомственной отчетности 2-мониторинг «Сведения о деятельности организации в рамках мониторинга социально-трудовой сферы». Однако уже 15 августа 2019 г. постановлением Совета Министров Республики Беларусь № 544 признано утратившим силу постановление этого органа от 14 января 1998 г. № 47 «О ведении мониторинга социально-трудовой сферы республики», что означало его полное прекращение.

Таким образом, текущий период, характеризуемый либерализацией в оплате труда, характеризовался развитием практически всех действующих в стране институтов организации оплаты труда (включая институт автономии субъектов хозяйствования в определении систем оплаты труда и размеров заработной платы, развитие которого сдерживалось на предыдущем этапе), а также институтов контроля (бухгалтерский учет и отчетности, государственная статистика) и институтов мотивации. Противоречивым является то, что на фоне появления потребности в подготовке специалистов, имеющих компетенции в области оплаты труда, что указывает на наличие проблем в управлении оплатой труда, прекращено функционирование мониторинга социально-трудовой сферы. Вся совокупность институтов управления оплатой труда, получивших развитие в Беларуси с 1991 г., в систематизированном виде представлена в таблице.

Таблица. – Институты управления оплатой труда, получившие преимущественное развитие в Республике Беларусь

Институты управления оплатой труда	1991–1995	1995–2002	2002–2010	2010–н. в.
<i>Институты прогнозирования и планирования</i>				
Государственное прогнозирование социально-экономического развития Республики Беларусь	–	+	–	–
Прогнозирование и планирование развития коммерческих организаций	–	–	+	–
<i>Институты организации оплаты труда</i>				
Организационно-техническое нормирование труда	–	+	+	+
Минимальная заработная плата	+	+	+	+
Тарифное нормирование заработной платы	+	+	+	+
Индексация заработной платы	+	+	+	–
Компенсация неблагоприятных условий труда	+	+	+	+
Регулирование трудовых (контрактных) отношений	–	+	–	+
Регулирование заработной платы по сферам, отраслям (видам деятельности), профессионально-квалификационным группам	+	+	+	+
Стимулирование трудовой активности	+	+	+	+
Автономия субъектов хозяйствования в определении систем оплаты труда и размеров заработной платы	+	–	–	+
Социальное партнерство	+	+	+	+
Государственные гарантии по оплате труда	–	+	–	–
Бюджетирование затрат на оплату труда	+	+	+	+
<i>Институты мотивации</i>				
Мотивация руководителей к обеспечению роста и выплаты заработной платы	+	+	+	+
Подготовка специалистов, имеющих компетенции в области оплаты труда	–	–	–	+
<i>Институты контроля</i>				
Надзор за соблюдением трудового законодательства	+	+	+	–
Бухгалтерский учет и отчетность	+	–	+	+
Государственная статистика	–	+	+	+
Мониторинг оплаты труда	–	+	–	–

Заключение. Эволюционный подход позволил изучить процесс развития отечественных институтов и институциональных инструментов управления оплатой труда и осмыслить те факторы и условия, которые и определили их современное состояние. Это позволило констатировать, что в Беларуси получили определенное развитие все ключевые институты управления оплатой труда (прогнозирования и планиро-

вания, организации, мотивации и контроля), в том числе институты минимальной заработной платы и коллективных переговоров, доминирующие в прогрессивной мировой практике. Совокупность этих институтов и соответствующих им институциональных инструментов формирует действующую институциональную модель управления оплатой труда в Республике Беларусь, которую целесообразно представить в формализованном виде в разрезе функций управления, предусмотрев при этом макроэкономический и микроэкономический уровни управления оплатой труда [8, 9]. Такая модель может стать полезным инструментом поиска проблем оплаты труда и путей их решения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Мигранова, Л.А. Заработная плата и социальное страхование / Л.А. Мигранова, В.Д. Роик // Народонаселение. – 2019. – № 2. – С. 64–75.
2. Ковалева, Е.А. Очерки по истории трудового права Беларуси / Е.А. Ковалева, Т.В. Ковалева. – Гомель : ГГУ, 2015. – 324 с.
3. Коновальчик, Г.О. Издержки тарифной системы оплаты труда и пути ее реформирования / Г.О. Коновальчик, Т.Н. Долинина // Финансы, учет, аудит. – 2009. – № 3. – С. 40–42.
4. Матусевич, В.И. Социально-экономические проблемы трудовых отношений в Республике Беларусь / В.И. Матусевич // Рыночный механизм заработной платы. Проблемы становления и развития (материалы «круглого стола») / Ин-т труда М-ва труда Рос. Федерации. – М., 1995. – С. 76–86.
5. Концепция реформы оплаты труда в Республике Беларусь в условиях рыночных отношений // НЭГ. – 1995. – № 41. – С. 1–2.
6. Система оплаты труда в Беларуси: законодательные ограничения и направления реформирования [Электронный ресурс] : дискус. материал // Исслед. центр ИПМ. – Режим доступа : <http://research.by/publications/dp/pdp0803/>. – Дата доступа : 01.03.2013.
7. Миронова, Т.Н. Система управления нормированием труда в Республике Беларусь / Т.Н. Миронова, Л.Ф. Алексеевко // Организация и нормирование труда: наука, образование, практика : сб. науч. тр. / Белорус. нац. техн. ун-т. – Минск, 2018. – С. 176–185.
8. Долинина, Т.Н. Институциональные модели управления оплатой труда : в 2 ч. / Т.Н. Долинина. – Минск : БГТУ, 2019. – Ч. 1. – 258 с.
9. Долинина, Т.Н. Институциональные модели управления оплатой труда : в 2 ч. / Т.Н. Долинина. – Минск : БГТУ, 2019. – Ч. 2. – 391 с.

Поступила 29.02.2020

MAIN STAGES OF EVOLUTION OF MANAGEMENT INSTITUTIONS REMUNERATION FOR LABOR IN THE NATIONAL ECONOMY OF BELARUS (1991–2020)

T. DOLININA

The evolution of remuneration management institutions in the Republic of Belarus is considered. Four stages are established in the development of remuneration management institutions and their characteristics are given. The remuneration management functions (forecasting and planning, organization, motivation, control) of the remuneration management system that were primarily developed at each stage were identified and systematized in terms of remuneration management functions. The feasibility of presenting the current system of institutions and institutional instruments for managing remuneration in the form of a formalized model providing macroeconomic and microeconomic levels of remuneration management, suitable for finding wage problems and ways to solve them, is substantiated.

Keywords: remuneration, management institutions, evolution of institutions, development stages, development stages.

УДК 51-77 + УДК 334.78

**ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОЦЕССА ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ
ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В ИНТЕГРИРОВАННЫХ ЦЕПЯХ ПОСТАВОК**

*д-р экон. наук, доц., проф. М.А. СЛОНИМСКАЯ
(Полоцкий государственный университет)*

Обоснована необходимость организации межфирменного сетевого сотрудничества в цепи поставок мяса крупного рогатого скота белорусского производства, ориентированной на внешний рынок, представлена разработанная автором экономико-математическая модель, позволяющая обосновать решения по распределению суммы инвестиций между участниками интегрированной цепи поставок на основе критерия максимизации общей суммы прибыли от реализации конечной продукции. Предлагаемая модель позволяет повысить эффективность процедуры бенчмаркинга и государственного субсидирования для стимулирования развития отечественного мясного животноводства и поддержки экспорта говядины на зарубежные рынки.

Ключевые слова: *экономико-математическое моделирование, межфирменное сетевое сотрудничество, интегрированные цепи поставок, бенчмаркинг, финансирование инвестиций.*

Введение. Организация межфирменного сетевого сотрудничества позволяет реализовать потенциальную роль сетевого механизма координации деятельности предприятий в повышении их конкурентоспособности, а также отдельных отраслей и национальной экономики в целом за счет синергетического эффекта при совместном использовании ресурсов, инфраструктуры и единой маркетинговой политики; создания системы обмена информацией, знаниями и компетенциями; распределения рисков между партнерами по цепи поставок; снижения транзакционных издержек; единых стандартов выполнения процессов и обслуживания клиентов [1].

Создание бизнес-сетей требует формирования взаимного доверия, механизма согласования целей, обмена информацией и адаптации. Этап проектирования бизнес-процессов сети является ключевым фактором в области сетевого взаимодействия. Необходимо спроектировать структуру сети, систему управления и обосновать выбор партнеров. В процессе проектирования бизнес-процессов сетевого взаимодействия необходимо определить: процедуры (функции, работы), которые необходимо выполнить для получения заданного конечного результата; последовательность выполнения процедур; механизмы контроля и управления; исполнителей процессов; входящие и исходящие документы / информацию по каждой процедуре процесса; ресурсы, необходимые для выполнения каждой процедуры процесса; документацию и условия, регламентирующие выполнение каждой процедуры; параметры, характеризующие выполнение процедур и процессов в целом. Проектирование процессов в вертикально интегрированных межфирменных сетях осуществляется с помощью так называемой референтной модели операций в цепях поставок (The Supply Chain Operations Reference – SCOR), которая описывает деятельность, связанную со всеми этапами удовлетворения спроса клиента [2]. Экономико-математическое моделирование при этом играет важную роль на всех этапах.

Рассмотрим использование экономико-математического моделирования в процессе принятия решений в интегрированной цепи поставок на примере производства и продажи мяса крупного рогатого скота (КРС). Растущий спрос на мировом рынке говядины дает возможность увеличить экспорт данного вида мясной продукции из Беларуси. Организация межфирменного сетевого сотрудничества объектов цепи поставок мяса КРС позволяет обеспечить конкурентоспособность данного продукта на внешних рынках при допустимом уровне рентабельности деятельности объектов цепи поставок. Достижение указанной цели связано с выполнением ряда целевых показателей Государственной программы развития аграрного бизнеса в Республике Беларусь на 2016 – 2020 гг.: темп роста экспорта мяса КРС; темп роста численности коров специализированных мясных пород (подпрограмма 4 «Развитие племенного дела в животноводстве»); рентабельность продаж продукции мясного скотоводства в сельскохозяйственных предприятиях (подпрограмма 9 «Структурные преобразования в агропромышленном комплексе»); индекс производства продукции мясного скотоводства в крестьянских (фермерских) хозяйствах (подпрограмма «Развитие и поддержка малых форм хозяйствования») [3].

Основная часть. В соответствии с референтной SCOR-моделью, которая признается международным межотраслевым стандартом проектирования цепей поставок, для разработки направлений совершенствования процессов используется процедура бенчмаркинга [4].

Обязательным условием построения надежных и безопасных цепей поставок продуктов питания является необходимость создания на национальном и международном уровнях единых правил идентификации, учета и прослеживаемости сельскохозяйственных животных и развития на этой основе технологий

прослеживаемости продукции животного происхождения. В Республике Беларусь уже разработана отечественная автоматизированная информационная система идентификации, регистрации, прослеживаемости животных и продукции животного происхождения (АИТС). АИТС обеспечивает прослеживаемость животных с момента их рождения до убоя, фиксируя 25 типов базовых событий: рождение животного; идентификация животного; все события, связанные с перемещениями животного; все санитарно-ветеринарные мероприятия, проводимые для животного; события утери или падежа животных; отправку животного на убой; идентификацию туши животного для организации прослеживаемости продукции животного происхождения [5]. АИТС предоставляет логистическому интегратору информацию о движении численности КРС в сельскохозяйственных предприятиях и их основных физических характеристиках. Данная информация в сочетании с финансовыми показателями производителей КРС мясной породы дает возможность определить примеры наилучшей практики и распространить опыт на остальные объекты, используя процедуру бенчмаркинга. Предлагается авторская методика проведения процедуры бенчмаркинга на основе использования метода «Развертывание функций качества». Традиционно данный метод используется для оценки нового товара на стадии разработки с заданным уровнем конкурентоспособности [6, с. 126-155].

Матрица бенчмаркинга отрасли мясного животноводства по странам-основным импортерам замороженного мяса КРС в КНР и Республике Беларусь, построенная по методу «Развертывание функций качества», представлена на рисунке 1.

		Важность для потребителя	Факторы					Рейтинг					
			Система прослеживаемости цепи поставок	Порода скота и технология выращивания	Расстояние до рынка сбыта	Продолжительность пастбищного периода	Размер ввозной таможенной пошлины	Площадь пастбищ	— Республика Беларусь □ — Бразилия △ — Уругвай				
								1	2	3	4	5	
Требования потребителей к мясу КРС на рынке КНР	Натуральность	0,2	●			○	●			☆	□	△	
	Безопасность	0,3	●		△					☆	□	△	
	Вкус	0,2		●	△				☆		□	△	
	Цена	0,3		●	●	●	●	○			□	☆	△
Организационная сложность			5	3	-	-	8	-					
Финансовые затраты на проведение изменений			5	5	-	-	8	-					
Единицы измерения			баллы	баллы	км	дней	%	млн. га					
Значения факторов	Республика Беларусь		3	2	6013	130-140	12	1,5					
	Бразилия		3	4	16622	365	12	185					
	Уругвай		5	4	18127	365	12	14					
	☆ — Республика Беларусь □ — Бразилия △ — Уругвай	1 2 3 4 5	△	△ □	☆	△ □	□	☆	△	☆	□	△	
Абсолютная важность			4,5	4,5	3,2	3,3	2,7	2,7					

Рисунок 1. – Матрица бенчмаркинга отрасли мясного животноводства для основных импортеров замороженного мяса КРС, построенная по методу «Развертывание функций качества»

Как показывают результаты бенчмаркинга, наиболее важными направлениями совершенствования процессов в цепи поставок мяса КРС является внедрение системы прослеживаемости цепи поставок для потребителей, а также улучшение породы и технологии выращивания скота. Первый параметр влияет на натуральность и безопасность продукции, второй – на вкус и себестоимость производства продукции.

Единственное конкурентное преимущество Беларуси перед другими странами, которые являются основными импортерами мяса КРС в КНР, – более близкое ее географическое расположение к данному рынку сбыта. Больше всего Беларусь отстает от рассматриваемых стран-конкурентов по наличию возможностей наращивания количества КРС, т.к. имеет значительно меньшие площади пастбищ.

Цена на замороженное мясо КРС белорусского производства на рынке КНР для обеспечения его конкурентоспособности не должна превышать соответствующую цену на данный вид продукции основных конкурентов. Существует проблема низкой экономической эффективности отечественной отрасли мясного животноводства. Повышение закупочных цен на мясо КРС мясной породы приведет к росту отпускных цен производителей на мясо КРС и, соответственно, к снижению его конкурентоспособности на внешних рынках. К росту цен на мясо КРС также могут привести необходимые дополнительные инвестиции в основной капитал для увеличения численности КРС мясной породы и развития производства по переработке говядины, а также изменения существующих объектов в соответствии с требованиями международных рынков по санитарным и фитосанитарным мерам (СФСМ), безопасности пищевых продуктов и благополучию животных. В Уругвае, например, сумма таких инвестиций составляет 2% от стоимости экспорта [7, с. 15].

С целью решения проблемы повышения экономической эффективности отрасли мясного животноводства предлагается организовать обмен знаниями и компетенциями между участниками цепи поставок мяса КРС в рамках инновационной сети с участием научных учреждений и сельскохозяйственных вузов Республики Беларусь на основе интеллектуальной платформы по аналогии с европейскими «живыми лабораториями» [8]. Участники интеллектуальной платформы будут решать следующие задачи: генерация идей участниками инновационной сети; разработка стандартов выполнения бизнес-процессов с учетом зарубежного опыта и современных информационных технологий; разработка программного обеспечения для предприятий сферы мясного животноводства в соответствии с бизнес-моделью SaaS (услуги по обеспечению доступа к программным продуктам через интернет).

Получить доступ к зарубежному опыту дает возможность участие интеллектуальной платформы в международной сети «Глобальный круглый стол по вопросам устойчивого производства говядины» [9]. Глобальный круглый стол по вопросам устойчивого производства говядины (The Global Round Table for Sustainable Beef – GRSB) – это стратегическая платформа, созданная для объединения заинтересованных сторон, осуществляющих деятельность в сфере производства говядины, экологии, розничной торговли и других, которые проявляют интерес к данной отрасли, с целью разработки направлений улучшения устойчивости глобальной цепочки создания стоимости при производстве мяса и мясной продукции путем обмена знаниями, лидерства, научной деятельности и многостороннего взаимодействия и сотрудничества. Организаторы сети GRSB называют ее «миром, в котором все аспекты цепочки создания говядины являются экологически безопасными, социально ответственными и экономически жизнеспособными» [10].

Повысить экономическую эффективность отрасли мясного животноводства также предлагается за счет развития межфирменных сетей в виде закупочных групп, что обеспечивает лучшие условия от поставщиков по цене, стабильность поставок и контроль логистических затрат.

Цели и источники финансирования создания и поддержки деятельности системы интегрированной цепи поставок мяса КРС, ориентированной на внешние рынки, представлены в таблице.

Таблица. – Цели и источники финансирования создания и поддержки деятельности системы интегрированной цепи поставок мяса КРС, ориентированной на внешние рынки

Цель	Источники финансирования
1. Функционирование Автоматизированной информационной системы идентификации, регистрации, прослеживаемости животных и продукции животного происхождения (AITS)	Средства государственного бюджета Республики Беларусь
2. Проектирование бизнес-процессов в интегрированной цепи поставок	Средства государственного бюджета Республики Беларусь в рамках финансирования государственных программ «Развитие цифровой экономики и информационного общества», «Развитие транспортного комплекса Республики Беларусь», «Развитие аграрного бизнеса в Республике Беларусь»
3. Осуществление деятельности логистического интегратора	Плата за услуги участников интегрированной цепи поставок
4. Осуществление деятельности интеллектуальной платформы	Средства Белорусского инновационного фонда Республики Беларусь, ежемесячная абонентская плата за онлайн-использование программного обеспечения для предприятий сферы мясного животноводства
5. Осуществление деятельности закупочных групп	Плата за услуги закупочной группы ее участников

Дополнительные задачи, которые необходимо решить для осуществления предлагаемых мероприятий по созданию и поддержке деятельности системы интегрированной цепи поставок мяса КРС:

- поиск источников финансирования инвестиции в основной капитал для увеличения численности КРС мясной породы и развития производства по переработке говядины;
- стимулирование сельскохозяйственных производителей и фермеров к участию в проектах по развитию отрасли мясного скотоводства;
- развитие сотрудничества между организациями в отрасли мясного скотоводства и стимулирование их участия в интегрированной цепи поставок, деятельности интеллектуальной платформы и закупочных группах.

Одной из наиболее активных стран-инвесторов в мировой экономике является КНР. Учитывая заинтересованность китайских компаний-покупателей мяса КРС в развитии данной отрасли, компанию по привлечению инвесторов для строительства или репрофилирования существующих мясоперерабатывающих предприятий в соответствии с требованиями целевых рынков целесообразно ориентировать на китайских инвесторов. Сотрудничество отечественного логистического интегратора с Китайской торгово-инвестиционной компанией мясной промышленности «Большой шелковый путь», которая содействует торгово-экономическому сотрудничеству между Китаем и Беларусью в сфере мясной продукции и мясной промышленности, позволит не только повысить эффективность поиска необходимых инвесторов, но и обеспечит необходимое информационно-техническое взаимодействие с покупателями на китайском рынке.

Повышение эффективности цепи поставок при одновременном стимулировании интеграционных процессов позволяет использовать оптимизационные экономико-математических моделей при принятии решений финансирования инвестиций в интегрированных цепях поставок [11]. Для стимулирования сельскохозяйственных производителей и фермеров к участию в интеграционных проектах по развитию отрасли мясного скотоводства предлагается использовать следующую экономико-математическую модель:

$$Z_{t+1} - \vartheta \rightarrow \text{Max} \quad (1)$$

где Z_{t+1} – общая сумма прибыли животноводческих и мясоперерабатывающих предприятий от производства, переработки и продажи говядины на внутренний и внешний рынок в $(t + 1)$ периоде;

ϑ – общая сумма государственной субсидии.

В модели рассматривается I животноводческих предприятий ($i \in I$), претендующих на получение государственной субсидии в $(t + 1)$ -м периоде по итогам работы за t -й период времени. Каждое i -е из них вырастило и сдало за t -й период b_{ijt} голов КРС ($b \in B$) на j -е мясоперерабатывающее предприятие ($j \in J$). В среднем из одной b_{ij} головы КРС в t -м периоде получено q_{ijt} кг готовой продукции, которая была продана в том же периоде по цене p_{ijk} -у внутреннему покупателю ($k \in K$) и p_{ijm} -у внешнему покупателю ($m \in M$). Средние издержки производства 1 кг продукции из сырья i -го животноводческого предприятия, произведенной на j -м мясоперерабатывающем предприятии в t -м периоде составляют c_{ijt} , средние издержки обращения при продаже 1 кг продукции из сырья i -го животноводческого предприятия, произведенной на j -м мясоперерабатывающем предприятии – d_{ijt} .

Государственная субсидия в $(t + 1)$ -м периоде позволяет увеличить животноводческим предприятиям число голов КРС. Необходимо распределить общую сумму государственной субсидии таким образом, чтобы общая сумма ожидаемой в $(t + 1)$ -м периоде прибыли животноводческих и мясоперерабатывающих предприятий от производства КРС, его переработки и продажи мясной продукции на внутренний и внешний рынок Z_{t+1} была максимальной при условии сохранения основных факторов выращивания КРС, производства и продажи продукции на прежнем уровне.

$$Z_{t+1} = \sum_{k \in K} \sum_{j \in J} \sum_{i \in I} p_{ijk} b_{ijk(t+1)} q_{ijkt} + \sum_{m \in M} \sum_{j \in J} \sum_{i \in I} p_{ijm} (b_{ij(t+1)} q_{ijt} - \sum_{k \in K} b_{ijk(t+1)} q_{ijkt}) - \sum_{j \in J} \sum_{i \in I} b_{ij(t+1)} q_{ijt} (c_{ijt} + d_{ijt}). \quad (2)$$

Первая часть уравнения (2) представляет ожидаемую общую сумму выручки, которую можно получить от продажи продукции мясоперерабатывающих предприятий на внутреннем рынке в $(t+1)$ -м периоде, где:

p_{ijk} – средняя цена 1 кг продукции j -го мясоперерабатывающего предприятия из КРС, выращенного на i -м животноводческом предприятии при продаже k -му внутреннему покупателю в t -м периоде;

$b_{ijk(t+1)} q_{ijkt}$ – ожидаемый объем продукции j -го мясоперерабатывающего предприятия в $(t + 1)$ -м периоде из КРС, выращенного на i -м животноводческом предприятии, проданной k -му внутреннему покупателю.

Вторая часть уравнения (2) представляет ожидаемую общую сумму выручки в $(t + 1)$ -м периоде от продажи продукции на внешние рынки, где:

p_{ijmt} – средняя цена 1 кг продукции j -го мясоперерабатывающего предприятия из КРС, выращенного на i -м животноводческом предприятии при продаже m -му внешнему покупателю в t -м периоде;

$b_{ij(t+1)q_{ijt}}$ – объем продукции j -го мясоперерабатывающего предприятия из КРС, выращенного на i -м животноводческом предприятии в $(t + 1)$ -м периоде.

Третья часть уравнения (2) представляет ожидаемую общую сумму издержек производства и переработки продукции животноводческих и мясоперерабатывающих предприятий в $(t + 1)$ -м периоде, где:

c_{ijt} – средние издержки производства 1 кг продукции из сырья i -го животноводческого предприятия, произведенной на j -м мясоперерабатывающем предприятии в t -м периоде;

d_{ijt} – средние издержки обращения при продаже 1 кг продукции из сырья i -го животноводческого предприятия, произведенной на j -м мясоперерабатывающем предприятии в t -м периоде.

Общий размер государственных инвестиций определяется в соответствии с уравнением (3):

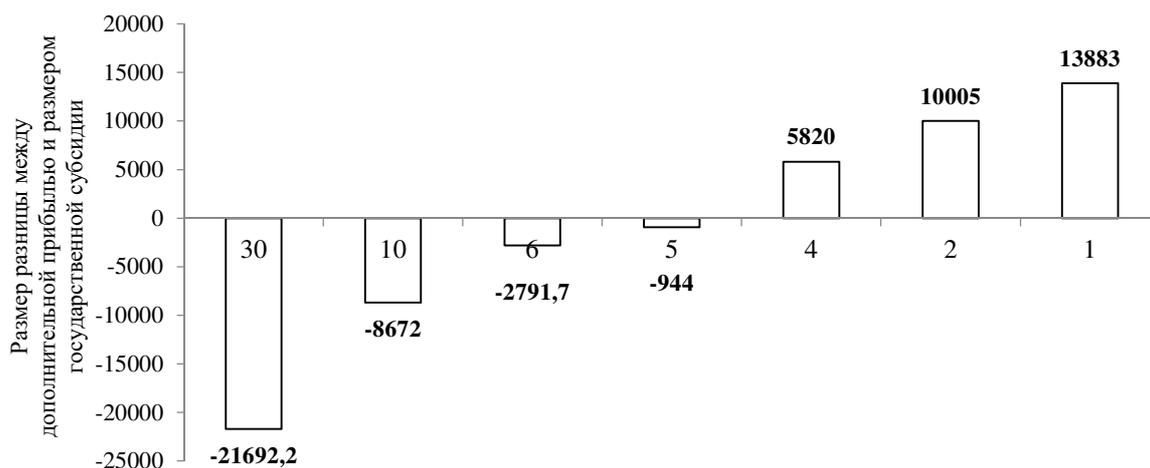
$$\vartheta = p_b \sum_{i=1} \Delta b_{i(t+1)} \quad (3)$$

где $\Delta b_{i(t+1)}$ – количество голов КРС, которые можно дополнительно купить на i -м животноводческом предприятии на сумму выделенной государственной субсидии в $(t + 1)$ -м периоде;

p_b – средняя стоимость одной головы КРС.

Предлагаемая модель была апробирована на примере распределения субсидии в размере 33 300 тыс. долл. США, которая позволяет купить 30 голов КРС мясной породы по цене 1110 долл. США за одну голову. В условном примере были проанализированы данные по 30 животноводческим предприятиям, которые поставляют сырье на четыре мясоперерабатывающих предприятия. Продукция мясоперерабатывающих предприятий продавалась восьми внутренним и двум внешним покупателям. Поиск решения в соответствии с предложенной экономико-математической моделью осуществлялся с помощью инструмента «Поиск решения» Microsoft Excel.

На рисунке 2 представлена информация о размере разницы государственной субсидии и полученной в результате дополнительной прибыли от продажи продукции в цепи поставок при разном количестве ее получателей, выбранных в соответствии с оптимизационной моделью. Как видно из представленных данных, наиболее эффективным вариантом распределения государственной дотации является предоставление ее одному животноводческому предприятию, от продукции которого можно получить максимальную прибыль в результате ее переработки и продажи в цепи поставок. Для того, чтобы государственная дотация окупилась, она должна быть предоставлена не более чем четырем животноводческим предприятиям.



Количество животноводческих предприятий, получивших государственную субсидию

Рисунок 2. –Размер разницы государственной субсидии и полученной в результате дополнительной прибыли от продажи продукции в цепи поставок при разном количестве ее получателей, выбранных в соответствии с оптимизационной моделью

Общая эффективность цепи поставок будет непрерывно расти, если в обмен на предоставляемую субсидию участники цепи поставок будут предоставлять необходимую информацию для осуществления процедуры бенчмаркинга и передачи наилучшего опыта другим участникам сетевого объединения.

Заключение. Таким образом, предлагаемая экономико-математическая модель позволяет эффективно использовать инструментарий государственного субсидирования для стимулирования развития отечественного мясного животноводства и поддержки экспорта говядины на зарубежные рынки. Применение данной модели на практике позволит обеспечить бесперебойное производство и экспорт говядины с наименьшими транзакционными издержками по международным стандартам качества. Проведенные расчеты свидетельствуют о достаточно быстром возмещении затрат на реализацию предлагаемого проекта и возможности получить в результате социально-экономический эффект за счет роста объема экспорта продукции, создания новых рабочих мест в сельской местности и обеспечения экономической эффективности выращивания КРС мясной породы на территории Республики Беларусь.

ЛИТЕРАТУРА

1. Слонимская, М.А. Сетевые формы организации экономики / М.А. Слонимская ; науч. ред. А.Е. Дайнеко ; Нац. акад. наук Беларуси, Ин-т экономики. – Минск : Беларуская навука, 2018. – 280 с.
2. SCOR 12.0 [Electronic resource] / Apics. – Mode of access: <http://www.apics.org/apics-for-business/products-and-services/apics-scc-frameworks/scor12>. – Date of access: 20.02.2020.
3. О Государственной программе развития аграрного бизнеса в Республике Беларусь на 2016–2020 годы и внесении изменений в постановление Совета Министров Республики Беларусь от 16 июня 2014 г. № 585. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/document/?guid=3871&p0=C21600196>. – Дата доступа: 24.12.2019.
4. Левина, Т.В. SCOR-моделирование / Т.В. Левина // Логистика и управление цепями поставок. – 2012. – № 2 (49). – С. 88–94.
5. Автоматизированная информационная система идентификации, регистрации, прослеживаемости животных и продукции животного происхождения (AITS) [Электронный ресурс] // ID центр систем идентификации. – Режим доступа: <http://ids.by/index.php/Dev-of-Systems-Портфолио/avtomatizirovannaya-informacionnaya-sistema-identifikacii-registracii-proslezhivaemosti-zhivotnyh-i-produkcii-zhivotnogo-proisxozhdeniya-aits.html>. – Дата доступа: 31.01.2020.
6. Стерхова, С.А. Инновационный продукт: инструменты маркетинга: учеб. пособие / С.А. Стерхова. – М. : «Дело» АНХ, 2009. – 296 с.
7. Bervejillo, J. E. Uruguay's beef industry. An Assessment of WTO Disciplines on Market Access in Agriculture. / J. E. Bervejillo. – Oslo : Norwegian Institute of International Affairs, 2015. – 71 с.
8. Слонимская, М.А. Живые лаборатории в теории и практике открытых инноваций / М.А. Слонимская // Наука и инновации. – № 9. – 2016. – С. 30–32.
9. Global sustainable beef [Electronic resource]. – Mode of access: <https://grsbeef.org/page-1489655>. – Date of access: 18.02.2020.
10. Sustainability report 2016. Global sustainable beef. – Colorado Springs: Round table for global sustainable beef, 2017. – 36 p.
11. Lupita, A. A supply chain model to improve the beef quality distribution using investment analysis: A case study [Electronic resource] / A. Lupita, S. H. Rangkuti, W. Sutopo, M. Hisjam // AIP Conference Proceedings. – Mode of access: <https://doi.org/10.1063/1.5010620>. – Date of access: 18.02.2020.

Поступила 13.03.2020

MATHEMATICAL ECONOMIC MODELING OF THE DECISION-MAKING PROCESS OF FINANCING INVESTMENTS IN INTEGRATED SUPPLY CHAINS

M. SLONIMSKA

The article substantiates the necessity of organizing intercompany network cooperation in the supply chain of Belarusian beef, oriented to the foreign market, presents the mathematical economic model developed by the author, which allows substantiating decisions on the distribution of the amount of investments between the participants of the integrated supply chain based on the criterion of maximizing the total profit from the sale of final products. The proposed model makes it possible to increase the efficiency of the benchmarking procedure and state subsidies to stimulate the development of domestic meat farming and support the export of beef to foreign markets.

Keywords: *mathematical economic models, interfirm network collaboration, integrated supply chains, benchmarking, investment financing.*

УДК 657

**МЕТОДИЧЕСКИЕ ПРОТИВОРЕЧИЯ В АНАЛИЗЕ ОБОРАЧИВАЕМОСТИ
ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЕЙ****канд. экон. наук, доц. Е.Ю. АФАНАСЬЕВА
(Полоцкий государственный университет)**

Статья посвящена исследованию действующих методик анализа дебиторской и кредиторской задолженностей. Автором выявлены методические противоречия в существующих подходах к оборачиваемости и их недостаточной информативности для целей принятия управленческих решений. Предложена авторская методика расчета показателей оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженностей.

Ключевые слова: дебиторская и кредиторская задолженность, анализ, оборачиваемость, скорость оборота, период оборота.

Введение. Экономический анализ деятельности организации как функция управления является одним из ключевых элементов системы поддержки принятия управленческих решений в бизнесе. Он становится основой обоснования и принятия управленческих решений, контроля их исполнения. Для этого анализ должен решать следующие задачи: отслеживать негативные отклонения, выявлять и прогнозировать существующие и потенциальные проблемы, производственные и финансовые риски, определять влияние принимаемых решений на уровень результатов деятельности экономического субъекта. «Качество» результатов аналитических процедур во многом определяется четкостью формулировок сущности исследуемых экономических объектов или процессов, а также адекватности аналитических показателей и методов их расчета [1, с. 31].

В статье рассмотрена одна из наиболее спорных финансовых категорий – оборачиваемость, в частности оборачиваемость дебиторской и кредиторской задолженностей. Несмотря на то, что данная категория «традиционна» для экономического анализа, по-прежнему не решена проблема однозначного подхода к дефиниции данной категории. Существующие методики анализа до сих пор предлагают различные модели расчета показателей, характеризующих оборачиваемость дебиторской и кредиторской задолженностей.

Оборачиваемость дебиторской и кредиторской задолженностей организации может оцениваться:

– скоростью оборота – комплексный показатель организационно-технического уровня производственно-хозяйственной деятельности, отражающий количество оборотов, которое делают за анализируемый период задолженности организации;

– периодом оборота – средним сроком, за который возвращаются в хозяйственную деятельность организации или расходуются денежные средства, аккумулированные в дебиторской и кредиторской задолженностях.

Основная часть. Проведем анализ нормативных источников Республики Беларусь, мнений ведущих аналитиков по порядку расчета оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженностей.

В Постановлении Министерства финансов Республики Беларусь, Министерства экономики Республики Беларусь от 27.12.2011 г., № 140/20 (ред. от 04.10.2017 г.) «Об утверждении Инструкции о порядке расчета коэффициентов платежеспособности и проведения анализа финансового состояния и платежеспособности субъектов хозяйствования» представлен порядок расчета коэффициентов оборачиваемости капитала и коэффициента оборачиваемости оборотных средств (краткосрочных активов) в динамике в рамках анализа деловой активности и оценки эффективности использования средств субъекта хозяйствования. Оба коэффициента оборачиваемости определяются отношением выручки от реализации продукции, товаров, работ, услуг (строка 010 отчета о прибылях и убытках) к средней стоимости совокупных активов (строка 300 бухгалтерского баланса, сумма граф 3 и 4, деленная на 2) или краткосрочных активов (строка 290 бухгалтерского баланса, сумма граф 3 и 4, деленная на 2) соответственно [2].

В научной литературе существуют и другие подходы к расчету показателей оборачиваемости дебиторской задолженности. В большинстве источников коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности вычисляется как отношение выручки от реализации к средней за период величине дебиторской задолженности. Средняя величина показателей определяется как средняя хронологическая за определенный период (по количеству имеющихся данных); в простейшем случае ее можно определить как полу-сумму показателей на начало и конец отчетного периода. В западной практике аналитики пользуются такой же формулой коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности, но берется не среднее значение, а на конец периода (иногда за минусом сомнительной дебиторской задолженности) с целью последующего сравнения с предыдущими периодами, и чаще считается оборачиваемость в днях [3, с. 1260].

Подходы аналитиков в экономической литературе к расчету кредиторской задолженности существенно разнятся. Часть авторов (И.Н. Чуев, Л.Н. Чуева, Л.Л. Ермолович и др.) считают, что коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности рассчитывается аналогично расчету коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности путем деления выручки от реализации продукции, товаров, работ, услуг (строка 010 отчета о прибылях и убытках) к средней стоимости кредиторской задолженности. Другая

часть исследователей (Д.В. Лысенко и др.) определяют коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности как отношение себестоимости реализованной продукции к средней стоимости кредиторской задолженности. Л.Т. Гиляровская использует смешанный подход, рассчитывая коэффициенты оборачиваемости как с использованием выручки, так и себестоимости реализованной продукции. А.Д. Шеремет, Г.В. Савицкая, А.И. Алексеева, Ю.В. Васильев, А.В. Малеева, Л.И. Ушвицкий считают, что для расчета коэффициента оборачиваемости кредиторской задолженности следует соотносить оборот по погашению кредиторской задолженности к средней ее стоимости.

Соответственно, в экономической литературе выделяют три варианта числителя в формуле расчета коэффициента оборачиваемости кредиторской задолженности:

- 1) выручка от реализации продукции (работ, услуг);
- 2) себестоимость реализованной продукции (работ, услуг);
- 3) дебетовый оборот по счетам расчетов с кредиторами.

Для уточнения расчетов рассмотрим экономическую сущность показателя «оборачиваемости» задолженностей. Оборачиваемость - это величина, характеризующая временной промежуток, за который осуществляется полное обращение дебиторской или кредиторской задолженности, или число этих обращений за временной промежуток [4, с. 167].

Рассмотрим схему кругооборота дебиторской и кредиторской задолженности.

Одним из условий непрерывности операционной деятельности организации является постоянное возобновление ее материальной основы, то есть систематическое восполнение потребленных материальных ресурсов (сырья, материалов, комплектующих изделий, покупных полуфабрикатов, запасных частей, топлива, товаров) новыми. Это, в свою очередь, предопределяет непрерывность движения средств предприятия, происходящего в виде их кругооборота. В процессе операционной деятельности происходит постоянная трансформация отдельных компонентов активов и обязательств из одной формы в другую, изменение их качественных характеристик.

На первом этапе денежные средства предприятия используются для приобретения материальных ресурсов. Этот этап характеризуется пребыванием средств в авансах, выданных поставщикам или наличием кредиторской задолженности.

Поступившие на предприятие материалы попадают на склад и некоторое время пролежат на складе. Этот период является периодом хранения запасов. Далее происходит отпуск материалов в производство, и осуществляется технологический процесс. Затем готовая продукция передается и хранится на складе.

Далее происходит реализация продукции, которая превращается в денежные средства, а в случае предоставления покупателям отсрочки платежа – в дебиторскую задолженность. Далее начинается этап погашения дебиторской задолженности, который заканчивается поступлением денежных средств, которые в свою очередь направляются на погашение кредиторских задолженностей [1, с. 52].

То есть оборачиваемость дебиторской задолженности – это составляющая часть процесса последовательного перехода из одной стадии производства и обращения в другую, начиная с процесса приобретения запасов и заканчивая поступлением денежных средств на счета предприятия. Оборачиваемость дебиторской задолженности вместе с оборачиваемостью запасов и денежных средств составляют оборачиваемость оборотных (краткосрочных) активов.

Оборачиваемость кредиторской задолженности – показатель, связывающий сумму денег, которую организация должна вернуть кредиторам к определенному сроку, и текущую величину закупок, либо приобретенных у кредиторов товаров и услуг.

Вместе с тем, при расчете оборачиваемости дебиторской задолженности следует учесть некоторые особенности:

1) показатель выручки от реализации определяет оборот дебиторской задолженности с покупателями и заказчиками за реализованную продукцию (работы, услуги). Оборот дебиторской задолженности учредителей, налоговых органов, работников или подотчетных лиц и др. никак не может определяться значение выручки, так как она не связана напрямую с данными задолженностями, что надо учитывать при проведении анализа;

2) величина дебиторской задолженности включает в себя налог на добавленную стоимость (НДС). Выручка от реализации, отраженная в отчете о прибылях и убытках, принимается в расчет без НДС. Поэтому сумма выручки несопоставима по структуре с суммой дебиторской задолженности;

3) выручка от реализации учитывается по методу начисления, соответственно, поступление денежных средств возможно не в полном объеме в отчетном периоде. С другой стороны, и в составе дебиторской задолженности могут быть суммы просроченной задолженности с низкой гарантией возврата.

При расчете оборачиваемости кредиторской задолженности также имеют место определенные аспекты, которые надо учитывать:

1) основную часть кредиторской задолженности составляют долги поставщикам и подрядчикам за приобретенные материальные ценности (выполненные работы, оказанные услуги), которые возникают вначале цикла. На следующем этапе материалы потребляются в производственном процессе и входят

в себестоимость произведенной продукции или хранятся на складах в качестве запасов. При продаже продукции затраты на производство становятся частью себестоимости реализованной продукции, а не выручки от реализации;

2) величина кредиторской задолженности включает в себя налог на добавленную стоимость (НДС). Себестоимость реализованной продукции, отраженная в отчете о прибылях и убытках, не содержит НДС. Поэтому сумма себестоимости реализованной продукции несопоставима по структуре с суммой кредиторской задолженности;

3) в составе кредиторской задолженности, кроме обязательств перед поставщиками и заказчиками (за поставленные материальные ценности, выполненные работы и оказанные услуги), представлены обязательства перед социальными фондами, перед бюджетом по всем видам платежей, работниками и др., которые возникают уже в конце производственного цикла и имеют непродолжительный период существования, так как их погашение происходит в краткие сроки, установленные законодательством после получения денежных средств от реализации продукции. То есть данные виды кредиторской задолженности являются следствием производственной деятельности, а не источником формирования выручки или себестоимости реализованной продукции.

На основании изученных особенностей оборота дебиторской и кредиторской задолженностей предлагается рассчитывать коэффициент оборачиваемости и период оборота по следующим формулам, представленным в таблице 1.

Таблица 1. - Предлагаемая методика расчета оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженностей

Показатель	Формула расчета
Дебиторская задолженность	
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности с покупателями и заказчиками (Коб дз(п.з.))	$\text{Коб дз(п.з.)} = \text{В} / ((\text{ДЗп.з. н.п.} + \text{ДЗп.з. к.п.}) / 2)$ <p>где В – выручка-нетто от реализации продукции за отчетный период, обеспеченная денежными средствами, руб.;</p> <p>ДЗп.з. н.п – дебиторская задолженность покупателей и заказчиков на начало периода за вычетом просроченной задолженности (без НДС), руб.;</p> <p>ДЗп.з. к.п – дебиторская задолженность покупателей и заказчиков на конец периода за вычетом просроченной задолженности (без НДС), руб.</p>
Коэффициент оборачиваемости прочей дебиторской задолженности (Коб дз(пр.)) (счета учета расчетов, кроме счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»)	$\text{Коб дз(пр.)} = \text{ДС} / ((\text{ДЗпр. н.п.} + \text{ДЗпр. к.п.}) / 2)$ <p>где ДС – оборот по кредиту соответствующего счета, руб.;</p> <p>ДЗпр. н.п – дебиторская задолженность (за исключением задолженности покупателей и заказчиков) на начало периода за вычетом просроченной задолженности, руб.;</p> <p>ДЗпр.к.п – дебиторская задолженность (за исключением задолженности покупателей и заказчиков) на конец периода за вычетом просроченной задолженности, руб.</p>
Период оборота (Поб дз)	$\text{Поб дз} = \text{Тпер} / (\text{Коб дз})$ <p>где Тпер - продолжительность периода в днях (месяц, квартал или год в днях);</p> <p>Коб дз - коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности (независимо от вида задолженности).</p>
Кредиторская задолженность	
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности с перед поставщиками и подрядчиками (Коб кз(п.п.))	$\text{Коб кз(п.п.)} = (\text{С} + \text{Зк.п.} - \text{Зн.п.}) / ((\text{КЗп.п. н.п.} + \text{КЗп.п. к.п.}) / 2)$ <p>где С – себестоимость реализованной продукции за отчетный период, обеспеченная поступлениями денежных средств, руб.;</p> <p>КЗп.п. н.п – кредиторская задолженность перед поставщиками и подрядчиками на начало периода за вычетом просроченной задолженности (без НДС), руб.;</p> <p>КЗп.п. к.п – кредиторская задолженность перед поставщиками и подрядчиками на конец периода за вычетом просроченной задолженности (без НДС), руб.</p>
Коэффициент оборачиваемости прочей кредиторской задолженности (Коб кз(пр.)) (счета учета расчетов, кроме счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»)	$\text{Коб кз(пр.)} = \text{ДС} / ((\text{КЗп.п. н.п.} + \text{КЗп.п. к.п.}) / 2)$ <p>где ДС – оборот по дебету соответствующего счета, руб.;</p> <p>КЗп.п. н.п – кредиторская задолженность (за исключением задолженности перед поставщиками и подрядчиками) на начало периода за вычетом просроченной задолженности, руб.;</p> <p>КЗп.п.к.п – кредиторская задолженность (за исключением задолженности перед поставщиками и подрядчиками) на конец периода за вычетом просроченной задолженности, руб.</p>
Период оборота (Поб кз)	$\text{Поб кз} = \text{Тпер} / (\text{Коб кз})$ <p>где Тпер - продолжительность периода в днях (месяц, квартал или год в днях);</p> <p>Коб кз - коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности (независимо от вида задолженности).</p>

Источник: собственная разработка по данным [1 – 4].

Рассмотрим расчет предлагаемых показателей на практическом примере (таблица 2).

Таблица 2. – Исходные данные для расчета коэффициентов оборачиваемости

Наименование показателя	Фактически за		
	2017 год	2018 год	2019 год
Выручка от реализации продукции за период (без НДС), тыс. руб.	–	1678,00	4708,00
Выручка от реализации продукции за период, обеспеченная денежными средствами (без НДС), тыс. руб.	–	1450,00	4380,00
Себестоимость реализованной продукции за период, тыс. руб.	–	1340,00	3800,00
Себестоимость реализованной продукции за период, обеспеченная денежными средствами тыс. руб.	–	1158,00	3535,00
Запасы	35,00	29,00	73,00
Краткосрочная дебиторская задолженность, тыс. руб., в том числе:	78,00	68,00	114,00
- Расчеты с покупателями и заказчиками, в том числе тыс. руб.	67,00	56,90	84,20
- просроченная задолженность	5,00	3,00	12,00
- НДС	13,00	11,50	16,80
- Расчеты по налогам и сборам, тыс. руб.	5,60	6,20	2,00
- Расчеты с прочими дебиторами	5,40	4,90	26,80
Кредитовый оборот по счету 68 «Расчеты по налогам и сборам»	–	247,80	354,00
Кредитовый оборот по счету 76 «Расчеты с прочими дебиторами и кредиторами»	–	168,00	174,00
Кредиторская задолженность, тыс. руб. в том числе:	1315,00	1307,00	572,00
- Расчеты с поставщиками и подрядчиками, тыс. руб.,	1284,00	1265,00	4439,00
- Расчеты по налогам и сборам, тыс. руб.	2,00	7,00	44,00
- Расчеты по социальному страхованию и обеспечению, тыс. руб.	6,00	8,00	17,00
- Расчеты с учредителями, тыс. руб.	15,00	25,00	52,00
Дебетовый оборот по счету 68 «Расчеты по налогам и сборам»	–	453,70	532,00
Дебетовый оборот по счету 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению»	–	327,00	397,00
Дебетовый оборот по счету 75 «Расчеты с учредителями»	–	45,00	53,00

Рассчитаем средние арифметические значения дебиторской и кредиторской задолженностей и проведем анализ их оборачиваемости по действующей и предлагаемой методике (таблица 3).

Таблица 3. – Анализ оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженностей по действующей и предлагаемой методике

Показатель	2018 г.	2019 г.	Абсолютное отклонение
1	2	3	4
Средняя краткосрочная дебиторская задолженность, тыс. руб. в том числе:	73	91	+18
- по расчетам с покупателями и заказчиками	61,95	70,55	+8,6
- по расчетам с покупателями и заказчиками (за вычетом просроченной задолженности и НДС)	45,7	48,9	+3,2
- по прочей задолженности, тыс. руб.	11,05	19,95	+8,9
Средняя кредиторская задолженность, в том числе, тыс. руб.:	1311	939,5	-371,5
- по расчетам с поставщиками и подрядчиками, тыс. руб.,	1274,5	2852	+1577,5
- по прочей задолженности, тыс. руб.	31,5	76,5	+45
Действующая методика			
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности с покупателями и заказчиками	27,09	66,73	+39,65
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности с поставщиками и подрядчиками	1,32	1,65	+0,33
Коэффициент оборачиваемости прочей дебиторской задолженности	151,86	235,99	+84,13
Коэффициент оборачиваемости прочей кредиторской задолженности	53,27	61,54	+8,27
Период оборота дебиторской задолженности с покупателями и заказчиками	13,48	5,47	-8,01
Период оборота кредиторской задолженности с поставщиками и подрядчиками	277,23	221,11	-56,12
Период оборота прочей дебиторской задолженности	2,40	1,55	-0,86
Период оборота прочей кредиторской задолженности	6,85	5,93	-0,92

Окончание таблицы 3

1	2	3	4
<i>Предлагаемая методика</i>			
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности с покупателями и заказчиками	31,73	89,57	+57,84
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности с поставщиками и подрядчиками	0,90	1,25	+0,35
Коэффициент оборачиваемости прочей дебиторской задолженности	37,63	26,47	-11,16
Коэффициент оборачиваемости прочей кредиторской задолженности	26,21	12,84	-13,38
Период оборота дебиторской задолженности с покупателями и заказчиками	11,50	4,08	-7,43
Период оборота кредиторской задолженности с поставщиками и подрядчиками	403,81	290,86	-112,96
Период оборота прочей дебиторской задолженности	9,70	13,79	+4,09
Период оборота прочей кредиторской задолженности	13,92	28,43	+14,51

Данные таблицы 3 свидетельствуют, что значения показателей оборачиваемости, полученные по действующей и предлагаемой методикам, значительно отличаются между собой. Сделаем вывод по каждой из методик на основании полученных результатов.

Действующая методика. За анализируемый период состояние расчетов с покупателями и заказчиками значительно улучшилось. Так, оборачиваемость дебиторской задолженности с покупателями и заказчиками в 2019 году по сравнению с 2018 годом увеличилась на 39,65 оборотов и сократился на 8 дней. Высокая оборачиваемость дебиторской задолженности свидетельствует об улучшении платежной дисциплины покупателей, то есть своевременном погашении покупателями своей задолженности перед организацией. Период погашения прочей дебиторской задолженности в 2019 году по сравнению с 2018 годом сократился на 0,86 дней и составил 1,55 дня.

Оборачиваемость кредиторской задолженности с поставщиками и подрядчиками в 2019 году имеет тенденцию к увеличению. Так, в 2019 году данный показатель составил 1,65 оборота, что на 0,33 оборота больше, чем в 2018 году. Период погашения прочей кредиторской задолженности в 2019 году составил 5,93 дня, что на 0,92 дня быстрее, чем в 2018 году.

Предлагаемая методика. Рост значений коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности с покупателями и заказчиками в 2019 году по сравнению с 2018 годом отражают улучшение платежной дисциплины покупателей с учетом фактически полученных денежных средств, а не просто производится сравнение показателя выручки со средними остатками задолженности, не учитывая, что часть выручки недополучено в отчетном периоде. А вот коэффициент оборачиваемости прочей дебиторской задолженности в 2019 году по сравнению с 2018 годом сократился на 11,16 оборотов, то есть более значительно, чем по действующей методике. В данном случае рассчитанные показатели отражают обороты задолженности в сравнении с их реальным погашением денежными средствами, а не в сравнении с выручкой, которая не участвует в кругообороте дебиторской задолженности других лиц.

Результаты оборачиваемости кредиторской задолженности с поставщиками и подрядчиками отражают сокращение периода погашения на 112,96 дней, что, с одной стороны, увеличивает потребность организации в кредитах и займах, а с другой – означает сокращение покупок с отсрочкой платежа и не приводит к выплате штрафных санкций в части несоблюдения условий договоров. Коэффициент оборачиваемости прочей кредиторской задолженности сократился на 13,38 оборотов, что в днях составило увеличение на 14,51 день. Это свидетельствует о снижении скорости погашения прочей кредиторской задолженности и означает наличие временного бесплатного источника финансирования своей текущей деятельности. Выгоду предприятия в этом случае рассчитать нетрудно: она заключается в разности величины процентов по кредиту, равному сумме этой задолженности (если бы предприятие брало эти деньги в банке под проценты), за время пребывания задолженности на балансе предприятия, и величины этой кредиторской задолженности.

Оборачиваемость кредиторской задолженности оценивают совместно с оборачиваемостью дебиторской задолженности. В данном случае коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности ниже коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности. Это приводит к профициту финансовых средств у организации, поскольку поступление денежных средств от покупателей происходит быстрее, чем погашение кредиторской задолженности поставщикам и подрядчикам.

Заключение. Таким образом, анализ оборачиваемости по предлагаемой методике позволяет оценить способность организации приносить доход путем совершения оборота «деньги – товар – деньги» только для той части дебиторской задолженности, которая действительно включена в этот кругооборот – для задолженности покупателей и заказчиков. Оборачиваемость иной дебиторской задолженности

должна быть рассчитана исходя из сопоставлений с оборотом по кредиту соответствующих счетов. Оборачиваемость кредиторской задолженности перед поставщиками и подрядчиками показывает, сколько раз (обычно, за год) предприятие оплачивает среднюю величину своей кредиторской задолженности, иными словами, коэффициент показывает расширение или снижение коммерческого кредита, предоставляемого предприятию. Кругооборот средств для кредиторской задолженности перед поставщиками и подрядчиками начинается приобретением ресурсов и заканчивается с реализацией готовой продукции, в себестоимость которой включены затраты потребленных в производстве ресурсов. Поэтому, по нашему мнению, себестоимость реализованной продукции, скорректированная на остатки запасов на складах, наиболее реально отражает результат оборота кредиторской задолженности перед поставщиками и подрядчиками. Для расчета оборачиваемости прочей кредиторской задолженности целесообразнее использовать обороты по дебету соответствующих счетов, что отразит скорость реального погашения кредиторской задолженности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Жуковская, С.Л. Методические аспекты расчета показателей оборачиваемости оборотных активов / С.Л. Жуковская, Е.Л. Вьюгова // *Фундаментальные исследования*. – 2019. – № 5. – С. 31–35.
2. Об утверждении Инструкции о порядке расчета коэффициентов платежеспособности и проведения анализа финансового состояния и платежеспособности субъектов хозяйствования : постановление Мин-ва финансов Респ. Беларусь, Мин-ва экономики Респ. Беларусь от 27.12.2011, № 140/20 (ред. от 04.10.2017) [Электронный ресурс] // АПС «Бизнес-инфо». – Минск, 2020.
3. Кожина, Е.А. Факторы, влияющие на оборачиваемость дебиторской задолженности / Е.А. Кожина // *Финансы и кредит*. – 2017. – Вып. 21. – С. 1258 – 1272.
4. *Экономический анализ* : учеб. / Под ред. Л.Т. Гиляровской. – 2-е изд., доп. – М. : Юнити, 2015. – 615 с.

Поступила 08.04.2020

METHODOLOGICAL CONTRADICTIONS IN THE ANALYSIS OF THE RECEIVABLES TURNOVER AND ACCOUNTS PAYABLE TURNOVER

K. AFANASEVA

The article is devoted to the study of existing methods for the analysis of receivables and payables. The author identifies methodological contradictions in the existing approaches to turnover and their lack of information for the purpose of making managerial decisions. An author's method for calculating the turnover indicators of receivables and payables is proposed.

Keywords: *receivables and payables, analysis, turnover, turnover rate, turnover period.*

УДК 657

ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ПЕНСИОННЫХ ПЛАНОВ В КОНТЕКСТЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПАРАДИГМЫ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ: МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ И НАЦИОНАЛЬНАЯ ПРАКТИКА

*д-р экономики, конференциар И.Н. ГОЛОЧАЛОВА
(Молдавский Государственный университет, Кишинэу)*

Социально-экономическая концепция устойчивости экономики предопределила переход на новую парадигму финансовой отчетности – социально-экономическую, при которой деятельность бизнес-единицы стала рассматривается как трехкомпонентная система. Результат экономической деятельности бизнес-единицы находит отображение в финансовой отчетности, тогда как результаты действительности социальной подсистемы в ней отсутствуют. В этом контексте исследуется трактовка социального капитала как производной человеческого капитала и его социально-экономические характеристики; идентифицируются отдельные виды социального капитала бизнес-единицы; анализируется механизм оценки исполнения плана пенсионного обеспечения как типа социального капитала в рамках системы МСФО; характеризуется система бухгалтерского учета и финансовой отчетности Республики Молдова в контексте перехода на социально-экономическую концепцию раскрытия информации о стоимости бизнес-единицы; демонстрируется модель бухгалтерского учета исполнения плана по пенсионному обеспечению на основе выплат, отвечающая социально-экономической парадигме финансовой отчетности.

Ключевые слова: *социальный капитал, парадигма финансовой отчетности, методология МСФО, бухгалтерский учет, пенсионный план на основе выплат.*

Введение. С целью обеспечения устойчивости экономики принята стратегия развития, основанием которой является социально-экономическая концепция. В этой связи деятельность бизнес-единицы стала рассматривается как трехкомпонентная, включающая экономическую, социальную и экологическую подсистемы. Результат деятельности экономической подсистемы находит отображение в финансовой отчетности, тогда как результаты действительности двух других подсистем в ней отсутствуют, притом, что их влияние на стоимость бизнес-единицы не вызывает сомнения.

Согласно современной методологии бухгалтерского учета, целью финансовой отчетности является представление полезной информации широкому кругу пользователей, прежде всего владельцам, которые заинтересованы в информации об изменении стоимости бизнес-единицы, для принятия экономических решений. Для реализации этой цели в финансовой отчетности информация должна быть предоставлена обо всех ресурсах, создающих стоимость бизнес-единицы, не только экономических, но и о тех, которые способны трансформироваться в них. Очевидно, что социальная подсистема бизнес-единицы формируется социальным ресурсом, под которым понимается социальный капитал, трансформируемый в экономический под воздействием трудовых отношений конкретной институциональной среды.

В контексте перехода на социально-экономическую концепцию раскрытия информации возникают следующие вопросы: существует ли концептуальное обоснование для идентификации социального капитала и его отдельных типов для признания в финансовой отчетности бизнес-единицы; на базе какого метода целесообразно осуществлять оценку социального капитала бизнес-единицы; сформировано ли в системе бухгалтерского учета Республики Молдова (РМ) единое концептуальное пространство представления информации о социальном капитале как результата проявления участия бизнес-среды в обеспечении устойчивого развития общества? Ответы на обозначенные вопросы лежат в плоскости как институциональной платформы развития социального сегмента экономики, так и методологии бухгалтерского учета и финансовой отчетности. Признано, что современной методологией бухгалтерского учета является методология МСФО, эволюционирующая в контексте перехода на социально-экономическую парадигму финансовой отчетности и адаптирующая теории капитала, концепции финансового менеджмента и бухгалтерского учета.

Проблеме признания социального капитала как производственного фактора посвящены труды таких известных представителей теории капитала, как: Т. Пикетти [6], П. Бурдые [10], Р. Каплан и Нортон [13]. Ряд дискуссионных вопросов, связанных с изучением качественной оценки социального капитала, рассмотрен в работах ученых Чехии, России, Польши: Р. Замечник (Zamecnik R.) [15], А. Непп (Neppe A. & V. Lagionova), А. Балтерзак (Balcerzak A.) [16], и др. На разрешение проблемы оценки социального капитала и моделирования отчетности направлены работы представителей научных школ Белоруссии, Молдовы, России, Украины: через призму адаптации положений МСФО – С. Легенчук, А. Харина [17], В. Цуркану [7; 19]; в рамках действительности концепции интегрированной отчетности – А. Агеева [1], Д. Панкова и А. Круподеровой [18]. Отдельное внимание уделено вопросам оценки новых форм капитала и их бухгалтерского учета в работе автора настоящей статьи [8]. Однако проблема оценки социального капитала и идентификации его типов, демонстрация его влияния на финансовое положение организации и в целом на стоимость бизнес-единицы остаются актуальными.

Целью данного исследования является раскрытие модели бухгалтерского учета исполнения пенсионных планов в контексте перехода на социально-экономическую парадигму финансовой отчетности, которое будет проведено по следующей схеме:

- общая характеристика институциональной платформы модели социальной поддержки Республики Молдова;
- трактовка социального капитала как элемента финансовой отчетности в контексте ее социально-экономической парадигмы;
- демонстрация модели бухгалтерского учета пенсионных планов на основе выплат.

Особенность исследования заключается в трактовке пенсионного плана, основанного на выплатах в качестве отдельного типа социального капитала. Для достижения обозначенной цели автором были использованы следующие научные методы исследований: наблюдение, контент-анализ, анализ и синтез, абстрагирование и моделирование.

Основная часть. *Общая характеристика институциональной платформы модели социальной поддержки Республики Молдова.* Уже неоспорим факт того, что социально-экономический вектор государственного управления отдельной страны позволяет идентифицировать модель ее экономики как основанную на знаниях, а показатели, формируемые в социальном сегменте, охарактеризуют вклад в экономику бизнес-единицы как на макро-, так и микроуровне. Как известно, в рамках стран европейского сообщества с целью обеспечения устойчивого развития экономики принята стратегия «Европа 2020: стратегия разумного, устойчивого и всеобъемлющего роста», основанием которой является социально-экономическая концепция. Катализатором данной концепции обозначены человеческие ресурсы, эффективное использование которых обеспечивает высокую конкурентоспособность и лидирующие позиции на действующем экономическом рынке.

Международный опыт устойчивого развития экономики выработал несколько моделей поддержки ее социального сегмента, из которых А. Агеев и др. как наиболее действенные выдвигают англо-саксонскую и европейскую модели. *Англо-саксонская модель* базируется на ответственности бизнес-среды перед обществом и ограничивается созданием рабочих мест, обеспечением эффективности их использования через заработную плату, созданием условий труда и выплатой налогов, а для участия в социальной поддержке общества использует институт корпоративных фондов, *при европейской модели* социальную поддержку общества оказывает государство через реализацию социально-значимых программ и проектов, а бизнес-среда и другие субъекты налогообложения платят сравнительно большие налоги [1]. Разница между двумя этими моделями обусловлена степенью участия государства в социальной поддержке общества.

Для того чтобы установить к какой из двух обозначенных выше моделей относится модель социальной поддержки Республики Молдова проанализируем текущее состояние основных элементов ее институциональной платформы: концепцию развития и законодательную базу.

В контексте ассоциации ЕС – Республика Молдова Правительство Молдовы приняло на себя ряд обязательств, в том числе и по поддержке социального фактора (капитала) экономического развития, с целью реализации которых: принята Национальная стратегия развития «Молдова – 2020» на 2012-2020 годы [2]; выдвинут в 2019 г. проект Закона об утверждении Национальной стратегии развития «Молдова – 2030» [3]. В таблице 1 представлены основные элементы каждой из обозначенных стратегий и кратко изложена их суть.

Таблица 1. – Общая характеристика Национальной стратегии развития РМ

Характеристики	«Молдова – 2020»	«Молдова – 2030» (проект)
Новаторская идея	Переход от инерционной модели к динамической, основанной на знаниях, посредством привлечения инвестиций	Гомоцентрическое видение модели экономического роста – на основе жизненного цикла человека, его прав и качества жизни
Цель	Обеспечение устойчивого экономического развития путем справедливого распределения экономических выгод	Обеспечение качества жизни людей через создание необходимых условий для поддержания человеческого потенциала
Факторы развития	Накопление капитала, рабочая сила и уровень производительности	Оценка человека, его прав и возможностей
Ключевые направления	1. образование; 2. доступ к финансированию; 3. деловая среда; 4. пенсионная система	1. надежный человеческий и социальный капитал; 2. эффективные учреждения; 3. здоровая окружающая среда
Приоритетные действия	В части реформирования социальной системы: модернизация существующей распределительной пенсионной системы и переход на двухуровневую систему	В части модернизации системы социального обеспечения: реформирование пенсионной системы путем разработки функциональной и устойчивой трехуровневой системы

Источник: собственная разработка по данным [2; 3].

Разработчики стратегий РМ полагают, что в рамках обозначенного социально-экономического вектора реформирование и переход на комбинированную (трехуровневую) модель социальной поддержки в части пенсионного обеспечения поспособствует за счет накопления социальных взносов в пенсионных фондах, в том числе и факультативных, оживлению инвестиционного процесса в стране.

Национальная правовая база действующей в республике пенсионной системы представлена специальными законодательными актами, в которые во исполнение обязательств в рамках Соглашения об ассоциации ЕС – РМ, внесен ряд изменений и дополнений: Законом № 156 от 14.10.1998 г. «О государственной пенсионной системе» (с последними изменениями, вступившими в силу с 01.01.19); Законом № 489 от 07.08.1999 г. «О государственной системе социального страхования» (с последними изменениями, вступившими в силу с 01.01.19). Ежегодно разрабатывается Закон о бюджете государственного социального страхования.

Уместно подчеркнуть, что, поскольку создание комбинированной модели пенсионного обеспечения предусмотрено на ближайшую перспективу, то для ее реализации Национальной Комиссией по финансовому рынку разработан проект Закона о факультативных фондах пенсионного страхования – «О факультативных пенсионных фондах», являющийся результатом транспонирования Директивы 2011/61 от 08.06.2011 г. и изменения Директив 2003/41 и 2009/65, Регламента (ЕС) № 1060/2009 и Регламента (ЕС) № 1095/2010, а также Регламентов ЕС, регулирующих различные виды организаций коллективного инвестирования [4].

Как известно, исполнение юридически закрепленных договоров, к которым относится и страховой договор, находит свое отражение в финансовой отчетности. Порядок бухгалтерского учета и составление финансовой отчетности регламентируются новым законом – Закон № 287 от 15.12.2017 г. «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» (далее, *Закон № 287*), вступившим в силу с 01.01.2019 г. и разработанным в соответствии с планом действий по реализации Соглашения об ассоциации ЕС-РМ. Статьями 6 и 20 указанного закона для признания финансовой отчетности *ясной*, дающей *точное* представление о финансовой ситуации, отчитывающейся организации требуется соблюдение: основополагающих допущений, принципов учета и требований к качеству представления информации (качественных характеристиках) [5].

Состояние институциональной платформы системы социального страхования свидетельствует, что в РМ в настоящее время осуществляется переход на двухуровневую модель пенсионного страхования на базе государственного пенсионного фонда, которая, хотя и тяготеет к европейской модели поддержки социального сегмента, однако в силу ряда причин не располагает возможностью адаптации всего инструментария этой модели.

Данная тенденция вполне отвечает и ориентации системы бухгалтерского учета РМ на континентальную (европейскую) модель, в соответствии с которой финансовая отчетность подготавливается на базе юридического подхода согласно концепции «директивности и ясности», что закреплено в Законе № 287, при том, что базовым принципом подготовки отчетности обозначен принцип приоритета содержания над формой [5, ст. 6], а целью финансовых отчетов – представление полезной информации, необходимой для принятия экономических решений широким кругом пользователей [5, ст. 6]. Как известно, при англосаксонской модели системы учета и отчетности подготовка финансовой отчетности осуществляется согласно экономическому подходу, на базе концепции «правдивого и справедливого представления», отсюда и принцип приоритета содержания над формой. Автор считает, уместным отметить, что особенностью национальной системы бухгалтерского учета и отчетности РМ является не столько ее директивность, как противоречивость.

В этом контексте автором выдвигается тезис: *в системе бухгалтерского учета и финансовой отчетности Республики Молдова отсутствует единое концептуальное пространство представления информации о социальном капитале как результата проявления участия бизнес-среды в обеспечении устойчивого развития общества.*

Комбинированная модель пенсионного обеспечения своим основанием имеет концептуальную платформу, сформулированную известным ученым Т. Пикетти: распределительная часть такой модели обеспечивает надежный уровень пенсий и останется действенной частью пенсионной системы будущего, а ее накопительная часть должна быть адаптирована каждой бизнес-единицей в зависимости от индивидуальных ситуаций, которые многообразны и связаны с особенностями профессиональной деятельности [6]. Исходя из этого следует, что комбинированная модель будет экономически и социально целесообразна в случае создания работодателем отдельного от него специального пенсионного фонда, нацеленного на приращение капитала путем инвестирования, участниками которого являются социальные субъекты.

Трактовка социального капитала как элемента финансовой отчетности в контексте ее социально-экономической парадигмы. Для признания решений экономически целесообразными необходимо располагать достоверной информацией обо всех факторах (капиталах), создающих и способствующих увеличению стоимости бизнес-единицы, а для этого необходима идентификация конкретной формы капитала. Под идентификацией понимается логический прием современной методологии бухгалтерского учета, используемый на базе профессионального суждения составителем финансовой отчетности для определения в ней места результатов воздействия экономических явлений, фактов и событий [7]. Проблема идентификации новых форм капитала (*первая особенность бухгалтерского учета объекта исследования*), связана с использованием человеческих ресурсов, создающих стоимость бизнес-единицы, и которые представляют собой совокупность различных качеств человека, определяющих его α - и β -активность, используемых бизнес-средой.

Сегодня неоспоримым фактом является то, что именно β -активность человека, способствует приросту капитала, поэтому и возникла необходимость идентификации этого производственного фактора в качестве структурного компонента капитала [8]. Эта проблема не нова и в процессе ее разрешения возникло множество концепций как в области экономической теории капитала, так и менеджмента. Однако, как отмечено А. Бодяко, классическая трактовка капитала не претерпела существенных изменений и состоит в его понимании как совокупности благ и имущества собственника, которая несет в себе экономические выгоды и в конечном счете позволяет им получить дополнительный доход [9]. В настоящее время мировое признание получило исследование Т. Пикетти, в котором суть капитала раскрывается через призму главного фактора экономического роста при модели, основанной на знаниях – человеческого капитала и личных достоинствах. Согласно концепции капитала Т. Пикетти, использование человеческих ресурсов приводит к возникновению их доли в капитале и сокращению доли финансового капитала, и, как следствие, к изменению структуры собственного капитала, путем признания человеческого и социального капитала, которые являются результатом изменения переговорных позиций труда (β -активности человека) и финансового капитала [6]. При этом социальный капитал (СК), объединяет социальные субъекты, схожих между собой в каком-либо аспекте, и, как другие формы капитала, приносит дивиденды, но лишь в том случае, если его активно использовать на макроуровне, микроуровне и путем обмена. Концепция этого ученого является логичным продолжением теории социального капитала П. Бурдье, который идентифицировал новую форму капитала – социальный капитал на ряду с экономическим и культурным. Согласно этой теории, экономический капитал институализируется как право собственности на конкретное имущество, СК при определенных условиях конвертируется в экономический капитал и институализируется как право на получение дохода (вознаграждение) в зависимости от квалификаций или специфических титулов [10]; нормативно-ценностной трактовки социального капитала Фр. Фукуяма, согласно которой СК – это совокупность социальных норм, ценностей, социальных обменов, формируемых институциональной средой, а, следовательно, отраженных в социальном контракте [11]. Более того, концепция капитала Т. Пикетти согласуется с концепцией интегрированной отчетности, нашедшей воплощение в Международном стандарте «Интегрированная отчетность», базовый посыл которого состоит в том, что размер капитала не статичен во времени, один тип капитала (финансовый, производственный, интеллектуальный, человеческий, социально-репутационный и природный) преобразуется в другой и между ними происходит постоянный круговорот [12].

Общий вывод автора по результатам исследования теорий капитала заключается в следующем: *социальный капитал* (СК) является производной человеческого капитала и свойственен определенной группе индивидов (связей), формируется институциональной средой, конвертируется в финансовый капитал, приносит дивиденды в будущем, меняет свою стоимость во времени, требует инвестиционной поддержки, влияет на общую стоимость бизнес-единицы. Однако для определения и раскрытия этого влияния в финансовой отчетности в разрезе каждой формы капитала необходимо выработать концептуальную позицию в отношении их оценки (*вторая особенность бухгалтерского учета объекта исследования*). Концептуально переосмысление оценки капитала обозначено в работе Р. Каплан и Д. Нортона: «традиционная финансовая отчетность неадекватна требованиям инновационного вектора экономики, поскольку новые формы капиталы не находят в ней отображения, хотя результат их воздействия на стоимость бизнеса гораздо более значителен, чем физического капитала» [13]. Нейтрализацию этой проблемы исследователи видят в использовании концепции оценки по справедливой стоимости. Данной точки зрения придерживаются А. Свеницкий и Л. Почебут, которые в рамках раскрытия процесса эволюции концепций социального капитала делают вывод о том, что *социальный капитал* – это ресурс который можно конвертировать в человеческий капитал, финансовый капитал, интеллектуальный, инвестируя в него как собственные вложения, так и вложения партнеров, но по отношению к которому до сих пор не разработаны надежные и апробированные методы измерения [14].

Применительно к проблеме оценки СК уместно выделить работу Р. Замечник (R. Zamesnik), в которой широко рассмотрен комплекс методов оценки человеческих ресурсов. В рамках исследования как основная выделена проблема оценки и бухгалтерского учета человеческих ресурсов, которая заключается в сложности оценки их качественных параметров и отсутствии четких рекомендаций применения конкретного метода оценки в рамках доходного подхода для минимизации искажений результатов оценки, которые могут привести к дегуманизации бизнес-единицы [15]. Аналогичного взгляда придерживается и А. Балчерзак (A. Balcerzak), по мнению которого необходим многокритериальный анализ и оценка на базе качественных параметров человеческих ресурсов, без которых невозможно формирование высокой стоимости бизнес-единицы [16]. Анализ специальной литературы свидетельствует о неуклонно растущем интересе к проблеме стоимости оценки социального капитала, однако в основном внимание сосредоточено на его оценке на макроуровне.

В этой связи заслуживает внимание работа А. Харина, где автор, изучая подходы к оценке СК делает вывод, что ввиду абстрактности и отсутствия единства методов его оценки затруднена разработка универсального подхода, хотя при идентификации формы СК можно избежать неопределенности и на базе доходного подхода избрать метод наилучшей его оценки [17]. Анализ применимости методов оценки осуществлен А. Хариним на базе положений МСФО.

Перечисленные работы несомненно вносят существенный вклад в разрешение проблемы оценки социального капитала, однако в них не затронуты такие вопросы, как механизм оценки, модели бухгалтерского учета и формат информации в контексте социально-экономической парадигмы финансовой отчетности. В этом контексте следует отметить работу Д. Панкова и А. Круподеровой, в которой с целью установления общей стоимости человеческого предложены методика оценки и порядок бухгалтерского учета социального фактора (капитала), представлена модель баланса, ориентированная на концепцию интегрированной отчетности [18].

Демонстрация модели бухгалтерского учета пенсионных планов на основе выплат. По мнению автора, концепцией оценки, отвечающей социально-экономической парадигме финансовой отчетности является концепция справедливой стоимости – базовая идея методологии МСФО. В ее рамках в зависимости от формы капитала применяется тот или иной метод оценки, предусмотренный базовым стандартом. Поскольку объектом настоящего исследования является пенсионный план, идентифицируемый как СК бизнес-единицы, раскроем порядок его оценки на базе положений МСФО 19 «Вознаграждения работникам», который выделяет два вида пенсионных планов: *с установленными взносами* и *с установленными выплатами*. Как правило, учет по пенсионным планам с установленными взносами в государственный фонд не представляет сложности. Поскольку условием пенсионных планов с установленными выплатами является обязанность бизнес-единицы обеспечить вознаграждением оговоренного размера действующих и бывших работников, в котором учтены все финансовые риски, обусловленные экономической ситуацией на действующем рынке, то для их исполнения требуется особый механизм оценки. Согласно МСФО 19 планы с установленными выплатами предусматривают создание специальной организации или фонда, отдельного от бизнес-единицы, куда перечисляются взносы социальными субъектами, и откуда осуществляются выплаты для погашения задолженности перед ними в будущем. Назначение этого плана заключается в эффективном использовании полученных средств, путем их инвестирования в ценные бумаги – акции и облигации. Его исполнение требует с одной стороны признания этих инвестиций, трактуемых МСФО 19 как активы плана, а с другой – обязательств перед социальными субъектами. Поскольку инвестированию свойственен долгосрочный характер и элемент оценочной неопределенности, то активы плана должны оцениваться по справедливой стоимости на дату подготовки отчетности, а обязательства по нему – на дисконтированной основе. Механизм оценки в условиях пенсионных планов с установленными выплатами согласно МСФО 19 подробно раскрыт в работе [19].

Таким образом, пенсионный план, который является результатом институционального договора, следует идентифицировать как СК бизнес-единицы, поскольку он обладает соответствующими социально-экономическими характеристиками: призван подтверждать право социальных субъектов (собственника) на долю в стоимости бизнеса и приносить им дополнительный доход (дивиденды). Следовательно, результаты исполнения пенсионного плана в финансовой отчетности должны быть представлены с одной стороны активами плана, с другой – фондом пенсионного плана (статья социального капитала). Но если применение метода оценки пенсионного плана как типа СК на базе положений МСФО 19 вполне адекватно для решения проблемы его признания, то модель бухгалтерского учета требует своей разработки (*третья особенность исследования*). Авторская позиция признания СК по результатам исполнения пенсионного плана на базе выплат согласуется с положениями МСФО 19, где прирост чистой стоимости активов этого плана трактуется как прочий совокупный доход, подлежащий отражению в отчетности по одной из статей раздела «Капитал» и не противоречит требованию признания обязательства по пенсионному обеспечению. Ниже предлагается модель бухгалтерского учета исполнения пенсионного плана, идентифицированного как тип социального капитала (таблица 2).

Таблица 2. – Модель бухгалтерского учета исполнения пенсионного плана

Содержание операции	Корреспондирующие счета	
	Дт	Кт
Произведены взносы по пенсионному обеспечению	Денежные средства	Целевое финансирование
Признаны активы пенсионного плана	Активы пенсионного плана	Денежные средства
Сформирован социальный капитал	Целевое финансирование	Фонд пенсионного обеспечения
Оценка активов плана на дату подготовки отчетности	Активы пенсионного плана	Нераспределенная прибыль
Прирост социального капитала	Нераспределенная прибыль	Фонд пенсионного обеспечения
Начислены вознаграждения по пенсионному обеспечению	Фонд пенсионного обеспечения	Обязательства по пенсионному обеспечению
Осуществлены выплаты по пенсионному плану	Обязательства по пенсионному обеспечению	Активы пенсионного плана

Известно, что исполнение юридически закрепленных договоров, к которым относится и договор по пенсионному вознаграждению, находит свое отражение в финансовой отчетности. Порядок бухгалтерского учета и составление финансовой отчетности в РМ регламентируются Законом № 287, статьями 6 и 20 которого закреплено использование *юридического подхода* при подготовке финансовой отчетности, которая должна быть *ясной*, дающей *точное* представление о финансовой ситуации, отчитывающейся организации. Как следствие, применение концепции оценки по справедливой стоимости – тенденции англосаксонской модели бухгалтерского учета и отчетности, в прочем так же, как и переход на социально-экономическую парадигму финансовой отчетности в национальной системе бухгалтерского учета РМ, пока не предусмотрено, а это свидетельствует об отсутствии концептуального пространства представления информации о социальном капитале как результата участия бизнес-среды в обеспечении устойчивого развития общества.

Закключение. На основании результатов исследования автором формируются следующие выводы:

– социальный капитал является производной человеческого капитала и обладает социально-экономическими характеристиками (формируется институциональной средой, конвертируется в финансовый капитал, приносит дивиденды в будущем);

– в контексте перехода на социально-экономическую парадигму финансовой отчетности пенсионный план следует идентифицировать как социальный капитал бизнес-единицы, и по результатам исполнения представлять в финансовой отчетности: с одной стороны, – актив, с другой – капитал;

– оценку СК (на примере исполнения пенсионного плана) целесообразно проводить согласно положениям МСФО 19;

– в системе бухгалтерского учета РМ отсутствует концептуальное пространство для получения достоверной информации о вкладе социального капитала в общую стоимость бизнес-единицы.

В работе предложена модель бухгалтерского учета исполнения пенсионного плана на основе вы- плат, отвечающая социально-экономической парадигме финансовой отчетности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Интегрированная отчетность: вызов менеджменту / А. Агеев [и др.] // Ин-т экон. стратегий, Нац. ц-р науч.-техн. информации, 2016.
2. Проект Национальной стратегии развития «Молдова – 2030». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.parlament.md/%d0%97>. – Дата доступа: 11.02.2020.
3. Национальная Стратегия развития «Молдова – 2020» (2019–2021). [Электронный ресурс] : постановление Правительства № 350 от 18 апреля, 2018. – Режим доступа: <http://lex.justice.md/viewdoc.php?action=view&view=doc&id=375082>. – Дата доступа: 11.02.2020.
4. Проект Закона о факультативных пенсионных фондах. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.parlament.md/%d0%97>. – Дата доступа: 11.02.2020.
5. О бухгалтерском учете и финансовой отчетности [Электронный ресурс] : Закон Респ. Молдова от 15 дек. 2017 г. № 278. – Режим доступа: <http://lex.justice.md/viewdoc.php?action=view&view=doc&id=363701&lang=2>. – Дата доступа: 11.02.2020.
6. Пикетти, Т. Капитал в XXI веке / Т. Пикетти. – М. : Ад Маргинем Пресс, 2016.
7. Цуркану, В. Идентификация – важный логический прием при подготовке финансовой отчетности / В. Цуркану, И. Голочалова // Вестник профессиональных бухгалтеров ИПБ России. – 2015. – № 5.
8. Голочалова, И. Некоторые проблемы оценки и бухгалтерского учета человеческого капитала в инновационной экономике / И. Голочалова // Розвиток обліку, аналізу і аудиту суб'єктів суспільного інтересу / За заг. ред. І.В. Жиглей. – Житомир : ЖДТУ, Вид Євенок О.О., 2017.
9. Бодяко, А. Проблемы развития методологии учета и контроля в условиях институциональной экономики инновационного типа. / А. Бодяко // О перспективах «цифрового формата» учета, контроля и отчетности / А.Бодяко. – Т. 3. – М. : РУСАЙНС, 2017.
10. Бурдые, П. Формы капитала. [Электронный ресурс] / П. Бурдые (пер. М. Добряковой. науч. ред. В. Радаев) // Экономическая социология: электронный журнал. – Режим доступа: <https://gtmarket.ru/laboratory/expertize/2009/2601#1.3>. – Дата доступа: 11.02.2020.
11. Фукуяма, Фр. Великий разрыв [Электронный ресурс] / Фр. Фукуяма // Электронный журнал – Режим доступа: <https://library.khpg.org/files/docs>. – Дата доступа: 11.02.2020.
12. Интегрированная отчетность [Электронный ресурс] : Междунар. стандарт.. – Режим доступа: <https://integratedreporting.org/2015.03/13-1>. – Дата доступа: 11.02.2020.
13. Каплан, Р. Сбалансированная система показателей: от стратегии к действию / Р., Каплан, Д., Нортон. – М. : ЗАО «Олимп – Бизнес», 2003.
14. Социальный капитал и его формирование: социально-психологический подход / А. Сеницкий [и др.] // Вестник Санкт-Петербургского университета. Сер. 12. – 2009. – Вып. 3, ч. 2.
15. Zamesnik, R. The qualitative indicators in human resource accounting. [Электронный ресурс] / R. Zamesnik // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2016. – № 4. – Режим доступа: <http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/>. – Дата доступа: 12.02.2020.

16. Balcerzak, A. Multiple-criteria evaluation of quality of human capital in the European Union countries. [Electronic resource] / A. Balcerzak// Economics and sociology. – Vol. 9, No. 2. – Retrieved from: <http://www.economics-sociology.eu/398.../> DOI:10.14254/2071-789X.2016/9-2/1. – Дата доступа: 12.02.2020.
17. Харин, А. Социальный капитал организации: понятие и методы оценки. [Электронный ресурс] / А. Харин // Экономический анализ: теория и практика. – Т. 16, Вып. 4. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/sotsialnyu-kapital-organizatsii-ponyatie-i-metody-otsenki>. – Дата доступа: 12.02.2020.
18. Панков, Д. Модель стоимостной оценки «человеческого капитала – функции» и методика его отражения в составе интегрированной отчетности бюджетных организаций. [Электронный ресурс] / Д. Панков, А. Круподерова. – Режим доступа: <https://www.empas.pb.edu.pl/media> DOI: 10.12846/j.em.2014.03.19. – Дата доступа: 11.02.2020.
19. Цуркану, В. Составление финансовой отчетности в соответствии с Международными Стандартами Финансовой отчетности / В. Цуркану, И. Голочалова. – Кишинэу : АСАР, 2014.

Поступила 18.03.2020

**PARTICULARS OF ACCOUNTING FOR PENSION PLANS
IN THE CONTEXT OF THE SOCIO-ECONOMIC PARADIGM OF FINANCIAL STATEMENT:
INTERNATIONAL EXPERIENCE AND NATIONAL PRACTICE**

I. GOLOCHALOVA

The socio-economic concept of economic sustainability has predetermined the transition to a new paradigm of financial statements - socio-economic, in which the activity of the business unit has become regarded as a three-component system. The result of the economic activity of a business unit is reflected in the financial statements, while the results of the effectiveness of the social subsystem are absent in it. In this context, the article explores the interpretation of social capital as a derivative of human capital and its socio-economic characteristics; identifies certain types of social capital of a business unit; analyzes the mechanism for evaluating the implementation of a payment-based pension plan as a type of social capital within the framework of IFRS; describes the system of accounting and financial reporting of the Republic of Moldova in the context of the transition to the socio-economic concept of disclosing information about the value of a business unit; demonstrates a model of accounting for the implementation of a payment-based pension plan that meets the socio-economic paradigm of financial reporting.

Keywords: *social capital, financial statements paradigm, IFRS methodology, accounting, payment-based pension plan*

УДК 658.16

**СОДЕРЖАНИЕ И ЭТАПЫ СТРЕСС-ТЕСТИРОВАНИЯ
ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ****О.Г. КОБРИНСКАЯ***(Белорусский государственный университет физической культуры, Минск)*

В работе раскрыты особенности стресс-тестирования, которые обусловлены спецификой видов деятельности, факторов риска, размером предприятия, структурой активов и пассивов и т.п. Предложены этапы стресс-тестирования, раскрыто их содержание, определена взаимосвязь: анализ внешних и внутренних факторов рисков, идентификация финансовых рисков, влияние которых является наиболее существенным; разработка финансовой модели предприятия; разработка сценариев стресс-тестирования; расчет последствий; оценка стресс-тестирования финансовых рисков; интерпретация полученных результатов и принятие корректирующих мер.

Ключевые слова: *стресс-тестирование, финансовые риски, идентификация рисков, разработка финансовой модели предприятия, разработка сценариев стресс-тестирования, интерпретация полученных результатов.*

Введение. Стресс-тестирование – это метод анализа и прогнозирования рисков. В самом общем виде оно представляет собой одну из форм диагностики экономической системы, цель которой – определить возможные результаты развития системы в наиболее критичных (кризисных) условиях. Применение Стресс-тестирования в различных секторах экономики имеет свои особенности, обусловленные спецификой видов деятельности, факторов риска, размером предприятия, структурой активов и пассивов и т. п.

В настоящее время во многих странах, в том числе и Белоруссии, активно применяется стресс-тестирование банковского сектора. Более десяти лет действует программа FSAP (Financial Sector Assessment Program), запущенная МВФ и Всемирным банком (проводимая совместно с национальными Центробанками). В последние годы разработка соответствующих рекомендаций и документов была подготовлена Советом по финансовой стабильности, Базельским комитетом по банковскому надзору, Европейским комитетом по банковскому надзору, Институтом международных финансов (ИМФ). Помимо банковского сектора распространена практика стресс-тестирования страховых компаний [1, с. 344]. Что же касается компаний реального сектора экономики, то системное стресс-тестирование на регулярной основе применяется единично.

Исследования проблематики применения стресс-тестирования на предприятиях реального сектора экономики представлены в работах И. Лукьяненко, В. Баландина, Л. Ю. Филобокова [2] и других. В процессе стресс-тестирования осуществляется анализ рисков факторов, которые могут вызвать экстраординарные убытки компании в прогнозируемом периоде. Рациональный баланс между рисками и эффективностью бизнес-деятельности обеспечивается путем всестороннего анализа внешней и внутренней среды компании с учетом ее влияния на КЭП, при этом происходит выбор типов (классов) рисков, чувствительность к которым необходимо проанализировать [1, с. 358].

Следует отметить, что применение стресс-тестирования для оценки степени подверженности рискам предприятий реального сектора экономики в Белоруссии не получило широкого распространения в том числе из-за недостаточной разработанности методологической базы исследования. В условиях кризисных процессов в экономике использование методики приобретает особую актуальность, особенно при рассмотрении инвестиционных проектов или стратегических планов развития предприятия. Кроме того, стресс-тестирование способно стать дать обоснование способов решения насущных проблем развития предприятия и позволяет осуществлять прогнозную оценку финансовых результатов деятельности с учетом существенных изменений внешней среды [3].

Основная часть. Сущность процесса стресс-тестирования характеризуется его этапами. В работе Т.Р. Яхиной, В.В. Фощан разработана процедура проведения Стресс-тестирования для предприятий торговли, которая состоит из четырех этапов: выявление (идентификация) финансовых рисков; разработка финансовой модели предприятия торговли; разработка сценариев стресс-тестирования; расчет стресс-тестов и интерпретация результатов. Рассмотрим содержание этих этапов [3].

Этап 1. Анализ внешних и внутренних факторов рисков, идентификация финансовых рисков, влияние которых является наиболее существенным. На основании проведенных авторами исследований были выделены и обоснованы основные виды финансовых рисков, влияние которых на капитал торгового предприятия может быть наиболее существенным: риск снижения финансовой устойчивости, риск неплатежеспособности, кредитный риск. Авторы отмечают, что с учетом негативных процессов, которые сейчас

наблюдаются в экономике, к числу финансовых рисков, способных оказать существенное влияние на величину и рентабельность капитала предприятия, следует отнести риск недоступности привлечения финансовых ресурсов и инфляционный риск. Исследователи отмечают, что при идентификации рисков на конкретном предприятии перечень финансовых рисков может уточняться. С этой целью целесообразно использование метода построения карты рисков.

Этап 2. Разработка финансовой модели торгового предприятия. Финансовая модель предприятия представляет собой взаимосвязанную систему показателей, информации, данных, которая отражает его финансовое состояние на определенную (отчетную) дату и в динамике. В современной практике для моделирования деятельности предприятия используются разнообразные типы моделей: физические, аналоговые, математические (аналитические и статистические), имитационные.

Этап 3. Разработка сценариев стресс-тестирования. В основе сценариев стресс-тестирования лежат факторы финансовых рисков, которые определены как наиболее критичные для торговых предприятий. Отмечается, что с учетом современной экономической ситуации при разработке целесообразно использовать варианты событий, которые имели место в недавнем прошлом (исторические сценарии). Сценарии представляют собой описание факторов финансовых рисков и изменений в параметрах финансовой модели предприятия, которые являются следствием реализации рисков. Авторы предлагают использовать классические альтернативные сценарии, которые отличаются силой воздействия факторов риска на параметры финансовой модели: это, соответственно, изменение на 15% (базовый сценарий), 30% (негативный сценарий) и 50% (критический сценарий).

Этап 4. Расчет стресс-тестов и интерпретация результатов. Процесс предполагает изменение параметров финансовой модели предприятия в соответствии с разработанными сценариями и анализ сформированной под воздействием определенных факторов финансовых рисков структуры капитала предприятия. При расчете могут использоваться исходные данные предприятия по состоянию на дату проведения стресс-тестирования или прогнозные плановые показатели финансового состояния предприятия. В первом случае можно оценить уровень рисков и выявить уязвимости, которые относятся к текущему состоянию предприятия, во втором – оценить уровень риска и уязвимости краткосрочной или долгосрочной стратегии.

Экономист С.К. Швец рассматривает интегрированное стресс-тестирование в компании и выделяет следующие основные этапы [4]:

1. Проверка достоверности и актуальности технико-экономической информации, на основе которой проводится стресс-тестирование.
2. Выбор типа (класса) риска.
3. Определение метода (модели) стресс-тестирования (метод чувствительности, метод сценариев, метод деревьев решений и точка безубыточности).
4. Определение вида экстремального фактора, выбранного риска (значение рискового события, волатильность, корреляция и т.п.).
5. Построение финансовой модели воздействия рисков факторов на стоимость компании.
6. Разработка стресс-сценариев (исторические, гипотетические).
7. Выбор активов для стресс-тестирования. Анализ сложившейся динамики факторов риска путем определения изменения их значений на выбранном временном горизонте.
8. Прогнозная оценка рыночной стоимости компании (определение убытков/потерь) в результате реализации стрессовой ситуации.
9. Разработка программ элиминирования рисков в случае кризиса (дефолта).

Автор отмечает, что в процессе реализации данного алгоритма проводится анализ и оценка воздействия на стоимость компании разных комбинаций рисков факторов (в т.ч. определяются наихудшие). На основе получаемой информации осуществляется анализ пессимистических рисков ситуаций и разрабатываются соответствующие мероприятия по элиминированию значимых (существенных) рисков.

В работе Н. Виницкой представлены и описаны основные этапы проведения стресс-тестирования в нефинансовых организациях [5]:

Этап 1. Анализ внешних и внутренних факторов рисков, выявление финансовых рисков, которые оказывают значительное влияние на деятельность организации.

Этап 2. Разработка финансовой модели предприятия, для чего проводится детальный анализ всех финансовых показателей. Управление данной моделью происходит путем определения величины изменения отдельных показателей финансовой устойчивости предприятия под влиянием факторов риска, выявленных на первом этапе.

Этап 3. Разработка стресс-сценариев тестирования финансовой устойчивости предприятия, обоснованных финансовыми рисками, которые определены как наиболее критичные для деятельности организации.

Этап 4. Расчет результатов стресс-тестов. В соответствии с разработанными сценариями проведения стресс-теста изменяются параметры финансовой модели предприятия. По результатам данного этапа разрабатываются рекомендации по оптимизации структуры капитала предприятия с целью уменьшения потерь в случае наступления финансовых рисков.

В работе А.А. Григоряна исследуются различные сценарии стресс-тестирования (сценарный этап): анализ чувствительности, сценарный анализ, исторические сценарии, экспертные (гипотетические) сценарии, статистические сценарии, сценарии максимальных потерь. Автор анализирует их недостатки и преимущества. Он отмечает, что изучаемые сценарии могут быть внутренними и внешними, в зависимости от отношения факторов к организации. Наиболее значимые результаты дают комплексные стресс-сценарии, сочетающие факторы внутренней и внешней среды организации. Автор подчеркивает значимость проведения обратных или реверсивных стресс-тестов. Они отличаются от стандартных тем, что нацелены на определение набора сценариев (комбинаций риск-факторов), в случае реализации которых организация потеряет свою финансовую устойчивость [6].

Анализ приведенных работ показывает, что в настоящее время у авторов нет единого мнения по количеству этапов стресс-тестирования, их содержанию, что определило необходимость рассмотрения данной проблемы в рамках проводимого исследования.

Мы предлагаем следующие этапы стресс-тестирования для прогнозирования и оценки финансовых рисков предприятий промышленности.

Этап 1. Анализ внешних и внутренних факторов рисков, выявление (идентификация) финансовых рисков, влияние которых является наиболее существенным.

Идентификация риска – процесс установления перечня основных видов рисков, присущих деятельности конкретной организации, которые могут оказать влияние на конкретный участок работы, направление деятельности или организацию в целом. Идентификация представляет собой описание рисков в их взаимосвязи с другими рисками и факторами (источниками рисков), которые их усиливают или ослабляют.

Надежную информацию для идентификации могут дать деловые беседы, опросы, семинары, а также методы экспертной оценки, метод «мозгового штурма», бенчмаркинг, анализ всевозможных факторов внешней и внутренней среды предприятия, которые, по мнению экспертов, в будущем могут представлять угрозу экономической безопасности предприятия.

Факторы, влияющие на степень риска, можно разделить:

– на внешние: политическая и экономическая ситуация в стране и за ее пределами, законодательно-правовая основа предпринимательской деятельности, налоговая система, конкуренция и др.;

– внутренние: экономическая стратегия фирмы, степень использования ресурсов в производственно-хозяйственной деятельности, квалификация работников, качество менеджмента и др.;

– информационные факторы, которые позволяют предприятию сделать более точный прогноз своего бизнеса и тем самым снизить риск. В условиях неопределенности это возможно только при обладании полной и достоверной информацией.

Последствия финансовых рисков предприятия проявляются в нарушении финансового равновесия, несбалансированности финансовых потоков, неплатежеспособности, разрыве хозяйственных связей, угрозе банкротства, потере деловой репутации и т.п. Столь серьезные негативные последствия требуют управления ими. Управление финансовыми рисками предприятия представляет собой систему принципов и методов разработки и реализации рискованных финансовых решений, обеспечивающих всестороннюю оценку различных видов финансовых рисков и нейтрализацию возможных негативных финансовых последствий [1, с. 530]. Основными направлениями такой работы являются:

– идентификация риска;

– классификация возможных видов для того или иного направления деятельности (или проекта);

– количественная оценка уровня риска путем определения прогнозируемых потерь (убытков) в абсолютном или относительном измерении;

– разработка стратегии и тактики управления рисками как совокупности действий менеджера по их недопущению, выявлению и нейтрализации;

– осуществление конкретных процедур по управлению рисками.

Следует различать качественную и количественную оценку финансового риска. Первая может быть сравнительно простой, ее главная задача – определить возможные виды финансового риска, а также факторы, влияющие на его уровень при выполнении определенного вида деятельности. Вторая состоит в численном определении размеров отдельных видов финансовых рисков и их совокупности в целом.

Качественная оценка финансового риска. Процедуру анализа факторов или источников риска будет правильно начинать с составления их перечня и словесного описания (характеристики). При этом следует обратить внимание на сферу проявления факторов риска (производственная, непроизводственная), степень их влияния на достижение поставленных целей, вероятность отдельных факторов, а также их взаимосвязь. Задачей качественного анализа риска является выявление источников и причин риска, этапов и работ, при выполнении которых возникает риск, то есть: определение потенциальных зон риска, выявление рисков, сопутствующих деятельности предприятия, прогнозирование практических выгод и возможных негативных последствий проявления выявленных рисков.

Качественная оценка предполагает установление ориентира в качественном выражении, например, «минимальный риск», «умеренный риск», «предельный риск», «недопустимый риск». Основанием для отнесения к той или иной группе является система параметров, различная для каждого портфеля риска. Качественная оценка дается каждой операции, входящей в состав портфеля рисков и по портфелю в целом. Основная цель качественного анализа – выявить основные виды рисков, влияющих на финансово-хозяйственную деятельность. Преимущество такого подхода заключается в том, что уже на начальном этапе анализа руководитель предприятия может наглядно оценить степень рискованности по количественному составу рисков и уже на этом этапе отказаться от претворения в жизнь определенного решения.

Окончательные результаты качественного анализа риска, в свою очередь, служат исходной информацией для проведения *количественного анализа*, т.е. оцениваются только те риски, которые присутствуют при осуществлении конкретной операции, алгоритма принятия решения. Важна не только полнота выявленного перечня рисков, но и понимание того, как они будут влиять на деятельность фирмы, насколько серьезны их последствия. Особое внимание следует уделять выявлению рисков, величина и последствия которых являются существенными для хозяйствующего субъекта и могут представлять в будущем потенциальную угрозу безопасности предприятия. Данная совокупность рисков представляет собой «поле опасности» предприятия.

Очевидно, что управлять всеми возможными рисками представляется маловероятным. Поэтому обязательным условием для реестра рисков является наличие в нём приоритетов. Приоритет риска – это параметр, которым идентифицируются наиболее важные и значимые из них, в данный момент времени. Таким образом, важность тщательного определения приоритетов рисков, среди их общего числа, может обеспечить надежность значимых процессов и проектов, проводимых в организации.

Этап 2. Разработка финансовой модели предприятия.

Для того, чтобы исследовать устойчивость организации, нужно представить финансовую модель деятельности предприятия. Капитал организации формируется из собственного и заемного капитала. Он вкладывается в краткосрочные и долгосрочные активы. Организация может их преобразовывать через производство в дополнительную готовую продукцию, услуги, или ценные бумаги, и таким образом получать дополнительный доход. От того, каким образом размещен капитал, во многом зависит эффективность работы предприятия и его финансовое положение. Поэтому анализ источников формирования и размещения капитала имеет большое значение при изучении исходных условий функционирования предприятия и оценке его финансовой устойчивости.

Основным источником информации для проведения такого анализа является бухгалтерский баланс. Финансовое состояние может быть зафиксировано на определенную дату. Эта фиксация может быть осуществлена в бухгалтерском балансе организации. В общем случае задача финансового моделирования деятельности предприятия сводится к тому, чтобы с помощью математических зависимостей установить вид связи между эндогенными и экзогенными переменными, характеризующими некоторую экономическую систему. Разработка финансовой модели включает в себя:

- сбор и анализ данных;
- выделение факторов, играющих ключевую роль;
- разработку имитационной модели потоков денежных средств проекта и компании в целом;
- создание и сравнение различных финансовых моделей с целью выбора альтернативного сценария реализации проекта;
- расчет инвестиционных и финансовых показателей, рекомендации по их применению;
- количественную оценку рисков;
- анализ проекта с точки зрения заинтересованности всех его участников: инициаторов, инвесторов, кредиторов;
- выделение с последующим анализом цепочек стоимости;
- подготовку необходимых отчетов и заключений.

Существенным моментом является степень детализации информации в финансовой модели. Рассмотрим эту проблему с точки зрения полноты информации.

Очевидно, что чем более детально отражена в модели деятельность компании, тем точнее будут результаты моделирования и тем больше будет эффективность последующего использования модели в практике финансового менеджмента. С точки зрения трудоемкости разработка финансовой модели может представлять собой нетривиальную задачу, трудоемкость решения которой в ряде случаев будет намного превышать эффект от применения. Следовательно, одной из ключевых задач, стоящих при разработке финансовой модели предприятия, становится достижение компромисса, при котором минимум показателей обеспечивает максимальную информативность.

Финансовая модель предприятия, описывающая связи и алгоритмы расчета показателей, разрабатывается, тестируется и верифицируется исходя из перечня фактических данных нескольких предыдущих периодов.

Этап 3. Разработка сценариев стресс-тестирования.

При составлении сценариев стресс-тестирования применяются два подхода. Первый подход чисто гипотетический описывает сценарии, основанные на статистических свойствах изменяемых переменных в модели. В частности, используется метод раскрутки для имитации линии элементов изменений, включая изменения в факторах риска финансовой устойчивости и макрофинансовых факторах в последующие 12 недель. Для каждой имитации влияние индикатора системного риска пересчитывается. Имитация проводится большое количество раз, а стресс-сценарии задаются набором сценариев, которые создают наиболее значимые увеличения в системном риске – 95-процентные квантили строки реализаций.

Второй подход использует исторические сценарии, например, изменения, случившиеся на хорошо известном рынке в период его расстройств. Но так как некоторые данные доступны только за короткий период, необходимо полагаться на меньшую VaR-модель, которая включает в себя только макрофинансовые переменные, но не может быть рассчитана за более долгий период. Меньшая VaR-модель включает все макрофинансовые параметры, которые входят в уравнение. После этого в систему вводятся макрофинансовые изменения, и проверяется их влияние на системный риск.

Подходы взаимодополняющие и обеспечивают общую картину слабых мест в финансовой системе со статистической и исторической точек зрения одновременно. Первый подход в основном является прогностным действием, его результаты более представительны с точки зрения описания возможной динамики – улучшения и ухудшения в системном риске. Второй подход, наоборот, фокусируется только на риске уменьшающейся тенденции, а его главным преимуществом является незначительная интерпретация и возможность сопоставления со значительными историческими кризисами.

В методике стресс-тестирования предприятия могут быть определены иные сценарии, сочетающие исторические и гипотетические стресс-сценарии. Исторические и гипотетические стресс-сценарии, факторы риска, используемые при проведении стресс-тестирования предприятия, должны быть согласованы между собой (в том числе, с учетом времени, за которое осуществляется оценка риска неисполнения или ненадлежащего исполнения участником сделки обязательств, предусмотренных контрактом), отражать текущие и возможные риски предприятия и могут рассматриваться предприятием как комплексно, так и отдельно друг от друга. Во внимание должна приниматься корреляция факторов риска, которая подвергается проверке влияния экстремальных, но правдоподобных рыночных условий, должен проводиться анализ структуры корреляции факторов риска.

В заключительной части анализа составляются сценарии стресс-тестирования, основанные на гипотетических или исторических резких изменениях переменных в рамках VaR-системы. VAR – это величина убытков, которая с вероятностью, равной уровню доверия, не будет превышена [2, с. 118]. В стресс-тестах не рассматривается наихудшее колебание существующего рынка, а создаются сценарии стрессовых ситуаций, соответствующие наихудшим рынкам. Более того, при изучении нормального VAR предполагается наблюдаемый эмпирически уровень корреляции между различными позициями в портфеле, в условиях сценария стресс-теста можно отказаться от наблюдаемых корреляций (увеличив коэффициенты корреляции), что приводит к возрастанию возможных потерь. Далее задаются резкие изменения в динамической микро-, макросистеме. Результирующие изменения в параметрах состояния оказывают воздействие на спрогнозированный риск банкротства отдельного предприятия и прогнозные корреляции, которые вместе изменяют показатели системного риска предприятия.

Этап 4. Расчет последствий развития выбранного сценария по заданному алгоритму.

После того, как процесс идентификации рисков проведен, в соответствии с выбранным комплексом методик составлен полный реестр рисков, влияние которых может оказывать негативное воздействие на осуществляемую деятельность, необходимо определиться с тем, каким образом следует обрабатывать существующий перечень рисков, какую тактику и стратегию выбрать при работе с ними. Ответ на поставленные вопросы дает создание иерархической структуры рисков (ИРС).

Иерархическая структура рисков – это документ, в котором нашли отражение все риски, выявленные в процессе идентификации и зафиксированные в реестре рисков.

В процессе создания ИРС выполняется декомпозиция рисков на стадии работы. Каждая работа должна иметь ответственного исполнителя, с тем, чтобы мониторинг идентификации и возникновения рисков имел четкий план действий. Несмотря на то, что каждый риск является по своему уникальным, в процессе работы над рисками создаются общепризнанные наиболее успешные шаблоны, применение которых может обеспечить оперативное реагирование и оптимальное решение в работе над отдельно взятым риском.

Декомпозиция риска – это инструмент, который позволяет выполнить разделение результатов проявления рисков на более мелкие. Это приводит к тому, что становится возможным оперативно управлять и корректировать каждый конкретный риск и регулировать последствия его проявления. Следует отметить, что излишняя декомпозиция может привести к росту управленческой трудоемкости, неэффективному использованию ресурсов и снижению эффективности при выполнении работы. Команда экспертов и специалистов должна найти баланс между слишком малой и слишком большой детализацией планирования ИРС.

Структурирование и организация ИСР – метод анализа, использующий шаблоны ИСР, структурирует полученные результаты идентификации рисков и представляет их в виде иерархической структуры. В зависимости от выбранного направления работ или используемого шаблона, можно получить несколько разных видов структуры. Каждая операция должна преобразовывать свои входные элементы, которые являются выходами предыдущих активностей, в определенный результат, использование которого в дальнейшем позволит добиться заданного уровня качества в управлении рисками, при использовании необходимого количества ресурсов на каждую конкретную операцию.

На этапе количественного анализа риска вычисляются числовые значения величин отдельных рисков и риска объекта в целом. Также выявляется возможный ущерб и дается стоимостная оценка от проявления риска. Завершает количественную оценку выработка системы антирисковых мероприятий и расчет их стоимостного эквивалента.

Этап 5. Оценка стресс-тестирования финансовых рисков.

На этом этапе определяются методики, которые бы позволили спроектировать последствия реализации финансовых рисков на деятельность предприятия. Наиболее распространены методы количественного анализа риска: статистический, экспертных оценок, аналитический, использование аналогов, анализ целесообразности затрат, моделирование задачи выбора с помощью «Дерева решений», комбинированный метод. Существенным основанием для выбора того или иного метода является профиль деятельности предприятия. Использование же только одного метода в оценке рисков не дает полной и достоверной информации, поэтому их следует применять в совокупности, что позволит принимать наиболее эффективные и оптимальные решения.

Оценка риска может быть выполнена с различной степенью глубины и детализации с использованием одного или нескольких методов разного уровня сложности и назначения. Форма оценки и ее выходные данные должны быть совместимы с критериями риска, установленными при определении области применения. Выбор методик, которые обеспечат полный и оптимальный, для конкретного процесса, деятельности или проекта реестр рисков – это надежный фундамент стадии идентификации рисков.

Особенности рассмотренных методов количественной оценки рисков определяют области их применения в зависимости от имеющихся статистических данных и возможности построения теоретических моделей. Следует также отметить, что, поскольку в подавляющем большинстве случаев понятие риска относится к будущим событиям, то при любом методе количественной оценки приходится учитывать возможное изменение существующего уровня риска, т.е. делать прогноз. Выбор метода прогнозирования также является сложной задачей. Самым кардинальным методом управления риском считается его полное устранение (избежание). Но, во-первых, это не всегда возможно, а во-вторых, для спекулятивных рисков избежание означает потерю всех заложенных в него возможных выгод. Поэтому со временем была сформулирована так называемая концепция приемлемого риска. Сущность ее состоит в том, что риск не обязательно полностью устранять, достаточно снизить его до приемлемого уровня, когда он перестает быть угрожающим. В настоящее время, данная концепция лежит в основе практически всех программ управления риском.

На этапе количественного анализа риска вычисляются числовые значения величин отдельных рисков и риска объекта в целом. Также выявляется возможный ущерб и дается стоимостная оценка от проявления риска.

Этап 6. Интерпретация полученных результатов и принятие корректирующих мер.

Заключение. Главным результатом стресс-тестирования можно считать значения оценки потерь при различных сценариях, а также возможности предприятия компенсировать эти потери за счет собственного капитала. Результат стресс-тестов является входящим материалом, который может использоваться для управления финансовыми рисками предприятия, определения потребностей в повышении ликвидности, краткосрочном и долгосрочном прогнозировании тенденций изменения различных рыночных факторов, влияющих на деятельность предприятия.

В работе были выделены два новых этапа стресс-тестирования: расчет последствий развития выбранного сценария по заданному алгоритму; интерпретация полученных результатов и принятие корректирующих мер. Первый из названных этапов позволит снизить уровень рисков путем их декомпозиции; второй рассматриваемый этап предоставляет возможность принять корректирующие мероприятия для устранения неблагоприятных воздействий на деятельность предприятия.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бланк, И.А. Финансовый менеджмент : учеб. курс / И.А. Бланк. – 2-е изд., перераб. и доп. – Киев : Эльга, Ника-Центр, 2004. – 656 с.
2. Филолобова, Л.Ю. Стресс-тестирование – инструментарий прогнозирования финансовой устойчивости малых предприятий [Электронный ресурс] / Л.Ю. Филолобова // Управление экономическими системами : эл. науч. журн. – 2010. – № 3(23). – Режим доступа: <http://uecs.mcniip.ru>. – Дата доступа: 20.04.2020.

3. Яхтина, Т.Р. Стресс-тестирование как метод прогнозирования и оценки финансовых рисков торгового предприятия / Т.Р. Яхтина, В.В. Фощан // БизнесИнформ. – 2014. – № 7. – С. 200–207.
4. Швец, С.К. Стресс-тестирование нефинансовых компаний [Электронный ресурс] / С.К. Швец // Инвестиции, бизнес и право : сб. науч. тр. – Режим доступа: <http://www.ibl.ru/konf/151211/stress-testirovanie-nefinansovih-kompaniy.html>. – Дата доступа: 12.04.2020.
5. Винницкая, Н. Основные этапы проведения стресс-тестирования в нефинансовых организациях [Электронный ресурс] / Н. Винницкая. // Молодой ученый. – 2019. – № 17 (255). – С. 137–139. – Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/255/58537/>. – Дата доступа: 12.04.2020.
6. Григорян, А.А. Использование стресс-тестирования при прогнозировании финансовой устойчивости организации [Электронный ресурс] / А.А. Григорян // Международный бухгалтерский учет. – 2011. – № 2. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/ispolzovanie-stress-testirovaniya-pri-prognozirovanii-finansovoy-ustoychivosti-organizatsii.pdf>. – Дата доступа: 12.04.2020.

Поступила 14.04.2020

CONTENT AND STAGES OF STRESS TESTING OF FINANCIAL RISKS OF THE ENTERPRISE

O. KOBRYNSKAYA

The work reveals the features of trust-testing, which are caused by the specifics of the types of activities, risk factors, the size of the enterprise, the structure of assets and liabilities, etc.

The article proposed the stages of stress testing, disclosed their content, defined their relationship. The following stages of stress testing are proposed: analysis of external and internal risk factors, identification (identification) of financial risks, the impact of which is the most significant; development of the financial model of the enterprise; development of stress testing scenarios; determination of the methodology or algorithm that would allow to design the consequences of the implementation of a certain risk factor on the activities of the enterprise; quantitative analysis - the calculation of the consequences of the development of the selected scenario according to a given algorithm; interpretation of the results obtained and, if necessary, the adoption of corrective measures.

Keywords: *stress testing, financial risks, risk identification, development of a financial model of an enterprise, development of stress testing scenarios, interpretation of the results obtained.*

УДК 657.4

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ТЕРМИНОЛОГИИ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО УЧЕТА

д-р экон. наук, проф. П.Я. ПАПКОВСКАЯ
(Белорусский государственный экономический университет, Минск)

Исследованы различные подходы формирования терминологии производственного учета. Рассмотрено сущностное содержание понятий «затраты», «расходы», «издержки» их взаимосвязь и соотношение с доходами. Определены временные рамки их формирования и влияние на показатель себестоимости в производственном учете. Определена необходимость их нормативного регулирования для целей бухгалтерского и налогового учета.

Ключевые слова: *затраты, расходы, себестоимость, издержки, производственный учет, учетные стандарты.*

Введение. Современные условия хозяйствования, для которых характерным является значимость достоверного формирования показателей финансовой отчетности вследствие усиления налогового (фискального) аспекта взаимоотношений предприятий с бюджетом, диктуют необходимость соответствующих методологических подходов к определению налогооблагаемого результата деятельности. Это означает повышение актуальности правильной интерпретации терминологии, используемой в производственном учете. Казалось бы, что решение данного вопроса могло быть простым, так как рыночные условия общественного производства в зарубежной экономике должны были давно определить однозначность толкований учетных терминов. В значительной степени на это направлена и работа по разработке, утверждению и рекомендации к использованию международных стандартов. Однако это не так. Следует констатировать, что и среди зарубежных специалистов в области учета затрат по сущности терминов нет единого мнения.

Основная часть. Проблема однозначного толкования смысла понятий и определений поставлена в английском учебнике по теории бухгалтерского учета Р.М. Мэтьюса и М.Х.Б. Переры. Они отмечают, что «хотя в литературе слова «расходы» (expense) и «затраты» (cost) нередко используются как синонимы, с точки зрения бухгалтерского учета их значения различны. Термин «затраты» относится ко всякому использованию ресурсов, в том числе на приобретение активов, в то время как термин «расходы» касается использования лишь тех ресурсов, которые при определении прибыли хозяйствующего субъекта за данный период ставятся в соответствие доходам» [1, с. 314]. В подтверждение этому можно привести следующее суждение З. Рахмана и А. Шеремета о важности правильного толкования терминов и последствий неоднозначного подхода к их определению: «Четкое разделение понятий «себестоимость продукции» и «затраты на отчетный период» совершенно необходимо при составлении отчета о прибылях и убытках, при соотношении доходов и расходов» [2, с. 173].

Нет единого мнения на этот счет у немецких экономистов. Так, Р. Шпитцнер считает, что «... издержки шире, чем выраженные затраты» [3, с. 46], а Р. Мюллендорф и М. Карренбауэр наоборот определяют издержки в качестве стоимостной оценки товаров и услуг, израсходованных в процессе производства и сбыта продукции предприятия [4, с. 15].

Важность проблемы формирования соответствующего понятийного глоссария подчеркивает американский специалист по управленческому учету А. Муртуза. «Чтобы лучше понять управленческую отчетность, – отмечает он, – необходимо начать с изучения используемых в ней терминов. Так «затраты» относятся к расходам, потерям или использованию ресурсов... Цель затрат представляет собой причину, по которой используется данный ресурс» [5, с. 5–32]. В то же время в американских учебниках по бухгалтерскому учету также приводится неоднозначное толкование терминов «затраты», «расходы», «себестоимость», «издержки». У Б. Нидлза, Х. Андерсона, Д. Колдуэлла эти термины выступают синонимами, но различия определяются целью (причиной) их возникновения [6, с. 432, 451]. Автор другого учебника, Ван Бреда, излагает следующий подход к определению «затрат» и «расходов»: «В основном затраты измеряются текущей оценкой экономических ресурсов, переданных (или которые должны быть переданы) в обмен на товары и услуги, предназначенные для использования» [7, с. 246]. Расходы у него представлены составной частью произведенных затрат, соотношенной с полученными доходами отчетного периода. Нет четкого разграничения понятий «затраты», «расходов» и у Т. Скоуна [8, с. 78]. Американские ученые Р. Энтони и Дж. Рис отождествляют издержки с себестоимостью, а расходы считают статьей издержек, относящихся к текущему отчетному периоду. Расходы, по их мнению, представляют собой ресурсы для зарабатывания доходов в течение текущего периода [9, с. 46].

Таким образом, проблема формирования и определения сущности понятий и терминов в бухгалтерском учете характерна как для отечественной, так и для зарубежной учетной практики и теории. Поэтому в 1979 г. организация экономического сотрудничества и развития, являющаяся межправительственной организацией 24 стран, создала рабочую группу по разработке классификации учетной терминологии, достижению сопоставимости финансовой информации и гармонизации учетных стандартов. Принятие международных стандартов ставило своей целью поднять общий методологический уровень бухгалтерского учета [1, с. 569].

Основой бухгалтерского учета в каждой стране является правовая система, поэтому и его методология определяется существующей экономической властью, то есть правовое обеспечение бухгалтерского учета обусловлено ее информационными потребностями (запросами), поэтому бухгалтерскому учету присущи национальные особенности его регулирования. Международные стандарты финансовой отчетности ориентированы на универсальный подход к хозяйственному устройству экономики различных стран, в силу чего носят рекомендательный характер. Так как они не имеют юридической силы, недостаточно детализированы и допускают различные варианты принимаемых решений, страны, их применяющие, определили необходимость государственного регулирования организации бухгалтерского учета [10, с. 191].

Основными факторами регулирования системы бухгалтерского учета в каждой стране выступают экономические условия ее развития и организация правовой системы. Общественно-экономические условия каждой страны находят и должны находить отражение в системе бухгалтерского учета, поэтому национальные стандарты должны быть адекватны этим условиям. В этой связи принятие международных стандартов финансовой отчетности должно происходить в режиме их адаптации к национальным особенностям.

По нашему мнению, хозяйственная деятельность организации в первую очередь предполагает ее осуществление в соответствии с уставными положениями. Этот момент является важной отправной позицией для определения сферы функционирования производственного учета. Именно устав организации определяет сферу использования ресурсов и является основой их четкого разграничения по этапам хозяйственной деятельности. Выражением потребленных ресурсов в процессе уставной деятельности являются затраты, цель которых – обеспечение дохода организации. Затраты представляют собой уменьшение экономических ресурсов предприятия (денежных средств) или увеличение кредиторской задолженности. Таковую же характеристику затратам дает английский экономист Д. Мидлтон: «Затраты – это то, что вы должны отдать, чтобы получить желаемое» [11, с. 177]. Затраты – это использование за отчетный период материально-денежных и трудовых ресурсов.

Затраты организации могут быть признанными в качестве расходов или же капитализированы, т.е. отнесены в активы. Переход затрат в категорию расходов определяется характером уставной деятельности. Такие затраты являются регулярными. Капитализированные затраты могут иметь текущий и долгосрочный характер. Текущие капитализированные затраты представляют собой товарные и производственные запасы, готовую продукцию (в оценке по себестоимости). Долгосрочные капитализированные затраты организации обусловлены ее инвестиционной деятельностью и связаны с приобретением долгосрочных активов: основных средств, нематериальных активов, долгосрочных финансовых вложений.

Расходы представляют собой часть затрат, ограниченных рамками отчетного периода или же соответствующих полученному доходу, т.е. это та часть понесенных предприятием затрат, которые соответствуют произведенной и реализованной в отчетном периоде продукции. Следовательно, для трансформации затрат в категорию расходов необходимы следующие условия:

- затраты должны быть воплощены в себестоимости произведенной продукции;
- затраты должны иметь место в отчетном периоде, то есть они отражаются в бухгалтерском учете независимо от времени оплаты (предварительной или последующей);
- должен наступить момент признания дохода, т.е. наступить момент продажи продукции.

Из этого следует, что себестоимость отражает затраты, относящиеся к процессу производства продукции. В ней находят воплощение затраты прошлого овеществленного и живого труда. Количественная определенность себестоимости выступает как производственные затраты организации на потребленные материально-денежных и трудовых ресурсов, обусловленные технологией производства.

Затраты отражаются в бухгалтерском учете при совершении хозяйственных операций процесса заготовления и основной деятельности, а расходы адекватны себестоимости реализованной продукции, т.е. они присущи процессу ее реализации, в котором происходит формирование доходов. Расходы и доходы сопоставляются в процессе реализации или, другими словами, при наступлении момента признания дохода. Следовательно, себестоимость реализованной продукции тождественна расходам на реализованную продукцию.

Затраты, понесенные организацией в отчетном периоде, могут быть либо равными расходам, либо большими. Равными они могут быть в том случае, если вся произведенная в отчетном периоде продукция продана и включенные в производственную себестоимость затраты отчетного периода соотношены с получением дохода. Если же продажа продукции состоится в меньшем объеме от произведенной, то затраты будут выше расходов [12, с. 45].

В отдельных отчетных периодах организации производят затраты, не связанные конкретно с производством продукции. Это затраты по управлению и организации производства. В зависимости от принимаемой организацией учетной политики такие затраты могут сразу же в отчетном периоде перейти в категорию расходов (управленческие расходы). Если же учетной политикой предусмотрено исчисление полной себестоимости продукта хозяйственной деятельности, то в этом случае такие затраты в составе себестоимости произведенной, но нерезализованной продукции, останутся затратами и перейдут в активы в качестве остатков готовой продукции. Включение затрат в себестоимость продукции может не совпадать с переходом их в расходы.

Данный подход показывает, что затраты трансформируются в расходы в том периоде, когда был отражен доход, получение которого обеспечено произведенными затратами. Затраты продолжают оставаться в своем качестве (активах) до момента получения соответствующего дохода. Представленная взаимосвязь свидетельствует о том, что категория «затрат» шире понятия «себестоимость» и что «расходы» – это часть понесенных организацией затрат.

Закключение. Таким образом, в целях приведения содержания показателя «себестоимость продукции» в соответствие с его экономической сущностью необходимо изменить действующий порядок его формирования. В себестоимость должны включаться расходы, связанные с производством продукции, в полном объеме. Для целей налогообложения сверхнормативные расходы должны увеличить налогооблагаемую прибыль. В этом случае учетно-налоговый показатель прибыли будет отличаться от показателя, отраженного на счетах бухгалтерского учета. При таком подходе изменяются и задачи учета затрат, формирующих себестоимость продукции. Он должен обеспечить учет всех затрат, в том числе в пределах утвержденных норм, нормативов и лимитов, что должно, в свою очередь, находить отражение в учетной бухгалтерской и налоговой политике хозяйствующего субъекта.

ЛИТЕРАТУРА

1. Мэтьюс, М. Р. Теория бухгалтерского учета : учеб. для студентов вузов / М. Р. Мэтьюс, М. Х. Б. Перера ; пер. с англ. яз. Под ред. Я.В. Соколова, И.А. Смирновой. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 1999. – 663 с.
2. Рахман, З. Бухгалтерский учет в рыночной экономике / З. Рахман, А. Шеремет. – М. : ИНФРА-М, 1996. – 272 с.
3. Шпитцнер, Р. Бухгалтерский учет и финансы в рыночной экономике / Р. Шпитцнер ; пер. с нем. яз. – Минск : Мисанта, 1995. – 144 с.
4. Мюллендорф, Р. Производственный учет: Снижение и контроль издержек. Особенности их рациональной структуры / Р. Мюллендорф, М. Карренбауэр ; пер. с нем. яз. М.И. Корсанова. – М. : ФБК-ПРЕСС, 1996. – 160 с.
5. Современное управление : энцикл. справ. / Под ред. Д.Н. Карпухина, Б.З. Мильнера. – М. : Издат. центр, 1997. – Т. 1. – 584 с.
6. Нидлз, Б. Принципы бухгалтерского учета / Б. Нидлз, Х. Андерсон, Д. Колдуэлл ; пер. с англ. яз. Под ред. Я.В. Соколова. – М. : Финансы и статистика, 1994. – 496 с.
7. Хендриксен, Э. С. Теория бухгалтерского учета / Э. С. Хендриксен, М. Ф. Ван Бреда ; пер. с англ. яз. – М. : Финансы и статистика, 1997. – 576 с.
8. Скоун, Т. Управленческий учет / Т. Скоун ; пер. с англ. яз. Под ред. Н.Д. Эриашвили. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 1997. – 179 с.
9. Энтони, Р. Учет: ситуации и проблемы / Р. Энтони, Дж Рис ; пер. с англ. яз. Под ред. и с предисл. А.М. Петрачкова. – М. : Финансы и статистика, 1993. – 560 с.
10. Бриттон, Э. Вводный курс по бухгалтерскому учету, аудиту, анализу / Э. Бриттон, К. Ватерстон. – М. : Финансы и статистика, 1998. – 328 с.
11. Мидлтон, Д. Бухгалтерский учет и принятие финансовых решений / Д. Мидлтон ; пер. с англ. яз. Под ред. И.И. Елисеевой. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 1997. – 408 с.
12. Папковская, П.Я. Производственный учет в АПК: теория и методология / П.Я. Папковская. – Минск : ООО «Информпресс», 2001 – 216 с.

Поступила 03.03.2020

THEORETICAL ASPECTS OF TERMINOLOGY OF PRODUCTION ACCOUNTING

P. PAPKOVSKAYA

Various approaches to the formation of production accounting terminology are investigated. The essential content of the concepts of costs, expenses, outgoings, their relationship and correlation with income is considered. The time frame for their formation and the impact on the cost indicator in production accounting are determined. The necessity of their normative regulation for the purposes of accounting and tax accounting is determined.

Keywords: costs, expenses, cost price, outgoings, production accounting, accounting standards.

УДК 657.221

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ КАТЕГОРИИ «ФИНАНСОВЫЕ АКТИВЫ»

Н.М. СОКОЛОВА

(Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана)

С целью определения экономической сущности категории «финансовые активы» в статье представлены результаты исследования Международного стандарта финансовой отчетности (МСФО) (IFRS) 9 «Финансовые инструменты», Положения (Стандарт) Бухгалтерского учета (П(С)БУ) в Украине 13 «Финансовые инструменты», украинской нормативно-правовой базы, а также научной литературы. В ходе исследования выявлено несоответствие между нормативно-правовой документацией и научной литературой при определении сущности финансовых активов, а также отсутствие четкой экономической взаимосвязи между понятиями «финансовые активы», «финансовые инструменты» и «финансовые инвестиции», что существенно влияет на качество формирования информации о финансовых активах в финансовой отчетности и ее трактовках. В связи с этим вопрос определения экономической сущности финансовых активов, определения степени их взаимосвязи с финансовыми инструментами и финансовыми инвестициями носит не только теоретический характер, но и является актуальным с практической точки зрения.

Ключевые слова: финансовые активы, финансовые инструменты, финансовые инвестиции, экономическая сущность.

Введение. Для большинства предприятий финансовые активы, которые возникают в ходе осуществления не только инвестиционной, но и операционной деятельности, занимают существенную часть ресурсов и поэтому являются одним из важнейших объектов исследования бухгалтерского учета. Анализ действующей международной и отечественной нормативно-правовой базы, научных трудов отечественных ученых позволил установить отсутствие единого определения экономической сущности финансовых активов. Кроме того, финансовые активы, которые обращаются на отдельных сегментах финансового рынка, характеризуются и классифицируются разными предприятиями по разным экономическим признакам. Следовательно, с целью ведения бухгалтерского учета и отражения достоверной информации о финансовых активах в финансовой отчетности вопрос уточнения экономической сущности финансовых активов имеет первоочередное значение.

Основная часть. Закон Украины «О финансовых услугах и государственном регулировании рынков финансовых услуг» в первом разделе определяет, что «к финансовым активам относятся денежные средства, долговые и долевыми ценные бумаги, контрактное право требования долга, которого не возникает по ценной бумаге» [1].

МСФО (IFRS) 9 «Финансовые инструменты» содержит следующее определение финансовых активов: финансовый актив – это актив, который удерживает и контролирует предприятие с целью получения экономических выгод, и который является:

- денежными средствами;
- долевым инструментом, который эмитирован другим предприятием;
- долговым инструментом, по которому предприятие приобретает юридическое право получить денежные средства или другой финансовый актив;
- контрактным правом осуществить сделку обмена финансовых активов или финансовых обязательств на потенциально выгодных условиях.

Стоит отметить, что П(С)БУ Украины 13 «Финансовые инструменты» определяет финансовый актив аналогично определению, который применяется в международной практике, но, с целью более глубокого исследования, будет полезным рассмотреть экономическую сущность категории «финансовый актив» с точки зрения ученых, а также установить ее взаимосвязь с финансовыми инструментами и финансовыми инвестициями.

Л.А. Шкварчук трактует финансовые активы как активы, которые формируют отдельные финансовые инструменты за счет их большого количества и широкого многообразия, которые принадлежат предприятию и от которых оно в будущем ожидает получить экономические выгоды. Отдельный финансовый инструмент, по мнению автора, представляет собой актив в форме финансового документа, то есть контракт, по которому его владелец приобретает юридическое право требования на получение в будущем определенных экономических выгод в форме именно денежных средств. Также справедливо отмечено, что в целом научное сообщество очень часто не отделяет такие экономические категории, как «финансовые активы» и «финансовые инструменты», а порой происходит замена этих понятий, которая

не способствует повышению качества информации, предоставленной в финансовой отчетности. Таким образом, на основании вышеприведенных аргументов можно прийти к заключению, что понятие «финансовые инструменты» не может быть использовано как синоним понятия «финансовые активы», так как по своей экономической сущности категория «финансовые инструменты» более емкая и охватывает финансовые активы [2].

В своих трудах В.П. Ходаковская и В.В. Беляев под финансовыми активами понимают «денежные обязательства и инвестиционные ценности», которые выступают в качестве инструмента создания дополнительной стоимости, в то же время, будучи товаром, обращаются на финансовый рынок, и служат проявлением экономических отношений между предприятиями, которые осуществляют операции на финансовом рынке [3]. Под инвестиционными ценностями авторы понимают активы предприятия, которые в процессе реализации их стоимости, обеспечивают их владельцам финансовые ресурсы. Они приводят примеры инвестиционных ценностей: ценные бумаги, долговые обязательства, депозиты, денежные средства. Характерным является то, что авторы также относят к финансовым активам недвижимость, ценные металлы, драгоценные камни и золотые слитки. Следует отметить, что недвижимость, ценные металлы, драгоценные камни и золотые слитки не могут быть классифицированы как финансовые активы, в связи с тем, что само по себе содержание таких активов не приводит к возникновению у предприятия договорных прав на получение экономических выгод в будущем.

Авторы отмечают, что в целом, компании, которые являются владельцами финансовых активов, приобретают юридические права требования, из-за того, что именно финансовым активам присуща обязательность требований относительно должника. Специфической чертой финансовых активов выступает отождествление права требований одного предприятия к другому, которое является второй стороной соглашения и которые признают финансовые обязательства или инструменты собственного капитала и принимают на себя контрактное обязательство выполнить условия соглашения. Таким образом, авторы трактуют финансовые активы как финансовые документы в форме ценных бумаг и других документов, которые могут приобретать разные формы и иметь разные свойства, будучи основой операций на отделенных секторах финансового рынка.

Коллектив авторов под руководством О.М. Мозгового считает, что финансовые активы – это активы, которые являются предметом обращения на финансовом рынке, и владея которыми их владельцы приобретают юридическое право требования к эмитентам таких активов на получение экономических выгод в будущем в денежной форме. Примерами финансовых активов служат акции, облигации, векселя, казначейские обязательства. По мнению авторов, финансовым активам присуща определенная специфичность, которая заключается в том, что они возникают в ходе хозяйственной операции, предусматривающей наличие двух сторон [4]. Следовательно, в ходе хозяйственной операции, есть одна сторона, которая выпускает долговое финансовое обязательство или инструмент собственного капитала, и другая, которая приобретает и удерживает финансовый инструмент с целью извлечь в будущем экономические выгоды. Таким образом, в ходе хозяйственной операции возникает два объекта учета, то есть финансовый актив у одной стороны и финансовое обязательство, или инструмент собственного капитала, у другой стороны, что соответствует МСФО (IFRS) 9 «Финансовые инструменты».

Вышеприведенные определения финансовых активов частично отображают их экономическую сущность и не полностью соответствуют определению финансовых активов МСФО (IFRS) 9 «Финансовые инструменты» и П(С)БУ 13 «Финансовые инструменты». Важно, что финансовые активы являются результатом не только инвестиционной деятельности компаний, но и операционной деятельности в виде торговой дебиторской задолженности. Представленные выше определения не рассматривают торговую дебиторскую задолженность как финансовый актив в силу того, что учет торговой дебиторской задолженности регулирует отдельное Положение (Стандарт) бухгалтерского учета Украины 10 «Дебиторская задолженность».

С.М. Еш определяет финансовые активы как активы, которые представляют собой совокупность разнообразных финансовых требований, которые предоставляют кредитору потенциальную возможность извлечь экономические выгоды, ожидаемые по контракту. С.М. Еш определяет, что финансовые активы выполняют функцию распределения финансовых ресурсов на финансовом рынке и отражают ситуацию, где инвестор, который имеет излишек финансовых ресурсов передает его именно тем предприятиям, которые имеют определенную потребность в ресурсах. По мнению автора, примерами таких финансовых требований служат денежные средства, доступные компании; денежные средства, которые размещены на депозитных счетах банков; голосующие акции и другие виды инструментов собственного капитала; предоставленные другим компаниям ссуды и другие счета, за которыми кредитор ожидает получить денежные средства. Автор также отмечает, что на данное время некоторые ученые в своих трудах часто отождествляют понятие финансового актива с понятием финансового инструмента, что свидетельствует о необходимости дополнительного исследования этого вопроса [5].

Закон Украины «О ценных бумагах и фондовом рынке» в первом разделе определяет, что «финансовые инструменты – ценные бумаги, срочные контракты (фьючерсы), процентные срочные контракты

(форварды), срочные контракты на обмен (на определенную дату в будущем) в случае зависимости цены от процентной ставки, валютного курса или фондового индекса; опционы, которые дают право на покупку или продажу любого из отмеченных финансовых инструментов, в том числе тех, которые предусматривают денежную форму оплаты» [6].

С точки зрения О.В. Зайцева, финансовые инструменты – это отдельная экономическая категория, возникновение которой в целом является следствием развития рыночной экономики, то есть финансовые инструменты выступают продуктом рыночной экономики и их использование возможно на финансовых рынках. Но объектами осуществляемых на финансовых рынках операций выступают ценные бумаги и финансовые активы. Примеры финансовых инструментов – деньги в национальной и иностранной валюте, расчетные документы, долговые и долевые ценные бумаги [7]. Стоит отметить, что финансовые инструменты могут отражаться в финансовой отчетности предприятия только в форме финансовых активов, финансовых обязательств или инструментов собственного капитала, в зависимости от его роли по контракту, то есть в зависимости от того, возникает ли у предприятия контрактное право извлечь экономические выгоды или возникает контрактное обязательство или инструмент собственного капитала.

Важно отметить, что П(С)БУ Украины не обеспечивают логической взаимосвязи между финансовыми активами и финансовыми инвестициями. Поэтому, с точки зрения бухгалтерского учета, их часто рассматривают как отдельные и невзаимосвязанные экономические категории.

Коллектив авторов под руководством М.Ф. Огийчука трактует финансовые инвестиции как активы, принадлежащие предприятию, которые обеспечат в будущем экономические выгоды в виде дивидендов, процентов или другие экономические выгоды. Примерами таких активов являются ценные бумаги, а именно, – акции, облигации, векселя, приватизационные бумаги [8].

Среди отечественных ученых, распространенной является точка зрения, что к финансовым инвестициям относят как долевые, так и долговые финансовые инструменты. Финансовые инвестиции часто рассматривают как инвестиции в дочерние, ассоциируемые предприятия, инвестиции в совместную деятельность, а также корпоративные права других предприятий и долговые финансовые инструменты.

Таким образом, можно объединить финансовые инвестиции в две категории, первая категория – долевые финансовые инвестиции, которые предоставляют их владельцу определенные права и степень влияния на деятельность другого предприятия. Вторая категория – долговые финансовые инвестиции, которые обеспечивают их владельцам определенные денежные потоки в течение срока обращения. Следовательно, владельцы финансовых инвестиций будут признавать в своей финансовой отчетности финансовые активы, а эмитенты таких финансовых инвестиций будут признавать финансовые обязательства или инструменты собственного капитала. Основой возникновения финансовых активов и финансовых обязательств или инструментов собственного капитала является финансовый инструмент, т.е. соглашением между двумя сторонами.

Выводы. Проведенный анализ научной литературы и требований международной и отечественной нормативно-правовой базы относительно экономической сущности финансовых активов, позволил установить, что трактовка экономической сущности финансовых активов учеными и положения национальных стандартов бухгалтерского учета существенно отличаются от принципов, которые применяются в международной практике, что существенно влияет на качество формирования информации о финансовых активах.

Подчеркнем, что финансовые инструменты – это широкая экономическая категория, которая охватывает финансовые активы и финансовые обязательства или инструменты собственного капитала. Принципиальным признаком финансовых инструментов является одновременное признание и учет финансового актива и финансового обязательства или инструмента собственного капитала в финансовой отчетности двух сторон по финансовому инструменту. Финансовый актив, в свою очередь, представляет собой отдельный элемент финансового инструмента, который подлежит признанию одной из сторон соглашения, и будет представлен в его финансовой отчетности в виде денежных средств, права получить денежные потоки по торговой дебиторской задолженности, прочими долговыми инструментами, а также финансовыми инвестициями в капитал других компаний.

Таким образом, необходимо четко разделять и понимать экономическую сущность понятий «финансовый инструмент», «финансовый актив» и «финансовые инвестиции» и их взаимосвязь с целью правдивого представления информации в финансовой отчетности, что даст возможность заинтересованным пользователям правильно ее трактовать и принимать обоснованные управленческие решения.

ЛИТЕРАТУРА

1. О финансовых услугах и государственном регулировании рынков финансовых услуг [Электронный ресурс] : Закон Украины, 12 июля 2001 г., № 2664-III : с изм. и доп. // Верховная Рада Украины. – Киев, 2020.
2. Шкварчук, Л.А. Финансовый рынок : учеб. пособие / Л.А. Шкварчук – Киев : «Знання», 2013. – 382 с.

3. Ходаковская, В.П. Рынок финансовых услуг: теория и практика : учеб. пособие / В.П. Ходаковская, В.В. Беляев. – Киев : Ц-р учеб. лит-ры, 2002. – С. 17–19.
4. Международные финансы : учеб. / О.М. Мозговой [и др.] / Под науч. ред. д. э. н., проф. О.М. Мозгового. – Киев : КНЭУ, 2016. – 515 с.
5. Еш, С.М. Финансовый рынок : учеб. пособие / С.М. Еш. – 2-е изд., перераб. и доп. – Киев : Ц-р учеб. лит-ры, 2009. – С. 27–30.
6. О ценных бумагах и фондовом рынке [Электронный ресурс] : Закон Украины, 23 фев. 2006 г., № 3480-IV : с изм. и доп. // Лига Закон. – Киев, 2020.
7. Зайцев, О.В. Основы финансового инструментария : учеб. / О.В. Зайцев – Киев : Лира-К, 2016. – С. 45–49.
8. Финансовый и управленческий учет по национальным стандартам : учеб. / М.Ф. Огийчук [и др.] / Под общ. ред. М.Ф. Огийчук. – 6-е изд., перераб. и доп. – Киев : Алерта, 2011. – С. 73–84.

Поступила 13.12.2020

ECONOMIC SUBSTANCE OF THE CATEGORY "FINANCIAL ASSETS"

N. SOKOLOVA

To determine the economic essence of the categories of "financial assets" the article presents the results of research of the International Financial Reporting Standard (IFRS) 9 "Financial Instruments", Regulations (Standard) of accounting in Ukraine 13 "Financial Instruments", Ukrainian regulatory and scientific literature. While the research it was established that there is an inconsistency between the regulatory documentation and scientific literature in determining the essence of financial assets. Absence of clear interrelation of financial assets with financial instruments and financial investments significantly affects the quality of formation of information on financial assets in the financial statements and its interpretation by users of financial statements. In this connection, the issue of definition of economic essence of financial assets, determination of the degree of their interrelation with financial instruments and financial investments is not only theoretical in nature but also useful from the practical point of view.

Keywords: *financial assets, financial instruments, financial investments, economic substance.*

ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 342.9

ПРОБЛЕМЫ УЧАСТИЯ ГРАЖДАН В ОХРАНЕ ОБЩЕСТВЕННОГО ПОРЯДКА*канд. юрид. наук, доц., А.З. ИГНАТЮК**(Академия управления при Президенте Республики Беларусь, Минск)**С.С. КОЛЁСКО**(Военная академия Республики Беларусь, Минск)*

Статья посвящена вопросам участия граждан Республики Беларусь в охране общественного порядка. Приведены основания для более тесного и масштабного взаимодействия граждан и правоохранительных органов в современных условиях как эффективного средства обеспечения общественного порядка, так и средства укрепления авторитета правоохранительных органов и формирования слоя социально-активных законопослушных граждан – основы гражданского общества.

Ключевые слова: *общественный порядок, общественная безопасность, правопорядок, законность, гражданин, молодежный отряд охраны порядка, добровольная дружина.*

Введение. Существует истина, сформировавшаяся и подкрепленная практикой: эффективно противостоять преступности и другим противоправным явлениям в обществе без поддержки граждан невозможно. Необходимо создавать действенный работающий механизм прохождения информации от граждан в правоохранительные органы о противоправных деяниях, который даст возможность немедленного реагирования оперативных служб на данную информацию [1, с. 120].

Основная часть. Институт взаимодействия граждан и правоохранительных органов в современных условиях является не только эффективным средством обеспечения общественного порядка, но и средством укрепления авторитета правоохранительных органов и формирования слоя социально-активных законопослушных граждан – основы гражданского общества [2, с. 38].

Лучшие примеры профилактики и повышения культуры общества – массовое личное участие граждан в мероприятиях охраны общественного порядка и обеспечения общественной безопасности, посредством которого реализуется основной замысел по формированию правосознания в обществе.

Приведем несколько примеров.

Первый пример – это молодежный отряд охраны порядка (далее – МООП). Сегодня движение МООП в Республике Беларусь объединяет порядка 15 тысяч юношей и девушек. Созданы и действуют 691 МООП. Члены МООП участвуют в охране правопорядка совместно с сотрудниками правоохранительных органов, обеспечивают общественный порядок во время проведения массовых мероприятий. За время своего существования молодежные отряды зарекомендовали себя как надежные партнеры и незаменимые помощники милиции. Среди ратных дел молодых правоохранителей – пресечение серьезных преступлений и правонарушений, задержание опасных преступников, предотвращение дорожно-транспортных происшествий, спасение людских жизней. Молодежь с 14 лет имеет возможность принимать участие в проведении военно-спортивных и военно-патриотических мероприятиях (лагеря, эстафеты, спартакиады и др.), обучении, поддержании общественного порядка при проведении мероприятий в первичных организациях ОО «БРСМ» учреждений образования. С шестнадцатилетнего возраста молодые люди привлекаются к обучению и подготовке, в том числе прохождению специализированной подготовки на базе территориальных ОВД, войсковых частей внутренних войск МВД, участвуют в поддержании общественного порядка в учреждениях образования, а также при проведении мероприятий ОО «БРСМ». По достижении 18 лет и при получении удостоверения дружинника члены МООП (дружинники) имеют все права и обязанности, предусмотренные законодательством для членов добровольной дружины (ДД) [3].

Добровольная дружина, согласно ст. 10 Закона «Об участии граждан в охране правопорядка», представляет собой основанное на членстве объединение граждан Республики Беларусь, принимающее участие в охране правопорядка и осуществляющее свою деятельность под руководством уполномоченных должностных лиц органов местного управления или иных юридических лиц, его создавших. ДД не является юридическим лицом [4]. Основная задача ДД – содействие правоохранительным органам, органам и подразделениям по чрезвычайным ситуациям, органам пограничной службы Республики Беларусь в охране правопорядка. Дружины оказывают значительную помощь милиции в охране общественного правопорядка: дежурить вместе с дружинниками эффективней, прежде всего, с точки зрения задержания правонарушителей. Использование потенциала ДД позволяет расширить участки патрулирования сотрудников милиции и обеспечить их присутствие именно в тех местах, где наиболее вероятно совершение правонарушений.

В Беларуси с патрульно-постовой службой милиции работают 334 ДД. Больше всего их в Гомельской области – 150. В 2016 году дружинники выходили на дежурство порядка 6,7 тысяч раз. С их участием было пресечено более 4,3 тысячи правонарушений [5].

Приведенные выше примеры участия граждан в охране правопорядка в общественных местах нашей страны показывают, что закон об участии граждан в охране правопорядка работает. С другой стороны, если подвергнуть критике цифру в 15 тысяч человек, входящих в МООП, и 334 ДД, в масштабах страны она окажется не столь значительной.

Анализ функционирования общественных объединений, принимающих участие в обеспечении правопорядка в Российской Федерации, показывает, что на территории Российской Федерации действует более 34 тысяч общественных формирований правоохранительной направленности, численность которых составляет более 363 тыс. человек. Насчитывается 17,4 тысячи народных дружин (число участвующих – около 214 тысяч человек), 872 казачьих дружины (45,4 тысячи человек) [6]. Актуальность участия граждан России в обеспечении правопорядка подтверждается социологическими исследованиями. Так, по данным Фонда общественного мнения, большинство граждан России (71% опрошенных) считают, что граждане должны сотрудничать с правоохранительными органами. При этом 41% респондентов считают, что люди должны делать это постоянно, 26% – что лишь в исключительных случаях. 54% опрошенных полагают, что если граждане будут сообщать в правоохранительные органы об известных им правонарушениях, то уровень преступности снизится. В то же время, свыше половины россиян (54%) убеждены, что сотрудничество граждан с правоохранительными органами не должно быть бескорыстным. Членами общественных объединений во взаимодействии с сотрудниками ОВД проводится работа по поддержанию общественного порядка на улицах и других общественных местах, предупреждению и пресечению административных правонарушений, раскрытию преступлений. С их участием в год раскрывается более 40 тысяч преступлений, выявляется 443 тысячи административных правонарушений [6].

Данное сравнение показывает, что даже при соотношении численности населения наших стран, количество граждан, участвующих в охране общественного порядка в различных его формах в Российской Федерации явно превалирует.

Примеры массового добровольческого движения по охране общественного порядка в годы существования СССР также подтверждают незначительность активной части населения Беларуси в данной сфере, что, в свою очередь, ведет к повышению рисков и угроз общественной безопасности.

Решением данной проблемы видится в принятии ряда мер.

Прежде всего, в изменении законодательства об участии граждан в охране правопорядка. Для этого следует четко различать понятия «правопорядок» и «общественный порядок». Они соотносятся как часть и целое, термин «общественный порядок» несколько шире первого: если правопорядок основывается на праве и является конечным итогом его реализации, то общественный порядок предполагает соблюдение не только правовых, но и всех иных социальных норм, действующих в обществе (моральных, корпоративных, обычаев, традиций и т.д.). Общественный порядок, как и правопорядок, характеризуется определенным уровнем организованности, упорядоченностью общественных отношений. Однако в отличие от правопорядка общественный порядок образуется под воздействием не только правовых, но и всех иных социальных норм – морали, обычаев, корпоративных норм и т.д., из чего следует, что правопорядок является частью общественного порядка. Учитывая данный факт, согласно Закона «Об участии граждан в охране правопорядка» граждане, участвующие в обеспечении правопорядка, руководствуются только правовыми нормами и игнорируют нормы морали, обычаи, традиции, корпоративные устои и другие правовые общественные регуляторы.

Федеральный закон Российской Федерации от 2 апреля 2014 г. № 44-ФЗ «Об участии граждан в охране общественного порядка» подтверждает изложенное. Статья 1 данного Закона гласит «Целью настоящего Федерального закона является создание правовых условий для добровольного участия граждан Российской Федерации в охране общественного порядка. Настоящий Федеральный закон устанавливает принципы и основные формы участия граждан в охране общественного порядка, участия граждан в поиске лиц, пропавших без вести, особенности создания и деятельности общественных объединений правоохранительной направленности, целью которых является участие в охране общественного порядка, порядок и особенности создания и деятельности народных дружин, а также правовой статус народных дружинников» [7].

Преамбула Закона г. Москвы от 28 марта 2001 г. № 9 «Об участии жителей города Москвы в охране общественного порядка» устанавливает правовые основы, принципы и формы добровольного участия жителей в охране общественного порядка, оказании содействия органам внутренних дел [8]. Аналогичные законы с аналогичным названием имеют большинство субъектов Российской Федерации.

Представляется целесообразным переименовать Закон «Об участии граждан в охране правопорядка» в Закон «Об участии граждан в охране общественного порядка» с изменением содержания, и тем самым, придания ему более широкого значения.

Во-вторых, не в полной мере раскрыты условия применения физической силы членами добровольной дружины. Так, пункт 1 статьи 18 (Условия и пределы применения физической силы членом ДД) Закона «Об участии граждан в охране правопорядка» гласит «член ДД имеет право применять физическую силу в целях пресечения действий лиц, совершающих правонарушения, для их задержания и передачи в правоохранительные органы, если иные способы, не связанные с применением физической силы, не обеспечивают выполнения им функций по участию в охране правопорядка». Статья 27 (Применение физической силы) Закона «Об органах внутренних дел» звучит следующим образом «...сотрудник органов внутренних дел применяет физическую силу, в том числе боевые приемы борьбы, подручные средства для пресечения преступлений и административных правонарушений, задержания лиц, их совершивших, самообороны, преодоления противодействия его законным требованиям, если ненасильственными способами это сделать невозможно» [9]. Аналогичная формулировка и в статье 19 (Применение физической силы) Закона «О внутренних войсках»: «...военнослужащие внутренних войск имеют право применить физическую силу, в том числе боевые приемы рукопашного боя, для предупреждения и пресечения правонарушений, самообороны, преодоления противодействия их законным требованиям, если ненасильственные способы не обеспечивают выполнения возложенных на них задач» [10]. При детальном анализе данных статей выясняется, что при несении службы по охране общественного порядка патрулем, в состав которого входит член добровольной дружины, в случае нападения на него, дружинник не может применять самооборону, подручные средства, боевые приемы рукопашного боя, если он ими владеет.

Предлагаем изложить пункт 1 статьи 18 (Условия и пределы применения физической силы членом ДД) Закона «Об участии граждан в охране правопорядка» в следующей редакции «член ДД имеет право применять физическую силу, в том числе боевые приемы борьбы, подручные средства в целях пресечения действий лиц, совершающих правонарушения, для их задержания и передачи в правоохранительные органы, самообороны, преодоления противодействия их законным требованиям, если иные способы, не связанные с применением физической силы, не обеспечивают выполнения им функций по участию в охране правопорядка».

Также видится целесообразным увеличение социальных гарантий гражданам, участвующим в охране общественного порядка. На наш взгляд, существенным недостатком Закона Республики Беларусь «Об участии граждан в охране правопорядка» является отсутствие разработки действенной системы стимулирования граждан к взаимодействию с правоохранительными органами.

Статья 22 Закона устанавливает меры поощрения граждан, участвующих в охране правопорядка.

Так, за активное участие в охране правопорядка граждане могут поощряться органами местного управления и самоуправления, иными юридическими лицами, правоохранительными органами, органами и подразделениями по чрезвычайным ситуациям, органами пограничной службы Республики Беларусь. Юридические лица в пределах их компетенции могут предоставлять своим работникам, являющимся членами добровольной дружины, по представлению органа управления ДД в соответствии с коллективным договором трудовые и иные гарантии за счет собственных средств. За особые заслуги при исполнении общественного долга и проявленные при этом мужество и героизм граждане награждаются государственными наградами в порядке, установленном законодательством Республики Беларусь.

На наш взгляд, приведенные в Законе меры для стимулирования и поощрения граждан за участие в охране правопорядка явно недостаточны, не конкретизированы и носят декларативный характер. Так весь арсенал стимулирования и поощрений возложен на местные органы власти и юридические лица, и лишь за особые заслуги в охране общественного порядка – государственные власти. Таким образом, скудность арсенала мер делают их неактуальными и неэффективными. В подтверждение наших слов обращаем внимание на формулировки пунктов статьи 22, которые звучат «юридические лица в пределах их компетенции могут предоставлять», «граждане могут поощряться органами местного управления и самоуправления». Налицо отсутствие действенного механизма поощрения.

Для развития и популяризации данного Закона предлагаем следующую формулировку статьи 22 рассматриваемого Закона «За активное участие в охране общественного порядка граждане поощряются республиканскими органами государственного управления, органами местного управления и самоуправления, юридическими лицами, правоохранительными органами, органами и подразделениями по чрезвычайным ситуациям, органами пограничной службы Республики Беларусь».

К гражданам, активно участвующим в охране общественного порядка применяются следующие виды поощрения:

- объявление благодарности;
- награждение ценным подарком;
- выплата вознаграждения за дежурство;
- предоставление льгот в виде бесплатного проезда в пределах населенного пункта, в котором граждане выполняют службу по охране общественного порядка;

- внеочередное обеспечение детей граждан, участвующих в охране общественного порядка, детскими дошкольными учреждениями [11, с. 281];
- содействие в поступлении в образовательные учреждения для граждан, участвующих в охране общественного порядка;
- внеочередное предоставление общежитий, жилых помещений коммерческого пользования государственного жилищного фонда гражданам, участвующим в охране общественного порядка.

Юридические лица в пределах их компетенции предоставляют своим работникам, являющимся членами ДД, по представлению органа управления ДД в соответствии с коллективным договором трудовые и иные гарантии за счет собственных средств.

За особые заслуги при исполнении общественного долга и проявленные при этом мужество и героизм граждане награждаются государственными наградами в порядке, установленном законодательством Республики Беларусь».

Еще одной мерой улучшения ситуации видится повышение правосознания и правовой культуры граждан. Для эффективной работы ДД, граждан, оказывающих содействие правоохранительным органам в охране общественного порядка и обеспечении общественной безопасности, необходимо повышать правовую культуру граждан Республики Беларусь, поскольку без повышения уровня правосознания указанная категория не будет восприниматься обществом должным образом. Справедливо отмечается, что правосознание – это источник, вызывающий внутреннюю готовность гражданина к процессу реализации правовых норм, совершенствованию социально-правовой жизни [12, с. 43].

При рассмотрении вопроса об укреплении правосознания нельзя не затронуть момент о борьбе «позитивного права» и «теневого права». Сложности борьбы с «теневым правом» и его различными проявлениями усугубляются тем, что изменялись авторитеты, на которые опираются педагоги и другие социальные работники в воспитании молодого поколения [13, с. 14].

Тенденции по усилению влияния норм «теневого права» вызваны не только низким уровнем правовой культуры, но и тем, что некоторые социальные нормы не соответствуют современным общественным отношениям. Следует отметить, что очень часто граждане знают теньевые правила намного лучше, чем правовые предписания, что, конечно, оказывает весьма сильное влияние на деятельность общества по обеспечению правопорядка. Для снижения влияния «теневого права» на правосознание граждан необходимо в первую очередь бороться с его проявлениями как с антисоциальными явлениями, что приведет к более эффективной деятельности общества по обеспечению правопорядка.

После распада СССР взаимодействие правоохранительных органов и общественности почти прекратилось. На это имелись объективные причины, такие как постоянные финансовые кризисы в стране, реформирование законодательства, реформы органов внутренних дел. Также следует помнить о негативных стереотипах, сложившихся у населения по отношению к сотрудникам органов внутренних дел, а также системе в целом. Стереотипы, формировавшиеся на протяжении последних лет, являются отражением реальности, маркерами, сигнализирующими о тенденциях, складывающихся при взаимодействии общества и правоохранительных органов, поэтому весьма сомнительна возможность изменения стереотипов без изменения реального положения вещей.

Заключение. Исследуя проблему участия граждан в охране общественного порядка, нами не ставилась цель показать неосмотрительность и несовершенство нашего законодательства, а тем более недальновидность некоторых нормативных правовых актов. В своей основе законодательная база Республики Беларусь, регламентирующая деятельность ОВД, граждан по охране общественного порядка и обеспечению общественной безопасности, соответствует времени и требованиям, предъявляемым государством и обществом. Вместе с тем, опираясь на законодательство и опыт соседнего государства, представляется целесообразным внесение предлагаемых поправок с целью придания закону Республики Беларусь «Об участии граждан в охране правопорядка» большей конкретности и эффективности, что несомненно будет способствовать минимизации рисков и угроз в сфере охраны общественного порядка и общественной безопасности, а также более активному участию граждан в деятельности общественной правоохраны нашей страны.

ЛИТЕРАТУРА

1. Новиков, Д.О. Анализ и практика применения Федерального закона № 44-ФЗ «Об участии граждан в охране общественного порядка» от 02.04.2014 г. / Д.О. Новиков // Проблемы права. – 2015. – № 2. – С. 120–123.
2. Пеструилов, А.С. Проблемы и положительный опыт законодательного регулирования участия граждан в охране общественного порядка / А.С. Пеструилов, А.А. Жуйков // Науч. вестн. Омской академии МВД России. – 2016. – № 1. – С. 38–42.
3. О МООП [Электронный ресурс] // БРСМ. – Режим доступа: <http://brsm.by/about/moop/o-nas/>. – Дата доступа: 11.02.2020.

4. Об участии граждан в охране правопорядка [Электронный ресурс] : Закон Респ. Беларусь, 26 июня 2003 г., № 214-З : в ред. Закона Респ. Беларусь от 04.01.2014 г. // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2019.
5. МВД: добровольные дружины в Беларуси значительно помогают милиции в охране правопорядка [Электронный ресурс] // БЕЛТА : новости Беларуси. – Режим доступа: <https://www.belta.by/society/view/mvd-dobrovolnye-druzhiny-v-belarusi-znachitelno-pomogajut-militsii-v-ohrane-pravoporjadka-264889-2017>. – Дата доступа: 11.02.2020.
6. Москалькова, Т.Н. Проблема законодательного регулирования участия граждан в охране общественного порядка в Республике Беларусь и Российской Федерации [Электронный ресурс] / Т.Н. Москалькова // Закония. – Режим доступа: <https://www.zakonia.ru/site/131477/1539>. – Дата доступа: 11.02.2020.
7. Об участии граждан в охране общественного порядка [Электронный ресурс] : Федер. закон, 2 апр. 2014 г., № 44-ФЗ : в ред. Федер. закона от 31.12.2017 г. // КонсультантПлюс. Россия / ЗАО «Консультант Плюс». – М., 2019.
8. Об участии жителей города Москвы в охране общественного порядка [Электронный ресурс] : Закон г. Москвы, 28 марта 2001 г., № 9 : с изм. на 07.10.2015 г. // Кодекс : электрон. фонд правовой и нормат.-техн. документации. – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/3625615>. – Дата доступа: 11.02.2020.
9. Об органах внутренних дел Республики Беларусь [Электронный ресурс] : Закон Респ. Беларусь, 17 июля 2007 г., № 263-З : в ред. Закона Респ. Беларусь от 23.07.2019 г. // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2019.
10. О внутренних войсках Министерства внутренних дел Республики Беларусь [Электронный ресурс] : Закон Респ. Беларусь, 3 июня 1993 г., № 2341-ХП : в ред. Закона Респ. Беларусь от 15.07.2015 г. // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2019.
11. Потапенкова, И.В. О проблемных вопросах реализации федерального закона от 2 апреля 2014 г. № 44-ФЗ «Об участии граждан в охране общественного порядка» / И.В. Потапенкова // Вестн. Моск. ун-та МВД России. – 2014. – № 10. – С. 280–283.
12. Теплянин, И.В. Правовая активность российских граждан: перспективы исследования категории / И.В. Теплянин // Рос. юрид. журн. – 2010. – № 5. – С. 40–49.
13. Арзамасов, Ю.Г. Борьба с влиянием «теневого права» на правосознание российских граждан и на современные общественные отношения (часть 2) / Ю. Г. Арзамасов // Представ. власть. – 2009. – № 5/6. – С. 7–8.

Поступила 02.03.2020

PROBLEMS OF CITIZENS PARTICIPATION IN PUBLIC ORDER PROTECTION

A. IGNATYUK, S. KOLIOSKO

The article is devoted to the participation of citizens of the Republic of Belarus in the protection of public order. The reasons for closer and more extensive interaction between citizens and law enforcement in modern conditions as an effective means of ensuring public order and means of strengthening the authority of law enforcement and the forming of layer socially active, law-abiding citizens – the basis of civil society.

Keywords: public order, public security, law and order, legality, citizen, youth order protection unit, voluntary squad.

УДК 341.462.1

СУЩНОСТЬ ФУНКЦИОНАЛЬНОГО ИММУНИТЕТА ДОЛЖНОСТНЫХ ЛИЦ ГОСУДАРСТВА

канд. юрид. наук, доц. Н.О. МОРОЗ
(Белорусский государственный университет, Минск)

В доктрине международного права и практике международных отношений правомерность наделения определенных должностных лиц государства иммунитетом от иностранной уголовной юрисдикции, в целом, не оспаривается. В то же время, условия предоставления иммунитетов должностным лицам (ratione personae и ratione materiae) существенно отличаются. Именно указанные аспекты являются предметом постоянных дискуссий ученых. В данной статье предпринята попытка установить сущность функционального иммунитета должностных лиц, определить ситуации, в которых он неприменим. Автором уточнены категории лиц, обладающих иммунитетом ratione materiae, а также перечень действий, которые квалифицируются в качестве совершаемых должностным лицом в официальном качестве. Кроме того, в статье содержатся авторские предложения по внесению изменений в ст. 7 Проект статей «Иммунитет должностных лиц от иностранной уголовной юрисдикции», разрабатываемый Комиссией международного права ООН.

Ключевые слова: иммунитет должностного лица, функциональный иммунитет, иммунитет ratione materiae, иностранная уголовная юрисдикция, должностное лицо государства.

Введение В доктрине международного права и практике международных отношений правомерность наделения определенных должностных лиц государства иммунитетом от иностранной уголовной юрисдикции, в целом, не оспаривается. Предоставление иммунитета отдельным должностным лицам в связи с осуществлением ими должностных полномочий связано с практической реализацией двух общепризнанных принципов международного права: принципа суверенного равенства государства и принципа невмешательства во внутренние дела государства.

Иммунитет от иностранной уголовной юрисдикции представляет собой процессуальное возражение, не позволяющее привлекать определенное должностное лицо к уголовной ответственности в иностранном государстве. В то же время ошибочно рассматривать иммунитет в качестве основания для освобождения данного лица от ответственности за совершенное им преступное деяние [1, с. 942]. Государство должностного лица (а в зависимости от тяжести и международной опасности совершенного деяния – и международные уголовные судебные органы) обязано привлечь к уголовной ответственности данное лицо, либо отказаться от его иммунитета, предоставив возможность государству места совершения преступления осуществить свою уголовную юрисдикцию по этому делу.

Международное право различает несколько видов иммунитетов от иностранной уголовной юрисдикции (ratione personae и ratione materiae).

Согласно международному праву отдельные должностные лица государства обладают иммунитетом от иностранной уголовной юрисдикции в силу своей должности (иммунитет ratione personae). К ним относятся: глава государства; глава правительства; министр иностранных дел [2]. Таким образом, иммунитет ratione personae предоставляется только определенным государственным должностным лицам, которые играют важнейшую роль в этом государстве и которые в силу своих функций представляют его в международных отношениях автоматически в соответствии с нормами международного права [3].

Дипломатические агенты; представители посылающего государства в специальной миссии и члены ее дипломатического персонала в принимающем государстве; глава представительства государства при международной организации и члены дипломатического персонала представительства в государстве пребывания также обладают иммунитетом в силу целого ряда международных соглашений (ст. 31 Венской конвенции о дипломатических сношениях от 18 апреля 1961 г., ст. 31 Конвенции о специальных миссиях от 8 декабря 1969 г., ст. 30 Венской конвенции о представительстве государств в их отношениях с международными организациями универсального характера от 14 марта 1975 г.). Указанные международные договоры создают специальные правовые режимы регулирования иммунитетов.

Вопросы иммунитета должностных лиц (как ratione materiae, так и ratione personae) порождают правоотношения, возникающие исключительно между государствами. Иммунитеты неприменимы в отношении международных уголовных судебных органов.

В то же время, при определенных условиях высшие должностные лица государства могут утрачивать иммунитет от иностранной уголовной юрисдикции. Так, в деле об экстрадиции бывшего президента Чили Аугусто Пиночета Палатой лордов Великобритании в 1999 г. было указано, что данное правило не

действует в отношении бывших глав государств [4]. В то же время в ходе выполнения своих официальных функций любые должностные лица государства также пользуются иммунитетом [5, с. 51–57].

Две описанные выше ситуации охватываются термином «функциональный иммунитет» (*ratione materiae*) [6, с. 396].

В связи с тем, что вопросы иммунитета должностных лиц от иностранной уголовной юрисдикции практически не регламентируются в международном праве, а также с учетом наличия разрозненной национальной и международной судебной практики в этой сфере, на пятьдесят восьмой сессии (2006 г.) тема «Иммунитет должностных лиц государства от иностранной уголовной юрисдикции» была включена в долгосрочную программу работы Комиссии международного права [3]. Исследования комиссии ограничены исключительно иммунитетом от уголовной юрисдикции и не охватывает дипломатические и консульские иммунитеты.

Отдельные аспекты применения функциональных иммунитетов были предметом изучения как отечественных, так и зарубежных ученых (Дж. Баркхольд, Ш. Мерфи, Э. Давид, Р. Крайер, Ч. Кайтнер, А. Кассезе, П. Кабан, Г. Верле, Н.О. Мороз и др.). Так, в настоящее время нет единого мнения относительно понимания основных терминов в исследуемой сфере: «должностное лицо», «функции государства», «в личном качестве» и др. В то же время в указанных исследованиях не в полной мере определены существенные признаки функционального иммунитета, а также категории должностных лиц, которые им обладают. Так, в настоящее время нет единого мнения относительно понимания основных терминов в исследуемой сфере: «должностное лицо», «функции государства», «в личном качестве» и др. Таким образом, актуальность и новизна темы настоящего исследования не вызывает никаких сомнений.

Основная часть. В соответствии с комментарием к ст. п. d ст. 3 Проекта статей «Иммунитет должностных лиц от иностранной уголовной юрисдикции», разрабатываемого Комиссией международного права ООН (далее – Проект статей), под иммунитетом *ratione materiae* понимается иммунитет от иностранной уголовной юрисдикции, действующий в отношении должностного лица государства в связи с действиями, которые данное лицо осуществляет в рамках исполнения своего мандата и которые подпадают под определение «официальные действия» [3]. Иммунитет *ratione materiae* предоставляется должностным лицам *erga omnes*, то есть одинаково в отношении всех иностранных государств [7, р. 306–329]. Предоставление иммунитета *ratione materiae* связано с тем, что государство может осуществлять свою деятельность исключительно через свои государственные органы, которые в свою очередь, действуют через должностных лиц [6, с. 396]. Иммунитет *ratione materiae* распространяется на все официальные акты, которые «присваиваются» государству; в соответствии с международным правом, ответственность за них несет только государство, но не официальное лицо, осуществляющее их [8, с. 322].

Таким образом, функциональный иммунитет служит цели освобождения от личной ответственности должностного лица государства за деятельность, за которую должно нести международно-правовую ответственность государство [9, с. 247].

В решении по делу Т. Бласкича Апелляционная камера исключила возможность направления Международным трибуналом по бывшей Югославии повесток в суд государственным должностным лицам, действующим в своем официальном качестве. Как указала Апелляционная палата: «такие должностные лица являются лишь инструментами государства, и их официальные действия могут быть присвоены только государству. Они не могут подвергаться санкциям или наказанию за поведение, которое не является частным, но осуществляется от имени государства» [10]. В то же время на основе ст. 28 Статей «Ответственность государства за международные противоправные деяния» 2001 г. можно сделать вывод о том, что указанные должностные лица в некоторых ситуациях все же не будут обладать иммунитетом от уголовной юрисдикции.

В соответствии с п. е ст. 2 Проекта статей, представленного специальным докладчиком в его третьем отчете по исследуемому вопросу, должностное лицо – это любой индивид, который представляет государство или выполняет государственные функции [11]. В ст. 5 указанного Проекта указывалось, что «должностные лица государства, действующие в таком качестве, пользуются иммунитетом *ratione materiae*.

Таким образом, предложенное Специальным докладчиком определение носит весьма общий характер и применимо к любой категории должностных лиц государства. Полагаем, что использование такого подхода вполне оправдано, поскольку предоставление иммунитета *ratione materiae* зависит не столько от конкретного должностного положения лица, сколько от функции, которую оно выполняет. В то же время фактически главы государств, главы правительств и министры иностранных дел пользуются одновременно иммунитетами и *ratione personae*, и *ratione materiae*.

Согласно ст. 4 Статей «Ответственность государства за международные противоправные деяния» поведение любого органа государства рассматривается как деяние данного государства по международному праву независимо от того, осуществляет ли этот орган законодательные, исполнительные, судебные или какие-либо иные функции, от положения, которое он занимает в системе государства, и независимо от того, является ли он органом центральной власти или административно-территориальной единицы государства. При этом понятие «орган» включает любое лицо или любое образование, которое имеет такой статус по внутригосударственному праву [12].

Соответственно, под государственными функциями следует понимать реализацию законодательной, исполнительной, судебной или иной власти (правоохранительная деятельность, деятельность сил безопасности, вооруженных сил, органов внешних сношений, законодательных органов, судов, административных органов разного уровня и др.).

С другой стороны, в соответствии со стст. 5, 6, 9, 11 Статей «Ответственность государства за международные противоправные деяния», возможно выполнение государственных функций, то есть тех, за которые несет международно-правовую ответственность государство, иными субъектами, чем государственные органы (лицо или образование, не являющееся органом государства, но уполномоченное правом этого государства осуществлять элементы государственной власти; орган, предоставленный в распоряжение государства другим государством и действующий в осуществление элементов государственной власти того государства, в распоряжение которого он предоставлен; лицо или группа лиц, которые фактически действуют по указаниям либо под руководством или контролем государства; любое поведение, которое признается и принимается государством в качестве собственного). Полагаем, что указанные лица могут также обладать иммунитетом *ratione materiae*, поскольку они удовлетворяют критериям, установленным в п. е ст. 2 Проекта статей: а) являются индивидами; б) выполняют государственные функции.

Важнейшим вопросом, без решения которого не представляется возможным определить сущность иммунитета *ratione materiae*, является отличие действий, выполняемых должностным лицом в официальном качестве и выполняемых им в личном качестве.

Фактически, выполнение действий должного лица должно быть атрибуировано и государству, и индивиду [13]. В этой ситуации наличие иммунитета *ratione materiae* у должностного лица не оспаривается.

Следует отметить, что в случае совершения грубых нарушений прав человека довольно сложно определить, действовало ли лицо в личном или официальном качестве.

После создания Нюрнбергского трибунала в доктрине и практике международного права стало подерживаться единое мнение относительно того, что международно-правовая ответственность государства не должна освобождать должностных лиц, фактически реализовавших преступную политику в данном государстве, от личной уголовной ответственности за совершенные злодеяния [1, с. 942].

Так, в обвинительном заключении Нюрнбергского трибунала было указано, что «принцип международного права, который при определенных обстоятельствах защищает представителя государства, не может быть применен к действиям, которые осуждаются как преступные согласно международному праву» [14]. Как полагает К. Стан, «государство не может обосновывать наличие функционального иммунитета его должностных лиц, предположительно совершивших международные преступления, ссылками на суверенитет, поскольку такие преступления являются злоупотреблением суверенитетом» [15, с. 251].

Бывшему главе государства Д. Бутерсе было отказано в предоставлении иммунитета *ratione materiae* Апелляционным судом г. Амстердама. Суд отклонил ходатайство Д. Бутерсе о том, что он не может быть привлечен к ответственности, потому что предполагаемые преступления (в том числе, преступления против человечности и пытки) были совершены в период его пребывания на посту главы государства. Суд указал, что совершение самых серьезных преступлений нельзя считать одной из официальных функций главы государства [16]. Таким образом, иммунитет *ratione materiae* не должен предоставляться в случае совершения лицом международных преступлений (преступлений против человечности, военных преступлений, геноцида) [9, с. 241–246; 17, с. 447–448].

В пятом докладе Специального докладчика К.Э. Эрнандес вынесла на обсуждение ст. 7 Проекта статей, который содержал список преступлений, в отношении которых не применяется иммунитет *ratione materiae*: геноцид, преступления против человечности, военные преступления, апартеид, пытки, насильственные исчезновения. Следует отметить, что юридический характер положения п.1 ст. 7 носит скорее характер *lex ferenda*, чем *lex lata*. Функциональный иммунитет должностных лиц государства не урегулирован ни в одном международном договоре; а практика государств по данному вопросу является весьма немногочисленной и разрозненной [18, с. 3–74; 19, с. 4–8]. Более того, полагаем, что представленный в ст. 7 список не вполне корректен. Апартеид и насильственные исчезновения входят в перечень преступлений против человечности. В свою очередь, в зависимости от конкретных обстоятельств дела пытки могут составлять как преступления против человечности, так и военные преступления [20, с. 94–98]. Интересно, что сама Комиссия международного права придерживается такого же понимания данных преступлений исходя из содержания ст. 2 Проекта статей «Преступления против человечности» [21].

Стремление предусмотреть возможность лишения должностного лица иммунитета *ratione materiae* от иностранной уголовной юрисдикции за совершение противоправных деяний, не удовлетворяющих критериям, установленным для преступлений против человечности (системности или широкомасштабности; совершение в рамках политики государства) может привести к нарушению принципа суверенного равенства государства и потому не может быть реализовано в ст. 7 Проекта статей. Более того, некоторые действия, совершаемые должностным лицом в рамках имеющихся полномочий, но не в тех целях, для которых эти полномочия предоставлены, не могут рассматриваться в качестве действий в официальном качестве

(например, совершение коррупционных преступлений) [13]. В такой ситуации должностное лицо использует свои полномочия не для выполнения государственных функций, а для достижения личных целей.

Полагаем, что указанная выше ситуация не может охватываться термином «действовать в официальном качестве». При этом на такую квалификацию не влияет содержание ст. 7 Статей «Ответственность государства за международные противоправные деяния», которая предусматривает, что государство продолжает быть ответственным за поведение органа, лица или образования, когда этот орган, лицо или образование действуют в этом качестве, даже если они превышают свои полномочия или нарушают указания. В этой связи необходимо проводить различие между деятельностью должностного лица *ultra vires*, но все же осуществляемую от имени государства; и деятельность, осуществляемую для достижения личных целей. В первом случае лицо продолжает пользоваться иммунитетом *ratione materiae*.

Специальный докладчик Р.А. Колодкин в своем втором докладе Комиссии международного права также указал, что должностное лицо не может пользоваться иммунитетом от иностранной уголовной юрисдикции, если иностранное государство, на территории которого было совершено преступление, не давало согласий на выполнение действий, которые привели к совершению преступления и на пребывание на его территории иностранного должностного лица, совершившего предполагаемое преступление [22]. В деле К. Бата Высокий суд Великобритании отказал в иммунитете главе Министерства национальной безопасности Монголии, решая вопрос о его экстрадиции в Германию на основе европейского ордера на арест. В 2013 г. обвиняемый и три других неустановленных лица похитили в г. Берлине гражданина Монголии Э. Дамирана и доставили его самолётом в Монголию [23].

Комиссия международного права пришла к выводу, что иммунитет *ratione materiae* имеет следующие характеристики:

- а) предоставляется всем государственным должностным лицам;
- б) предоставляется только в отношении действий, которые можно охарактеризовать как «официальные действия» или «действия, выполняемые при исполнении служебных обязанностей»;
- с) не ограничен во времени, поскольку иммунитет *ratione materiae* сохраняется даже после того, как человек, который пользуется таким иммунитетом, покинул свой пост [3].

По мнению Комиссии международного права, бывшие главы государств, правительств и бывшие министры иностранных дел должны пользоваться иммунитетом *ratione materiae* [11]. В решении по делу Конго против Бельгии Международный Суд ООН отметил, что «суд одного государства может судить бывшего министра иностранных дел другого государства в отношении действий, совершенных до или после его или ее периода в должности, а также в отношении действий, совершенных в этот период работы в частном порядке» [2]. Следует отметить, что в ходе обсуждения вопроса об иммунитетах бывших глав государств, правительств и министров иностранных дел на 67-й сессии Комиссии было принято решение не включать каких-то специальных положений в Проект статей относительно бывших высших должностных лиц, так как они пользуются иммунитетом не в силу их должности, а функций, которые они выполняли в официальном качестве, и потому охватываются более общим понятием «должностное лицо».

Ч. Кайтнер, анализируя практику судов, связанных с предоставлением иммунитетов должностным лицам иностранных государств, указывает на то, что иногда суды ошибочно полагают, что наличие у лица в прошлом статуса главы государства предоставляет ему иммунитет от любых действий, совершенных в таком качестве, при этом отрицая возможность такого иммунитета в тот период, когда данное лицо состояло в иной, менее высокой должности (дело Абиола против Абубакара) [24]. Ч. Кайтнер полагает, когда речь идет о бывших главах государств необходимо использовать исключительно доктрину функционального иммунитета, а не иммунитета *ratione personae* [25]. Полагаем, что данная точка зрения вполне обоснована в контексте имеющейся судебной практики (дело об экстрадиции бывшего президента Чили А. Пиночета Палатой лордов Великобритании 1999 г.) [4, с. 538–542].

Заключение. На основе проведенного исследования были сформулированы следующие научно обоснованные выводы и предложения:

1. Установлено, что действия, совершаемые должностным лицом в рамках имеющихся полномочий, но не в тех целях, для которых эти полномочия предоставлены, не могут рассматриваться в качестве действий в официальном качестве (например, совершение коррупционных преступлений). Полагаем, что такое использование полномочий не может охватываться термином «действовать в официальном качестве».

2. Выявлено, что лица, указанные в стст. 5, 6, 9, 11 Статей «Ответственность государства за международные противоправные деяния» могут обладать иммунитетом *ratione materiae* от иностранной уголовной юрисдикции, поскольку они удовлетворяют критериям, установленным в п. е ст. 2 Проекта статей: являются индивидами; выполняют государственные функции.

3. Представленный в ст. 7 Проекта статей список преступлений, в отношении которых не применяется иммунитет *ratione materiae*: геноцид, преступления против человечности, военные преступления, апартеид, пытки, насильственные исчезновения, не вполне корректен. Апартеид и насильственные исчез-

новения входят в перечень преступлений против человечности. В свою очередь, в зависимости от конкретных обстоятельств дела попытки могут составлять как преступления против человечности, так и военные преступления. Стремление предусмотреть возможность лишения должностного лица иммунитета *ratio materiae* от иностранной уголовной юрисдикции за совершение противоправных деяний, не удовлетворяющих критериям, установленным для преступлений против человечности (системности или широкомасштабности; совершение в рамках политики государства) может привести к нарушению принципа суверенного равенства государства и потому не может быть реализовано в ст. 7 Проекта статей.

ЛИТЕРАТУРА

1. Давид, Э. Принципы права вооруженных конфликтов / Э. Давид. – М. : МККК, 2011. – С. 942.
2. Democratic Republic of the Congo v. Belgium [Electronic resource] : Judg. of 14 Febr. 2002 // International Court of Justice. – Mode of access : <http://www.icj-cij.org/docket/files/121/8126.pdf>. – Date of access : 21.11.2019.
3. Second report on the immunity of State officials from foreign criminal jurisdiction [Electronic resource] / Hernández C.E., Geneva, 6 May-7 June, 8 July-9 August 2013 // International Law Commission. – Mode of access: <https://undocs.org/en/A/CN.4/661>. – Date of access: 22.11.2019.
4. Introduction to International Criminal Law and Procedure / R. Cryer [et al.] – 2d ed. – New York : Cambridge Univ. Press, 2010. – P. 538–542.
5. Keitne, C. Functional immunity of state officials before the International Law Commission: the 'who' and the 'what' / C. Keitne // Legal Studies Research Paper Series. – 2015. – № 174. – P. 51–57.
6. International Law / ed. by M.D. Evans. – 4th ed. – Oxford : Oxford Univ. Press. – P. 396.
7. Caban, P. Immunity of state officials from foreign criminal jurisdiction – exceptions to immunity *ratione materiae* / P. Caban // Czech Yearbook of International Law. – 2016. – N. 7. – P. 306–329.
8. Верле, Г. Принципы международного уголовного права : учеб. / Г. Верле ; пер. с англ. С.В. Саяпина. – Одесса : Фенікс; М. : ТрансЛит, 2011. – С. 322.
9. Cassese's International criminal law / rev. by A. Cassese [et al.] – 3d ed. – New York : Oxford Univ. Press, 2013. – P. 241–246.
10. Prosecutor v. Tihomir Blaskic [Electronic resource] : Judgement of the Appeal Chamber on the request of the Republic of Croatia for review of the Decision of Trial Chamber II of 18 July 1997, 29 Oct. 1997 // ICTY. – Mode of access: <https://www.icty.org/x/cases/blaskic/acdec/en/71029JT3.html>. – Date of access: 15.11.2019.
11. Report of the International Law Commission [Electronic resource], Sixty-sixth session, (5 May–6 June and 7 July–8 August 2014) // International Law Commission. – Mode of access: <https://legal.un.org/docs/?Path=../ilc/reports/2014/english/chp9.pdf&lang=EFSRAC>. – Date of access: 21.11.2019.
12. Ответственность государств за международно-противоправные деяния [Электронный ресурс] : резолюция Генеральной Ассамблеи ООН 56/83, 12 дек. 2001 г. // Организация Объединенных Наций. – Режим доступа: <http://www.un.org/ru/documents/ods.asp?m=A/RES/56/83>. – Дата доступа: 29.11.2019.
13. Report on the work of the sixty-seventh session of the International Law Commission [Electronic resource] // International Law Commission. – Mode of access: <https://legal.un.org/ilc/reports/2015/english/chp10.pdf>. – Date of access: 12.1.2019.
14. Judgment of 1 October 1946 : International Military Tribunal (Nuremberg) [Electronic resource] // Crimeofaggression. – Mode of access: https://crimeofaggression.info/documents/6/1946_Nuremberg_Judgement.pdf. – Date of access: 12.11.2019.
15. Stahn, C. A critical Introduction to International Criminal Law / C. Stahn. – Cambridge : Cambridge Univ. Press, – P. 251.
16. Prosecutor-General of the Supreme Court v. Desiré Bouterse [Electronic resource] : Supreme Court, Judgment, 18 September 2001 // International Crime Database. – Mode of access: http://www.asser.nl/upload/documents/DomCLIC/Docs/NLP/Netherlands/Bouterse_HogeRaad_18-9-2001.pdf. – Date of access: 22.10.2019.
17. O'Keefe, R. International Criminal Law / R. O'Keefe. – Oxford : Oxford Univ. Press, 2015. – P. 447–448.
18. Barkholdt, J. Analytical Presentation of the Comments and Observations by States on Draft Article 7, Paragraph 1, of the ILC Draft Articles on Immunity of State Officials From Foreign Criminal Jurisdiction, United Nations General Assembly, Sixth Committee, 2017 [Electronic resource] / J. Barkholdt, J. Kulaga // KFG Working Paper Series. – 2018. – № 14. – P. 3–74.
19. Murphy, S.D. Immunity *Ratione Materiae* of State Officials from Foreign Criminal Jurisdiction: Where is the State Practice in Support of Exceptions? // GWU Law School Public Law Research Paper. – No. 2018-02. – P. 4–8.
20. Мороз, Н.О. Международное уголовное право : пособие / Н. О. Мороз. – Минск : Акад. управ. при Президенте Респ. Беларусь, 2015. – С. 94–98.
21. Доклад Комиссии международного права Семьдесят первая сессия [Электронный ресурс] (29 апр. – 7 июня и 8 июля – 9 авг. 2019 года) // Комиссия международного права ООН. – Режим доступа: <https://legal.un.org/docs/index.asp?symbol=A/74/10&referer=http://legal.un.org/cod/&Lang=R>. – Дата доступа: 22.11.2019.
22. Second report on immunity of State officials from foreign criminal jurisdiction, by Mr. Roman Anatolevich Kolodkin, Special Rapporteur, 10 June 2010 [Electronic resource] // International Law Commission. – Mode of access: https://legal.un.org/docs/?path=../ilc/documentation/english/a_cn4_631.pdf&lang=EFSX. – Date of access: 22.11.2019.
23. Bat v the Investigating Judge of the German Federal Court [Electronic resource] : England and Wales High Court decision, 29 Jul, 2011 // Casemine. – Mode of access: <https://www.casemine.com/judgement/uk/5a8ff76b60d03e7f57eac4dc>. – Date of access: 12.11.2019.
24. Hafsat Abiola et al. v. Abdulsalami Abubakar [Electronic resource] : United States District Court for the Northern District of Illinois, Memorandum Opinion and Order, 28 Spet. 2007 // International Crimes Database. – Mode of access:

- http://www.asser.nl/upload/documents/DomCLIC/Docs/NLP/US/Abubakar_Appeal_Judgement_28-9-07.pdf. – Date of access: 22.11.2019.
25. Keitner, Ch. The Common Law of Foreign Official Immunity [Electronic resource] / Ch. Keitner // Greenbag. – Mode of access: http://www.greenbag.org/v14n1/v14n1_articles_keitner.pdf. – Date of access: 21.10.2019.

Поступила 23.03.2020

ESSENCE OF FUNCTIONAL IMMUNITY OF STATE OFFICIALS

N. MAROZ

In the doctrine of international law and the practice of international relations, the legitimacy of providing immunity from foreign criminal jurisdiction to certain state officials, in general, is not disputed. At the same time, the grounds for granting immunities to officials (ratione personae and ratione materiae) are significantly different. These very aspects are the subject of constant academic discussions. This article attempts to reveal the essence of the functional immunity of officials, to identify situations in which it can't be granted. The author specifies types of individuals who can pretend to immunity ratione materiae, as well as a list of actions that qualify as being committed by an official in official capacity. In addition, the article contains author's proposals for an amendment to art. 7 of the Draft articles "Immunity of state officials from foreign criminal jurisdiction", is being developed by the UN International Law Commission.

Keywords: *immunity of official, functional immunity, immunity ratione materiae, foreign criminal jurisdiction, state official*

УДК 342.565.2:340.131.5

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ АДВОКАТУРЫ И КОНСТИТУЦИОННОГО СУДА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В СФЕРЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНСТИТУЦИОННОЙ ЗАКОННОСТИ

А.М. СИНИЦЫНА

(Белорусский государственный университет, Минск)

Исследуется правовая основа осуществления непосредственного и опосредованного взаимодействия Конституционного Суда Республики Беларусь и адвокатуры в сфере утверждения конституционной законности, рассматривается роль адвокатуры в обеспечении косвенного доступа граждан к конституционному правосудию, содействию конституционализации законодательства.

Ключевые слова: Конституционный Суд Республики Беларусь, адвокатура, конституционная законность, косвенный доступ к конституционному правосудию, юридическая помощь.

Введение. В соответствии со статьей 1 Закона Республики Беларусь от 30 декабря 2011 г., № 334-З «Об адвокатуре и адвокатской деятельности в Республике Беларусь» (далее – Закон «Об адвокатуре и адвокатской деятельности в Республике Беларусь») адвокатура представляет собой правовой институт, призванный оказывать в соответствии с Конституцией Республики Беларусь (далее – Конституция) на профессиональной основе юридическую помощь в целях осуществления и защиты прав, свобод и интересов физических и юридических лиц [1]. Поскольку важной составляющей конституционной законности является обеспечение реализации и защиты конституционных прав и свобод, именно в указанной области тесным образом перекликаются функции судебного конституционного контроля и адвокатуры.

Изучению проблем развития судебного конституционного контроля посвящено множество трудов отечественных авторов, актуальные вопросы совершенствования деятельности адвокатуры также получили широкое освещение в юридической литературе. Однако комплексное исследование правовых аспектов непосредственного и опосредованного взаимодействия адвокатуры и Конституционного Суда Республики Беларусь (далее – Конституционный Суд) в сфере утверждения конституционной законности до настоящего времени не произведено в отечественной юридической науке.

Между тем, в зарубежной научной литературе отмечается особый интерес к исследованию участия адвокатов в осуществлении защиты конституционных прав и свобод граждан в рамках судебного конституционного процесса, что обусловлено успешным функционированием в ряде стран института индивидуальной конституционной жалобы. Соответствующей теме посвящены работы Н.В. Альбрант [2], Э.М. Дидыка [3], И.А. Ионова [4], Н.А. Косолаповой [5], А.М. Полиевковой [6], М.Б. Смоленского [7], И.С. Яртых [8].

Однако действующим законодательством Республики Беларусь указанный институт не закреплён, соответственно в отечественной юридической науке не исследуются вопросы участия адвокатов в конституционном судопроизводстве, оказания профессиональной юридической помощи гражданам на стадии рассмотрения дел Конституционным Судом.

В качестве альтернативы институту индивидуальной конституционной жалобы в Республике Беларусь предусмотрен механизм косвенного доступа граждан и организаций к конституционному правосудию: посредством института инициативного обращения и через суды общей юрисдикции. Но как свидетельствуют статистические данные, на практике предложения, основанные на инициативных обращениях, от уполномоченных субъектов в Конституционный Суд не поступают, а механизм, предусмотренный частью второй статьи 112 Конституции, не применяется судами общей юрисдикции. Вышеизложенное свидетельствует о том, что на сегодняшний день граждане и юридические лица испытывают ряд препятствий при реализации права на опосредованное обращение в Конституционный Суд.

Основная часть. Согласно статье 1 Закона «Об адвокатуре и адвокатской деятельности в Республике Беларусь» одной из целей юридической помощи является обеспечение доступа физических и юридических лиц к правосудию (в том числе и конституционному. – *А.М.*). Таким образом, в условиях отсутствия в Республике Беларусь института конституционной жалобы, позволяющего каждому непосредственно обратиться в Конституционный Суд по поводу защиты своих прав, свобод и законных интересов, недостаточно эффективного функционирования института инициативного обращения, отсутствия практики реализации части второй статьи 112 Конституции актуальным становится вопрос о роли адвокатуры в обеспечении косвенного доступа физических и юридических лиц к конституционному правосудию, постановке перед Конституционным Судом вопросов правового характера.

Среди отечественных ученых-конституционалистов на необходимость активного участия адвокатов в обеспечении доступа граждан к конституционному правосудию через суды общей юрисдикции неоднократно обращал внимание Г.А. Василевич [9, с. 23], следует отметить, что схожей позиции придерживается также Конституционный Суд [10, с. 25].

Вопрос о конституционности нормативного правового акта, подлежащего применению при рассмотрении конкретного дела, может ставиться не только по инициативе суда, но и по ходатайству сторон рассматриваемого дела, их представителей. В связи с чем при возникновении сомнений в соответствии Конституции нормативного правового акта, подлежащего применению, в целях обеспечения своевременной защиты прав и свобод клиента, обязанностью адвоката, участвующего в судебном заседании в качестве защитника, представителя стороны, становится заявление ходатайства о проверке конституционности данного нормативного правового акта. Вместе с тем, действующим законодательством не определены требования, предъявляемые к данным ходатайствам, и критерии их оценки судами общей юрисдикции, что, безусловно, непосредственным образом связано с отсутствием практики реализации положений части второй статьи 112 Конституции.

В Республике Беларусь Конституционный Суд является единственным органом, уполномоченным осуществлять контроль за конституционностью нормативных правовых актов, в этой связи с целью исключения вторжения судов общей юрисдикции в сферу компетенции Конституционного Суда и предостережения ими вопроса о конституционности нормативного правового акта целесообразно закрепить легальные формальные и содержательные требования к ходатайствам сторон рассматриваемого дела, их представителей, в том числе адвокатов, о проверке конституционности нормативного правового акта, подлежащего применению. Полагаем, данные требования могут быть сформулированы на уровне постановления Пленума Верховного Суда следующим образом:

«Ходатайство о проверке конституционности подлежащего применению нормативного правового акта должно быть оформлено в письменном виде и содержать:

наименование суда, рассматривающего дело;

фамилию, имя, отчество (при наличии) (наименование) и место жительства (место нахождения) лица, ходатайствующего о проверке нормативного правового акта в порядке конституционного судопроизводства, а также его представителя, если процессуальный документ подается представителем, их контактные телефоны, факсы и электронные адреса (при их наличии);

сущность рассматриваемого дела;

сущность заявленного ходатайства, а также его обоснование, включая указание на реквизиты нормативного правового акта и ссылку на конкретную(ые) его норму(ы), конституционность которой(ых) вызывает сомнения, конкретные права, свободы или законный интерес лица, которые могут быть затронуты, вследствие применения такой нормы судом;

просьбу лица, заявившего ходатайство, о передаче последнего для рассмотрения по подведомственности;

перечень прилагаемых к ходатайству материалов (если таковые имеются);

подпись лица, заявившего ходатайство, или его представителя и дату подачи.

Если о проверке конституционности нормативного правового акта ходатайствует представитель, к ходатайству должен быть приложен документ, удостоверяющий полномочия представителя».

В целях исключения случаев необоснованного отклонения судами общей юрисдикции приемлемых ходатайств о проверке конституционности нормативных правовых актов, подлежащих применению, также следует закрепить перечень оснований, при наличии которых ходатайство может быть отклонено, как то:

1) отсутствие взаимосвязи между конституционными нормами и оспариваемыми положениями нормативного правового акта, подлежащего применению в деле;

2) ходатайство касается правоприменительных вопросов, а не вопроса о неконституционности нормативного правового акта или отдельных его положений, подлежащих применению;

3) решение вопроса, поставленного в ходатайстве, не относится к компетенции Конституционного Суда;

4) наличествует заключение Конституционного Суда по схожему вопросу, при отсутствии обстоятельств, которые могут служить основанием для пересмотра заключения Конституционного Суда;

5) нормативный правовой акт или его отдельные положения, на неконституционность которого указывается в ходатайстве, не подлежит применению при рассмотрении данного дела.

В настоящее время практика заявления адвокатами в судебном заседании ходатайств об исключительном случае неконституционности широко развита в Республике Молдова.

Примечательно, что в Республике Молдова в период с 1995 г. по 2015 г. уполномоченными субъектами в Конституционный Суд Республики Молдова было подано 64 обращения об исключительных случаях неконституционности. В 2016 г. Конституционный Суд Республики Молдова в постановлении от 9 февраля 2016 г. № 2 «О толковании ст. 135 ч. 1 п. а) и п. г) Конституции Республики Молдова (исключительный случай неконституционности)» сделал вывод о том, что наряду с Высшей судебной палатой иные нижестоящие судебные инстанции обладают правом представлять в Конституционный Суд Респуб-

лики Молдова запрос об исключительном случае неконституционности законодательных положений, которые применяются или подлежат применению при рассмотрении дела. При этом Конституционный Суд Республики Молдова отметил, что запрос может быть направлен судом как по собственной инициативе, так и по инициативе сторон в процессе [11]. После принятия данного акта толкования число запросов об исключительных случаях неконституционности значительно возросло и в 2016 г. составило 116 запросов, в 2017 г. – 135, из них 103 запроса было подано по инициативе адвокатов (законных представителей). При этом в 2016 г. Конституционным Судом Республики Молдова было принято 25 постановлений об исключительных случаях неконституционности, в 2017 г. – 19 [12].

Значимость ходатайств адвокатов о проверке конституционности нормативных правовых актов и организации эффективной работы судов общей юрисдикции при их разрешении также можно наглядно продемонстрировать на опыте Российской Федерации.

Так, 22.11.2011 мировой судья судебного участка № 81 в Советском районе г. Красноярска, руководствуясь частью второй и четвертой статьи 443 Уголовно-процессуального кодекса Российской Федерации, принял постановление о прекращении уголовного дела в отношении страдающего психическим расстройством гражданина, совершившего тринадцать преступлений небольшой тяжести, без применения принудительных мер медицинского характера. Адвокат потерпевшего в суде первой инстанции и в процессе обжалования постановления в апелляционной и кассационной инстанции неоднократно обращал внимание судов на противоречие Конституции Российской Федерации положений части второй и четвертой статьей 443 Уголовно-процессуального кодекса Российской Федерации, содержащих запрет применения к лицам, страдающим психическим расстройством и совершившим в состоянии невменяемости запрещенное уголовным законом деяние небольшой тяжести, принудительных мер медицинского характера. Однако, ходатайства адвоката суды названных инстанций отклонили, запрос о проверке конституционности указанных норм в Конституционный Суд не направили. В сложившейся ситуации адвокат вынужден был обратиться в интересах потерпевшего с конституционной жалобой. Конституционный Суд в постановлении от 21.05.2013 г., № 10-П пришел к выводу о несоответствии Конституции Российской Федерации взаимосвязанных положений частей второй и четвертой статьи 443 Уголовно-процессуального кодекса Российской Федерации, подтвердив тем самым позицию адвоката. Постановление мирового судьи, основанное на неконституционных нормах, было признано подлежащим пересмотру [13]. Однако пересмотр не состоялся ввиду прекращения уголовного дела по истечении срока привлечения к уголовной ответственности.

Вышеизложенное свидетельствует о том, что вовремя заявленное ходатайство адвоката о проверке конституционности подлежащих применению норм при условии надлежащего реагирования на него судов, рассматривающих дело, может позволить избежать долговременного процесса обжалования судебного постановления и способствовать своевременному исключению из законодательства неконституционных норм, нарушающих права и свободы граждан. В приведенном примере добиться признания норм неконституционными позволил институт конституционной жалобы, однако для Республики Беларусь подобная практика неприменима, ввиду отсутствия института конституционной жалобы. В связи с чем, полагаем, необходимо совершенствовать правовой механизм реализации положений части второй статьи 112 Конституции, предусмотрев в нем дополнительные гарантии обеспечения права на постановку гражданами, организациями и их представителями вопроса о конституционности примененного в деле нормативного правового акта.

На наш взгляд, в целях минимизации случаев необоснованного отклонения судами общей юрисдикции приемлемых ходатайств адвокатов о проверке конституционности нормативных правовых актов, подлежащих применению в отношении их клиентов, в процессуальное законодательство следовало бы включить норму, допускающую возможность обжалования в Верховном Суде определения нижестоящего суда общей юрисдикции об отклонении ходатайства о проверке конституционности нормативного правового акта. Однако, если Верховный Суд не найдет оснований для направления в Конституционный Суд предложения о проверке конституционности примененного в деле нормативного правового акта и судебное постановление вступит в законную силу, адвокатам следует разъяснять клиентам возможность направления инициативного обращения Президенту, палатам Национального собрания, Совету Министров.

Следует отметить, что для составления инициативного обращения в соответствии с предъявляемыми требованиями и грамотного изложения правовой позиции по вопросу конституционности нормативного правового акта, требуются специальные знания в области юриспруденции. В соответствии с пунктом первым статьи 26 Закона «Об адвокатуре и адвокатской деятельности в Республике Беларусь» адвокаты оказывают клиентам юридическую помощь, в том числе в виде составления заявлений, жалоб и иных документов правового характера. Кроме того, часть шестая статьи 27 Закона Республики Беларусь от 8 января 2014 г. № 124-3 «О конституционном судопроизводстве» (далее – Закон «О конституционном судопроизводстве») предусматривает возможность подачи инициативного обращения в интересах гражданина его представителем. Полагаем, представителем в данном случае может выступать как законный представитель, близкий родственник, так и адвокат.

В этой связи считаем, что адвокаты, в силу своего правового статуса, в целях улучшения «качества» инициативных обращений призваны осуществлять квалифицированную юридическую помощь в их подготовке, представительство интересов клиентов в органах, уполномоченных рассматривать инициативные обращения. Подаче инициативного обращения, как правило, предшествует исчерпание гражданином иных доступных средств правовой защиты и восстановления нарушенных прав и свобод, что требует немалых финансовых затрат, в связи с чем территориальным органам адвокатского самоуправления следует рассмотреть вопрос об обеспечении доступности юридической помощи в указанной сфере.

Пункт первый статьи 28 Закона «Об адвокатуре и адвокатской деятельности в Республике Беларусь» содержит перечень случаев оказания юридической помощи отдельным категориям граждан за счет средств коллегии адвокатов. Данный перечень не является исчерпывающим, поскольку по решению коллегии адвокатов юридическая помощь может быть оказана на безвозмездной основе и иным категориям граждан.

Полагаем, в силу особой значимости вопросов, поднимаемых в инициативных обращениях, в целях содействия реализации права граждан на доступ к конституционному правосудию территориальным коллегиям адвокатов целесообразно рассмотреть вопрос об оказании юридической помощи в подготовке инициативных обращений и осуществлении представительства интересов граждан в органах, уполномоченных рассматривать инициативные обращения, на безвозмездной основе.

На сегодняшний день достаточно развито взаимодействие Конституционного Суда и адвокатуры по вопросам устранения правовых пробелов, исключения коллизий и правовой неопределенности, подтверждением чему служит практика возбуждения Конституционным Судом производств по указанной категории дел на основании обращений Белорусской республиканской коллегии адвокатов. Так, например, в 2018 г. Конституционным Судом принято пять решений об устранении в нормативных правовых актах пробелов, исключении в них коллизий и правовой неопределенности, при этом в трех из пяти случаев основанием для возбуждения производства по делу являлись обращения Белорусской республиканской коллегии адвокатов.

На основании обращения Белорусской республиканской коллегии адвокатов Конституционным Судом был рассмотрен вопрос о наличии правовой неопределенности в правовом регулировании использования и охраны изображения гражданина в гражданском законодательстве в части защиты права гражданина от незаконного вмешательства в его личную жизнь; о наличии пробелов, коллизии и правовой неопределенности в нормах Уголовно-процессуального кодекса Республики Беларусь, регулирующих соблюдение адвокатской тайны, в том числе при производстве осмотра, обыска и выемки в отношении адвоката; о наличии пробела конституционно-правового регулирования в части обеспечения права на судебную защиту заинтересованных лиц в приказном производстве, права и законные интересы которых затрагиваются определением о судебном приказе. В то же время действующее законодательство не наделяет Белорусскую республиканскую коллегия адвокатов правом обращаться от своего имени с инициативными обращениями к уполномоченным субъектам, чем в определенной мере ограничивает ее участие в совершенствовании национальной правовой системы.

Между тем, согласно п. 6 ст. 47 Закона «Об адвокатуре и адвокатской деятельности в Республике Беларусь» к компетенции совета Белорусской республиканской коллегии адвокатов относится разработка и внесение предложений о совершенствовании законодательства. Полагаем, данная норма может служить основанием для наделения Белорусской республиканской коллегии адвокатов правом представлять на основе обобщения адвокатской практики субъектам, уполномоченным вносить предложения в Конституционный Суд, доклады о проблемах правоприменения, возникающих в процессе осуществления защиты прав клиентов, в том числе связанных с несоответствием Основному Закону нормативных правовых актов или их отдельных положений. На основе анализа таких докладов субъекты, уполномоченные вносить в Конституционный Суд предложения о конституционности нормативных правовых актов, в силу предоставленных им полномочий имели бы возможность при необходимости инициировать осуществление конституционного контроля.

Кроме того, согласно п. 1 ст. 37 Закона Республики Беларусь «Об адвокатуре и адвокатской деятельности в Республике Беларусь» государство обеспечивает сотрудничество государственных органов и органов адвокатского самоуправления в деле обеспечения защиты прав, свобод и интересов граждан, оказания юридической помощи физическим и юридическим лицам. На наш взгляд, данная норма может служить правовым основанием для обобщения Белорусской республиканской коллегией адвокатов правоприменительной практики и направления в Конституционный Суд обращений о наличии пробелов, коллизий и правовой неопределенности в законодательстве, не только по вопросам деятельности адвокатуры, но и в целях реализации и защиты прав и свобод граждан.

Как видим, в современных реалиях опосредованное и непосредственное взаимодействие Конституционного Суда и адвокатуры по вопросам возбуждения конституционного производства по делу недостаточно развито. Вместе с тем, широкую практику получило консультативное содействие органов адвокатского самоуправления Конституционному Суду при осуществлении последним подготовки и рассмотрения дел в рамках конституционного судопроизводства.

Так, на основании ст. 39 Закона «О конституционном судопроизводстве» Конституционный Суд регулярно направляет в Белорусскую республиканскую коллегия адвокатов запросы об изложении позиции по подготавливаемому делу, ответы на которые в свою очередь принимаются во внимание при принятии решений, заключений белорусским органом конституционного правосудия. В большинстве случаев позиция Белорусской республиканской коллегии адвокатов по конкретному делу представляется ее председателем в судебном заседании Конституционного Суда.

Вместе с тем, представительство адвокатами в Конституционном Суде интересов граждан действующим законодательством прямо не предусмотрено. Статьей 17 Закона «О конституционном судопроизводстве» закреплён исчерпывающий перечень участников конституционного судопроизводства, в котором отсутствуют граждане, об их представительстве также не идет речь в названном законе.

Ввиду отсутствия надлежащей правовой регламентации данного вопроса процессуальные проблемы участия адвокатов в судебных заседаниях Конституционного Суда в отечественной научной юридической литературе до настоящего времени не исследовались. Между тем, например, при рассмотрении Конституционным Судом предложения уполномоченного органа о проверке конституционности нормативного правового акта, основанного на инициативном обращении гражданина, как и в случае рассмотрения зарубежными органами конституционного правосудия индивидуальных конституционных жалоб, непосредственно затрагиваются права и законные интересы гражданина, направившего инициативное обращение. В настоящее время фактически при рассмотрении Конституционным Судом названной категории дел представительство интересов лица, направившего в уполномоченный орган инициативное обращение, осуществляется руководителем, иным уполномоченным должностным лицом данного государственного органа. Однако из определений адвокатской деятельности и юридической помощи, приведенных в Законе «Об адвокатуре и адвокатской деятельности в Республике Беларусь», следует, что одной из целей юридической помощи является представительство клиентов в судах, что, исходя из содержания главы 6 Конституции, ст. 5 Кодекса Республики Беларусь о судостроительстве и статусе судей, относится в том числе к Конституционному Суду.

Кроме того, ст. 62 Конституции гарантировано право каждого пользоваться в любой момент помощью адвокатов и других своих представителей в суде. Таким образом, на наш взгляд, в целях обеспечения конституционных прав на судебную защиту и юридическую помощь, осуществления эффективной защиты прав и свобод граждан, необходимо предусмотреть возможность представительства в рамках конституционного судопроизводства интересов граждан, чьи инициативные обращения, послужили основанием для направления в Конституционный Суд уполномоченными субъектами предложений о проверке конституционности нормативных правовых актов.

Заключение. Подводя итог вышеизложенному, следует отметить, что адвокатура имеет ряд полномочий в сфере обеспечения реализации косвенного доступа граждан и организаций к конституционному правосудию, конституционализации законодательства, однако недостаточно использует их в настоящее время. В связи с чем в современных реалиях видится необходимость расширения практики непосредственного и опосредованного взаимодействия адвокатуры и Конституционного Суда в сфере утверждения конституционной законности, в том числе по предложенным направлениям.

ЛИТЕРАТУРА

1. Об адвокатуре и адвокатской деятельности в Республике Беларусь [Электронный ресурс] : Закон Респ. Беларусь, 30 дек. 2011 г., № 334-3 // Консультант плюс: Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.
2. Альбрант, Н.В. Право на получение квалифицированной юридической помощи в системе конституционных гарантий обеспечения прав и свобод личности / Н.В. Альбрант // Вестник Челябинского государственного университета. – 2015. – Вып. 42. – С. 13–15.
3. Дидык, Э.М. К вопросу о квалификации адвоката – представителя в конституционном судопроизводстве / Э.М. Дидык // Пробелы в российском законодательстве. – 2016. – № 3. – С. 216–218.
4. Ионов, И.А. Участие адвоката в конституционном судебном процессе / И.А. Ионов // Вестник Адвокатской палаты Новгородской области. – Новгород, 2000. – Вып. 3. – С. 23–25.
5. Косолапова, Н.А. Право на квалифицированную юридическую помощь в конституционном судебном процессе : дисс. ... канд. юрид. наук / Н.А. Косолапова. – Белгород, 2016. – 156 л.
6. Полиевктова, А.М. Проблемы защиты адвокатом прав граждан при обращении в Конституционный Суд Российской Федерации : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.11 / А. М. Полиевктова. – М., 2007. – 33 с.
7. Смоленский, М.Б. Участие адвоката в Конституционном суде / М.Б. Смоленский // Адвокатская деятельность в России. – М. : ИКЦ «МарТ»; Ростов н/Д, 2004. – С. 149–159.
8. Яртых, И.С. Проблемы взаимодействия адвокатуры и государственной власти : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.11 / И. С. Яртых. – М., 2003. – 28 с.
9. Василевич, Г.А. Обеспечение конституционной законности в государстве – сфера общей ответственности судебной системы / Г.А. Василевич // Юстиция Беларуси. – 2016. – № 1 (166). – С. 20–26.

10. О состоянии конституционной законности в Республике Беларусь в 1998 году : решение Конст. Суда Респ. Беларусь, 28 янв. 1999 г., № Р-75/99 // Вестник Конст. Суда Респ. Беларусь. – 1999. – № 1. – С. 18–31.
11. О толковании ст. 135 ч. (1) п. а) и п. г) Конституции Республики Молдова (исключительный случай неконституционности) [Электронный ресурс] : постановление Конст. Суда Респ. Молдова, 9 фев. 2016 г., № 2. – Режим доступа: <http://lex.justice.md/index.php?action=view&view=doc&lang=2&id=363662>. – Дата доступа: 15.01.2020.
12. Статистические данные [Электронный ресурс] // Конституционный Суд Республики Молдова. – Режим доступа: <http://www.constcourt.md/tabview.php?l=ru&idc=13&t=/obsie/ctaticiceckie-dannie>. – Дата доступа: 12.01.2020.
13. По делу о проверке конституционности частей второй и четвертой статьи 443 Уголовно-процессуального кодекса Российской Федерации в связи с жалобой гражданина С.А. Первова и запросом мирового судьи судебного участка № 43 города Кургана [Электронный ресурс] : постановление Конст. Суда РФ, 21 мая 2013 г., № 10-П. – Режим доступа : <http://doc.ksrf.ru/decision/KSRFDecision131447.pdf>. – Дата доступа : 14.01.2020.

Поступила 19.02.2020

**STATUS AND PROSPECTS OF INTERACTION OF LAWYERS
AND THE CONSTITUTIONAL COURT OF THE REPUBLIC OF BELARUS
IN THE FIELD OF ENSURING CONSTITUTIONAL LAW**

A. SINITSYNA

This article is a research of the legal basis for the direct and indirect interaction of the Constitutional Court of the Republic of Belarus and the bar in the field of constitutional legality. It considers the role of the bar in providing indirect access to constitutional justice for citizens, and contributing to the constitutionalization of legislation.

Keywords: *Constitutional Court of the Republic of Belarus, legal profession, bar, indirect access to constitutional justice, legal assistance.*

УДК 343.59

**ПРОБЛЕМЫ ВОЗРАСТА УГОЛОВНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА ДЕЯНИЯ,
СВЯЗАННЫЕ С ОБОРОТОМ ДЕТСКОЙ ПОРНОГРАФИИ***канд. юрид. наук, доц. П.Л. БОРОВИК**(Академии Министерства внутренних дел Республики Беларусь, Минск)*

Исследуются аспекты проблемы уголовной ответственности несовершеннолетних за оборот детской порнографии. Представлены результаты анализа теоретических представлений ученых на данную проблему, практики расследования преступлений, предусмотренных ст. 343¹ УК Республики Беларусь, отечественного и зарубежного законодательства. На основе изучения социально-психологической подструктуры личности подростка, совершающего деяния в сфере оборота детской порнографии, уяснения повышенной общественной опасности и распространенности данного деяния, а также с учетом тенденции к понижению возраста уголовной ответственности за рубежом, делается вывод о целесообразности привлечения несовершеннолетних к уголовной ответственности по ст. 343¹ УК с 14 лет.

Ключевые слова: *детская порнография, уголовная ответственность несовершеннолетних, практика расследования, совершенствование правовых средств.*

Введение. Анализ практики расследования оборота детской порнографии¹ (за период времени с 2008 по 2018 годы) показывает, что в изготовлении порнопродукции с изображением несовершеннолетних участвуют подростки в возрасте до 16 лет. Наиболее распространенными являются следующие виды их участия: соисполнительство в создании продукции порнографического характера в форме порно-модели; изготовление такой продукции (как правило с использованием мобильных телефонов) с целью сбыта. В зависимости от вида участия нами выявлены следующие типичные для данного общественно опасного деяния мотивы поведения подростков: из корысти; из хулиганских побуждений; в целях самоутверждения; из-за пренебрежения ценностями и устоями общества (целомудрием, сохранностью детства и юношества и т.п.). При участии в роли порно-модели несовершеннолетние в возрасте до 16 лет в подавляющем большинстве осознают противоправный характер своих действий, охваченный единым умыслом с действиями соучастников, и способны руководить ими.

Все эти обстоятельства обуславливают необходимость исследовать обоснованность привлечения несовершеннолетних к уголовной ответственности за преступления, предусмотренные ст. 343¹ УК, с 16-летнего возраста.

Проблемой определения возраста привлечения к уголовной ответственности несовершеннолетних занимались Ю.А. Бессонова, С.Н. Байдикова, О.М. Дементьев, О.П. Копылова, Р.А. Леонов, З.Ш. Нажемдинова, М. Нурадель, В.Г. Павлов, А.С. Сапрыкин, Н.А. Селезнева, М.И. Кольцов и др. Ими, в частности, рассмотрены отдельные аспекты, касающиеся целесообразности снижения возраста уголовной ответственности за некоторые тяжкие и особо тяжкие преступления (убийство, изнасилование, разбой и др.). Вместе с тем вопросы определения возраста привлечения к уголовной ответственности по ст. 343¹ УК Республики Беларусь комплексно не исследовались.

Основная часть. Применительно к исследуемой проблеме значимым представляется уяснение следующего момента. Как известно, одним из необходимых условий привлечения лица к уголовной ответственности является достижение определённого возраста. В литературе отмечается, что «установление начального возраста уголовной ответственности – важный фактор проявления гуманизма и социальной справедливости, потому что этот процесс неотделим от упрочнения гарантий прав и свобод человека» [11, с. 134–135]. Уголовный кодекс Республики Беларусь дифференцированно подходит к возрасту, при достижении которого несовершеннолетний может быть признан субъектом преступления. Так, полная ответственность за большинство преступлений возможна с 16 лет (ч. 1 ст. 27 УК), а за преступления, перечисленные в ч. 2 ст. 27 УК – с 14 лет. В соответствии с ч. 1 ст. 27 УК за совершение рассматриваемой категории преступлений уголовной ответственности подлежит лицо, достигшее 16 лет.

Мы полагаем, что на современном этапе такой подход не совсем согласуется с системой принципов уголовного наказания, включающей в себя принципы законности, гуманности, индивидуализации, справедливости, соразмерности и неотвратимости наказания за совершенное преступление, единые и для взрослых, и для несовершеннолетних правонарушителей. Устанавливая дифференцированную ответственность в зависимости от определенного возраста, а также видов преступлений, за которые она может

¹ Здесь и далее понятие «детская порнография» однопорядково с такими понятиями, как «порнография с изображением несовершеннолетнего», «порнографическая продукция с изображением несовершеннолетнего», «материалы и предметы порнографического характера с изображением несовершеннолетних» и т. п.

наступать, уголовно-правовая доктрина исходит из того, что к вышеприведенным возрастным периодам человек обретает определенную степень социальной зрелости, складывающейся из достаточного уровня психофизического развития и приобретенного социального опыта, которая необходима для возложения на него уголовной ответственности [4, с. 127].

По мнению специалистов-психологов, процесс усвоения моральных и правовых норм поведения, понимание запретности и наказуемости деяния, а следовательно и способность к сознательно-волевому контролю своих поступков формируется у ребенка в подростковом возрасте – к 14–16 годам [12, с. 329]. Процесс же ускорения физического и интеллектуального развития подрастающего поколения (акселерация) неизбежно ведет к тому, что и способность правильно оценивать свое поведение будет проявляться во все более раннем возрасте [7].

В ходе исследования, проведенного Р.А. Леоновым по проблеме преступности несовершеннолетних, было выявлено, что одним из наиболее характерных видов общественно опасных деяний, совершаемых лицами, не достигших возраста уголовной ответственности, являются деяния, имеющие объективные признаки преступлений против общественной безопасности и общественной нравственности (15,3%) [8, с. 8].

Широкая доступность и распространенность среди подрастающего поколения цифровых фотографирующих и видеозаписывающих устройств, в том числе встроенных в мобильные телефоны, безграничные возможности сети Интернет в области передачи, распространения и рассылки информации на современном этапе существенно облегчают совершение противоправного деяния, предусмотренного ст. 343¹ УК. При изучении уголовных дел в сфере оборота детской порнографии, в которых орудием преступления являлись мобильные телефоны, нами установлены факты явной социальной деградации несовершеннолетних лиц, причастных к данному виду преступлениям, выражающиеся не только в изготовлении порнографической продукции с изображением сцен сексуального характера, но и в активном ознакомлении друг друга с такой продукцией (демонстрации), в том числе посредством интернет-мессенджеров. Следует отметить, что эти действия сопряжены с негативными социальными последствиями и могут стать причиной и условием, способствующими совершению различных преступлений, нарушению полового развития несовершеннолетних, формированию у них психических отклонений и т.п. Антиобщественное, социально отклоняющееся поведение лиц, совершающих опасные проступки и деяния до достижения возраста уголовной ответственности (так называемое предпреступное поведение) является фоном и базой преступности несовершеннолетних [10, с. 16–17].

Правильному пониманию проблемы возраста установления уголовной ответственности за рассматриваемые деяния способствует, на наш взгляд, уяснение повышенной общественной опасности и распространенности данного деяния на современном этапе. Распространение порнографической продукции оказывает, прежде всего, неблагоприятное влияние на нормальное психическое и физиологическое развитие несовершеннолетнего, влияет на его мироощущение и мотивировку последующих действий. Как отмечает В.С. Мухина, «под влиянием комплекса весьма разнообразных ситуаций могут возникать девиации сексуального поведения. В этом отношении наиболее подвержены сексуальным провокациям подростки с недостаточно развитым чувством моральных запретов, бездуховные, инфантильные, развитые физически, но не способные при этом давать несексуальный выход своей энергии» [9, с. 376].

Разделяя позицию законодателя об установлении возраста уголовной ответственности с 14 лет за такие, перечисленные в ч. 2 ст. 27 УК, преступления, как изнасилование (ст. 166), насильственные действия сексуального характера (ст. 167), хулиганство (ст. 339) и пр., хотелось бы подчеркнуть, что подросток, достигший данного возраста, уже в полной мере осознает, что совершает преступление и порой стремиться к его совершению. Наивно полагать, что человек, достигший 14 лет, при этом не понимает того, что он совершает не просто правонарушение, связанное с изготовлением и сбытом порнографической продукции, а именно преступление. В литературе отмечается, что значительная часть преступлений несовершеннолетних ошибочно рассматривается многими окружающими как проявление возрастной незрелости, озорства и пр., что отражается и в законодательстве. Однако значительную часть преступлений несовершеннолетних следует отнести к весьма серьезным посягательствам, многие из которых совершаются с особой жестокостью. «Это продуманные и преднамеренные преступления, часто заранее четко спланированные» [10, с. 7–9].

Усматривая аналогию данного вида преступлений с таким общественно опасным деянием, как, например, хулиганство, следует отметить следующее. Изучение характеризующих материалов по делам в сфере оборота детской порнографии показало, что несовершеннолетние, занимающиеся изготовлением порнографической продукции, в абсолютном большинстве обладают склонностью к асоциальным и противоправным формам поведения, детерминированным личностными деформациями в ценностно-ориентационной, морально-нравственной и эмоциональной сферах. Как правило, это выражается в ранних половых связях, систематическом распитии спиртных напитков, сквернословии, систематическом проявлении актов насильственного поведения, агрессии, грубости, мстительности и пр. Большинство из них, в силу неразвитого правосознания и юридической неграмотности, зачастую подвержены иллюзии безнаказанности, чувствуя себя свободными от обязательств нести ответственность за содеянное, которая обычно типична для других категорий преступников.

Изучение показало, что рассматриваемые деяния совершали всего 2,7% несовершеннолетних лиц в возрасте до 16 лет, что обусловлено высоким уровнем латентности данного вида деяния и отсутствием уголовной ответственности с 14 лет. Несмотря на это за последние пять-шесть лет наметилась тенденция смещения возрастных групп преступников, совершающих преступления в сфере оборота детской порнографии, в сторону омоложения. Эти показатели в целом сочетаются с данными, полученными учеными, занимающимися изучением противоправных деяний рассматриваемой категории. Современные криминологические исследования свидетельствуют о том, что количество общественно опасных деяний, совершаемых несовершеннолетними, не достигшими возраста уголовной ответственности, приближается к числу зарегистрированных преступлений несовершеннолетних [8, с. 3]. Реальное же количество преступлений, совершаемых подростками, во много раз больше, чем представляемое уголовно-правовой статистикой.

Анализ уголовного законодательства большинства зарубежных стран указывает на установление более низкого возраста уголовной ответственности, чем в Республике Беларусь. Так, минимальный возраст в 7 лет установлен в Египте, Иордании, Ираке, Ливане, Пакистане, Сирии, а также по общему праву США (каждый штат устанавливает возраст привлечения к уголовной ответственности самостоятельно). При этом в уголовных кодексах штатов Колорадо и Луизианы указан 10-летний возраст, в уголовных кодексах Джорджии и Иллинойса – 13-летний. С 8 лет предусмотрена уголовная ответственность в Шотландии, с 10 лет – в Англии, Уэльсе, Ирландии, Новой Зеландии и большинстве штатов Австралии, с 11 лет – в Турции, с 12 лет – в Нидерландах, Кипре, Канаде, Португалии, с 13 лет – во Франции и Узбекистане [1, с. 137–139; 5, с. 59–63 и др.]. В настоящее время осуществляется работа над законопроектом о снижении возраста привлечения к уголовной ответственности до 12 лет в Государственной думе Российской Федерации [3]. Таким образом, в зарубежном законодательстве в целом присутствует тенденция к снижению возраста уголовной ответственности.

Учитывая изложенное, мы рекомендуем установление уголовной ответственности за совершение деяния, связанного с изготовлением, хранением, приобретением с целью сбыта и сбытом порнографической продукции с изображением несовершеннолетнего с 14 лет. Это позволит, в первую очередь, оградить от совершения этих преступлений самих лиц, склонных к таковым. Не менее важным является и юридическая оценка деяний, содеянных взрослым при вовлечении лица, в возрасте с 14 до 16 лет. Так, в случае 14-летнего субъекта такое преступление будет квалифицироваться как совершенное группой лиц, что вполне соответствует букве закона.

Таким образом, установление нижней границы уголовной ответственности в 14 лет в действующем законодательстве Республики Беларусь за совершение преступления, связанного с оборотом детской порнографии, является вполне обоснованным, поскольку учитывает социальные, психологические, возрастные особенности лиц данной возрастной группы. Полагаем, что снижение возраста уголовной ответственности несовершеннолетних за совершение рассматриваемой категории преступления с 16 до 14 лет будет способствовать уменьшению количества преступлений, связанных с оборотом детской порнографии, поскольку многих заставит отказаться от задуманного.

В этой связи требует совершенствования ч. 2 ст. 27 УК, регламентирующая перечень преступлений, за совершение которых установлена уголовная ответственность с 14 лет. Предлагается ее дополнить пунктом 22 «Изготовление и распространение порнографических материалов или предметов порнографического характера с изображением несовершеннолетнего» (ст. 343¹ УК).

Вместе с тем, перед государством стоит задача не только изоляции человека от преступного мира и наказания его за содеянное, но и перевоспитания и возвращения в общество социально-здорового человека. Наказание должно, прежде всего, провоцировать у осужденного естественное стремление к восстановлению своей самооценки и социальной значимости. Решение этих задач возложено на специальные пенитенциарные учреждения, предназначенные для выполнения функций наказания за уголовно-наказуемые деяния, исправления и перевоспитания осужденных. Однако, обобщение опыта деятельности исправительных учреждений убеждает в необходимости проведения глубоких реформ в части, касающейся социально-психологической подготовки осужденных к жизни в новых условиях. Основным недостатком в деятельности пенитенциарных учреждений является отрыв человека от его социума, разрушение социальных связей и возможности человеческой самореализации. Длительное существование индивида в нынешних условиях пенитенциарных учреждений по существу делает человека неспособным к последующей жизни на свободе, приводя к почти необратимому регрессу личности. Кроме того, однажды попав в «криминогенную» среду, человек с большим трудом может вырваться из нее.

Исследования показывают, что исправление правонарушителя возможно не только в результате самого факта отбывания наказания, но и посредством повышения эффективности целенаправленного социального воздействия на личность подростка в самом воспитательном учреждении [2, с. 3]. Так, для успешности процесса ресоциализации подростков, отбывающих наказание в воспитательной колонии, необходимо наличие следующих условий: осознание подростком, совершившим правонарушение, своей вины и адекватное отношение к карательным санкциям; наличие стремления к изменению своего поведения и отношения к окружающим; наличие достаточного уровня мотивации к овладению знаниями и навыками,

необходимыми на свободе, в условиях воспитательной колонии; стремление не допускать в дальнейшем попадания в места социальной изоляции от общества; постоянный контроль администрации учреждения за социально-психологическим климатом и социальными отношениями между осужденными подростками внутри отряда [2, с. 10].

По нашему мнению, необходимо создать такие условия отбывания наказания, которые способствовали бы социальной адаптации подростков, формированию у них общественно полезных ценностей, умений и готовности жить в этом социуме, развиваться, уметь представлять себя обществу. Для повышения эффективности этого процесса необходимо обеспечить подростку психолого-педагогическую поддержку, оказывая положительное влияние на имеющиеся личностные деформации, содействующую получению позитивного опыта и формированию социально-положительных стереотипов поведения.

Безусловно, уголовно-правовые меры противодействия преступности несовершеннолетних не являются основными. В литературе справедливо отмечается, что «правовое регулирование в силу своей специфики не может и не должно проникать во все сферы социальной действительности» [6, с. 18]. Целесообразно учитывать, что преступления против нравственности происходят в условиях интенсивного социального расслоения общества, падения жизненного уровня значительной части населения, неблагоприятного развития семейно-брачных отношений, роста различных проявлений жестокого обращения с детьми. В этой обстановке первостепенное значение имеют социальные факторы, которые оказывают влияние на формирование причин и условий, способствующих выбору противоправного поведения, угрожающего морально-нравственным устоям общества.

Заключение. Завершая дискуссию относительно установления начального возраста уголовной ответственности с 14 лет за совершение преступлений в сфере оборота детской порнографии, следует добавить, что высказанные автором суждения не исчерпывают всех проблем, связанных с совершенствованием правовых средств противодействия данному виду общественно опасных деяний, не претендуют на окончательную завершенность и, без сомнения, требуют комплексного криминологического изучения.

Анализ проблемы привлечения несовершеннолетних к уголовной ответственности за преступления, предусмотренные ст. 343¹ УК, позволил прийти к следующему выводу:

– установление нижней границы уголовной ответственности в 14 лет в действующем законодательстве Республики Беларусь за совершение преступления, связанного с оборотом детской порнографии, является вполне обоснованным, поскольку учитывает социальные, психологические, возрастные особенности лиц данной возрастной группы;

– предлагается дополнить ч. 2 ст. 27 УК, регламентирующую перечень преступлений, за совершение которых установлена уголовная ответственность с 14 лет, пунктом 22 «Изготовление и распространение порнографических материалов или предметов порнографического характера с изображением несовершеннолетнего» (ст. 343¹ УК);

– для повышения результативности пенитенциарной практики в отношении осужденных подростков за уголовно-наказуемые деяния и формирования у них социально-положительных стереотипов поведения необходимо создать такие условия отбывания наказания, которые способствовали бы социальной адаптации осужденных, формированию у них общественно полезных ценностей и умений, психологической готовности жить и развиваться в естественной социальной среде.

ЛИТЕРАТУРА

1. Citizens Information Board [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.citizensinformation.ie/en/justice/children_and_young_offenders/children_and_the_criminal_justice_system_in_ireland.html. – Date of access: 12.01.2020.
2. Бухарова, М.В. Ресоциализация подростков в условиях воспитательной колонии : автореф. дис. ... канд. соц. наук : 22.00.04 / М.В. Бухарова ; Сев.-Кавказ. гос. техн. ун-т. – Ставрополь, 2010. – 21 с.
3. В России обсуждают привлечение к уголовной ответственности несовершеннолетних с 12 лет [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://spb.rbc.ru/topnews/01/03/2012/639933.shtml>. – Дата доступа: 12.01.2020.
4. Герасимова, О.И. Отдельные аспекты уголовной ответственности несовершеннолетних / О.И. Герасимова // Вестник Адыгейского государственного университета. – 2005. – № 4. – С. 126–130.
5. Дементьев, О.М. Проблемы возраста уголовной ответственности : лекции к курсу / О.М. Дементьев, О.П. Копылова. – Тамбов : Изд-во ГОУ ВПО ТГТУ, 2010. – 80 с.
6. Дербин, А.П. Духовные начала в правовом регулировании / А.П. Дербин // Духовность, общество, личность, государство (РБ). – 2006. – № 1. – С. 10–21.
7. Кузнецова, Н.Ф. Курс уголовного права в пяти томах [Электронный ресурс]. Т. 1. Общая часть: Учение о преступлениях / Н.Ф. Кузнецова, И.М. Тяжкова // Образовательная сеть «ЗНАНИЕ»: правовая библиотека. – Режим доступа: <http://all-books.biz/ugolovnoe-pravo-uchebnik/vozrast-kotorogo-nastupaet-ugolovnaya.html>. – Дата доступа: 12.01.2020.
8. Леонов, Р.А. Общественно опасные деяния (проступки), совершаемые лицами, не достигшими возраста уголовной ответственности: (уголовно-правовой и криминологический аспекты) : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.08 / Р.А. Леонов ; Сарат. юрид. ин-т МВД России. – М., 2011. – 28 с.

9. Мухина, В.С. Возрастная психология: феноменология развития : учеб. для студентов, обучающихся по пед. специальностям / В.С. Мухина. – 10-е изд., перераб. и доп. – М. : Academia, 2006 ; Тверь : Тверской полиграфкомбинат. – 606 с.
10. Особенности преступного поведения несовершеннолетних : учеб. пособие / Под ред. д-ра юрид. наук, проф. Г.А. Аванесова. – М.: Казанский филиал ЮИ МВД России, 1995. – 85 с.
11. Примаченок, А.А. Совершенствование уголовно-правовой системы мер борьбы с правонарушениями несовершеннолетних / А.А. Примаченок ; Под ред. М.А. Ефимова. – Минск : Навука і тэхніка, 1990. – 271 с.
12. Чуфаровский, Ю.В. Юридическая психология : учеб. / Ю.В. Чуфаровский. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Проспект, 2008. – 480 с.

Поступила 23.03.2020

PROBLEMS OF THE AGE OF CRIMINAL RESPONSIBILITY FOR ACTS RELATED TO THE TRAFFICKING OF CHILD PORNOGRAPHY

P. BOROVIK

This article investigates aspects of the criminal responsibility of minors in trafficking child pornography. The results of the analysis of theoretical views of scientists on this issue, the practice of investigating crimes under Art. 343¹ of the Criminal Code, domestic and foreign laws. Based on the study of social and psychological substructure of the individual young person who commits acts of trafficking in child pornography, increased understanding of public risk and prevalence of the offense, as well as the downward trend in the age of criminal responsibility abroad, it is concluded the feasibility of attracting minors to criminal liability under of Art. Criminal Code of 343¹ with 14 years of age.

Keywords: *child pornography, criminal liability of minors, investigative practice, improvement of legal means.*

УДК 343.2/7

СУДЕБНАЯ ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ НАКАЗАНИЯ В ВИДЕ АРЕСТА

канд. юрид. наук С.В. КУЗЬМЕНКОВА

(Академия Министерства внутренних дел Республики Беларусь, Минск)

Арест как вид уголовного наказания представлен в санкциях за различные виды преступлений. Вместе с тем данное наказание должно быть предусмотрено в санкциях статей Особенной части Уголовного кодекса, предусматривающих ответственность за преступления, не представляющие большой общественной опасности, и менее тяжкие преступления, которые по характеру деяния и его мотивации могут совершаться вследствие сознаваемого или неосознаваемого, но безответственного отношения лица к требованиям безопасного проявления собственной свободы поведения в обществе. Применение наказания в виде ареста эффективно для предупреждения неопасных преступных посягательств со стороны незлобных и не представляющих большой общественной опасности правонарушителей, к тому же неадаптированных к системе пребывания в условиях изоляции в качестве кары за преступное поведение.

Ключевые слова: судебная практика, применение наказания, арест, преступление, правонарушитель.

Введение. Назначение наказания – это избрание судом при вынесении обвинительного приговора меры уголовно-правового воздействия (конкретного наказания и его размера) лицу, признанному виновным в совершении преступления [1, с. 100]. Достижение целей уголовной ответственности осуществляется именно путем избрания судом обоснованного и справедливого наказания на основе строгого соблюдения требований общих начал назначения наказания, закрепленных в статье 62 Уголовного кодекса Республики Беларусь (далее – УК). Данные требования воплощаются в двух базовых принципах наказуемости преступления и преступника – законности и индивидуализации наказания, соблюдение которых при назначении наказания является для виновного практически воплощением справедливости уголовного закона и уголовной ответственности [2, с. 50].

Арест, начиная с 2001 года, занял существенное место в системе применяемых судами республики наказаний за совершение нетяжких преступлений. Так, уже в 2002 году к аресту было осуждено 4780 человек, или 8,9% от общего числа осужденных к иным видам наказания и мерам уголовной ответственности. В числе осужденных к аресту 1791 лицо осуждено за совершение преступлений, не представляющих большой общественной опасности; 1555 – за совершение менее тяжких преступлений; 1343 – за совершение тяжких преступлений; 42 – за совершение особо тяжких преступлений. В 2005 году к аресту было осуждено 8322 человека (10,7%), из них за совершение тяжкого преступления – 16, а за совершение особо тяжкого преступления – 4 человека. Уровень применения ареста в 2010 году достиг 15% (9217 чел.). В последние пять лет (2014–2018) уровень применения ареста оставался стабильно высоким и в среднем назначался судами в пределах от 55 до 65% за совершение менее тяжких преступлений, то есть чаще, чем за совершение преступлений, не представляющих большой общественной опасности.

Таким образом, арест стал стабильно значимым и востребованным наказанием преступников, совершивших нетяжкие преступления, что усиливает важность правильной правовой оценки уголовно-правовой и криминологической сущности данного наказания.

Основная часть. При назначении наказания в виде ареста суд должен учитывать положения части 1 статьи 54 УК, согласно которым арест состоит в содержании осужденного в условиях строгой изоляции и устанавливается на срок от одного до трех месяцев, в отношении несовершеннолетних – от одного до двух месяцев (ст. 114 УК). Предусмотренный срок является предельным для ареста. В связи с этим в санкциях статей Особенной части УК максимальные и минимальные сроки ареста не указываются.

Так, общие начала назначения наказания призваны способствовать реализации уголовно-правовых санкций на законно-дифференцированной и индивидуальной основе при определении конкретного наказания в точном соответствии с уголовным законом.

Вместе с тем, как справедливо отмечает В.М. Хомич, пределы индивидуализации уголовной ответственности зависят от уровня дифференциации преступлений по характеру и степени их опасности и соответственно наказаний и иных мер уголовной ответственности, которые могут быть назначены за совершение конкретных преступлений, предусмотренных Особенной частью УК [3, с. 50].

В Особенной части УК достаточно подробно дифференцирована уголовная ответственность с установлением соответствующих санкций, основанных на альтернативности применения различных по строгости наказаний за совершение конкретных преступлений. При этом принцип дифференциации уголовной ответственности в санкциях осуществляется на основе классификационной тяжести преступлений по характеру базовых объективных и субъективных признаков уголовной противоправности соответствующих преступлений, а индивидуализация наказания (уголовной ответственности) для конкретного лица, совершившего преступление, разрешается на уровне установления общих правил назначения наказания [4, с. 241].

Таким образом, санкция раскрывает правовой смысл уголовного наказания, указывая на его вид и размер, исполняя одновременно роль меры уголовной ответственности, реализуемой в форме осуждения лица к уголовному наказанию с его отбыванием [5, с. 7].

Наказание в виде ареста, по общему правилу, может применяться судом в случаях, предусмотренных санкцией статьи Особенной части УК, которая предусматривает ответственность за совершенное преступление. Арест может применяться к лицу, совершившему преступление, в порядке назначения более мягкого наказания, чем предусмотрено законом за данное преступление (ст. 70 УК), а также в порядке замены неотбытой части наказания более мягким (ст. 91 УК). Тем не менее, согласно базовому правилу, определяющему возможность применения ареста в качестве наказания, суд может применить его, если оно предусмотрено санкцией статьи Особенной части УК, устанавливающей ответственность за совершенное преступление. В связи с этим возникает вопрос, за совершение каких преступлений должен быть предусмотрен и предусматривается арест. Этот вопрос имеет существенное значение, поскольку как применение наказания, так и его установление в санкциях статей должно отвечать положениям Общей части УК (соответствовать характеру общественной опасности деяния и характеру виновности, быть оптимально соразмерным для достижения целей уголовной ответственности, позволять суду дифференцированно назначать арест в качестве единственно правильного наказания).

Следует обратить внимание, что в числе преступлений против мира, безопасности человечества и военных преступлений арест упоминается только в одной статье (ч. 1 ст. 130 УК). Данное преступление, совершенное без отягчающих обстоятельств, относится к категории менее тяжких преступлений. Не исключено, что совершение таких преступлений может быть обусловлено общей психологической предрасположенностью лица к условиям ситуационного конфликта.

Судебная статистика по применению ареста за 2004, 2010, 2014 и 2018 годы свидетельствует о том, что в случае совершения указанных преступлений впервые суды позитивно ориентируются на применение наказания арестом как альтернативы наказанию ограничением свободы. Фактически арест стал доминирующим и самое главное эффективным наказанием при совершении впервые преступлений, предусмотренных статьями 149, 153, 154, 155, 157, 159, 169, 173, 186, 196, 202 УК.

В числе преступлений против человека, за совершение которых санкцией статьи Особенной части УК предусмотрен арест, необходимо обратить внимание на преступления, предупреждение которых, как решение иных задач, связанных с принуждением к возмещению вреда (расходов), не может и не должно разрешаться посредством применения наказания арестом (ч. 1–3 ст. 174; ч. 1 ст. 175; ч. 1 ст. 193 УК и др.). В криминологическом отношении и по характеру уголовной противоправности это установочно и мотивационно сформировавшиеся преступления. Между тем если по большинству из указанных преступлений арест не применялся, в том числе по причине отсутствия таких преступлений, то применение ареста за уклонение родителей от содержания детей либо от возмещения расходов, затраченных государством на содержание находящихся или находившихся на государственном обеспечении детей (ст. 174 УК) – явление нередкое и озадачивающее. Необходимо отметить еще одно важное обстоятельство. В числе лиц, ежегодно осуждаемых к аресту, в среднем 17% – осужденные к данному наказанию за преступление, предусмотренное статьей 174 УК. Это типичная ситуация, которая наблюдается на протяжении десяти лет. Постепенно фиксируется высокий уровень рецидива последующего уклонения со стороны лиц, осужденных за данное преступление к общественным работам и аресту. Общественные работы – наказание, имеющее бесполезный характер для данной категории правонарушителей, а арест в силу его краткосрочности и режима строгой изоляции рассматривается такими обязанными лицами (осужденными) как временная изоляция не только от общества, но и от выполнения соответствующих обязанностей. В организационно-карательном и исправительном отношении суды должны ориентироваться на применение в отношении данной категории правонарушителей наказания ограничением свободы с обязательным привлечением к труду.

Число осужденных к аресту за преступления против собственности составляет более 50% от числа всех осужденных к данному наказанию за все другие преступления. При этом в среднем в 80–85% случаев арест обоснованно применялся и применяется судами за совершение хищений путем кражи (ч. 1 и 2 ст. 205 УК). В оставшихся случаях это, как правило, преступления, предусмотренные статьями 206, 212 и 214 УК.

Анализ судебной практики преступлений против порядка осуществления экономической деятельности свидетельствует, что судами используется правильный подход, в соответствии с которым арест применяется только за совершение такого преступления, как приобретение либо сбыт материальных ценностей, заведомо добытых преступным путем (ч. 1 ст. 236 УК). В 90% случаев осуждения за преступления против порядка осуществления экономической деятельности арест назначался именно за это преступление.

Следует отметить, что судами арест, как правило, не назначается за преступления против экологической безопасности и природной среды. Ориентация судов на применение иных видов наказания при совершении преступлений против экологической безопасности и природной среды является обоснованной. Объективная и субъективная типология большинства преступлений против экологической безопасности, как и лиц, их совершающих, не соответствует функционально-карательным возможностям ареста, чтобы

успешно противодействовать совершению этих преступлений. Для ареста как наказания характерны «свои» фронтальные основания назначения (типы преступного поведения), которые, по справедливому утверждению И.Я. Козаченко, основываются на таких деструктивных принципах совершения преступления, как «право силы» или «сила корысти» [6, с. 14].

Анализируя судебную практику преступлений против общественной безопасности, можно констатировать, что арест наиболее часто применялся за совершение преступлений, предусмотренных статьей 295, частью 1 и 2 статьи 297, статьей 390 УК и др. Нельзя исключить возможность применения ареста за совершение такого преступления, как угроза совершением акта терроризма (ч. 1 ст. 290 УК), и некоторых других преступлений, не сопряженных с причинением тяжких последствий.

Следует отметить, что за преступления против безопасности движения и эксплуатации суды назначали и назначают арест преимущественно за управление транспортным средством лицом, находящимся в состоянии опьянения, передачу управления транспортным средством такому лицу либо отказ от прохождения проверки (освидетельствования) (ч. 1 и 2 ст. 317-1 УК). При этом применение ареста за указанное преступление в среднем составляет 30–35% от числа ежегодно осуждаемых за совершение этого преступления. Реже арест применялся в отдельные годы за нарушение правил безопасности движения или эксплуатации маломерных судов (ч. 1 ст. 316 УК), нарушение правил дорожного движения или эксплуатации транспортных средств (ч. 1 ст. 317 УК).

В группе преступлений против здоровья населения арест применялся за предоставление помещений, организацию либо содержание притонов для изготовления, переработки и (или) потребления наркотических средств, психотропных веществ, их аналогов или других одурманивающих веществ (ч. 1 ст. 322 УК), а в последнее время – и за потребление наркотических средств, психотропных веществ или их аналогов в общественном месте либо появление в общественном месте или нахождение на работе в состоянии, вызванном потреблением наркотических средств, психотропных веществ, их аналогов, токсических или других одурманивающих веществ (ст. 328-2 УК). В редких случаях арест применялся (ст. 70 УК) и за совершение преступления, предусмотренного частью 1 и 2 статьи 28 УК.

Осуждение лица, совершившего преступление против общественного порядка и общественной нравственности, показывает, что арест по указанному виду преступлений применялся и применяется преимущественно (более 95%) в отношении лиц, осуждаемых за совершение хулиганства (ч. 1 и 2 ст. 339 УК). В остальных случаях это осужденные к аресту за преступления, предусмотренные частью 1 статьи 339-1, частью 1 статьи 340, частью 1 статьи 346 УК. При этом в разные годы арест назначался в порядке применения статьи 70 УК за совершение особо злостного хулиганства (ч. 3 ст. 339 УК).

В подавляющем большинстве случаев за совершение преступлений против государства и порядка осуществления власти и управления наказание в виде ареста назначалось судами преимущественно за преступления, предусмотренные: статьями 361, 361-2; частью 1 статьи 363; частью 1 статьи 383; частью 1 и 2 статьи 371, частью 1 статьи 371-1, статьями 371-2, 389; частью 1 статьи 397; частью 1 статьи 401 УК и др.

Анализируя судебную практику применения наказания в виде ареста, следует отметить, что арест, как правило, в абсолютном отношении к числу осуждаемых назначался судами за уклонение от уплаты штрафа и от отбывания общественных работ, в 50%-ом отношении к числу осужденных – за уклонение от отбывания исправительных работ и несоблюдение требований превентивного надзора. Гораздо реже назначался судами арест за совершение преступлений, предусмотренных статьями 400, 401, 406 и 409 УК.

Анализ особенной части УК показывает, что арест как вид уголовного наказания представлен в санкциях за различные виды преступлений, свидетельствуя тем самым об избыточности установленных случаев применения этого наказания, учитывая его функционально-карательную типологию. Из анализа Особенной части УК следует, что уголовное наказание в виде ареста не носит исключительного характера и применяется за достаточно широкий круг преступлений – предусмотрено более чем в 200 санкциях статей Особенной части указанного кодекса, что составляет почти 58% от общего количества санкций.

В свою очередь, арест не предусматривается санкциями статей УК за такие схожие по типовому характеру опасности и криминологическим качествам виновных преступления, как: убийство, совершенное в состоянии аффекта (ст. 141); убийство при превышении мер, необходимых для задержания лица, совершившего преступление (ст. 142); убийство при превышении необходимой обороны (ст. 143); за некоторые другие не тяжкие преступления. Таким образом, очевидно отсутствие определенной логики и несоотнесенность с характером общественной опасности при санкционировании определенных преступлений арестом – решение вопросов по индивидуализации наказания с учетом обстоятельств конкретного уголовного дела передается на усмотрение суда [7, с. 2]. Между тем вышеуказанные преступления насильственного характера при названных обстоятельствах впервые образуют группы преступлений и преступников, в отношении которых предусмотрены основания для применения наказания в виде ареста.

Индивидуализация наказания, как правильно отмечает Е.А. Вакарин [8, с. 9–10], есть обусловленная его дифференциацией конкретизация судом вида и меры государственного принуждения, назначаемой лицу, совершившему преступление, в зависимости от юридически значимых особенностей. Субъектом

дифференциации наказания (в данном случае – наполнения санкций наказанием в виде ареста) является законодатель, а основанием – типовой характер и степень общественной опасности преступления и его субъекта [9, с. 116].

Таким образом, индивидуальная степень общественной опасности преступления и совершившего его лица (установленная судом индивидуальная типология преступления и личности виновного) составляет основу индивидуализации наказания, объясняют, почему данному лицу за совершенное преступление требуется назначить арест, а не лишение свободы с условным его неприменением, или наказание ограничением свободы [5, с. 7]. Кроме того, при определении степени общественной опасности учитываются особенности преступного деяния (совершено оно одним лицом или в соучастии группой лиц, окончено или не окончено и т.д.), а также иные объективные и субъективные признаки.

При регулировании назначения (индивидуализации) наказания (ч. 1 ст. 62 УК) законодатель среди факторов, влияющих на избрание судом вида и размера наказания, в числе первых указывает характер и степень общественной опасности совершенного преступления. Однако в приговоре суда эти понятия редко раскрываются применительно к конкретным особенностям деяния.

Помимо количественной оценки опасности по характеру деяния, степень общественной опасности совершенного преступления определяется: степенью реализации преступного намерения; способом совершения преступления; размером вреда или тяжестью наступивших последствий; ролью участия лица, совершившего преступление; другими объективными и субъективными обстоятельствами преступного деяния.

Таким образом, главным критерием при выборе наказания выступает личность виновного в аспекте того, насколько данное наказание при оптимальном применении кары может эффективно содействовать достижению целей уголовной ответственности. Поэтому вопрос, для достижения каких целей уголовной ответственности предпочтительно назначать арест, является наиважнейшим. Как утверждает В.М. Хомич, уголовная ответственность не преследует цели исправления преступника: «Скорее, уголовная ответственность имеет цель ресоциализации преступника, т.е. достижение такой степени исправления преступника, которая характеризуется наличием у него стойкой мотивации законопослушного поведения в обществе» [10, с. 32].

Следует отметить, что строгая изоляция при аресте преследует цель не обезопасить общество от опасного преступника, а путем устрашения фактом изоляции и под ее воздействием добиться позитивного перелома в социально-психологической свободе мотивации и выбора действовать в любых ситуациях таким образом, чтобы не вступать в конфликт с уголовным законом.

На практике уголовное наказание в виде ареста применяется достаточно широко, но не за все преступления, относящиеся к нетяжким. Данный подход представляется правильным.

Наказание в виде ареста – специфическое наказание, поэтому должно применяться с учетом его специфики лишь за определенные преступления, по своему характеру связанные с осознаваемым вызовом обществу, при котором, если его не остановить соответствующим наказанием шокового характера, криминогенные свойства могут развиваться до опасного состояния. Данное наказание предназначено в основном для предупреждения неопасных преступных посягательств со стороны незлобных, не представляющих большой общественной опасности правонарушителей и к тому же неадаптированных к системе пребывания в условиях изоляции в качестве кары за преступное поведение. Известно, что особое значение при назначении указанного наказания имеют характеристика личности виновного и степень ее антиобщественной мотивации (в частности, психологическая предрасположенность к агрессии в отношении требований добропорядочного и безопасного поведения в обществе).

При определении ареста важным является вопрос о личности правонарушителя, совершающего преступление по неосторожности, а следовательно, о возможности и целесообразности применения данного наказания за неосторожные преступления. В литературе справедливо подчеркивается [11, с. 23], что неосторожные преступления являются следствием нарушения правил безопасного поведения, общепринятых либо специальных, нормативно определенных. Совершающие неосторожные преступления лица характеризуются определенными особенностями, отличающими их от субъектов умышленных преступлений. Для неосторожных преступников в меньшей степени, чем для умышленных, характерно наличие криминогенных свойств личности. В большей степени им присущи такие черты и свойства, как безразличие к общественным интересам, пренебрежение к правилам поведения, которые основаны на легкомысленном и безответственном отношении виновного к охраняемым общественным отношениям и своим обязательствам по отношению к ним. По мнению В.А. Нерсесяна [12, с. 207], влияние угрозы строгого наказания за неосторожное преступление намного ниже, чем за умышленные преступления, поэтому за неосторожные преступления не должны применяться строгие наказания.

Полагаем, что в законодательном порядке целесообразно расширить альтернативность санкций за неосторожные преступления за счет включения в них ареста, поскольку данное наказание, не являясь чрезмерно строгим, для правонарушителя будет действительно «шоковым» и эффективно предупредительным. Кроме того, неосторожные преступления, в санкциях статей, об ответственности за совершение

которых арест не предусмотрен, в целом обладают общими элементами, характерными для категории преступлений и преступников, в отношении которых применением наказания в виде ареста можно решить задачу предупреждения соответствующих преступлений.

Вопрос о том, должен ли предусматриваться арест в санкциях статей за тяжкие и особо тяжкие преступления, также является актуальным. Согласно данным судебной практики, уже более десяти лет применение наказания в виде ареста за указанную категорию преступлений сведено к минимуму. Разумеется, возможность применения ареста за тяжкие преступления не должна исключаться. Вопрос заключается лишь в том, необходимо ли включать арест в санкции статей Особенной части УК, предусматривающих ответственность за тяжкие и особо тяжкие преступления. В УК Республики Беларусь наказание в виде ареста за преступления, относящиеся к категории тяжких, не предусмотрено. Представляется, что такая позиция законодателя является правильной. С одной стороны, эти преступления относятся к категории тяжких, представляют серьезную опасность для общества, а с другой – они совершаются людьми, осознающими серьезность и опасность своих действий. Для того чтобы у правонарушителей под угрозой наказания не возникало желания к совершению такого рода деяний, наказание арестом не должно предусматриваться санкциями за совершение таких преступлений. Такой подход будет обострять необходимость индивидуализации наказания, дисциплинировать правосудие и одновременно не исключать возможности применения ареста за тяжкие преступления в порядке статьи 70 УК.

Дифференциация уголовной ответственности, отмечает В.М. Хомич, на уровне классификации преступлений должна проводиться на основе оценки объективных свойств преступного деяния, а индивидуализация ответственности для конкретного лица должна осуществляться с учетом как деяния, так и опасности лица, его совершившего [4, с. 240]. В ряде случаев с учетом личности лица, совершившего тяжкое преступление, имеется настоятельная необходимость назначить арест в порядке смягчения наказания. При таком положении на уровне предусмотренных УК санкций будет соблюдаться паритет дифференцированности наказания и возможность его индивидуализации при сохранении должной общепредупредительной функции уголовно-правовой санкции.

Учет личности виновного при назначении наказания является своего рода воплощением принципа индивидуализации наказания, предполагающего, что наказание назначается конкретному лицу с учетом всех его положительных и отрицательных качеств. Воздействие назначенного наказания на осужденного является предпосылкой его эффективности, поскольку оно (сознательно или подсознательно) отражается в сознании осужденного.

Заключение. Очевидно, что наказание в виде ареста должно закрепляться в санкциях статей Особенной части УК, предусматривающих ответственность за совершение не представляющих большой общественной опасности и менее тяжких преступлений, которые по характеру деяния и его мотивации могут совершаться вследствие сознаваемого или неосознаваемого, но безответственного отношения лица к требованиям безопасного поведения в обществе. Так, суды при назначении лицу, совершившему преступление, наказания в виде ареста должны учитывать широкий круг объективных и субъективных обстоятельств, дифференцирующих и индивидуализирующих наказание в отношении конкретного лица.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ермолович, В.Ф. Уголовное право Республики Беларусь. Общая часть : учеб. пособие / В.Ф. Ермолович, В.Б. Шабапов. – Минск : Междунар. ун-т «МИТСО», 2013. – 143 с.
2. Гацелюк, В.О. Реалізація принципу законності кримінального права України (загальні засади концепції) / В.О. Гацелюк. – Луганськ : Луган. держ. ун-т внутр. справ, 2006. – 280 с.
3. Хомич, В.М. Кризис лишения свободы и проблемы формирования либеральной уголовной политики / В.М. Хомич // Криминология: вчера, сегодня, завтра : тр. / С.-Петербург. криминол. клуб [и др.]. – Бишкек, 2003. – С. 50–57.
4. Хомич, В.М. Уголовно-правовая оценка тяжести совершенного преступления и дифференциации мер уголовной ответственности / В.М. Хомич // Право и демократия : сб. науч. тр. / Белорус. гос. ун-т. – Минск, 2003. – Вып. 14. – С. 238–246.
5. Козлов, А.П. Уголовно-правовые санкции: проблемы построения, классификация и измерения / А.П. Козлов. – Красноярск : Изд-во Краснояр. ун-та, 1989. – 171 с.
6. Козаченко, И.Я. Модели противодействия преступности: уголовно-правовой и криминологический аспекты / И.Я. Козаченко. – Екатеринбург : Изд. дом Урал. гос. юрид. ун-та, 2018. – 18 с.
7. О практике назначения судами уголовного наказания : постановление Пленума Верхов. Суда Рос. Федерации, 11 июня 1999 г., № 40 // Бюл. Верхов. Суда Рос. Федерации. – 1999. – № 8. – С. 2–9.
8. Вакарина, Е.А. Дифференциация и индивидуализация наказания и средств их достижения: Уголовно-правовые и уголовно-исполнительные аспекты : автореф. дис. ... канд. юрид. наук / Е.А. Вакарина ; Краснодар. юрид. ин-т МВД Рос. Федерации. – Краснодар, 2001. – 38 с.

9. Галиев, Б.Б. Индивидуализация и дифференциация наказания и особенности преступного поведения / Б.Б. Галиев // *Соврем. Право.* – 2014. – № 1. – С. 116–119.
10. Хомич, В.М. *Формы реализации уголовной ответственности* / В.М. Хомич. – Минск : Белорус. гос. ун-т, 1998. – 132 с.
11. *Проблемы предупреждения отдельных видов преступности* / В.А. Ананич [и др.] ; под общ. ред. В.А. Ананича. – Минск : Акад. МВД Респ. Беларусь, 2017. – 385 с.
12. Нерсесян, В.А. *Ответственность за неосторожные преступления* / В.А. Нерсесян. – СПб. : Юрид. центр Пресс, 2002. – 223 с.

Поступила 04.03.2019

JUDICIAL PRACTICE OF APPLICATION OF PUNISHMENT AS ARREST

S. KUZMIANKOVA

Arrest as a type of criminal punishment is presented in the sanctions for various types of crimes. At the same time, this punishment should be provided for in the sanctions of the articles of the Special Part of the Criminal Code, which stipulate responsibility for crimes that do not pose a great public danger, and less serious crimes that by the nature of the act and its motivation can be committed due to the person's conscious or unrecognized requirements for the safe manifestation of their own freedom of conduct in society. The application of the penalty of arrest is effective in preventing non-violent and non-socially dangerous offenders from committing non-dangerous criminal offences and, moreover, those who are not adapted to the system of isolation as punishment for criminal conduct.

Keywords: *judicial practice, application, punishment, arrest, crime, offender.*

УДК 343.211.4

**СПРАВЕДЛИВОСТЬ КАК КРИТЕРИЙ
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УГОЛОВНО-ПРАВОВОЙ ПРАКТИКИ**

канд. юрид. наук, доц. И.А. МОИСЕЕВА
(Гродненский государственный университет и.м. Я. Купалы)

Статья посвящена анализу справедливости как критерию совершенствования уголовно-правовой практики. Автор ставит целью провести теоретико-правовое исследование принципа справедливости, выделение современной практики и выявление положительного потенциала его реализации в правоприменении с точки зрения неотъемлемых прав человека, формирования гражданского общества и правового государства. Рассматривается вопрос о сущности справедливости и ее уголовно-правовом значении в современном уголовном праве. Подробно анализируются соотношение категорий «справедливость» и «право», раскрывается значение принципа справедливости с точки зрения построения и применения уголовных санкций, а также совершенствования судебной деятельности. Методологическую основу исследования составили общепринятые в теории и практике методы познания социальных явлений во взаимосвязи и взаимозависимости.

Ключевые слова: справедливость, принцип, уголовная ответственность, правоприменение, наказание, индивидуализация, дифференциация.

Введение. В настоящее время качество жизни определяется не только материальными благами, но и моральным климатом, способностью социальных систем обеспечить построение отношений между людьми на основе гуманизма и справедливости. Там, где мораль мало что значит в общественном мнении, человек принижается, нет условий для его духовного, конкретно человеческого развития. При установлении меры моральной ответственности нравственные нормы во многом определяют силу всех социальных институтов, их роль и авторитет в обществе и государстве. Чем выше поднимается общество в своем развитии, тем более неприемлемыми являются все еще возникающие отклонения от норм морали.

Справедливость является ценностным ориентиром при описании общественно значимых действий, поступков, правовых явлений, соразмерности действий людей требованиям правовых предписаний и реакции на них обществ и государства. Эта реакция может быть выражена как в позитивной форме (поощрение, вознаграждение), так и в негативной (наказание и другие меры воздействия негативного характера). Из этого следует, что право по своей природе является справедливой шкалой свободы, справедливой мерой свободы.

Концепции справедливости в разных странах и эпохах отличаются друг от друга. Считается, что понятие «справедливость» – это идеологическое явление, поскольку правящий класс (или группа) стремится навязать обществу свою идею справедливости. Власть пытается влиять на поведение и поступки людей идеологическими средствами (например, посредством морали, убеждений, религии, искусства), поскольку принуждение само по себе не может обеспечить исполнение законов. Если масштаб, принятый обществом или властью имущими, морально оправдан и соразмерен благу общества, то это истолковывается как справедливость. Критерий соразмерности всегда присутствует при оценке того или иного явления как справедливого (или несправедливого).

Справедливость является критерием прогрессивного развития общества, если государство использует категорию справедливости как принцип права и законодательства. Справедливость – это ценностное, нормативно обусловленное свойство содержания норм права. Закон не создает и не определяет справедливость, а только отражает её или не отражает. Отражение может быть точным или искаженным, полным или урезанным. Через закон государство защищает справедливость. Через закон справедливость приобретает юридическое значение, а значит оно приобретает одновременно и нормативное значение. Справедливость является внутренним свойством права. Норма должна устанавливать такую модель поведения или деятельности, которая не причиняет вреда другим лицам и не нарушает их права и интересы. Справедливость влияет на то, в какой форме воплощается содержание того или иного права, например, будет ли верховенство права сформулировано в качестве диспозитивного или императивного требования, или предписания.

Справедливость тесно связана с равенством, но это не идентичные понятия. Реализуя принцип справедливости, законодатель должен стремиться к установлению единства правового статуса всех граждан, допуская индивидуальные исключения только при наличии существенных объективных обстоятельств.

Основная часть. Не каждое законное решение является справедливым. Но требования правовой справедливости всегда направлены на то, чтобы действующая норма права способствовала принятию справедливого решения, не выходящего за рамки законности.

Право и справедливость имеют два аспекта взаимоотношений:

- 1) воплощение справедливости в праве (законе);
- 2) справедливость как основной принцип реализации права.

Рассмотрим сначала первый аспект взаимосвязи права и справедливости, т.е. воплощение справедливости в законодательстве. Для этого проанализируем тексты Конституций – основного закона государства – Республики Беларусь, а также стран, граничащих с ней – Российской Федерации, Украины, Республики Польша, Литовской Республики и Латвийской Республики.

По сути, показателями, характеризующими государство как социальное, а значит стремящееся к социальной справедливости, являются: приоритетность бюджетных расходов на социальные нужды (перераспределение бюджетных доходов в пользу социально слабых); регулирование труда и справедливая оплата за него; обязательность частной собственности; государственное пенсионное обеспечение; государственное образование (в определенной части бесплатно); бесплатная медицинская помощь; социальная защита незащищенных слоев населения (малоимущих, лиц с ограниченными возможностями, пенсионеров, детей, многодетных семей, безработных и других категорий) [1].

Что же касается преамбулы, то здесь мнения ученых разошлись. Г.А. Токунова считает, что Конституция Российской Федерации не содержит таких понятий, как «справедливость» или «справедливое судебное разбирательство», как нет и единого принципа справедливости. В преамбуле отражена только вера в справедливость. Законодательство раскрывает определенные права, гарантии и свободы, определяющие справедливое судебное разбирательство в отраслевых кодексах (уголовном, уголовно-процессуальном), а также в постановлениях Конституционного и Верховного Суда [2]. А.А. Гаганов имеет противоположное мнение. Тот факт, что в преамбуле Конституции Российской Федерации упоминается слово «справедливость», позволяет считать справедливость основой Конституции, хотя, как правило, преамбула не является нормативной, но Конституционный Суд Российской Федерации в качестве основных принципов, на которых основывается Конституция, использует положения преамбулы Конституции Российской Федерации [1]. В тексте Конституции Российской Федерации в преамбуле упоминается «справедливость» в следующем контексте: «Мы, многонациональный народ Российской Федерации... чтим память предков, передавших нам любовь и уважение к Отечеству, веру в добро и справедливость, возрождаем суверенную государственность России и утверждаем незыблемость ее демократических основ... принимаем Конституцию Российской Федерации» [4].

В тексте Конституции Республики Беларусь мы находим ссылку на справедливость в статье 42, согласно которой работникам гарантируется справедливая доля вознаграждения в экономических результатах труда в соответствии с его количеством, качеством и социальной значимостью, но не ниже уровня, обеспечивающего им и их семьям свободное и достойное существование [3].

В Конституции Украины – в статье 95: «Бюджетная система Украины строится на принципах справедливого и непредвзятого распределения общественного богатства между гражданами и территориальными громадами» [5].

В Конституции Республики Польша о справедливости говорится:

– в преамбуле: «...мы, польский народ, все граждане Республики, как верующие в Бога – источника истины, справедливости, добра и красоты, так и не разделяющие этой веры, но выводящие эти общечеловеческие ценности из других источников, ...вводим Конституцию Республики Польша как основной закон государства, основанный на уважении свободы и справедливости, взаимодействии властей, социальном диалоге, а также на принципе взаимодополняемости, укреплении власти граждан и их сообществ»;

– в статье 2: «Республика Польша является демократическим правовым государством и реализует принципы социальной справедливости»;

– в части 2 статьи 9: «Лишение собственности допускается только в тех случаях, когда оно осуществляется в общественных целях и для получения справедливой компенсации»;

– в части 1 статьи 45: «Каждый человек имеет право на справедливое и публичное разбирательство дела компетентным, беспристрастным и независимым судом без неоправданной задержки» [6].

В Конституции Литовской Республики:

– в преамбуле: «Народ Литвы... стремится к открытому, справедливому и гармоничному гражданскому обществу и правовому государству, руководствуясь волей граждан возрожденного Литовского государства, принимает и провозглашает настоящую Конституцию»;

– в статье 23: «Имущество может быть арестовано только в порядке, установленном законом для общественных нужд, и со справедливой компенсацией»;

– в статье 31: «Лицо, обвиняемое в совершении преступления, имеет право на открытое и справедливое разбирательство дела независимым и беспристрастным судом»;

– в статье 48: «Каждый свободен в выборе работы и рода деятельности и имеет право на надлежащие, безопасные и здоровые условия труда, справедливую заработную плату и социальную защиту в случае безработицы»;

– в статье 82: «Избранный Президент Республики вступает в должность на следующий день после окончания срока полномочий Президента Республики после принесения присяги в Вильнюсе, с участием представителей народа – членов Сейма, народа, чтобы сохранить верность Литовской Республике и Конституции, добросовестно выполнять свои обязанности и быть одинаково справедливым по отношению ко всем» [7].

В Конституции Латвийской Республики термин «справедливость» находим:

– в преамбуле: «Верность Латвии, латышский язык как единственный государственный язык, свобода, равенство, солидарность, справедливость, честность, трудовая мораль и семья составляют основу сплоченного общества»;

– в статье 40: «Президент государства, принимая на себя обязанности, дает торжественное обещание <...>: «Клянусь, что вся моя деятельность будет посвящена благу народа Латвии. <...> Буду справедлив ко всем и буду добросовестно выполнять свои обязанности»;

– в статье 92: «Каждый может защищать свои права и законные интересы в справедливом суде. Каждый считается невиновным до тех пор, пока его вина не будет признана в соответствии с законом. В случае необоснованного ущемления прав каждый имеет право на соответствующее возмещение. Каждый имеет право на помощь адвоката»;

– в статье 105: «Каждый человек имеет право на собственность. Имущество не должно использоваться вопреки интересам общества. Право на собственность может быть ограничено только законом. Принудительное отчуждение имущества в интересах общества допускается только в исключительных случаях на основании отдельного закона за справедливое вознаграждение» [8].

Итак, в текстах всех упомянутых Конституций мы находим ссылку на «справедливость», в статьях и (или) в преамбуле.

В Уголовном кодексе Республики Беларусь справедливость выделена в отдельный принцип (часть 6 статьи 3 Уголовного кодекса Республики Беларусь). Наказание и другие меры уголовной ответственности должны быть справедливыми, т.е. они должны устанавливаться и применяться с учётом характера и степени общественной опасности преступления, обстоятельств его совершения и личности виновного. Никто не может быть дважды привлечён к уголовной ответственности за одно и то же преступление. Принцип справедливости во многом пересекается с остальными принципами уголовного закона и уголовной ответственности, предусмотренными частью 1 статьи 3 Уголовного кодекса Республики Беларусь: законности, равенства граждан перед законом, неотвратимости ответственности, личной виновной ответственности и гуманизма. Он является основополагающим принципом не только уголовного закона и уголовной ответственности, но и права в целом. Каждый из принципов уголовного закона и уголовной ответственности является самостоятельным звеном всей системы правовых принципов. Признание ведущей роли принципа справедливости обесценивает другие принципы уголовного закона и уголовной ответственности. Среди принципов нет основных и вспомогательных. Принципы уголовного закона и уголовной ответственности обеспечивают единство и стабильность уголовного права.

Как уже утверждалось выше, взаимосвязь права и справедливости имеет еще один немаловажный аспект – справедливость как основной принцип реализации права. Правосудие часто изображается как Фемида с завязанными глазами, представляющая равенство и справедливость и применяющая законы и правила ко всем людям без какой-либо дискриминации. Однако, справедливость – это неоднозначное понятие, потому что у всех разные представления о ней. Существуют так называемые «правила справедливости» – правила, которые основаны на моральных принципах. Эти правила диктуют, что если мы будем вести себя хорошо, то будет награда, а если мы будем вести себя плохо, то будет наказание. Но моральные принципы субъективны. Они зависят от многих факторов, таких как традиции, культура, образование, религия и т.д. Кроме того, законы и процесс их создания могут различаться в разных государствах. В демократических странах законы принимаются после долгих дебатов и длительного процесса «сдержек и противовесов». В авторитарных странах законы принимаются и устанавливаются правящей партией (или лицом, находящимся у власти) без поддержки большинства.

Законы обязательны для всех. Во имя блага общества государство судит и наказывает людей, нарушающих закон. В этом случае государство гарантирует, что судебное разбирательство будет справедливым: открытое слушание дела, беспристрастный суд, равенство всех перед законом, равные возможности для каждой стороны представить свои аргументы.

У каждого своя трактовка справедливости. Большинство согласится с тем, что справедливость – это состояние, в котором каждый получает по заслугам. Но то, что справедливо по отношению к одному человеку, может быть несправедливо по отношению к другому.

В современном обществе справедливость рассматривается как защита интересов и прав человека. Справедливое решение по делу на уровне общества – это учёт различных интересов и нахождение компромиссов. Таким образом, социальная справедливость – это компромисс интересов отдельных лиц и социальных групп. Поиск компромисса – это суть управления обществом в современных условиях. Поэтому можно сказать, что функции закона как средства социального компромисса в обществе полностью соответствуют природе справедливости. Идея справедливости пронизывает человеческие отношения. Индивидуально или в совокупности с другими факторами поведения, справедливость выступает как цель действий людей. Те, кто действует в обществе, одновременно делают себя объектом нравственной оценки с точки зрения справедливости индивидами. Основываясь на собственной интеграции справедливости, субъект обращается к его

пониманию теми, на чье поведение он хочет повлиять. Хотя, в реальной жизни это не всегда отчётливо проявляется. Если правовая норма выполняется индивидом, поскольку это отвечает его интересам и считается им справедливым, то нет никаких оснований сомневаться в будущем поведении индивида, даже если он осуществляет правовую норму только под угрозой наказания. Но, как только социальный контроль над действиями человека ослабнет, он будет руководствоваться в своих действиях незаконными мотивами. По сути, соблюдение правовой нормы под угрозой принуждения – это стремление избежать негативных последствий ее неисполнения. Иными словами, это своего рода оборонительное поведение человека [9].

«Почти невозможно создать абсолютно справедливый закон, который бы удовлетворял всех людей», – говорит М.Э. Морозов [10]. Мало того, нет такого закона, который удовлетворял бы и интересы всех социальных групп. Любой закон является дозволительным ограничением. И вопрос в том, ограничивает ли он больше справедливость или несправедливость? Способен ли он свести несправедливость к минимуму, чтобы создать более благоприятные условия для социальной справедливости [11].

В юридической литературе отмечается, что проблема справедливости в применении правовых норм не возникла бы, если бы законодатель предусмотрел чёткие правила поведения во всех жизненных случаях и соответствующие санкции за их нарушение. Но реальность богаче любых схем. Поэтому законодатель предоставляет возможность правоохранительным органам и лицам, решающим конкретные дела, учитывать всю совокупность обстоятельств дела, все факторы и условия, влияющие на правовую ответственность, и выбирать наиболее справедливое решение в данных обстоятельствах.

Важность воздействия права на справедливое судебное разбирательство трудно переоценить. В уголовном праве справедливость можно рассматривать с двух точек зрения.

1. Уравнивающая справедливость, которая предполагает изначальное равенство всех граждан перед законом независимо от пола, расы, национальности, языка, происхождения, имущественного и должностного положения, места жительства, отношения к религии, убеждений, принадлежности к общественным объединениям, а также других обстоятельств (часть 3 статьи 3 Уголовного кодекса Республики Беларусь).

2. Распределяющая справедливость, подразумевающая индивидуализацию наказания. Это означает, что наказание и иные меры уголовной ответственности должны быть установлены и применены с учётом следующих обстоятельств: характера и степени общественной опасности преступления, обстоятельств его совершения и личности виновного (часть 6 статьи 3 Уголовного кодекса Республики Беларусь).

Индивидуализация наказания, безусловно, связана с его законностью и справедливостью. Если наказание не индивидуализировано, это означает, что оно по существу незаконно, хотя формально требования закона могут быть выполнены. В то же время такое наказание будет несправедливым. Согласно статье 62 Уголовного кодекса Республики Беларусь, в соответствии с принципом индивидуализации наказания суд при назначении наказания учитывает:

- характер и степень общественной опасности совершённого преступления;
- мотивы и цели совершённого преступления;
- личность виновного;
- характер причинённого вреда, а также размер ущерба и доходов, полученных преступным путем;
- обстоятельства, смягчающие и отягчающие ответственность;
- мнение потерпевшего по делам, находящимся в частном производстве.

В соответствии с частью 3 статьи 44 Уголовного кодекса Республики Беларусь уголовная ответственность направлена на содействие восстановлению социальной справедливости. Осуждение лица, совершившего преступление, является основанием для взыскания с него как имущественного ущерба, так и доходов, полученных преступным путём, а также для материальной компенсации морального вреда. Восстановление социальной справедливости относится к морально одобряемому состоянию общественных отношений. Она возникает как реакция на преступление, совершенное лицом, когда по вступившему в законную силу приговору исполняется назначенное судом наказание. И это наказание соответствует характеру и степени общественной опасности преступления, обстоятельствам его совершения и личности виновного, возмещается имущественный и моральный ущерб, взыскивается доход, полученный преступным путем, и у виновного сформировано уважительное отношение к основополагающим нравственным ценностям.

Содержание принципа социальной справедливости, по мнению Ю.Е. Пудовочкина и С.С. Пирвагидова, включает в себя [12, с. 130]:

– справедливость при криминализации деяний. Справедливость уголовного закона выражается в том, что криминализации подвергаются действительно общественно опасное деяние, которое наносит существенный вред существующим общественным отношениям;

– справедливость пенализации преступления. Здесь следует говорить о дифференциации уголовной ответственности (соразмерности деяния и его уголовно-правовых последствий); соответствии санкции характеру и степени общественной опасности преступления; соответствии санкции целям уголовной ответственности, которая направлена на исправление виновного в преступлении и предупреждение совершения новых преступлений как самим осужденным, так и иными лицами (часть 2 статьи 44 Уголовного кодекса Республики Беларусь);

– справедливость привлечения к уголовной ответственности. Справедливо один раз быть привлеченным к уголовной ответственности за одно и то же преступление;

– справедливость назначения и применения наказания и других мер уголовной ответственности. Принцип справедливости наказания реализуется в положениях о системе и видах наказания, о назначении наказания, об освобождении от уголовной ответственности и наказании. Лицо, совершившее преступление, должно быть приговорено судом к наказанию, необходимому и достаточному для его личного исправления. Более строгий вид наказания из числа предписанных за совершённое преступление назначается только в том случае, если менее строгий вид наказания не может обеспечить достижение целей наказания.

Восстановление социальной справедливости является целью уголовной ответственности, но не целью наказания. Доказательством тому служит положение части 1 статьи 7 Уголовно-исполнительного Кодекса Республики Беларусь, согласно которому применение наказания и иных мер уголовной ответственности направлено на исправление осужденных и предупреждение совершения преступлений как осужденными, так и другими лицами.

Справедливые суды – это единственный способ предотвращения судебных ошибок и неотъемлемая часть справедливого общества. Каждому лицу, обвиняемому в совершении преступления, должна быть доказана его вина (или невиновность), определяемая справедливым и эффективным судебным разбирательством. Кроме того, без справедливого судебного разбирательства потерпевшие не могут быть уверены в том, что справедливость восторжествует. Без справедливого судебного разбирательства будет подорван авторитет государства и верховенство закона.

Уголовное право регулирует конфликт между законным поведением (поведением жертвы) и незаконным поведением (поведением лица, совершившего преступление). Поэтому вполне естественно, что внимание уголовного права сосредоточено на преступнике, чьё поведение является незаконным и поэтому нуждается в изменении. В уголовном праве категория справедливость непосредственно связана с уголовно-правовыми мерами, применимыми к лицу, совершившему преступление. Таким образом, уголовно-правовые последствия должны соответствовать характеру и степени общественной опасности преступления, обстоятельствам его совершения и личности преступника. Принцип справедливости в уголовном праве конкретизируется и реализуется посредством общих начал назначения наказания. Речь идет о справедливости, если соблюдаются меры уголовной репрессии, т.е. наказание применяется в рамках закона, соответствует характеру и степени общественной опасности совершённого преступления, учитываются обстоятельства, смягчающие и отягчающие уголовную ответственность, а также личность виновного.

Согласно Постановлению Пленума Верховного Суда Республики Беларусь от 26 марта 2002 г. № 1 «О назначении судами уголовного наказания», наказание определяется на основании приговора суда как необходимое и достаточное для исправления лица, совершившего преступление, предупреждения новых общественно опасных деяний как со стороны осужденного, так и со стороны других лиц, а также восстановления социальной справедливости. Только справедливое наказание виновного способствует эффективной реализации целей уголовной ответственности [13]. Суд назначает справедливое наказание, если он всесторонне и в полной мере учитывает каждое обстоятельство, указывающее на большую или меньшую общественную опасность совершенного преступления и/или личность виновного, а также оценивает их значение и влияние на назначенное наказание. Одним из основных условий назначения справедливого наказания является надлежащая правовая оценка действий виновного. Неправильная квалификация затрудняет, если не делает невозможным, назначение справедливого наказания. Кроме того, несправедливое наказание в силу своей тяжести или мягкости не способствует достижению целей и задач, предусмотренных статьями 3 и 44 Уголовного кодекса Республики Беларусь.

Так, суд Ленинского района города Гродно приговорил К. по части 1 статьи 144 Уголовного кодекса Республики Беларусь к 1 году и 6 месяцам лишения свободы. Суд принял решение о назначении наказания в виде лишения свободы и сослался на мнение потерпевшего о назначении обвиняемому более строгого наказания и невозмещении обвиняемым исковых требований потерпевшего. Таким образом, в нарушение части 2 статьи 64 Уголовного кодекса Республики Беларусь суд признал отягчающими обстоятельства, не предусмотренные уголовным законом. Президиум Гродненского областного суда заменил лишение свободы, назначенное К., на 1 год и 6 месяцев ограничения свободы без направления в исправительное учреждение открытого типа [14].

В правовой системе наказание назначается лицу, совершившему преступление, непосредственно в целях сдерживания его будущего поведения по приговору суда. Однако разные члены общества имеют разные представления о том, какое наказание является справедливым. То, что одни считают справедливым наказанием за преступление, другие считают жестоким и бесчеловечным. В истории любого государства бывали случаи вынесения несправедливых приговоров за преступления, например, лицам, имеющим более высокий социальный статус, иногда выносились более мягкие приговоры за преступления, за которые другие подвергались суровому наказанию.

Разумеется, преступления различаются по степени тяжести (в Республике Беларусь, например, на преступления, не представляющие большой общественной опасности, менее тяжкие, тяжкие и особо тяжкие), и, соответственно, никто не будет утверждать, что последствия для лиц, совершивших преступления,

должны быть одинаковыми. Проблема справедливости приобретает более острый характер, когда конечные результаты преступлений схожи. Например, человек совершает убийство под воздействием наркотических средств или психотропных веществ, и женщина убивает мужа после многих лет жестокого обращения. Последствия совершенных преступлений одни и те же – смерть человека, но мотивы разные.

Каждый человек индивидуален, и самое лучшее и эффективное наказание для одного не будет таковым для другого. Однако механизм учёта личности виновных вызывает многочисленные споры среди ученых. Главный вопрос: какие характеристики личности должны учитываться судом при определении наказания? Так, по мнению Ю.Б. Мельникова, во внимание должны приниматься только те социально значимые свойства и признаки, которые имеют уголовно-правового значения, т.е. личность преступника должна приниматься во внимание, главным образом, в связи с совершенным им преступлением [15, с. 108].

При назначении наказания, например, в числе прочих фактических оснований, суд должен принимать во внимание степень личной деформации и криминализации лица, совершившего преступление. Так, например, 23 марта 2012 года суд Октябрьского района города Могилева приговорил Б. по части 1 статьи 205 Уголовного кодекса Республики Беларусь к штрафу в размере 30 базовых величин. При этом из материалов дела следует, что Б. семь раз судим за кражу и угон транспортных средств. Так как он постоянно отбывает многочисленные сроки наказания, он никогда не получал паспорт гражданина Республики Беларусь и является лицом без гражданства без определенного места жительства, нигде не работает. При таких данных, характеризующих личность Б., вряд ли можно считать справедливым наказание в виде штрафа, тем более что в материалах дела нет информации об исполнении приговора [16].

В последнее время можно говорить о так называемой «договорной» справедливости в рамках альтернативных способов разрешения споров, в том числе посредством процедуры медиации и восстановительного судопроизводства, когда то, что приемлемо для сторон одного конфликта, может не удовлетворять интересам сторон другого конфликта.

Выводы. Право и социальная справедливость имеют много общего по происхождению, содержанию, функциям и значению. Справедливость как явление общественного сознания пронизана противоречиями, и поэтому ее суть не может быть однозначно передана. Справедливость служит непосредственным регулятором деятельности людей в каждой конкретной ситуации. Важно, чтобы каждый человек понимал, что он равен в правах с другими членами общества, всегда может рассчитывать на справедливое, уважительное отношение. В современный период наблюдается тенденция к изучению специфики правосудия в определенных отраслях права. В уголовном праве справедливость рассматривается с точки зрения построения и применения уголовных санкций, а также совершенствования судебной деятельности.

Важность принципа справедливости в уголовном праве проявляется в двух сферах: государственной и общественной. В государственной сфере принцип справедливости необходим как законодателю, так и правоприменителю. Для законодательства важность принципа справедливости заключается в том, что он обязывает законодателя разумно осуществлять криминализацию и декриминализацию деяний, устанавливать виды и размеры наказаний за них с учётом представлений населения о добре и зле, справедливости и несправедливости. Несоответствие уголовного закона принципу справедливости при криминализации (или декриминализации) деяний приводит к тому, что правовой запрет не соблюдается гражданами, правоохранительные органы его не применяют, следовательно, норма уголовного права не действует.

При определении уголовных санкций необходимо также руководствоваться принципом справедливости. В случае, если законодатель неправильно выстраивает санкцию (неправильно определяет вид и размер наказания), это может привести к неприменению санкции или применению необоснованных мер к лицу, совершившему преступление, и, как следствие, к неисполнению целей наказания.

Принятие законодателем специальной нормы, воплощающей принцип справедливости (часть 6 статьи 3 Уголовного кодекса Республики Беларусь), означает, что этот принцип будет и впредь служить ориентиром при разработке и принятии других уголовных законов.

Роль принципа справедливости в иерархии принципов уголовного права и уголовной ответственности определяется следующими обстоятельствами:

- принцип справедливости пронизывает все другие принципы (нарушение одного из принципов влечет за собой одновременно и нарушение принципа справедливости);
- принцип справедливости предопределяет содержание других принципов;
- при применении уголовного закона возможны правовые коллизии, и принцип справедливости должен играть определяющую роль в их разрешении в рамках конкретного уголовного дела (несправедливое решение не принимается общественностью).

Важность принципа справедливости на уровне правоприменения заключается в точном и строгом применении его положений, укреплении авторитета государства, позволяет избежать судебных ошибок, ограничивает свободу усмотрения судей и обеспечивает единообразное применение уголовного права правоприменителями. Значение принципа справедливости для общества и его отдельных членов заключается в том, что он влияет на формирование их правосознания, поскольку они лучше осведомлены об общих положениях и принципах уголовного закона.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гаганов, А.А. Российская Конституция и право о социальной справедливости [Электронный ресурс] / А.А. Гаганов. – Режим доступа: <http://rusrand.ru/docconf/rossiyskaya-konstituciya-i-pravo-o-socialnoy-spravedlivosti>. – Дата доступа: 21.12.2019.
2. Токунова, Г.А. Соотношение принципа справедливости по Конституции РФ 1993 г. и Европейской конвенции о защите прав человека и основных свобод 1950 г. Часть 2 Нормативное закрепление принципа справедливости в Конституции РФ [Электронный ресурс] / Г.А. Токунова. – Режим доступа <http://www.tokunova.ru/publikacii/kursovaja-poprincipu-spravedlivosti/chast2/>. – Дата доступа: 23.12.2019.
3. Конституция Республики Беларусь : с изм. и доп., принятыми на респ. референдумах 24 нояб. 1996 г. и 17 окт. 2004 г. – Минск : Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь, 2016. – 62 с.
4. Конституция Российской Федерации : принята всенар. голосованием 12 дек. 1993 г. : офиц. текст : с изм. от 30 дек. 2008 г. – М. : Айрис-пресс, 2013. – 63 с.
5. Конституция Украины [Электронный ресурс] : принятая на пятой сессии Верховной Рады Украины 28 июня 1996 г. : с изм. от 07.02.2019. – Режим доступа: <https://meget.kiev.ua/zakon/konstitutsia-ukraini/>. – Дата доступа: 20.12.2019.
6. Конституция Республики Польша [Электронный ресурс] : принята Национальным собранием 2 апреля 1997 г. – Режим доступа: <https://legalns.com/download/books/cons/poland.pdf>. – Дата доступа: 22.12.2019.
7. Конституция Литовской республики [Электронный ресурс]. – <https://legalns.com/download/books/cons/lithuania.pdf>. – Дата доступа: 23.12.2019.
8. Конституция Латвийской Республики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.president.lv/ru/latviiska-rearespublika/konstituciya-latvii>. – Дата доступа: 19.12.2019.
9. Булгаков, В.В. Концепция справедливости в праве [Электронный ресурс] : дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.01 / В.В. Булгаков. – Тамбов, 2001. – Режим доступа: <https://lawbook.online/gosudarstva-prava-teoriya/spravedlivost-pravo-30430.html>. – Дата доступа: 20.12.2019.
10. Морозов, М.Э. Право как фактор достижения справедливости в юридическом пространстве [Электронный ресурс] / М.Э. Морозов. – Режим доступа: <http://arbitrage.ru/index.php?option=comcontent&task=view&id=74&emid=34>. – Дата доступа: 11.12.19.
11. Иванов, В.А. Справедливость как объект правового сознания [Электронный ресурс] / В.А. Иванов, С.В. Гроздилов // Философия и общество. – 2012. – Выпуск №4(68). – Режим доступа: <https://www.socionauki.ru/journal/articles/150073/>. – Дата доступа: 21.12.2019.
12. Пудовочкин, Ю.Е. Понятие, принципы и источники уголовного права: сравнительно-правовой анализ законодательства России и стран Содружества Независимых Государств / Ю.Е. Пудовочкин, С.С. Пирвагидов. – СПб., 2003. – 297 с.
13. О назначении судами уголовного наказания [Электронный ресурс] : постановление Пленума Верховного суда Респ. Беларусь, 26 марта 2002 г., № 1 : в ред. постановления Пленума Верховного суда Респ. Беларусь от 26.03.2016. – Режим доступа: http://court.gov.by/ru/jurisprudence/post_plen/criminal/toco/d1226ea22dcb8570.html. – Дата доступа: 27.12.2019.
14. Обзор Верховного Суда Республики Беларусь от 01.01.2009 «О практике назначения наказания в виде лишения свободы (по материалам обзора)» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pravoby.info/sud/10/707.htm>. – Дата доступа: 27.12.2019.
15. Мельникова, Ю.Б. Личность преступника и индивидуализация уголовного наказания / Ю.Б. Мельникова // Советское государство и право. – 1972. – № 8. – С. 104-109.
16. Обзор судебной практики «О практике назначения судами уголовного наказания в виде штрафа, а также рассмотрения уголовных дел об уклонении от уплаты штрафа (по материалам обзоров)» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://court.gov.by/upload/OBZORY/sv1-2013%2054.pdf>. – Дата доступа: 28.12.2019.

Поступила 08.01.2020

FAIRNESS IS A CRITERION FOR IMPROVING CRIMINAL LAW PRACTICE

I. MAISEYEVA

The article is devoted to the analysis of justice as a criterion for improving criminal law practice. The author aims to conduct a theoretical and legal study of the principle of justice, highlight modern practice and identify the positive potential for its implementation in law enforcement from the perspective of inalienable human rights, the formation of civil society and the rule of law. The article deals with the essence of fairness and its criminal legal significance in modern criminal law. The author analyses in detail the correlation of the categories "fairness" and "law", reveals the meaning of the principle of justice both from the point of view of construction and application of criminal sanctions as well as improvement of judicial activity. The methodological basis of the study was formed by the methods of cognition of social phenomena in interrelation and interdependence, which are generally accepted in theory and practice.

Keywords: *fairness, principle, criminal liability, law enforcement, punishment, individualization, differentiation*

УДК 340.13[347.77+347.78]

РЕАЛИЗАЦИЯ ПРИНЦИПА СИСТЕМНОСТИ И КОМПЛЕКСНОСТИ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ОБЩЕСТВЕННЫХ ОТНОШЕНИЙ В ПРОЦЕССЕ НОРМОТВОРЧЕСТВА В СФЕРЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

канд. юрид. наук, доц. Д.В. ИВАНОВА
(Белорусский государственный университет, Минск)

Принцип системности и комплексности правового регулирования назван Законом Республики Беларусь от 17 июля 2018 года «О нормативных правовых актах» одним из принципов нормотворческой деятельности. В статье исследуются проблемы реализации данного принципа в нормотворческой деятельности в сфере интеллектуальной собственности.

Ключевые слова: интеллектуальная собственность, комплексность правового регулирования, нормотворчество, системность правового регулирования.

Введение. Современный период в развитии законодательства Республики Беларусь в сфере интеллектуальной собственности характеризуется планомерным принятием изменений в действующие законы. Согласно Стратегии Республики Беларусь в сфере интеллектуальной собственности в 2012–2020 году, утвержденной постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 2 марта 2012 г. № 205, одними из основных направлений совершенствования законодательного регулирования являются унификация подходов в правовом регулировании охраны различных объектов интеллектуальной собственности и поступательное замещение законами подзаконных актов и увеличение кодифицированной составляющей законодательства, обеспечивающей системность и комплексность регулирования отношений в сфере интеллектуальной собственности.

Каждые два года принимается план мероприятий по реализации названной Стратегии. В порядке реализации таких планов на данный момент изменения уже внесены в Закон Республики Беларусь от 16 декабря 2002 г. «О патентах на изобретения, полезные модели, промышленные образцы» (далее – Закон о патентах), Закон Республики Беларусь от 5 февраля 1993 г. «О товарных знаках и знаках обслуживания» (далее – Закон о товарных знаках), Закон Республики Беларусь от 13 апреля 1995 г. «О патентах на сорта растений» (новая редакция от 4 января 2014 г.) (далее – Закон о сортах растений), Закон Республики Беларусь от 17 мая 2011 г. «Об авторском праве и смежных правах» (далее – Закон об авторском праве), Закон Республики Беларусь от 7 декабря 1998 г. «О правовой охране топологий интегральных микросхем» (новая редакция от 18 декабря 2018 г.) (далее – Закон о ТИМС), соответствующие изменения внесены в Гражданский кодекс Республики Беларусь (далее – ГК). В процессе подготовки или рассмотрения законопроекта находятся изменения в Закон Республики Беларусь от 17 июля 2002 г. «О географических указаниях» (далее – Закон о географических указаниях). Также планируется в рамках процесса концептуального совершенствования основного кодифицированного акта гражданского законодательства принять масштабные изменения в ГК, в том числе изложив в новой редакции раздел V «Интеллектуальная собственность».

В Законе Республики Беларусь от 17 июля 2018 г. «О нормативных правовых актах» статья 6 называет основные принципы нормотворческой деятельности, одним из которых является принцип системности и комплексности правового регулирования общественных отношений. Очевидно, что этот принцип распространяется на процесс нормотворчества в сфере интеллектуальной собственности точно так же, как и на данный процесс в любой другой сфере.

Принцип системности в философии исследовали И.В. Блауберг, В.П. Кузьмин, В.Н. Садовский, Б.Г. Юдин и многие другие. Они подняли этот принцип на уровень универсального философского принципа. На его основе было построено множество значимых теорий, таких как общая теория систем, кибернетика, синергетика, системный анализ и другие системные теории.

В юридической науке о вопросах понятия и принципах правотворчества и нормотворчества писали С.С. Алексеев, О.А. Гаврилов, Д.А. Керимов, В.В. Лапаева, А.В. Мицкевич, А. Нашиц, В.С. Нерсисянц, А.С. Пиголкин и другие ученые. Принцип системности правотворческой или же законотворческой деятельности называет большинство ученых, среди них Л.А. Морозова, В.С. Нерсисянц, М. Сырых, Ю.А. Тихомиров. Однако реализация принципа системности и комплексности правового регулирования общественных отношений в нормотворческой деятельности в сфере интеллектуальной собственности не исследовалась.

Цель настоящего исследования – это выводы о том, как реализуется принцип системности и комплексности правового регулирования общественных отношений в нормотворческой деятельности в сфере интеллектуальной собственности.

Основная часть. Принцип системности – это универсальное понятие, которое первоначально возникло и активно использовалось не в философской науке, как можно было бы подумать, а в прикладных научных исследованиях. Затем философия с интересом обратилась к понятию системы и системности. Людвиг фон Бергаланфи, основатель общей теории систем, написал: «Системы повсюду» [1, р. 3]. Сейчас можно с уверенностью сказать, что мы не найдем такой науки, которая бы не использовала принцип системности. Понятие системности в самом общем виде означает, что все явления и предметы окружающего мира могут представлять собой некую систему [2].

Исследуя право в целом, Д.А. Керимов предлагал рассматривать принцип системности как «рассмотрение объекта как системы: целостного комплекса взаимосвязанных элементов» [3, с. 250]. Принцип системности определяет целостность, связанность, единство, т.е. рассмотрение системы как целого в совокупности ее частей [4, с. 22].

Нормотворческую деятельность также можно представить как целостную систему. Исследователь системообразующих принципов нормотворчества Ю.Е. Сысоев указывал на то, что «системность есть объективная характеристика нормотворчества» [4, с. 8]. Вряд ли кто-то пожелает возразить другому его высказыванию о том, что «принципы системности и иерархичности, являясь всеобщими, кибернетическими принципами управления, действуют во всех системах, в том числе и в нормотворчестве» [4, с. 21–22].

По мнению П.В. Соловьева и Ю.Е. Сысоева, существует две стороны проявления рассматриваемого принципа: во-первых, «требуется увязывание новых нормативных положений с уже действующими («учет системного характера действующего законодательства»)). Во-вторых, «системность требуется в организации нормотворческой деятельности, направленной на обновление и совершенствование законодательства» [4, с. 22; 5, с. 130].

Комплексность (от лат. «complexus» – связь, сочетание) понимается как полнота, системность, взаимосвязанность всех элементов чего-либо с окружающим. Принцип комплексности проявляется во всестороннем прогрессивном развитии всех элементов организации как социально-экономической системы во взаимосвязи с окружающей средой. Принцип комплексности требует функциональной, «внешней» целостности объектов, приемов, методов для достижения запланированного результата [6, с. 172].

Закон называет принципы системности и комплексности вместе, не разделяя их. Такой подход демонстрирует и пункт 9 статьи 6, где разъясняются меры и «практики», которыми обеспечиваются эти принципы. Согласно п. 9 статьи 6 названного Закона принцип системности и комплексности правового регулирования общественных отношений обеспечивается, во-первых, наличием целостной и согласованной совокупности нормативных правовых актов, отсутствием пробелов в законодательстве (правовом регулировании), исключающих или затрудняющих реализацию принимаемых (издаваемых) нормативных правовых актов. В данном случае каждый нормативный правовой акт представляет собой элемент определенного института как части системы законодательства. Такая часть имеет свое место в данной системе и взаимосвязана с другими ее частями. Отсутствие какого-либо из них, несогласованность между частями влечет ущербность всей системы. Во-вторых, отсутствием коллизий нормативных правовых актов. Законопроект не содержит неувязок и логических противоречий, его нормы «не только юридически и логически взаимосвязаны, но и скоординированы с нормами сопряженных нормативных правовых актов». В свою очередь, это означает соблюдение принципа системности [7, с. 53].

Названное выше «увязывание» принимаемых норм с уже действующими предполагает, что таким образом нормотворческая деятельность будет направлена на избежание появления новых коллизий. Также изменение действующих норм должно осуществляться с учетом того, что коллизии могли существовать до этого и их необходимо убрать, а новые формулировки и положения не будут порождать противоречий в будущем.

В связи с этим вспомним высказывание профессора Н.А. Власенко, который относительно федерального законотворческого процесса в Российской Федерации сказал, что этот процесс «превратился в некое «латание дыр»: принимаются сотни поправок, дополнений и изменений. Разработка самостоятельных законопроектов концептуального характера стала редкостью» [8, с. 42]. Не хотелось бы, чтобы это высказывание было справедливым и для нашего нормотворческого процесса. Избыточность нормативного материала сопровождается неравномерностью объема законодательства и соответствующего регулирования по различным сферам общественных отношений. Этот процесс можно наблюдать также в рамках одной области – отношений, связанных с использованием результатов интеллектуальной деятельности и приравненных к ним объектов. Пристальному вниманию законодателя к авторским правам и правам на товарные знаки и знаки обслуживания можно противопоставить «правотворческое равнодушие» к топологиям интегральных микросхем, наименованиям мест происхождения товаров и фирменным наименованиям.

Можно сказать, что это обусловлено объективным отсутствием необходимости внесения изменений и дополнений в законодательные акты, регулирующие отношения по поводу названных объектов. Однако, можно ли невысокую востребованность топологий интегральных микросхем или наименований мест происхождения товаров объяснить совершенным правовым регулированием?

В-третьих, рассматриваемый принцип обеспечивается подготовкой и принятием (изданием) пакета нормативных правовых актов, направленных на системное и комплексное правовое регулирование определенной сферы общественных отношений, обеспечивающих реализацию нового нормативного правового акта, в том числе предусматривающих изменение, признание утратившими силу взаимосвязанных норм, содержащихся в различных нормативных правовых актах. Это требование частично отражает ту сторону принципа, которая именуется «комплексностью». В настоящее время, на наш взгляд, в недостаточной степени уделяется внимание этой мере. В ряде случаев недостаточно ограничиться принятием закона, в проекте которого была отражена новая редакция специального закона и соответствующие ей изменения в ГК. Так, в течение последних нескольких лет вносились изменения в законы в сфере интеллектуальной собственности последовательно один за другим. На повестке дня еще несколько законодательных актов. Однако начавшийся процесс реформы ГК повлек создание проектов, принятие любого из которых потребует начать заново нормотворческий процесс в отношении уже обновленных актов.

В-четвертых, накопление, обобщение предложений о внесении изменений в нормативный правовой акт и их систематизация в комплексном проекте нормативного правового акта для последующего внесения его в нормотворческий орган (должностному лицу) также необходима для реализации анализируемого принципа. В-пятых, нормотворческие органы (должностные лица), иные субъекты нормотворческой деятельности должны принимать меры по объединению положений проектов нормативных правовых актов, находящихся на одинаковой стадии подготовки, которыми предусматривается изменение одних и тех же нормативных правовых актов (их структурных элементов). Эту деятельность условно можно назвать «формально-технической», принятая практика подготовки проектов нормативных правовых актов позволяет успешно ее осуществлять.

Процесс совершенствования законодательства в сфере интеллектуальной собственности проводится на высоком уровне. Однако не всегда удается реализовать принцип системности и комплексности правового регулирования в полной мере.

Так, Законом Республики Беларусь от 5 января 2016 г. «О внесении изменений и дополнений в некоторые законы Республики Беларусь по вопросам правовой охраны товарных знаков и знаков обслуживания» были внесены изменения в Закон о товарных знаках, в частности в новой редакции были изложены статьи 22–24, которые касаются договоров уступки, залога и лицензионного договора на использование товарного знака, а также регистрации названных договоров. Статьи 22 и 23 Закона о товарных знаках довольно лаконичны: первый пункт указывает на возможность заключения договора уступки и лицензионного договора в отношении товарных знаков, второй пункт устанавливает ограничение на заключение договора в случае уступки и одно из существенных условий для лицензионного договора. Третий пункт статьи 22 указывает на возможность передачи исключительного права на товарный знак в залог.

Названным законом от 5 января 2016 г. была изменена редакция пункта 1 статьи 985 ГК. Определение лицензионного договора, закрепленное указанным пунктом, не повторяется пунктом 1 статьи 23 Закона о товарных знаках. Исследование подхода к формулированию сути (предмета) данного договора обнаруживает очевидные различия. В новой редакции также изложены статьи 1022 и 1023 § 2 «Товарный знак и знак обслуживания» главы 67 «Средства индивидуализации участников гражданского оборота, товаров, работ или услуг» ГК. Сравнение этих статей с новыми редакциями статьями 22–24 Закона о товарных знаках приводит к выводу о том, что их содержание практически тождественно.

Необоснованное дублирование нормативных положений в двух нормативных правовых актах, один из которых – кодифицированный акт в сфере гражданского права, – а другой – специальный законодательный акт, призванный регулировать отношения в рассматриваемой узко особой области, при отсутствии достаточного регулирования отношений, в данном случае о специальных договорных конструкциях, не позволяет говорить о полноценной реализации принципа системности и комплексности правового регулирования общественных отношений. В частности, мы не можем говорить о наличии целостной и согласованной совокупности нормативных правовых актов (п. 9 ст. 6 Закона). Целостность и согласованность не следует понимать как абсолютное тождество закрепленных норм в такой совокупности нормативных правовых актов, которая складывается из кодифицированного нормативного акта и специального закона. Да, такие нормы не будут вступать в противоречие, но и системное и комплексное правовое регулирование определенной сферы общественных отношений они также не создают.

Сравним эту ситуацию с положениями иных специальных законодательных актов в сфере интеллектуальной собственности. В статье 11 Закона о патентах сосредоточены все положения о переходе и передаче права на получение патента и исключительного права на изобретение, полезную модель, промышленный образец. Пункт 4 указывает, что имущественные права, удостоверяемые патентом, могут быть предметом залога. Пункт 3 в целом предусматривает возможность заключения договора уступки и лицензионного договора, а также иного договора по распоряжению исключительным правом. Пункты 5 и 6 касаются регистрации таких договоров в патентном органе. Сравнивая положения названных пунктов со статьями 984, 984-1 и 985 ГК о переходе исключительного права, договоре уступки и лицензионном договоре, мы увидим, что регулирование ГК общих положений о данных договорных конструкциях, распространяющееся на все институты права интеллектуальной собственности, превышает в целом по своему объему и содержанию регулирование специальным законом. Вызывает сомнения, что такой подход обусловлен отсутствием сложностей практического использования названных типов договоров. Принцип системности и комплексности правового регулирования общественных отношений в нормотворческой деятельности обеспечивается в том числе и отсутствием пробелов в законодательстве (правовом регулировании), исключающих или затрудняющих реализацию принимаемых (издаваемых) нормативных правовых актов.

Законом Республики Беларусь от 4 января 2014 г. «О внесении изменений и дополнений в некоторые законы Республики Беларусь по вопросам правовой охраны сортов растений» была принята новая редакция Закона о сортах растений. Договорам, предметом которых является исключительное право на сорт растения, посвящены статьи 28–31, из них статья 28 о договоре уступки (о письменной форме и регистрации договора и о моменте перехода исключительного права по договору) и статья 29 о лицензионном договоре (о необходимости заключения лицензионного договора, о письменной форме и регистрации, в п. 2 указывается на такое существенное условие как срок действия лицензионного договора). В целом ситуация схожа с описанными ранее.

Таким образом, учитывая, что интеллектуальная собственность как подотрасль – это система, существующая в рамках другой более крупной системы гражданского права, и ей соответствует законодательство, которое мы выборочно анализируем на предмет реализации принципа системности и комплексности в соответствующей нормотворческой деятельности, принятые положения, регулирующие отношения по поводу договорных конструкций в названной сфере, не учитывают в полной мере требования системности и комплексности.

Все специальные законы в сфере интеллектуальной собственности содержат нормы, регулирующие установление ответственности за нарушение прав на объекты интеллектуальной собственности. Изучение соответствующих статей показывает, как различное структурирование этих статей, так и отсутствие системного подхода в определении тех положений, которые будут закреплены в законе.

В статье 29 Закона о товарных знаках пунктом первым в целом установлено, что виновные лица несут ответственность за нарушение исключительного права на товарный знак, во втором пункте определяются какие товары, этикетки и упаковки товаров являются контрафактными, какие меры и требования могут заявляться к нарушителю, в третьем пункте – условия взыскания компенсации за нарушение исключительного права.

В статье 41 Закона о патентах в первом пункте указываются действия, признаваемые нарушением и влекущие ответственность, во втором ответственность работников патентного органа, затем пункт 3 предусматривает право обращаться в суд за защитой нарушенных прав, а пункт 4 – условия взыскания компенсации за нарушение исключительного права.

В Законе о сортах растений статьи 32 и 33 посвящены нарушению прав автора и исключительного права соответственно. Отсылочная норма указывает на ответственность в соответствии с законодательными актами. Статья 34 говорит о возможности обращения за защитой в судебные и иные органы с различными требованиями в соответствии с законодательством, в том числе таким правом обладает лицензиат по исключительной лицензии. Возможность взыскания компенсации за нарушение исключительного права на сорт растения не предусмотрена. И снова системность и комплексность правового регулирования не реализуется в надлежащей мере.

Заключение. Понимание системности и комплексности в методологии науки, философии и различных теоретических и прикладных науках различается. При этом Закон Республики Беларусь от 17 июля 2018 г. «О нормативных правовых актах», называя принцип системности и комплексности правового регулирования общественных отношений в нормотворческой деятельности, использует общие научные представления о системности и комплексности. Особенности же понимания названного принципа закреплены в тех мерах, которые содержатся в пункте 9 статьи 6 данного Закона.

На примере последних изменений, которые вносились в Закон о товарных знаках, Закон о патентах, Закон о сортах растений, обосновано, что о надлежащей реализации принципа системности и комплексности правового регулирования общественных отношений пока говорить не представляется возможным. Основной причиной выявленных недостатков видится несогласованность и бессистемность, которая проявляется в процессе нормотворческой деятельности в сфере интеллектуальной собственности.

Изменение подхода к подготовке проектов законодательных актов в сфере интеллектуальной собственности в дальнейшем позволит реализовать принцип системности и комплексности правового регулирования общественных отношений в полной мере.

ЛИТЕРАТУРА

1. Bertalanffy von, L. General System Theory. Foundations, Development, Applications / L. von Bertalanffy. – New York, George Braziller, 1969. – 289 p.
2. Новая философская энциклопедия [Электронный ресурс] : в 4 т. / Ин-т философии РАН; Нац. общественно-науч. фонд; председ. науч.-ред. совета В.С. Степин. – М. : Мысль, 2010. – Режим доступа : <https://iphlib.ru/greystone3/library/collection/newphilenc/document/HASHa663309c63a538e7cc6ca6>. – Дата доступа : 06.03.2019.
3. Керимов, Д.А. Методология права (предмет, функции, проблемы философии права) / Д.А. Керимов. – М. : Аванта, 2001. – 560.
4. Сысоев, Ю.Е. Системообразующие принципы нормотворчества : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.01. / Ю.Е. Сысоев ; Моск. ун-т Мин-ва внутр. дел. – М., 2006. – 24 с.
5. Соловьев, П.В. Системность, комплексность и стабильность в нормотворческой деятельности / П.В. Соловьев // Вестник Полоцкого государственного университета. Сер. D, Экономические и юридические науки. – 2013. – № 14. – С. 130–135.
6. Бакулина, М.С. Системный и комплексный подходы сходство и различие / М.С. Бакулина // Вестник Красноярского государственного педагогического университета им. В. П. Астафьева. – 2011. – № 2. – С. 168–173.
7. Храмова, Н.Г. Принципы правотворчества в правовом дискурсе / Н.Г. Храмова // Пробелы в российском законодательстве. Юридический журнал. – 2009. – № 2. – С. 51–53.
8. Власенко, Н.А. О кризисных тенденциях в праве / Н.А. Власенко // Юридическая техника. – 2014. – № 8. – С. 40–45.

Поступила 15.01.2020

IMPLEMENTATION OF THE PRINCIPLE OF CONSISTENCY AND COMPLEXITY OF LEGAL REGULATION OF SOCIAL RELATIONS IN THE PROCESS OF LAWMAKING IN THE FIELD OF INTELLECTUAL PROPERTY

D. IVANOVA

The principle of consistency and complexity of legal regulation is one of the principles of rulemaking in accordance with the Law “On Legal Acts”. The problems and the ways to solve these problems of implementing this principle in rule-making activities in the field of intellectual property are examined in this paper.

Keywords: complexity of legal regulation, consistency of legal regulation, intellectual property, lawmaking.

УДК 346.32

КОНЦЕССИОННОЕ СОГЛАШЕНИЕ И ФУНКЦИОНАЛЬНО СМЕЖНЫЕ С НИМ ДОГОВОРЫ С ПОЗИЦИИ СОВРЕМЕННОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**О.В. СТАНОВАЯ***(Белорусский государственный экономический университет, Минск)*

Статья посвящена сравнительному анализу концессионного соглашения и функционально смежных с ним договоров: простого товарищества, возмездного оказания услуг, комплексной предпринимательской лицензии (франчайзинга) по законодательству Республики Беларусь. Приведены основные выводы по сопоставлению концессионного соглашения и договоров аренды, подряда и доверительного управления. Целью данного исследования является выявление основных ограничительных признаков концессионного соглашения от рассматриваемых договорных форм, которые позволяют констатировать самостоятельность концессионного соглашения как отдельного института гражданского права. Сделан вывод о необходимости включения концессионного соглашения в систему гражданско-правовых договоров Республики Беларусь и применения норм частного права при регулировании концессионных отношений, что благоприятно отразится на инвестиционном климате страны.

Ключевые слова: *государственно-частное партнерство, концессии, концессионное соглашение, концедент, концессионер, договор простого товарищества, договор возмездного оказания услуг, договор комплексной предпринимательской лицензии, франчайзинг.*

Введение. Государственно-частное партнерство – механизм, который содействует социально-экономическому развитию страны и гарантирует, при этом, защиту интересов различных слоев общества. Одной из наиболее перспективных форм сотрудничества государства и частного бизнеса, позволяющей повысить результативность расходования бюджетных средств, является концессионный механизм государственно-частного партнерства, применяемый при реализации крупномасштабных инфраструктурных проектов. Оптимальная стратегия развития данного вида взаимоотношений с целью создания благоприятной среды для привлечения иностранных инвестиций в национальную экономику должна выстраиваться на основе наиболее адекватных правовых механизмов, основанных на методах частного права, в связи с чем возникает необходимость для признания на законодательном уровне концессионного соглашения одним из видов гражданско-правовых договоров и применения диспозитивных методов регулирования концессионных отношений.

Определение концессионного соглашения как гражданско-правовой конструкции предполагает, что оно может быть не только идентифицировано и классифицировано как одна из договорных форм, но и сопоставлено и отграничено от ряда смежных договоров, которые схожи с ним по функциональному содержанию. Такими гражданско-правовыми конструкциями являются договор аренды, подряда, доверительного управления имуществом. Сравнительный анализ концессионного соглашения и вышеперечисленных договоров проводился в работах И.С. Вахтинской [1], Р.М. Жемалетдинова [2], В.М. Савельевой [3], С.Н. Широкова [4] при исследовании правовой сущности концессионного соглашения. А.В. Багдасарова, рассматривая концессионное соглашение в гражданском праве России и зарубежных стран, отграничила его от франшизы, лицензии и приватизации [5]. В.Г. Варнавский, изучая концессионный механизм государственно-частного партнерства, проводил сравнительный анализ эффективности управления государственной и муниципальной собственностью с использованием концессий и доверительного управления имуществом [6]. В данных научных работах были выявлены отдельные элементы, присущие только концессионному соглашению.

Основная часть. Сравнительный анализ национального законодательства, регулирующего концессионные соглашения, и наиболее часто сопоставляемых гражданско-правовых конструкций: договор аренды, подряда, доверительного управления имуществом, позволяет сделать нижеприведенные выводы.

Сфера применения договора аренды значительно шире, чем концессионного соглашения, но его функциональности недостаточно для эффективной реализации механизмов концессии. Практическая действенность концессионного соглашения как правового инструмента позволяет не только нормативно, но и практически решать вопросы о привлечении и использовании частного капитала в инфраструктурные проекты, не прибегая к применению суррогатных схем, что исключает дополнительные правовые и процедурные риски. Исследования также подтверждают и невозможность заключения договора подряда в инвестиционной сфере, в то время как концессионное соглашение полностью обеспечивает механизм привлечения частных капиталов и последующей реализации крупномасштабных инфраструктурных проектов. Конструкция концессионного соглашения удовлетворяет потребность государства в создании, реконструкции, модернизации объектов государственной собственности без непосредственной оплаты выполненных работ.

Сравнительный анализ концессионного соглашения и договора доверительного управления имуществом как смежного гражданско-правового обязательства показал, что последний является более широким

по выбору потенциальных объектов, однако его конструкция способна заменить лишь некоторые элементы концессии, но обеспечить весь потенциал соглашения доверительное управление не в силах. Принципиальным отличием соглашения от договора доверительного управления имуществом является необходимость существования имущества, управление которым предполагается, на момент заключения договора, а также цель заключения договора.

Для более глубокого понимания природы концессионного соглашения необходимо провести разграничение с иными гражданско-правовыми конструкциями: простым товариществом, договором возмездного оказания услуг, комплексной предпринимательской лицензией (франчайзингом), которые, только на первый взгляд, имеют общие элементы.

Согласно п. 1 ст. 911 Гражданского кодекса Республики Беларусь (далее – ГК) [7] по договору простого товарищества (договору о совместной деятельности) двое или несколько лиц (товарищей) обязуются соединить свои вклады и совместно действовать без образования юридического лица для извлечения прибыли или достижения иной, не противоречащей законодательству, цели.

Данная легальная дефиниция позволяет выявить следующие сходные черты концессионного соглашения и договора простого товарищества: две стороны – концедент – государство и концессионер, частный инвестор – действуют совместно без образования юридического лица, их деятельность нацелена на реализацию конкретного инвестиционного проекта. Общая правомерная цель товарищей и действие совместными усилиями для ее достижения позволяют говорить, что концессионное соглашение соответствует необходимым признакам договора простого товарищества. Однако детальное рассмотрение целей участия в концессионном соглашении каждого участника позволяет выявить их существенное различие. Цель концессионера – строительство и эксплуатация объекта концессии для получения прибыли. Цель концедента – обеспечение эффективного управления собственным имуществом в течении определенного срока, по истечении которого – получение в распоряжение полностью функционирующего инфраструктурного объекта с минимальными затратами бюджетных средств на его строительство (реконструкцию) и поддержание в исправном состоянии.

Анализ правового регулирования договора простого товарищества позволяет выделить существенные отличия.

Во-первых, существенным условием договора простого товарищества является условие о вкладе каждого из участников договора в общее дело. Отсутствие вклада влечет за собой признание договора незаключенным. При заключении концессионного соглашения говорить о соединении вкладов неправомерно и некорректно, так как при предоставлении объекта в концессию соблюдается административная процедура конкурсного отбора победителя, с которым заключается соглашение, а сама концессия предоставляется для того, чтобы концессионер получил возможность реализовать свой инвестиционный проект без субсидий со стороны государства. Таким образом, первоначальный этап механизма концессии, представляет собой административную процедуру предоставления объекта концессии на основании акта уполномоченного органа (Перечень объектов, предлагаемых для передачи в концессию, утверждается Президентом Республики Беларусь [8]) и проведения конкурса по выбору концессионера, осуществляемую в соответствии со ст. 13 Закона Республики Беларусь «О концессиях» (далее – Закон о концессиях) от 12 июля 2013 г., № 63-З [9]. Данный этап проводится еще до заключения соглашения, т.е. «за рамками» договорных отношений механизма концессии. Впоследствии, при заключении концессионного соглашения каких-либо вкладов со стороны государства не предусматривается, инвестор вкладывает свои силы и средства для реализации проекта.

Во-вторых, согласно ст. 918 ГК, прибыль, полученная в результате совместной деятельности товарищей, является их общей долевой собственностью, если иное не предусмотрено договором или иным соглашением товарищей. Диспозитивные нормы закона о концессиях, предполагают, что если заключается полный концессионный договор, то у концессионера сохраняется право собственности на произведенную продукцию (ст. 25 Закона о концессиях), если заключается концессионный договор об оказании услуг, то право собственности на произведенную, переработанную продукцию передается концеденту (ст. 27 Закона о концессиях), и только в случае заключения концессионного договора о разделе продукции, произведенная продукция делится между концессионером и концедентом в размерах и порядке, определяемых концессионным договором (ст. 26 Закона о концессиях).

В-третьих, товарищи несут бремя содержания имущества товарищества, и иные расходы и убытки, связанные с совместной деятельностью, пропорционально стоимости вклада каждого в общее дело или в соответствии с соглашением (ч. 1 ст. 916 ГК). Сущность концессионного соглашения предусматривает вложение частных инвестиций концессионера в реализацию инфраструктурного проекта. В период эксплуатации объекта соглашения концессионер обязан обеспечивать финансирование деятельности при реализации концессионного договора и нести расходы, связанные с содержанием объекта концессии (ч. 3 ст. 30 Закона о концессиях).

В-четвертых, при ведении общих дел каждый товарищ вправе действовать от имени всех товарищей, если договором простого товарищества не установлено, что ведение дел осуществляется отдельными участниками либо совместно всеми участниками договора простого товарищества. При совместном веде-

нии дел для совершения каждой сделки требуется согласие всех товарищей (п. 1 ст. 914 ГК). В концессионном соглашении концессионер осуществляет деятельность, связанную с реализацией проекта, самостоятельно, без подтверждения своих полномочий или получения согласия от концедента. Концедент не вправе вмешиваться в деятельность концессионера (ч. 2 ст. 4 Закона о концессиях).

В-пятых, если договор простого товарищества связан с осуществлением его участниками предпринимательской деятельности, товарищи отвечают солидарно по всем общим обязательствам независимо от оснований их возникновения (п. 2 ст. 917 ГК). Это положение, в принципе, противоречит сущности концессионных соглашений, где концессионер действует на свой страх и риск, самостоятельно несет бремя расходов по реализации проекта. В отношениях с третьими лицами концессионер выступает от собственного имени и несет самостоятельную имущественную ответственность по своим обязательствам.

Таким образом, принципиальным отличием договора простого товарищества и концессионного соглашения является предмет договора. Если по договору простого товарищества участники вносят свои вклады и действуют совместно, то заключая концессионное соглашение, концедент получает объект концессии и, впоследствии, действует от своего имени, на свой страх и риск, без вмешательства концедента, при этом отвечает по своим обязательствам в полном объеме самостоятельно. Передачу объекта концессии от концедента концессионеру рассматривать как вклад публичной стороны в совместную деятельность является некорректным, так как данная процедура концессионного механизма является административной и осуществляется до заключения концессионного соглашения.

Еще одним смежным с концессионным соглашением договором, в связи с наличием определенных идентичных признаков, является договор возмездного оказания услуг. Концессионное соглашение занимает определенные элементы договора возмездного оказания услуг, поскольку концессионер обязуется до истечения срока договора совершить определенную деятельность без передачи результата концеденту. Однако говоря об этом гражданско-правовом обязательстве, необходимо провести разграничение понятий «работа» и «услуга». Налоговый кодекс Республики Беларусь (далее – НК) [10] закрепил данные понятия: в соответствии с п. 2.21 ст. 13 НК, работой признается деятельность, результаты которой имеют материальное выражение и могут быть реализованы для удовлетворения потребностей организации и (или) физических лиц; по п. 2.30 ст. 13 НК, услугой признается деятельность, результаты которой не имеют материального выражения, реализуются и потребляются в процессе осуществления этой деятельности.

В договоре возмездного оказания услуг определяющим является процесс оказания услуги или осуществления деятельности, что не связано с обязательным получением результата или эффекта от услуг [11, с. 718]. Если идет речь о выполнении работы, то обязательным результатом ее выполнения будет наличие материального выражения (результат работы). По данным признакам необходимо разграничивать договор возмездного оказания услуг и договор подряда, где отсутствие положительного результата лишает исполнителя права на вознаграждение. В договоре возмездного оказания услуг отсутствие положительного эффекта не влияет на исполнение обязательства, так как предметом обязательства является совершение определенных действий как таковых.

Сопоставляя концессионное соглашение и договор возмездного оказания услуг, с учетом вышесказанного, необходимо сразу отделить обязательства по концессионному соглашению, предметом которых является передача объекта концессии концессионеру для строительства либо реконструкции, эксплуатация объекта и получение выгоды от эксплуатации (определенного типа продукции), от договора возмездного оказания услуг – они не имеют ничего общего. В данном случае предмет соглашения является сложным многоструктурным явлением, включающим в себя несколько этапов деятельности концессионера, он значительно шире предмета договора по оказанию услуг.

Вместе с тем, вторым видом объекта концессионного соглашения является вид деятельности, на осуществление которого распространяется исключительное право государства (ст. 3 Закона о концессиях). Тождественность по объекту с договором возмездного оказания услуг очевидна, так как государство как заказчик заинтересовано в выполнении определенного вида услуг, указанных в Законе об объектах, находящихся в собственности государства, результат выполнения этих услуг не имеет материального выражения (овеществленного результата), например, в соответствии со ст. 10 Закона Республики Беларусь от 15 июля 2010 г., № 169-3 «Об объектах, находящихся только в собственности государства, и видах деятельности, на осуществление которых распространяется исключительное право государства» [12] такими видами деятельности являются ведение Национальной системы мониторинга окружающей среды в Республике Беларусь, лесоустройство, навигационная деятельность, обеспечивающая оборону и безопасность государства.

В п. 2 ст. 733 ГК названы отдельные разновидности возмездных услуг (медицинские, ветеринарные, аудиторские, консультационные, информационные, риэлтерские, туристические услуги, услуги связи, в сфере образования и иных услуг), данный перечень является открытым, однако, статья исключает те виды деятельности, которые подпадают под самостоятельное регулирование отдельными главами ГК. Правовое значение главы 39, регулирующей возмездное оказание услуг, состоит в том, что она охватывает

те гражданские правоотношения, которые не выделялись в самостоятельный вид договоров об оказании услуг [11, с. 719]. Таким образом, специфические объекты, передаваемые в концессию, не могут быть объектом договора об оказании услуг.

Наличие схожих элементов, связанных с характером предмета концессионного соглашения и договора о возмездном оказании услуг, а также совпадение существенных условий (цена и срок исполнения), констатировать взаимозаменяемость исследуемых обязательств невозможно. Концессионное соглашение – самостоятельный институт гражданского права с более широким предметом, который невозможно охватить в рамках договора о возмездном оказании услуг. Тем не менее, ст. 24 Закона о концессиях предусмотрены различные виды концессионных соглашений, общим признаком которых является производство продукции, а отличие – это передача права собственности концеденту либо концессионеру, в зависимости от условий соглашения, что полностью противоречит сущности договора об оказании услуг, где оплачивается процесс оказания услуги без материального выражения. Для концессионного соглашения, следовательно, даже если это договор об оказании услуг (выполнении работ) (ст. 27 Закона о концессиях), результат имеет значение, так как именно результат, в виде произведенной либо перерабатываемой продукции, передается концеденту, а вознаграждение концессионеру выплачивается за оказанные услуги.

В научных исследованиях зачастую концессионное соглашение отождествляют с договором франчайзинга. Термин «concessio» применительно к договорным отношениям означает передачу, уступку, допуск лица к осуществлению определенного вида деятельности, исключительное право (монополия) на которую принадлежит иному лицу. В Гражданском кодексе Российской Федерации глава 54 легализовала понятие договора комплексной предпринимательской лицензии (франчайзинга) как договор коммерческой концессии [13]. Национальное законодательство Республики Беларусь отказалось от данной аналогии, закрепив понятие договора комплексной предпринимательской лицензии (франчайзинга), тем самым устранив сходство с концессионным соглашением по названию. Схожесть исследуемых правовых конструкций проявляется в наличии исключительных прав у одной из сторон на передаваемый объект по договору (соглашению) другой стороне, в связи с чем необходимо провести разграничение этих гражданско-правовых конструкций и ответить на вопрос о возможности их взаимозамены.

Согласно ч. 1 ст. 910 ГК по договору комплексной предпринимательской лицензии (франчайзинга) передается комплекс исключительных прав, включая право использования фирменного наименования правообладателя, других объектов интеллектуальной собственности, предусмотренных договором франчайзинга, а также нераскрытой информации в предпринимательской деятельности пользователя.

По концессионному соглашению концедент обязуется предоставить концессионеру на возмездной или безвозмездной основе на определенный срок право владения и пользования объектом концессии или право на осуществление вида деятельности (ст. 1 Закона о концессиях).

Возникающие правоотношения при заключении концессионного соглашения и договора франчайзинга являются абсолютно различными, однако, нельзя не отметить общего признака, присущего рассматриваемым правоотношениям – исключительность передаваемых прав, выражающейся в объективной невозможности для иных лиц иметь и осуществлять их, хотя и по различным основаниям [1, с. 183]. Если вести речь о концессионном соглашении, и о первом виде объекта – имуществе, находящемся в исключительной собственности государства, то схожесть можно обнаружить только в исключительности прав на данный объект, особенностью которых заключается в том, что в пределах территории, на которую концессионер получает исключительное право, не допускается аналогичная деятельность любых третьих лиц, а также концедента. Применительно ко второму виду объекта концессионного соглашения – вид деятельности, право на осуществление которого принадлежит исключительно государству, – прослеживается определенная схожесть с договором франчайзинга. По договору франчайзинга правообладатель предоставляет целый комплекс прав (помимо объектов интеллектуальной собственности), с помощью которых пользователь имеет возможность организовать свой бизнес любым законным путем.

Таким образом, тождественность франчайзинга и концессионного соглашения определены через их предметы. Говоря о франчайзинге, предметом договора является передача правообладателем пользователю исключительных прав, перечень которых и будет определяться как объект франчайзинга. Применительно к концессионному соглашению, предмет соглашения – передача прав на осуществление вида деятельности, а перечень возможных видов деятельности является объектом концессии.

Основными отличительными чертами данных правовых конструкций являются:

Во-первых, согласно п. 3 ст. 910 ГК сторонами по договору франчайзинга могут быть коммерческие организации и индивидуальные предприниматели. В концессионном соглашении сторонами являются концедент и концессионер, причем концедент – это всегда публично-правовое образование.

Во-вторых, предмет концессионного соглашения, включающий в себя не только передачу прав, но и обязательство по созданию, реконструкции и эксплуатации объекта, является более широким, чем предмет франчайзинга, предусматривающий только передачу исключительных прав.

В-третьих, объект концессионного соглашения полностью отличается от объекта франчайзинга. Объект концессии – это объекты исключительной собственности государства (определенное имущество) и виды деятельности, право на осуществление которых принадлежит только государству, а объектом договора франчайзинга являются объекты интеллектуальной собственности, определяемые как лицензионный комплекс: фирменное наименование, товарный знак или знак обслуживания, изобретения, полезные модели, промышленные образцы, объекты авторского права, нераскрытая информация, секреты производства (п. 1 ст. 910 ГК).

В-четвертых, срок заключения договора франчайзинга не является существенным условием, в отличие от концессионного соглашения, где срок определяет возврат объекта концессии и прекращение вида деятельности.

В-пятых, возможность сублицензии, согласно ст. 910² ГК предусмотрена только по договору франчайзинга. В свою очередь, по концессионному соглашению, концессионер, используя объект концессии, осуществляет свою деятельность самостоятельно и получает прибыль от этой деятельности.

Вышеуказанные существенные отличия констатируют, что договор франчайзинга и концессионное соглашение являются абсолютно различными правовыми конструкциями и не имеют ничего общего в правовом регулировании, в связи с чем взаимозаменяемость и отождествление данных конструкций исключается.

Заключение. Анализ договорных форм, наиболее близких по своему функциональному содержанию к концессионному соглашению, демонстрирует, что в действительности смежные конструкции способны заменить лишь определенный этап концессионного соглашения. Только концессионное соглашение ставит своей целью привлечение инвестиций в реализацию инфраструктурных проектов, что не может быть достигнуто при использовании иной договорной формы. Предмет концессионного соглашения – структурно сложное целостное явление, что предполагает многоэтапность и последовательность в действиях по достижению основной цели соглашения. Предмет концессионного соглашения предопределяет особенность его содержания: прав и обязанностей на концессионный объект.

Исследование концессионного соглашения в сопоставлении со смежными конструкциями позволяет сделать вывод, что подобными сущностными чертами и свойствами не обладает ни один другой тип гражданско-правового договора, взаимозаменяемость данных договоров и концессионного соглашения невозможна без использования суррогатных схем, т.е. формирования определенного «портфеля» договоров, что усложняет реализацию крупномасштабных проектов и делает инвестиционный климат менее привлекательным. Концессионное соглашение является самостоятельной договорной конструкцией, которая содержит достаточно элементов, присущих только данному типу договоров, что отграничивает его от иных смежных форм. На основании изложенного, видится, что признание концессионного соглашения гражданско-правовым договором, включение его в систему гражданского права Республики Беларусь и, соответственно, регулирование отношений, возникающих на его основе, нормами частного права, определит пути дальнейшего совершенствования концессионного законодательства, будет способствовать повышению эффективности государственно-частного партнерства и сделает инвестиционный климат в Республике Беларусь более благоприятным.

ЛИТЕРАТУРА

1. Вахтинская, И.С. Гражданско-правовые признаки концессионного соглашения : дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.03 / И.С. Вахтинская. – М., 2008. – 292 л.
2. Жемалетдинов, Р.М. Гражданско-правовое регулирование концессионных соглашений : дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.03 / Р.М. Жемалетдинов. – Уфа, 2008. – 177 л.
3. Савельева, В.М. Концессионное соглашение как институт гражданского права : дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.03 / В.М. Савельева. – М., 2011. – 194 л.
4. Широков, С. Н. Правовая сущность концессионного соглашения : дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.03 / С.Н. Широков. – Челябинск, 2012. – 221 л.
5. Багдасарова, А.В. Концессионное соглашение в гражданском праве России и зарубежных стран : дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.03 / А.В. Багдасарова. – М., 2009. – 244 л.
6. Варнавский, В.Г. Концессионный механизм партнерства государства и частного сектора / В. Г. Варнавский. – М.: Моск. обществ. науч. фонд ; Ин-т мировой экономики и междунар. отношений РАН, 2003. – 270 с.
7. Гражданский кодекс Республики Беларусь [Электронный ресурс] : 7 дек. 1998 г., № 218-3 : принят Палатой представителей 28 дек. 1998 г. : одобр. Советом Респ. 19 нояб.1998 г. : в ред. Закона Респ. Беларусь от 4 мая 2019 г. № 185-3 // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь, 2020.
8. Об утверждении перечня объектов, предлагаемых для передачи в концессию [Электронный ресурс] : Указ Президента Респ. Беларусь, 28 янв. 2008 г., № 44 : в ред. Указа Президента Респ. Беларусь от 18.05.2018 г. № 178 // ЭТАЛОН. Законодательство Респ. Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.
9. О концессиях [Электронный ресурс] : Закон Респ. Беларусь от 12 июля 2013 г. № 63-3 // ЭТАЛОН. Законодательство Респ. Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.

10. Налоговый кодекс Республики Беларусь (общая часть) [Электронный ресурс] : 19 дек. 2002 г., № 166-3 : принят Палатой представителей 15 нояб. 2002 г. : одобр. Советом Респ. 2 дек. 2002 г. : в ред. Закона Респ. Беларусь от 30 дек. 2018 г. № 159-3 // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.
11. Гражданское право : учеб. : в 3 т. / Т. В. Авдеева [и др.] ; под ред. д-ра юрид. наук, проф., заслуж. юриста БССР В. Ф. Чигира. – Минск : Амалфея, 2010. – Т. 2. – 960 с.
12. Об объектах, находящихся только в собственности государства, и видах деятельности, на осуществление которых распространяется исключительное право государства [Электронный ресурс] : Закон Респ. Беларусь от 15 июля 2010 г., № 169-3 : с изм. и доп. от 18 дек. 2019 г., № 271-3 // ЭТАЛОН. Законодательство Респ. Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.
13. Гражданский кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс] : 30 нояб. 1994 г., № 51-ФЗ : принят Гос. Думой 21 окт. 1994 г. : в ред. Федер. закона от 16.12.2019 г. №430-ФЗ : с изм. и доп. внес. Постановлением Конституц. суда Рос. Федерации от 03.07.2019 г. №26-П // Консультант Плюс. Россия / ЗАО «Консультант Плюс». – М., 2020.

Поступила 14.02.2020

CONCESSION AGREEMENT AND FUNCTIONAL RELATED CONTRACTS WITH IT WITH THE POSITION OF MODERN LEGISLATION OF THE REPUBLIC OF BELARUS

O. STANOVAYA

The article is devoted to a comparative analysis of the concession agreement and functionally related agreements: a simple partnership, paid services, a comprehensive business license (franchising) under the legislation of the Republic of Belarus. The main conclusions are given on comparing the concession agreement and lease, contract and trust management agreements. The purpose of this study is to identify the main restrictive signs of the concession agreement from the considered contractual forms, which allow us to state the independence of the concession agreement as a separate institution of civil law. It is concluded that it is necessary to include a concession agreement in the system of civil law contracts of the Republic of Belarus and to apply private law when regulating concession relations, which will favorably affect the investment climate of the country.

Keywords: *public-private partnership, concessions, concession agreement, concession provider, concessionaire, simple partnership agreement, paid services contract, comprehensive business license agreement, franchising.*

УДК 341.9.01

**РЕШЕНИЕ ЮРИСДИКЦИОННОЙ ПРОБЛЕМЫ ИНТЕМПОРАЛЬНОСТИ
НА ОСНОВЕ ПРИНЦИПА НАИБОЛЕЕ ТЕСНОЙ СВЯЗИ****В.О. ПАВЛОВСКИЙ***(Белорусский государственный университет, Минск)*

На основе общенаучных методов, приемов правового моделирования сделана попытка установить взаимодействие наиболее значимых факторов правоотношений, осложненных иностранным элементом во временной плоскости. Проведен анализ наиболее существенных презумпций в отношениях с иностранным элементом в пространственно-временной модели правоотношения в англосаксонской и романно-германской правовых культурах.

*Учет факторов, зависящих от времени, в международном частном праве подразумевает особую модель анализа правоотношения, позволяющую отыскать локализирующийся фактор в пространственно-временной плоскости с учетом наиболее существенного фактора в группе элементов правоотношений, вытекающих из трансграничных отношений. Для этого автор использует эпистемологическую категорию валидности и релевантности. Валидность – это относимость, релевантность – это значимость конкретных элементов (или группы) условий для анализа фактологического состава правоотношения при использовании гибких подходов определения применимого права при отсутствии соглашения сторон спора о выборе права. Автором предложены изменения в нормативном поле Республики Беларусь, с имманентным повышением методологической роли принципа наиболее тесной связи при разрешении мобильного конфликта и реализации условий привязки *lex rei sitae*. Сделанные в работе выводы могут послужить дальнейшей платформой для исследователей международного частного права в сфере коллизионного регулирования Республики Беларусь.*

Ключевые слова: *гибкое регулирование, принцип ближайшей связи, ретроактивность, существенные интересы законодателя, общественный интерес, актуальность, темпоральность, критерий ближайшей связи, факторы правоотношений, элементы правоотношений.*

Введение. Международное частное право ставит вопрос: какая из множества законодательных систем является применимой в конкретном трансграничном правоотношении? В данном случае традиционный пространственный вопрос тесно коррелирует с «временным». Возможно, он может показаться ложным, однако, если учесть тот факт, что правоприменитель рассматривает дело на дату, к которой у сторон возникли определенные претензии, роль, наличие, содержание некоторых факторов в международном частном праве может кардинально измениться. На современном этапе развития частного права условия гибкого коллизионного регулирования требуют анализа проблемы интемпоральности в механизме реализации принципа наиболее тесной связи.

Традиционно ослабление степени лексфоризма положительно отражается на правовом регулировании, происходят изменения, влияющие на *lex causa*. Например, если в объективной правовой реальности меняется взгляд законодателя на понятие движимого и недвижимого имущества, возникает вопрос: какие нормы процессуального характера следует применить к правоотношению, которое возникло до изменений в законодательстве¹? Безусловно, суд следует принципу – *forum regit processum*, однако это не значит, что суд рассмотрит дело ретроспективно по отношению к понятиям движимости и недвижимости, и, хотя категория «*rei situs*» является самой статичной в международном частном праве, такие проблемы могут возникать на стыке двух правовых систем – романской и англосаксонской. В них изменение локального гражданского законодательства может повлиять на анализ всех факторов правоотношения, прямо зависящих от времени и пространства. Следует подчеркнуть, что категория «*lex rei sitae*» является анахронизмом коллизионного права и полностью подчинена критерию территориальности, который лишь некоторым образом связан с существом правоотношения [1, р. 109].

Основная часть. Принцип «*lex rei sitae*» получил широкое закрепление, в праве различных законодательных систем, отражен в ст. 27 Гражданского кодекса Греции² от 15 марта 1940 г., ст.43 Вводного закона к Германскому гражданскому уложению 1896 г., § 1 ст. 87 Закона Бельгии³ от 16 июля 2004 г. «О кодексе международного частного права» [2; 8], п. 1 ст. 10 Гражданского Кодекса Испании – от 24 июля 1889 г.

¹ На этот счет существует законодательный плюрализм, например закон 1993 г. № 94 Нового Южного Уэльса о выборе права применительно к срокам исковой давности, ст.12 п.б,с отмечено, что завещательный документ суду следует рассматривать на момент смерти завещателя, с учетом положений законодательства действующего в тот момент времени.

² http://ec.europa.eu/civiljustice/applicable_law/applicable_law_gre_en.htm.

³ http://www.ejustice.just.fgov.be/cgi_loi/change_lg.pl?language=fr&la=F&table_name=loi&cn=200407161.

(в ред. от 02 июля 2013 г.) [3, р. 69 108; 4], §38 Закона о применении права к транснациональным гражданским делам Республики Китай на Тайване от 26 мая 2010 г. [5, с. 316-342; 6], ст. 46 Гражданского кодекса Кабо-Верде от 30 сентября 1997 г. [7], ст. 17 ГК Алжира [8], ст. 1119 ГК Республики Беларусь [15] и т. д.

Основной характеристикой при анализе привязки «*lex rei sitae*» является условие территориальности. Простота в определении физического места нахождения имущества в пространстве способствует быстрому определению применимого права. Недвижимое имущество, в силу природных причин обусловленных их физическим состоянием, не может изменить своего места нахождения, за исключением некоторых объектов⁴, которым присвоен статус недвижимости в силу юридической фикции. Тем не менее, большинство предметов недвижимости отражают свое статичное положение [10]. Например, в ст. 1119 ГК Республики Беларусь [9], отмечены сформулированные в общем виде особенности коллизионного принципа *lex rei sitae*, «право собственности и другие вещные права на недвижимое и движимое имущество определяются по праву страны, где это имущество находится. Принадлежность имущества к недвижимым или движимым вещам, а также иная юридическая квалификация имущества определяются по праву страны, где это имущество находится»⁵. Следует отметить, что согласно праву страны места нахождения имущества, регламентируются вопросы, связанные с установлением перечня имущества, которое может быть предметом права собственности и других вещных прав, согласно нормам законодательства конкретного государства, установление содержания вещных прав на имущество в этом государстве. Такой подход отмечен в ст. 17 ГК Алжира [8], ст. 29 ГК Йемена, п. 1 ст. 43 ГГУ Германии, ст. 26 ГК Пуэрто-Рико, §17 закона о конфликте законов Тайланда 1938 г. [11], ст. 21 Закона о МЧП Турции, п. 1 ст. 46 Кабо-Верде [7] и т. д.

Привязка *lex rei sitae* в регулировании вопросов, касающихся возникновения и прекращения права собственности на имущество, применяется вместе с указанием на конкретный временной промежуток, в рамках которого возникает или прекращается право собственности и иные вещные права. Это подтверждает п. 1 ст. 1120 ГК Республики Беларусь, согласно которому возникновение и прекращение права собственности и иных вещных прав на имущество не по сделке определяется по праву страны, где это имущество находилось в момент, когда имело место действие или иное обстоятельство, послужившее основанием для возникновения, либо прекращения, права собственности и иных вещных прав. Пункт 2 ст. 1120 ГК РБ, регламентирующий возникновение и прекращение права собственности и иных вещных прав, в последнем абзаце содержит положение о том, что «возникновение права собственности и иных вещных прав на имущество вследствие приобретательской давности определяется правом страны, где имущество находилось в момент окончания срока приобретательской давности» [9]. В данном случае мы видим, что законодатель отметил роль интемпорального фактора, однако здесь временные промежутки очень просто выявить. Вместе с тем особую озабоченность вызывают другие аспекты категории «*situs*». Проблемными местами «*lex rei sitae*» с позиции интемпоральных факторов, имеющих значение для установления тесной связи объекта с определенной юрисдикцией, является существование мобильных конфликтов. Мобильный конфликт заключается в том, что для решения вопроса о применимом статуте к движимой вещи, изменявшей свое местонахождение в процессе исполнения, (например, договора купли-продажи), следует установить местонахождение вещи в конкретный промежуток времени и применить нормы соответствующей юрисдикции в каждый момент времени, согласно местонахождению вещи. В такой ситуации возникает конкуренция правопорядков в части их применения в качестве вещного статута (депесаж юрисдикций). Конфликт проявляется, когда юридический состав правоотношения для перехода права собственности, в юрисдикции которой находилась вещь, отличается от состава юрисдикции, в котором оказалась позднее. Такое различие обусловлено нормами права, определяющими разные варианты перехода права собственности. Соответственно и факторы наиболее тесной связи в таком правоотношении будут иметь различную релевантность (значимость) и валидность (относимость к составу правоотношения) для правоприменителя при установлении наиболее тесного права, если это будет необходимо [12]. Мы полагаем, что наиболее релевантный фактор в данном случае выступает как «решающее условие», то есть наиболее весомый аспект правоотношения указывает, как правило, на применимое право, ведь, безусловно, каждый элемент правоотношения является выражением связи с правовой системой и выступает в качестве «отправной точки» [13, р. 38] поиска релевантного и валидного свойства конкретного фактора (например, для вещных прав такой отправной точкой является «местонахождение вещи»). Однако в целом, для точного правоустановления юридических фактов каждая коллизионная привязка может служить «отправной точкой» в поиске применимого права на основе принципа наиболее тесной связи.

В продолжение дискуссии рассмотрим гипотетическую ситуацию.

⁴ В законодательстве Бельгии, воздушные, морские суда, космические объекты являются – движимым имуществом. См. Подр: Mauri G., Iterbeek B. van. The Cape Town Convention on International Interests in Mobile Equipment and its Protocol on Matters Specific to Aircraft Equipment: a Belgian Perspective // Uniform Law Review. 2004. Vol. 9. P. 549

⁵ Следует отметить, что такие формулировки носят достаточно распространенный характер в кодификациях МЧП.

Представим, что движимая вещь перемещается из страны с англосаксонской системой права в страну с континентальной системой права с присущими ей особенностями законодательства, в котором момент перехода права собственности определен моментом передачи вещи. Вместе с тем, факт передачи вещи грузоперевозчику не является достаточным юридическим фактом для изменения титула собственности в романской системе⁶. В таком случае владелец даже после передачи будет считаться собственником определенной вещи, но если вещь в последствии попадет в другую юрисдикцию, в которой рассматривают сдачу товара перевозчику как юридически факт, необходимый для признания перехода права собственности состоявшимся, возникает несколько актуальных вопросов: подлежат ли учету согласно новому статуту юридические факты, накопившиеся ранее? Можно ли считать, что переход права собственности состоялся? Решение этих вопросов будет зависеть от норм нового вещного статута и *lex fori* [14]. Например, в §38 Закона Тайваня отмечено, что вещное право регулируется правом местонахождения вещи в момент завершения факта, который является основанием изменения [15], п. §31. (1) Закона Австрии о МЧП [16], имеет схожую формулировку, приобретение и утрата вещных прав на материальные вещи, включая владение, определяются согласно праву того государства, в котором вещи находятся при завершении фактического обстоятельства, лежащего в основе приобретения или утраты. Такие формулировки добавляют количество вопросов: как выявить «факт»⁷ основания и изменения вещного права, и какой это факт из перечня всего состава трансграничного правоотношения по характеристике? Мы не касаемся в работе всех аспектов взаимодействия правовых систем в области вещного права, тогда как в приведенных примерах уже нашли несколько достаточно спорных для трактовки правоприменителем дефиниций частного права относительно аспектов возникновения и изменения вещного статута.

Данные рассуждения приводят к мысли о том, что кумуляция на протяжении длительного периода юридических фактов в определенных юрисдикциях в процессе перехода права собственности и последующего определения применимого права требует анализа интемпоральных факторов правоотношения, однако такое положение вещей дезавуирует одну из самых статичных и территориальных привязок. Как следует реагировать правоприменителю и сторонам правоотношения, сохранив при этом достаточную предсказуемость и ожидания сторон? В иностранной литературе есть мнение, что можно избегать таких ситуаций, например в Англии выделяют презумпцию – право места передачи вещи (*the proper law of the transfer*) [17, p. 98], вдобавок альтернативными привязками, с которыми передача наиболее тесно связана, (*lex loci expeditionis*) [18, p. 12] и право места назначения (*lex loci destinations*) [19, p. 319]. Достигается максимально справедливый результат, однако это не говорит о том, что проблема времени в международном частном праве не должна учитываться при анализе состава правоотношения. Некоторые нормативно-правовые акты применительно к «*res in transit*» (груз в пути) относительно движимого имущества в пути по аспектам приобретения, возникновения, прекращения и изменения вещных прав регулируются правом по месту назначения вещи. Так в §41 Закона о применении права к транснациональным гражданским делам Республики Китай на Тайване [20] отмечено, что право на движимое имущество может регламентироваться законодательством государства, где находилась имущество в момент вступления в право владения. Схожая по смысловому содержанию норма имеет место в ст. 27 ГК Пуэрто-Рико. Это подтверждает тезис о том, что при установлении вещного права можно использовать презумпции, выраженные критерием наиболее тесной связи с определенным релевантным и валидным фактором, возникающим в конкретный период времени развития тела правоотношения. Вместе с тем, сам факт передачи вещи, на наш взгляд, не является релевантным условием, здесь скорее решается вопрос о качественном исполнении сделки контрагентом – вторичный фактор, в то время как переходный фактор сделки, лежащий в основе оферты и акцепта, уже окончен (намерения сторон). Релевантным фактором можно считать место нахождения вещи, что и подразумевает *lex rei sitae*. Как говорит У. К. Уолтер, «последующие изменения условий к какому-либо правопорядку, являющиеся важными для коллизионной привязки, не оказывают на уже законченные фактические составы никакого влияния» [21]. По мнению В. Л. Толстых, такие формулировки являются полумерой законодателя [22]. Вместе с тем, такой подход имеет место, например, в ст. 42 Кодекса о МЧП Болгарии [23] «последующее изменение обстоятельств, на основании которых определено применимое право, не имеет обратного действия». Наилучшим решением, на наш взгляд, в данной ситуации будет применение права, установленного на основе принципа наиболее тесной связи без установленной заранее презумпции.

⁶ Ст.43 ГГУ (2) Если вещь, на которую установлены права, попадает в какое-либо другое государство, то эти права не могут осуществляться в противоречии с правопорядком этого государства.

§31. (1) Закона Австрии 1987 г. Приобретение и утрата вещных прав на материальные вещи, включая владение, определяются согласно праву того государства, в котором вещи находятся при завершении фактического обстоятельства, лежащего в основе приобретения или утраты.

⁷ В ст. 46 п. 2 ГК Кабо-Верде отмечено, что во всех вопросах, касающихся возникновения или передачи вещных прав в процессе транзита, они считаются находящимися в стране назначения. На наш взгляд, это один из наиболее осмысленных вариантов, закрепленный в законодательстве о частном праве.

Такой подход имеет место в ст. 29 Кодекса о МЧП Туниса, где отмечено, что «применимый закон определяется сообразно случаю или, исходя из составной части привязки, существующей на момент возникновения юридической ситуации, или в силу таковой, существующей на момент, когда возникают последствия этой юридической ситуации» [24]. Отечественный законодатель не отразил метод разрешения мобильного конфликта при отсутствии соглашения сторон о применимом праве, мы полагаем, что в ситуации возникновения данной проблемы следует применять общую норму, отраженную в п. 3 ст. 1093 ГК РБ [15], при этом подвергнув его модификации и закрепив достаточно универсальную формулировку: «при невозможности определить право, подлежащее применению, применяется право, наиболее тесно связанное с гражданско-правовыми отношениями, осложненными иностранным элементом» *в конкретный момент времени, помимо этого следует добавить абзац с общей корректирующей оговоркой*⁸. Таким образом, существующие вещные права должны быть оценены после каждого последующего изменения закона в затронутых правоотношениях юрисдикциях. Несомненно, следует применять принцип наиболее тесной связи без учета презумпций, которые пытаются ограничить круг поиска точек тесной связи и мешают выделению наиболее релевантных и валидных элементов правоотношения. Как мы видим, интемпоральные фактологические аспекты не имеют важного значения, вместе с тем их поиски и последующий учет зависят от конкретной юридической ситуации, а значит влияет на итоговый правоприменительный результат.

В деле *Lynch v. Paraguay Provisional Government and Re Aganoor's Trusts*, об управлении личным имуществом умершего по месту жительства за границей суд указал, что применимым правом является право места жительства на момент смерти лица. Суд не должен учитывать изменения иностранного законодательства, которые возникли в период после смерти и до момента судебного разбирательства, несмотря на то, что этому закону иностранное государство придало обратную силу. Выражаясь иным образом, суд учитывает фактическое состояние законодательства на момент возникновения юридических фактов. Однако стоит подчеркнуть двойную практику судов: если у суда есть определенный люфт в виде судебного усмотрения при принятии решения, тогда решение достаточно объективное там, где виден учет факторов правоотношения, если же правоприменительный люфт отсутствует, решение носит механистический характер. В свое время, ученый Я. Бакстер заметил, вся сущность *lex rei sitae* в «исторически накопившихся многократных повторениях поверхностных аргументов учеными и судьями» при вынесении решения, М. Хэнкок считал невероятным заблуждением положение о том, «что одной норме нужно слепо следовать даже в тех случаях, когда ее применение неминуемо приведет к тяжелым, крайне неблагоприятным последствиям, ради определенности, простоты, единообразия и симметричности права» [13].

Если поставить вопрос, в каком виде применять право? В момент времени, предшествующему судебному процессу, или согласно настоящему времени – здесь нет проблемы с позиции формального выбора права. Безусловно, выбор сделан будет в пользу действующей редакции закона или акта. Вместе с тем, важным является возможность утраты определенных факторов, влияющих на итоговое судебное решение, которое может быть необъективным содержательно, тогда как формально оно будет приемлемым и законным, о чем и пишет М. Хэнкок и Я. Бакстер в отношении привязки *lex rei sitae* [12].

Заключение. Исходя из вышеизложенного, практический вывод предполагает, что если коллизонная норма фиксирует момент, на который должно определяться обстоятельство, закрепленное в привязке коллизонной нормы, проблема мобильного конфликта не возникает. Поэтому актуальным для отечественной системы правового регулирования в области международного частного права является повышение функциональной роли принципа наиболее тесной связи, позволяющего указывать на применимое право при возникновении мобильного конфликта в отношениях, осложненных иностранным элементом, и выносить суду (арбитражу) решения *ad hoc*, исходя из конкретной коллизонной ситуации.

Теоретический вывод предполагает, что под интемпоральной группой индикаторов следует понимать существенное изменение элементов правоотношения, оказывающих косвенное влияние на определение применимого права, вызванное эндогенными и экзогенными изменениями позитивных и негативных условий нормообразующих факторов внутри структуры конкретного правоотношения.

Связующие факторы, локализованные во времени, могут иметь корреляционные свойства релевантности и валидности (относимости и особой значимости к конкретному составу трансграничного правоотношения), которые позволяют нам совершенно иначе взглянуть на принцип наиболее тесной связи и его возможности учета деталей, конкурирующих элементов правоотношения, с последующей четкой фокусировкой элементов, имеющих значения для разрешения трансграничного спора. Интемпоральность в основе метода наиболее тесной связи представляет собой особую модель анализа фактического состава

⁸ Корректирующая оговорка – функциональное условие, при котором право, к которому отсылает коллизонная норма, не применяется, когда из совокупности обстоятельств дела очевидно, что дело имеет с этим правом лишь незначительную связь и в то же время имеет гораздо более тесную связь с правом другого государства или его правовой системой.

правоотношения, позволяющую отыскать локализирующийся во времени связующий переходный фактор правоотношения, имеющий особую значимость при установлении, анализе и трактовке наиболее релевантного и валидного фактора в механизме решения коллизийного вопроса на основе принципа наиболее тесной связи.

ЛИТЕРАТУРА

1. Hay, P. The Situs rule in European and American conflicts law: comparative notes / P. Hay // *Legal essays in honor of John E. Cribbet* / ed.: P. Hay, M. H. Hoeflich ; Univ. of Illinois. – Bloomington, 1988. – P. 109.
2. О кодексе международного частного права. ст. 87. §1 [Электронный ресурс] : Закон Бельгии, 16 июля 2004 г. // Федеральная государственная служба Бельгии. – Режим доступа: http://www.ejustice.just.fgov.be/cgi/loi/change_lg.pl?language=fr&la=F&table_na. – Дата доступа: 12.02.2020.
3. Rozas, J. C. F. Sobre el contenido del Derecho internacional privado / J. C. F. Rozas // *Rev. Esp. de Derecho Intern.* – 1986. – Vol. 38. – P. 69–108.
4. Ballesteros, M. H. New perspectives in Spanish legalpractice on the exercise of rights of access across international borders / M. H. Ballesteros // *Yearbook of Private Intern. Law.* – 2007. – Vol. 9. – P. 387–398.
5. Fan Xiaoliang. Comparative study on selected aspects of the latest private international law legislation across the Taiwan Straits / Fan Xiaoliang, Li Qingming // *Frontiers of Law in China.* – 2015. – Vol. 10. – P. 316–342.
6. Tu Guangjian. Private international law in China [Electronic resource] / Tu Guangjian // Springer Science, 2016. – Mode of access: <https://link.springer.com/content/pdf/bfm%3A978-981-287-993-6%2F1.pdf>. – Date of access: 23.02.2019. .
7. Гражданский кодекс Кабо-Верде [Электронный ресурс] : Ордонанс 30 сент. 1997 г., № 68-A/97 // World Intellectual Property Organization. – Режим доступа: <https://wipolex.wipo.int/en/text/202959>. – Дата доступа: 13.12.2020.
8. Об утверждении Гражданского кодекса Алжира [Электронный ресурс] : постановление 26 сент. 1975 г., № 75-58 // Высшая школа экономики. – Режим доступа: <https://pravo.hse.ru/data/2015/10/28/1079745440/%D0%90%D0%BB%D0%B6%D0%B8%D1%80%20%D1%84%D1%80%D0%B0%D>. – Дата доступа: 13.12.2020.
9. Гражданский кодекс Республики Беларусь [Электронный ресурс] : 7 дек. 1998 г., № 218-3 : принят Палатой представителей 28 окт. 1998 г. : в ред. Закона Респ. Беларусь от 18.12.2019 г. // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://pravo.by/document/?guid=3871&p0=hk9800218>. – Дата доступа: 13.12.2020.
10. Mauri, G. The Cape Town Convention on International Interests in Mobile Equipment and its Protocol on Matters Specific to Aircraft Equipment: a Belgian Perspective / G. Mauri, B. van. Itterbeek // *Uniform Law Review.* – 2004. – Vol. 9. – P. 549.
11. Pivavatnapanich, P. Choice of law in contract and thai private international law [Electronic resource] : a comparative study / P. Pivavatnapanich // *Thailand law forum : law analysis and features on southeast Asia.* – Mode of access: <http://thailawforu>. – Date of access : 23.02.2019.
12. Любарская, Т.С. Коллизийная привязка к местонахождению вещи для определения права, применимого к вещным правам: достоинства и недостатки / Т.С. Любарская // *Закон.* – 2016. – № 8. – С. 48.
13. Schwimann, M. Internationales Privatrecht : Einschliesslich Europarecht / M. Schwimann. – 3rd ed. – Wien : Manz, 2001. – 179 S.
14. Плеханов, В.В. Переход права собственности по договору международной купли-продажи товаров : дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.03 / В.В. Плеханов. – М., 2008. – 185 л.
15. Mauri G., Itterbeek B. van. The Cape Town Convention on International Interests in Mobile Equipment and its Protocol on Matters Specific to Aircraft Equipment: a Belgian Perspective // *Uniform Law Review.* 2004. Vol. 9. P. 549.
16. Unternehmensberatung, A. § 1 IPRG (IPR-Gesetz), Grundsatz der stärksten Beziehung [Electronic resource] // Jusline : Recht. Schnell. – Mode of access: <https://www.jusline.at/gesetz/iprg/paragraf/1>. – Date of access: 18.08.2018.
17. Carruthers, J. M. The transfer of property in the conflict of laws: choice of law rules concerning inter vivos transfers of property / J. M. Carruthers. – Oxford : Univ. Press, 2005. – 347 p.
18. Venturini, G. C. Property / G. C. Venturini // *International encyclopedia of comparative law* : [in 43 vol.] / ed. K. Zweigert. – Leiden, 1976. – Vol. 3 : Mohr and Mouton, chap. 21. – P. 12.
19. Carter, P. B. Transnational trade in works of art: the position in english private international law / P. B. Carter ; Intern. Sales of Works of Art. – Geneva : Workshop, 1985. – [without spec. p.].
20. Закон Китайской Народной Республики о применении права к гражданско-правовым отношениям, выходящим за пределы одного государства [Электронный ресурс] : принят 28 окт. 2010 г. на 17 заседании Постоянного комитета 11 Национального Народного Конгресса . – Режим доступа: https://chinalaw.center/civil_law/china_international_private_law_2010_russian/. – Дата доступа: 18.08.2018.
21. Unternehmensberatung, A. Kommentar zum § 1 IPRG. Ulrike Christine Walter am 15.03.2012 [Electronic resource] // Jusline : Recht. Schnell. – Mode of access: <https://www.jusline.at/gesetz/kommentare/456476624>. – Date of access: 27.08.2018.
22. Толстых, В.Л. Применение права страны с множественностью правовых систем в международном частном праве / В.Л. Толстых // *Междунар. публ. и частное право.* – 2003. – № 2. – С. 34–36.
23. Jessel-Esse, Ch. The Bulgarian private international law Code of 2005 / Ch. Jessel-Esse // *Yb. of Priv. Intern. Law.* – 2007. – Vol. 9. – P. 375–385.

24. Code de droit international privé [Electronic resource] : 27 du Nov. 1998 // Portail de la Justice en Tunisie. – URL : http://www.e-justice.tn/fileadmin/fichiers_site_francais/codes_juridiques/code_droit_intern_privé_fr.pdf. – Date of access : 23.02.2019.

Поступила 10.03.2020

**SOLVING THE JURISDICTIONAL ISSUE
OF INTEMPORALITY BASED ON THE PRINCIPLE OF CLOSEST CONNECTION
IN THE INTERNATIONAL PRIVATE LAW**

V. PAVLOVSKY

*In the paper on the basis of general scientific methods, legal modeling techniques, the author made an attempt to establish the interaction of the most significant factors of legal relations complicated by a foreign element in the time plane. An attempt is made to identify the most significant presumptions in relations with a foreign element in the spatio-temporal relationship model in the Anglo-Saxon and Roman-German legal cultures. Taking into account time-dependent factors in private international law implies a special model for analyzing the legal relationship, which allows finding the localizing factor in the space-time plane, taking into account the most significant factor in the group of elements of legal relations arising from cross-border relations. For this, the author uses the epistemological category of validity and relevance. Validity is relevance, relevance is the importance of specific elements (or groups) of conditions for analyzing the factual composition of the legal relationship when using flexible regulation to determine the applicable law in the absence of agreement between the parties to the dispute about the choice of law. The author proposed changes in the regulatory field of the Republic of Belarus, with an inherent increase in the methodological role of the principle of closest connection in resolving mobile conflict and implementing the binding conditions *lex rei sitae*. The conclusions made in this work can serve as a further platform for researchers of private international law in the field of conflict regulation of the Republic of Belarus.*

Keywords: *flexible regulation, the principle of the closest connection, retroactivity, essential interests of the legislator, public interest, relevance, temporality, the criterion of the closest connection, factors of legal relations, elements of legal relations.*

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

<i>Лапковская П.И.</i> Технология логистического аудита промышленного предприятия	2
<i>Кошевский Н.А.</i> Изменение показателей операционной эффективности после сделки M&A	6
<i>Рябокоть А.И.</i> Стимулирование изобретательской активности в организациях мебельной промышленности	16
<i>Салахова Ю.Ш., Позняк Н.С.</i> Инструменты поддержки социального предпринимательства как фактора повышения человеческого потенциала Республики Беларусь	21
<i>Паньков П.И.</i> Сущность деривативов как объекта управления	27
<i>Молохович М.В.</i> Оценка факторов формирования и условий развития корпоративных интересов субъектов рынка овощной продукции	37
<i>Долинина Т.Н.</i> Основные этапы эволюции институтов управления оплатой труда в национальной экономике Беларуси (1991 – 2020 гг.)	46
<i>Слонимская М.А.</i> Экономико-математическое моделирование процесса принятия решений финансирования инвестиций в интегрированных цепях поставок	60
<i>Афанасьева Е.Ю.</i> Методические противоречия в анализе оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженностей	66
<i>Голочалова И.Н.</i> Особенности бухгалтерского учета пенсионных планов в контексте социально-экономической парадигмы финансовой отчетности: международный опыт и национальная практика	72
<i>Кобринская О.Г.</i> Содержание и этапы стресс-тестирования финансовых рисков предприятия	79
<i>Папковская П.Я.</i> Теоретические аспекты терминологии производственного учета	86
<i>Соколова Н.М.</i> Экономическая сущность категории «финансовые активы»	89

ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

<i>Игнатюк А.З., Колёско С.С.</i> Проблемы участия граждан в охране общественного порядка	93
<i>Мороз Н.О.</i> Сущность функционального иммунитета должностных лиц государства	98
<i>Синицына А.М.</i> Состояние и перспективы взаимодействия адвокатуры и Конституционного Суда Республики Беларусь в сфере обеспечения конституционной законности	104
<i>Боровик П.Л.</i> Проблемы возраста уголовной ответственности за деяния, связанные с оборотом детской порнографии	110
<i>Кузьменкова С.В.</i> Судебная практика применения наказания в виде ареста	115
<i>Моисеева И.А.</i> Справедливость как критерий совершенствования уголовно-правовой практики	121
<i>Иванова Д.В.</i> Реализация принципа системности и комплексности правового регулирования общественных отношений в процессе нормотворчества в сфере интеллектуальной собственности	128
<i>Становая О.В.</i> Концессионное соглашение и функционально смежные с ним договоры с позиции современного законодательства Республики Беларусь	132
<i>Павловский В.О.</i> Решение юрисдикционной проблемы интeмпоральности на основе принципа наиболее тесной связи	138