ISSN 1609–9672

И З В Е С Т И Я

Гомельского государственного университета имени Ф. Скорины

№ 3(72)

Социально-экономические и общественные науки

2012

И З В Е С Т И Я

Гомельского государственного университета имени Ф. Скорины

Научный и производственно-практический журнал
Выходит 6 раз в год
Издается с октября 1999 г.

№ 3(72)
Социально-экономические и общественные науки

2012

Учредитель – Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины

Журнал зарегистрирован в Министерстве информации Республики Беларусь
(свидетельство о регистрации № 546 от 6 июля 2009 года)

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

А.В. Рогачев (главный редактор)

О.М. Демиденко (зам. главного редактора)
Л.А. Шеметков (зам. главного редактора)

В.В. Андреев, Го Вэньбинь, В.Ф. Багинский, Г.Г. Гончаренко, А.М. Дворник, Г.М. Евелькин, Е.В. Убоженко (ответственный секретарь), С.В. Жаворонок, В.Г. Жогло, Ф.В. Кадол, В.Н. Калмыков, В.В. Кириченко, Г.Е. Кобринский, Г.Г. Лазько, В.Д. Левчук, А.М. Литвин, А.В. Макаревич, О.А. Макушников, И.В. Максимей, Н.В. Максименко, Г.И. Нарскин, О.С. Осипова, А.Н. Сердюков, Н.В. Сильченко, Б.В. Сорвиров, А.А. Станкевич, М.И. Старовойтов, В.М. Хомич, И.Ф. Штейнер, В.А. Щепов, Я.С. Яскевич

Адрес редакции:
ул. Советская, 104, к. 2-17, 246019, Гомель
Тел. 57-37-91, e-mail: vesti@gsu.by
Интернет-адрес: http://vesti.gsu.by

© Известия Гомельского государственного
университета имени Франциска Скорины, 2012
© Proceedings of the F. Scorina Gomel State University, 2012

Известия Гомельского государственного университета
имени Ф. Скорины, №3(72), 2012

Право

УДК 343.13(476):343.13(47+57)

Сравнительный анализ правового регулирования преюдиции в уголовно-процессуальном законодательстве Беларуси и отдельных стран на постсоветском пространстве

В.А. Воробьёв

В данной статье автором проводится сравнительный анализ правовых норм, регулирующих применение преюдиции в уголовно-процессуальном законодательстве Беларуси и Модельного уголовно-процессуального кодекса стран содружества независимых государств, а также уголовно-процессуального законодательства некоторых стран на постсоветском пространстве. Обобщаются результаты сравнительного анализа, на основе которых высказывается мнение о возможности применения отдельных положений, закрепленных в уголовно-процессуальных кодексах зарубежных государств, в целях совершенствования белорусской правовой модели преюдиции в уголовном процессе.
Ключевые слова: уголовный процесс, правовое регулирование, доказательства, доказывание, преюдиция.

In this paper the author presents a comparative analysis of legal rules governing the application of preclusion in the criminal-procedural legislation of Belarus and the Model Code of Criminal Procedure of the Commonwealth of Independent States, as well as criminal-procedural legislation of some countries of the former Soviet Union. The article summarizes the results of a comparative analysis on which the opinion is expressed about the possibility of application of certain issues in the criminal procedure codes of foreign countries, in order to improve the Belarusian model of the legal preclusion in criminal proceedings.
Keywords: criminal procedure, legal regulation, evidence, proof, preclusion.

Преюдиция в уголовном процессе является малоизученным вопросом в уголовно-процессуальной науке не только Беларуси, но и большинства стран, ранее входивших в состав Союза советских социалистических республик (далее по тексту – СССР).

В разное время проблематикой преюдиции в уголовном процессе занимались А.С. Березин, А.Г. Гореликова, О.В. Левченко, И.Л. Петрухин, Г.М. Резник, М.С. Строгович, У.М. Юсубова и ряд других авторов.

Большинство ученых под преюдицией понимают правило, освобождающее от доказывания обстоятельств, установленных вступившим в законную силу приговором, которые признаются в ходе производства по другому уголовному делу. Значение преюдиции заключается в том, чтобы исключить противоречия между судебными актами в целях соблюдения их общеобязательности, ускорить и облегчить процесс установления обстоятельств, подлежащих доказыванию, а также способствовать процессуальной экономии [1].

Преюдиция в белорусском уголовном процессе закрепляется одноименной статьей 106 Уголовно-процессуального кодекса Республики Беларусь (далее – УПК Республики Беларусь), которая состоит из 2 частей и помещена в главу 11 «Доказывание» раздела III «Доказательства и доказывание» УПК Республики Беларусь.

Согласно части 1 статьи 106 УПК Республики Беларусь вступивший в законную силу приговор по другому уголовному делу обязателен для органа, ведущего уголовный процесс, при производстве по уголовному делу в отношении как установленных обстоятельств, так и их юридической оценки.

Часть 2 статьи 106 УПК Республики Беларусь гласит: «Вступившее в законную силу решение суда по гражданскому делу обязательно для органа, ведущего уголовный процесс,

при производстве по уголовному делу только по вопросу о том, имело ли место само общественно опасное деяние, предусмотренное уголовным законом, о размере вреда и не может предрешать выводы о виновности или невиновности обвиняемого» [2].

Сравнительный анализ правового регулирования преюдиции в уголовно-процессуальном законодательстве Беларуси будет проводиться с нормами Модельного Уголовно-процессуального кодекса для государств-участников Содружества независимых государств (далее – Модельный УПК), уголовно-процессуальных кодексов Азербайджана, Армении, Грузии, Казахстана, Молдовы, России, Узбекистана и Украины.

В 1996 г. был утвержден Модельный УПК, в котором выделялась отдельная глава, состоящая из двух статей, регулирующая обязательность процессуальных решений. Статья 61 Модельного УПК закрепляла обязательность исполнения процессуальных решений, и, в части, в части 1 данной статьи указывалось, что законные решения судов и органов уголовного преследования по вступлении их в силу, а также законные распоряжения, требования, поручения, вызовы и другие обращения судов и органов уголовного преследования являются обязательными для всех без исключения государственных органов, общественных объединений, должностных лиц, граждан, других юридических и физических лиц и подлежат неукоснительному исполнению.

Статья 62 Модельного УПК посвящалась преюдициальному значению процессуальных решений и состояла из шести частей. Часть 1 определяла, что неотмененное постановление органа уголовного преследования препятствует вынесению органом уголовного преследования нового постановления по тому же вопросу. В то же время указывалось, что постановление органа уголовного преследования не имеет для суда обязательной силы, кроме законных постановлений, наличие которых исключает уголовное преследование лица. Часть 2 статьи 62 Модельного УПК устанавливала, что для органа, ведущего уголовный процесс, не имеют обязательной силы и могут быть в случае обнаружения новых либо отпадения прежних обстоятельств пересмотрены без их отмены решения:

1) о признании лиц участниками процесса и прекращении их участия в уголовном деле в этом качестве;

2) по поводу применения меры пресечения и других мер процессуального принуждения;

3) о применении и прекращении мер защиты лиц, участвующих в уголовном судопроизводстве;

4) по поводу отыскания, собирания, приобщения, исследования доказательств и других материалов дела;

5) об очередности и времени производства процессуальных действий.

В соответствии с частью 3 рассматриваемой статьи вступивший в законную силу приговор, а также вступившее в силу другое решение суда по уголовному делу обязательны для всех органов, организаций и лиц. Данное положение не препятствует проверке, отмене и изменению приговора и других решений суда в порядке надзора и по вновь открывшимся обстоятельствам.

Части 4 и 6 статьи 62 Модельного УПК регламентировали межотраслевую преюдицию процессуальных решений. Так, часть 4 устанавливала, что вступивший в законную силу приговор, а также вступившее в силу другое решение суда по уголовному делу обязательны для суда при рассмотрении гражданского дела лишь в части, устанавливающей наличие или отсутствие происшествия и причастность либо непричастность к нему подсудимого. Вступивший в законную силу приговор суда, которым признается право на удовлетворение иска, обязателен в этой части для суда при рассмотрении им гражданского дела. В соответствии с частью 6 вступившее в законную силу решение суда по гражданскому делу обязательно для органа уголовного преследования и суда, рассматривающего уголовное дело, лишь в части, устанавливающей наличие или отсутствие происшествия.

Часть 5 указанной статьи определяла, что при вынесении приговора или другого решения по уголовному делу суд не связан содержащимися в решениях органов уголовного преследования или суда выводами относительно причастности обвиняемого к приписываемому ему деянию и виновности в его совершении. При этом для суда первой и второй ин-

станции, безусловно, обязателен вступивший в законную силу приговор, которым данный подсудимый был ранее осужден или оправдан.

Наряду с этими положениями в Модельном УПК закреплялась статья 147, которая определяла обстоятельства, устанавливаемые без доказательств: общеизвестные факты; правильность общепринятых в современных науке, технике, искусстве, ремесле методов исследования; обстоятельства, установленные решением, имеющим для суда обязательную силу в качестве преюдициального. Нормы статьи позволяли заключить соглашение о наличии или определенной оценке каких-либо обстоятельств, имеющих значение для производства по делу. Такое соглашение могло быть положено в основу приговора или другого процессуального решения, если исходя из имеющихся по делу доказательств суд признает вероятным наличие такого обстоятельства и не противоречащей закону данную ему оценку. При этом установленное без исследования доказательств обстоятельство считается установленным лишь в отношении согласных с этим, но не других участников процесса [3].

Несмотря на попытку акцентировать внимание на преюдициальном значении процессуальных актов, Модельный УПК не включал отдельной нормы, содержащей определения преюдиции.

Главной отличительной особенностью преюдиции в белорусском уголовно-процессуальном законодательстве и Модельным УПК является то, что рекомендательный акт наделяет преюдициальным значением не только вступивший в законную силу приговор, но и иные решения суда.

На современном этапе развития уголовно-процессуального законодательства постсоветских государств вопросу преюдиции не уделяется большого внимания. Существуют страны, в уголовно-процессуальных кодексах которых вовсе не существует норм, закрепляющих преюдицию, например Армения [4], Молдова [5], Кыргызстан [6], Узбекистан [7], Украина [8].

В целом это можно объяснить тем, что после реформы уголовно-правовой системы СССР 1960-х годов XX века норма о преюдиции в уголовном процессе сохранилась лишь в уголовно-процессуальном кодексе Российской советской федеративной социалистической республики 1960 года (далее – УПК РСФСР) [9]. Законодатели постсоветских государств, реформируя уголовно-процессуальное законодательство, по-разному подошли к вопросам закрепления норм о преюдиции. Она сохранилась в России, появились нормы о преюдиции в уголовно-процессуальных кодексах Азербайджана (далее – УПК Азербайджана), Грузии (далее – УПК Грузии), Казахстана (далее – УПК Казахстана).

Изучая уголовно-процессуальное законодательство отдельных стран, ранее входивших в состав СССР, в уголовно-процессуальных кодексах которых предусмотрена преюдиция, можно заметить, что в основном наблюдается тенденция к единообразному подходу законодателей к ее дефиниции, но вместе с тем существуют и некоторые отличия.

Рассмотрим более подробно положения о преюдиции, предусмотренные в уголовно-процессуальных кодексах некоторых государств.

УПК Казахстана считает преюдициальным не только вступивший в законную силу приговор, но и другое решение суда по уголовному делу. Данные решения обязательны для всех государственных органов, организаций и граждан в отношении как установленных обстоятельств, так и их правовой оценки. В то же время часть 1 статьи 131 УПК Казахстана «Преюдиция» предусматривает, что данное положение не препятствует проверке, отмене и изменению приговора и других решений суда в порядке надзора, по вновь открывшимся обстоятельствам.

УПК Казахстана предусматривает применение межотраслевой преюдиции. Так, вступившее в законную силу решение суда по гражданскому делу обязательно для органа, ведущего уголовный процесс, при производстве по уголовному делу только по вопросу о том, имело ли место само событие или действие, и не должно предрешать выводы о виновности или невиновности подсудимого. Есть и обратная связь: оговаривается, что вступивший в законную силу приговор суда, которым признается право на удовлетворение иска, обязателен в этой части для суда при рассмотрении им гражданского дела.

Часть 4 статьи 131 УПК Казахстана указывает, что постановление органа уголовного преследования не имеет для суда обязательной силы [10].

Реформирование азербайджанского уголовно-процессуального законодательства в части правовой регламентации преюдиции пошло по пути воплощения рекомендаций СНГ. УПК Азербайджана, как и Модельный УПК, содержит отдельную главу «Обязательность процессуальных постановлений», которая состоит из двух статей: 64 «Обязательность исполнения процессуальных постановлений» и 65 «Преюдициальное значение процессуальных постановлений», а также статью 141 «Обстоятельства, устанавливаемые без доказательств». Следует отметить, что нормы УПК Азербайджана в этой части идентичны нормам Модельного УПК.

Отличительно чертой УПК Азербайджана является наличие, совместно с вышеуказанными нормами, специальной статьи о преюдиции. Статья 142 «Преюдиция» регламентирует, что только вступивший в законную силу приговор суда по уголовному преследованию обязателен для дознавателя, следователя, прокурора или суда как в части обстоятельств, установленных в производстве по уголовному преследованию, так и в части их юридической оценки. Часть 2 статьи 142 УПК Азербайджана гласит: «Вступившее в законную силу постановление суда по гражданскому делу является в производстве по уголовному делу обязательным для дознавателя, следователя, прокурора или суда только в части того, имело ли место происшествие или действие, и не решает предварительно вопроса о виновности или невиновности обвиняемого» [11].

Таким образом, можно утверждать, что текст уголовно-процессуального закона Азербайджана не отождествляет термины «преюдициальность» и «преюдиция». Нормы статей 64, 65, 141 УПК Азербайджана можно отнести к правовой регламентации межотраслевой преюдиции, а статьи 142 УПК Азербайджана – к внутриотраслевой преюдиции.

Уголовно-процессуальный кодекс Грузии (далее – УПК Грузии) предусматривает «обстоятельства, устанавливаемые без представления доказательств» (часть 1 статьи 113), к которым относит помимо общеизвестных фактов копии приговоров по прежней судимости, причем с условием: «Если ни одна из сторон и орган, ведущий процесс, не подвергают сомнению этот факт и не требуют его проверки». Следовательно, правом сомнения наделяется не только суд, но и участники уголовного судопроизводства со стороны обвинения и со стороны защиты. В частности, к таким можно отнести потерпевшего, защитника.

Необходимо отметить, что в части 2 статьи 113 УПК Грузии «Обстоятельства, устанавливаемые без представления доказательств. Преюдиции» предусмотрено: «Предполагаются существующими без представления доказательств преюдиции», из которых следует, что:

«а) установленные вступившим в законную силу приговором суда по другому уголовному делу фактические обстоятельства и их правовая оценка являются обязательными для суда, прокурора, следователя и судьи, если ни один из участников процесса не подвергает сомнению законность этого приговора;

б) вступившее в законную силу решение суда по гражданскому делу является обязательным для суда, прокурора, следователя и дознавателя для разрешения вопроса по уголовному делу, имело ли место событие или действие, если ни один из участников уголовного процесса не подвергает это решение сомнению».

Преюдиции, закрепленные в УПК Грузии, отражают предпочтение законодателя внутреннему убеждению, причем не только для суда, но и прокурора, следователя, дознавателя. Так, согласно части 4 статьи 113 УПК Грузии дознаватель, следователь и прокурор вправе отвергнуть преюдицию и передать дело в суд, основываясь на своем внутреннем убеждении. Суд, оценив доказательства по внутреннему убеждению, вправе вынести приговор или иное решение, несмотря на преюдицию, однако такой приговор или решение не вступает в законную силу и направляется вместе с делом в апелляционную инстанцию, которая истребует дело, преюдициальное значение которого отвергнуто, и после оценки доказательства, лежащего в основе противоречащих друг другу судебных решений, отменяет одно из них и оставляет в силе другое.

В части 3 рассматриваемой статьи указано, что «преюдициально установленный факт может опровергаться стороной, отвергаться приговором, другим итоговым решением или постановлением суда, если этот факт противоречит результатам исследования доказательств в суде и внутренним убеждениям судей» [12].

Следовательно, в уголовном процессе Грузии преюдициальное значение имеет не только вступивший в законную силу приговор, но и иной судебный акт.

Таким образом, в УПК Грузии закреплен приоритет внутреннего убеждения и права на сомнение в отношении обстоятельств, установленных вступившими в законную силу судебными решениями, для всех участников уголовного процесса.

Как отмечалось ранее, российское уголовно-процессуальное право закрепляло преюдицию, правда, лишь межотраслевую, еще в советский период. Преюдиция в современном понимании была закреплена в УПК РСФСР 1922 и 1923 годов. Правовая конструкция нормы о преюдиции в уголовном процессе имела ряд недостатков, которые были учтены при разработке и принятии УПК РСФСР 1960 году. Статья 28 УПК РСФСР 1960 года гласила: «Вступившее в законную силу решение, определение или постановление суда по гражданскому делу обязательно для суда, прокурора, следователя и лица, производящего дознание, при производстве по уголовному делу только по вопросу, имело ли место событие или действие, но не в отношении виновности обвиняемого» [13].

В 2001 году был принят современный УПК Российской Федерации, в котором сохранилась и развилась норма о преюдиции. Изначально статья 90 УПК Российской Федерации устанавливала, что «Обстоятельства, установленные вступившим в законную силу приговором, признаются судом, прокурором, следователем, дознавателем без дополнительной проверки, если эти обстоятельства не вызывают сомнений у суда. При этом такой приговор не может предрешать виновность лиц, не участвовавших ранее в рассматриваемом уголовном деле».

Однако в 2009 году текст статьи подвергся редактированию и приобрел следующий вид: «Обстоятельства, установленные вступившим в законную силу приговором либо иным вступившим в законную силу решением суда, принятым в рамках гражданского, арбитражного или административного судопроизводства, признаются судом, прокурором, следователем, дознавателем без дополнительной проверки. При этом такие приговор или решение не могут предрешать виновность лиц, не участвовавших ранее в рассматриваемом уголовном деле» [14].

Таким образом, российский законодатель отказался от оспаривания преюдициальных фактов при наличии сомнений у суда и вернул, как это было в УПК РСФСР 1960 года, в текст уголовно-процессуального закона межотраслевую преюдицию, причем разрешил использовать решения принятого не только в рамках гражданского, но и арбитражного или административного судопроизводства.

Сравнительно-правовой анализ положений о преюдиции в уголовно-процессуальном законодательстве стран на постсоветском пространстве позволил сделать следующие выводы:

1. В законодательстве стран СНГ, за исключением Азербайджана, не нашли своего полного отражения положения, касающиеся преюдиции, закрепленные в Модельном УПК.

2. Ни в одном из рассмотренных уголовно-процессуальных кодексов зарубежных государств на постсоветском пространстве не представлено определения понятия преюдиции, а содержание соответствующих норм имеет различия.

3. Практически во всех рассматриваемых УПК возможность применения преюдиции существует только для вступившего в законную силу приговора суда.

4. В рамках межотраслевой преюдиции в уголовном процессе практически все страны, за исключением Российской Федерации, не признают в качестве преюдициальных обстоятельства, установленные решениями в рамках арбитражного (хозяйственного) или административного судопроизводства.

Стоит отметить, что как и белорусский уголовно-процессуальный закон, так и практически все УПК рассматриваемых государств, указывают, что преюдициальным являются как «обстоятельства», так и их «правовая оценка». Действительно, вопрос о характере истины в уголовно-процессуальном доказывании является дискуссионным, в том числе и в части того, входит ли в её содержание лишь установление фактических обстоятельств уголовного

дела либо ещё и правовая оценка (квалификация преступления). Мнения процессуалистов по данному вопросу различны.

Так, одни ученые считают, что квалификация преступления отражает объективную действительность и поэтому должна входить в содержание истины по уголовному делу. Истиной может быть лишь одна квалификация – та, которая соответствует тому, что произошло в действительности [15].

Другие же считают, что понятие истины может распространяться лишь на фактические обстоятельства дела, но не на их правовую квалификацию.

Юридическая оценка преступления зависит от закона и поэтому может меняться [16]. Сторонники этой точки зрения аргументируют свою позицию тем, что одни и те же «факты» в разное время могут образовывать различные составы преступлений либо указывать на отсутствие преступления.

Суждение о фактах объективной реальности, как пишет Г.М. Резник, является познавательным, в то время как суждение, квалифицирующее эти факты, – оценочным. С логической стороны установление фактов – процесс индивидуальный, юридическая их квалификация, наоборот, – дедуктивный [17].

По мнению Ю.К. Орлова, истина, достигаемая при правовой квалификации деяния, носит чётко выраженный формальный характер, является разновидностью формальной истины [18]. Таким образом, он включает квалификацию преступления в содержание формальной истины.

В ходе применения преюдиции при расследовании уголовного дела, выделенного в отдельное производство в отношении соучастника преступления, который длительное время находился в розыске, может сложиться ситуация, когда во вступившем в законную силу приговоре по рассмотренному уголовному делу дана одна квалификация совершенного деяния, а по выделенному уголовному делу – другая.

Правовое значение исследуемых обстоятельств устанавливается путём оценки определённых факторов с точки зрения объективно существующих критериев, которые соотносятся с уголовно-правовой нормой, содержащей перечень признаков, квалифицирующих преступление. Квалификация зависит от законодательства, которое интенсивно изменяется, в этой связи в разное время одним и тем же обстоятельствам может даваться различная правовая оценка.

В свою очередь, квалификация совершенного деяния соотносится с определенной нормой уголовно права, которая в силу своего действия при доказывании является постулатом, а ее истинность презюмируется [1].

В связи с изложенным вполне обоснованным видится существование в тексте статьи о преюдиции условия, что наличие вступившего в законную силу приговора не препятствует его проверке, отмене либо изменению в порядке надзора, по вновь открывшимся обстоятельствам [3], [10], [11].

Законодательный опыт о преюдиции стран постсоветского пространства может быть использован в целях совершенствования белорусской нормативной правовой модели. Интерес представляет часть 1 статьи 131 УПК Казахстана, предусматривающая обязательность не только для вступившего в законную силу приговора, но и иного решения суда в отношении как установленных обстоятельств, так и их правовой оценки.

Стоит обратить внимание на положение о преюдиции, предусмотренное в УПК Грузии. В частности, механизм по устранению коллизий, возникающих при ее применении следователем, дознавателем в процессе расследования уголовного дела, а именно: их право на условную преюдицию, т. е. при наличии сомнений относительно обстоятельств, установленных вступившим в законную силу приговором, направить уголовное дело в суд, основываясь на своем внутреннем убеждении.

Грузинский законодатель предусмотрел, что при судебном разбирательстве такого уголовного дела суд выносит решение, не вступающее в законную силу и направляющееся в апелляционную инстанцию, которая рассматривает в совокупности это уголовное дело с тем уголовным делом, по которому преюдиция вступившего в законную силу приговора отверг-

нута. Однако использование такого механизма приведёт к тому, что фактически судом, прокурором, следователем, дознавателем будет игнорироваться вступивший в законную силу приговор, в силу чего теряется смысл преюдиции.

В части правового регулирования межотраслевой преюдиции положителен опыт российского законодателя, который позволяет в рамках уголовного процесса использовать без дополнительной проверки обстоятельства, установленные в рамках административного и арбитражного (хозяйственного) судопроизводства.

Учитывая изложенное, можно выделить особенности содержания преюдиции в уголовно-процессуальном законодательстве государств на постсоветском пространстве, которые заключаются в закреплении ее отраслевой направленности в отношении всех итоговых судебных решений, принимаемых при рассмотрении уголовного дела по существу; признании межотраслевой ограниченной преюдиции решений суда по гражданским делам; применении ее не только властными субъектами уголовного судопроизводства, но и участниками процесса со стороны защиты.

Сравнительно-правовой анализ позволил выявить и рассмотреть особенности преюдиции в уголовном процессе государств-участников СНГ, а также сделать определенные выводы, учесть которые представляется целесообразным для дальнейшего совершенствования практики ее применения в отечественном уголовном судопроизводстве.

Литература

1. Гореликова, А.Г. Преюдиции в уголовном процессе Российской Федерации : дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.09 / А.Г. Гореликова. – М., 2010. – 205 л.

2. Уголовно-процессуальный кодекс Республики Беларусь : принят Палатой представителей 24 июня 1999 г. : одобр. Советом Респ. 30 июня 1999 г. : текст Кодекса по состоянию на 4 марта 2012 г. // Национальный Интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2012. – Режим доступа : http://www.pravo.by/main.aspx?guid=3871&p0=HK9900295&p2={NRPA}. – Дата доступа : 28.03.2012.

3. О модельном уголовно-процессуальном кодексе для государств – участников Содружества Независимых Государств : постановление Межпарламентской Ассамблеи государств – участников Содружества Независимых Государств, 17 февр. 1996 г., № 7–6 : текст Кодекса по состоянию на 27 марта 2012 г. // Банк данных «Единый реестр правовых актов и других документов Содружества Независимых Государств» [Электронный ресурс] / Исполнительный комитет СНГ. – Минск, 2012. – Режим доступа : http://cis.minsk.by/reestr/ru/index.html#reestr/ view/text?doc=548. – Дата доступа : 28.03.2012.

4. Уголовно-процессуальный кодекс Армении : принят 01 июля 1998 г. : текст Кодекса по состоянию на 27 марта 2012 г. // Национальное собрание Республики Армения [Электронный ресурс] / Национальное собрание Республики Армения официальный сайт. – Ереван, 2012. – Режим доступа : http://www.parliament.am/legislation.php?sel=show&ID=1450&lang=rus. – Дата доступа : 25.03.2012.

5. Уголовно-процессуальный кодекс Молдовы : принят 14 марта 2003 г. : текст Кодекса по состоянию на 27 марта 2012 г. // Центр документов БДИПЧ [Электронный ресурс] / Бюро по демократическим институтам и правам человека ОБСЕ – 2012. – Режим доступа : http://www.legislationline.org/ru/documents/action/popup/id/14512/preview. – Дата доступа : 25.03.2012.

6. Уголовно-процессуальный кодекс Кыргыстана : принят Законодательным собранием Жогорку Кенеша Кыргызской Республики 24 мая 1999 г. : текст Кодекса по состоянию на 20 марта 2012 г. // Центр документов БДИПЧ [Электронный ресурс] / Бюро по демократическим институтам и правам человека ОБСЕ – 2012. – Режим доступа : http://www.legislationline.org/ru/documents/action/popup/id/14306/preview. – Дата доступа : 25.03.2012.

7. Уголовно-процессуальный кодекс Узбекистана : принят 22 сент. 1994 г. : текст Кодекса по состоянию на 27 марта 2012 г. // Национальная база данных законодательства Республики Узбекистан [Электронный ресурс] / Центр правовой информатизации при Министерстве юстиции Республики Узбекистан. – Ташкент, 2012. – Режим доступа : http://www.lex.uz/Pages/GetAct.aspx?lact_id=111463&search_text. – Дата доступа : 29.03.2012.

8. Уголовно-процессуальный кодекс Украины : принят 28 дек. 1960 г. № 1001-V : текст Кодекса по состоянию на 20 марта 2012 г. // Ведомости Верховной Рады Украины. – № 4. – С. 20.

9. Березин, А.С. Преюдиции в отечественном уголовном судопроизводстве : дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.09 / А.С. Березин. – Н. Новгород, 2006. – 245 л.

10. Уголовно-процессуальный кодекс Казахстана : принят 13 дек. 1997 г. : текст Кодекса по состоянию на 20 марта 2012 г. // Законодательство Казахстана [Электронный ресурс] / ТОО «КАМАЛ-Консалтинг». – Павлодар, 2012. – Дата доступа : 25.03.2012.

11. Уголовно-процессуальный кодекс Азербайджана : принят 14 июля 2000 г. : текст Кодекса по состоянию на 20 марта 2012 г. // Центр документов БДИПЧ [Электронный ресурс] / Бюро по демократическим институтам и правам человека ОБСЕ – 2012. – Режим доступа : http://www.legislationline.org/ru/documents/action/popup/id/14110/preview. – Дата доступа : 25.03.2012.

12. Уголовно-процессуальный кодекс Грузии : принят 20 февр. 1998 г. : текст Кодекса по состоянию на 20 марта 2012 г. // Центр документов БДИПЧ [Электронный ресурс] / Бюро по демократическим институтам и правам человека ОБСЕ – 2012. – Режим доступа : http://www.legislationline.org/ru/documents/action/popup/id/14765306/preview. – Дата доступа : 25.03.2012.

13. Комментарий к Уголовно-процессуальному кодексу РСФСР / под научн. ред. В.Т. Томина. – М. : Вердикт, 1996. – С. 60.

14. Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации : принят Государственной Думой 22 нояб. 2001 г., одобрен Советом Федерации 5 дек. 2001 г. : текст Кодекса по состоянию на 20 марта 2012 г. // Центр документов БДИПЧ [Электронный ресурс] / Бюро по демократическим институтам и правам человека ОБСЕ – 2012. – Дата доступа : 25.03.2012.

15. Пашкевич, П.Ф. Объективная истина и некоторые вопросы оценки судебных доказательств при осуществлении правосудия / П.Ф. Пашкевич. – Л., 1971. – С. 45.

16. Строгович, М.С. Курс советского уголовного процесса : в 2 т. / М.С. Строгович. – М. : Наука, 1968. – Т. 1. – С. 32.

17. Резник, Г.М. Оценка доказательств по внутреннему убеждению в советском уголовном процессе : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.09 / Г.М. Резник. – М., 1969. – С. 5–6.

18. Орлов, Ю.К. Проблемы теории доказательств в уголовном процессе / Ю.К. Орлов. – М. : Юристь, 2009. – С. 30–31.

Гомельский государственный
университет им. Ф. Скорины

Поступило 02.04.12

Известия Гомельского государственного университета
имени Ф. Скорины, №3(72), 2012

УДК 347.963

К вопросу о взаимодействии органов прокуратуры с государственными органами и иными государственными организациями

А.В. Гавриленко

Статья посвящена исследованию вопросов организации взаимодействия органов прокуратуры с государственными органами и иными государственными организациями. Анализируются различные организационные формы взаимодействия прокуратуры с иными государственными органами. На основе анализа доктринальных и нормативных источников автор формулирует предложения по совершенствованию законодательства.
Ключевые слова: прокурорский надзор в сфере государственного управления, законодательство об органах прокуратуры, формы взаимодействия государственных органов, предупреждение правонарушений.

The article is devoted to the research of the interaction of the prosecutor's office with state bodies and other state organizations. Various organizational forms of interaction of the prosecutor's office with other state bodies are analyzed here. Based on the analysis of doctrinal and legislative sources, the author formulates the offers on perfection of the legislation.
Keywords: prosecutor's supervision in terms of state management, law on the bodies of the prosecutor's office, forms of interaction of state bodies, prevention of offences.

Введение. Важным аспектом организационной деятельности прокуратуры является обеспечение надлежащего взаимодействия с органами исполнительной власти, местного самоуправления, органами государственного контроля и иными государственными организациями. Важность данного вопроса неоднократно отмечал и Президент Республики Беларусь. Указание о необходимости совершенствования законодательства, регулирующего деятельность прокуратуры в сфере общего надзора в целях достижения более четкого ее взаимодействия с контролирующими органами, было закреплено в Указе Президента Республики Беларусь от 10 апреля 2002 г. № 205 «О Концепции совершенствования законодательства Республики Беларусь» [1]. Различные вопросы организации взаимодействия прокуратуры с государственными органами законодательной, исполнительной и судебной власти исследовались российскими учеными Ю.Е. Винокуровым, А.П. Брагиным, А.Д. Пронякиным, В.В. Росинским. В белорусской юридической науке отдельные аспекты данной тематики освещались в работах А.А. Кеника. Вместе с тем работы названных авторов носят в значительной степени фрагментарный характер применительно к указанной проблематике. В связи с этим представляется актуальным продолжить исследование данного направления деятельности органов прокуратуры.

Основная часть. Под «взаимодействием» применительно к данному аспекту деятельности прокуратуры мы понимаем взаимосогласованную деятельность различных органов, имеющих общие цели и задачи. Для прокуратуры обеспечение режима законности, защита прав и свобод человека и гражданина, интересов общества и государства составляют основное содержание ее деятельности. Для органов государственного управления вопросы обеспечения общественной безопасности и правопорядка, выявление и устранение нарушений закона – лишь часть их деятельности по решению многих социально значимых задач. Поэтому прокуратура совместно с указанными органами проводит согласованные действия по вопросам правоохранительной деятельности в форме взаимодействия. Учитывая, что в значительной степени деятельность прокуратуры по надзору за исполнением законодательства сосредоточена на уровне городов и районов, проблемы взаимодействия органов прокуратуры и органов государственного управления преимущественно касаются органов местного управления и самоуправления, а также органов государственного контроля.

Правовую основу взаимоотношений прокуратуры и иных государственных органов составляют Конституция Республики Беларусь [2], Закон Республики Беларусь от 8 мая 2007 г. «О прокуратуре Республики Беларусь» (далее – Закон о прокуратуре) [3], Закон Республики Беларусь от 4 января 2010 г. «О местном управлении и самоуправлении в Республике Беларусь» [4] и иные нормативные правовые акты. В соответствии со ст. 107 Конституции Республики Беларусь Правительство Республики Беларусь принимает меры по обеспечению прав и свобод граждан, защите интересов государства, национальной безопасности и обороноспособности, охране собственности и общественного порядка, борьбе с преступностью. Таким образом, органы местного управления и самоуправления также осуществляют свою деятельность в соответствии с принципами законности, социальной справедливости, защиты прав и законных интересов граждан (ст. 3 Закона Республики Беларусь от 4 января 2010 г. «О местном управлении и самоуправлении в Республике Беларусь»). Следовательно, органы местного самоуправления, самостоятельно решая вопросы местного значения в пределах своей компетенции, также обеспечивают на своей территории соблюдение прав и свобод граждан, охрану государственной и частной собственности, общественного порядка, принимают меры по предупреждению преступлений и правонарушений.

Названный перечень вопросов свидетельствует об общности задач, которые должны решать совместными согласованными действиями органы прокуратуры и органы законодательной и исполнительной власти, местного самоуправления. Их взаимодействие строится с учетом свойственных органам местного управления и самоуправления организационным формам деятельности: проведение заседаний и сессий. Прокурорам в соответствии со ст. 11 Закона о прокуратуре предоставляется право участвовать в заседаниях органов законодательной и исполнительной власти, а также органов местного самоуправления. При этом в одних случаях прокурорское участие в работе названных органов заключается в виде присутствия с правом совещательного голоса или наблюдателя с целью получения информации по вопросам состояния преступности и законности, оценке работы, выполненной прокуратурой и иными правоохранительными органами; в других случаях – при рассмотрении внесенных прокурором представлений и протестов на заседаниях соответствующих органов в виде непосредственного участия прокурора. Такое участие предполагает наличие права прокурора выступить на заседании, дать анализ правонарушений, поддержать внесенные им акты реагирования, представить дополнительные разъяснения существа нарушенного закона.

Конкретные формы взаимодействия органов прокуратуры с иными государственными органами и организациями отличаются существенным многообразием. Так, профессор Ю.Е. Винокуров выделяет следующие формы: взаимное информирование о состоянии законности, профилактике преступлений и правонарушений и др.; совместная разработка и принятие комплексных программ по борьбе с правонарушениями; совместная деятельность по подготовке проектов нормативных правовых актов, касающихся вопросов борьбы с правонарушениями; совместное определение приоритетов в сфере борьбы и профилактики преступности; участие представителей соответствующих органов в координационных советах руководителей правоохранительных и иных заинтересованных государственных органов; участие прокуроров в заседаниях органов местного управления и самоуправления; предварительное ознакомление прокуроров с проектами актов законодательства [5, с. 86–87].

Российские специалисты в области прокурорского надзора А.П. Брагин и А.Д. Пронякин также выделяют данные формы взаимодействия [6, с. 32]. Белорусский ученый А.А. Кеник отмечает, что посредством указанных форм прокуратура взаимодействует с органами судебной власти и юстиции [7, с. 550].

На практике могут применяться и иные формы взаимодействия, главное, чтобы они строились с учетом требования соблюдения законности в пределах компетенции каждого государственного органа и оказывали положительное влияние на эффективность выполнения общих задач. Так, А.А. Кеник относит к формам взаимодействия прокуратуры Республики Беларусь с судами и органами юстиции участие в подготовке постановлений Пленума Верховного Суда, Пленума Высшего Хозяйственного Суда, а также направление совместных информационно-аналитических писем и справок [7, с. 550].

Взаимоотношения прокуратуры с органами государственного контроля выстраиваются по иным принципам. В первую очередь следует отметить, что, несмотря на различия в наименовании контролирующих органов (их называют органами специального, межведомственного контроля), речь в данном случае идет об органах государственного управления, на которые возложен вневедомственный (внешний) контроль за исполнением законодательства на организационно не подчиненных им объектах [5, с. 87]. Надведомственный (внешний) контроль за выполнением неподчиненными органами определенных функций осуществляет Комитет государственного контроля (далее – КГК). В пределах установленной для него компетенции КГК вправе контролировать законность актов, издаваемых органами государственного управления.

Особенности правового положения органов внешнего государственного контроля накладывают определенный отпечаток и на их правомочия по применению мер принудительного воздействия. Главными мерами воздействия органов внешнего государственного контроля служат меры административного принуждения. С учетом организационно-правового статуса органов государственного контроля прокуратура призвана строить отношения с ними так, чтобы обеспечить получение более полной информации о нарушениях законов и обстоятельствах, способствующих их нарушению; не подменяя органов контроля, требовать от них проведения мероприятий, направленных на выявление и устранение нарушений законов; анализировать результативность актов прокурорского реагирования на выявленные нарушения законодательства.

Прокуратура активно взаимодействуют с государственными органами при осуществлении надзора за соблюдением законодательства о труде. Органы прокуратуры сотрудничают с Департаментом государственной инспекции труда Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь при осуществлении надзора данной сферы. В частности, организация работы по осуществлению государственного надзора и контроля за соблюдением трудового законодательства предполагает взаимодействие между органами прокуратуры и органами государственной инспекции труда, что прямо закреплено в п. 11.1 постановления Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь от 29 сентября 2006 г. № 113 «Об утверждении Инструкции об осуществлении государственного надзора и контроля за соблюдением законодательства о труде государственными инспекторами труда» [8]. Взаимодействие прокуратуры и государственной инспекции труда выражается в проведении комплексных проверок, в которых участвуют сотрудники обоих государственных органов, а также в передаче материалов о нарушениях в сфере трудового законодательства в соответствующие подразделения прокуратуры с целью решения вопроса о возбуждении уголовных дел.

Органы прокуратуры взаимодействуют с иными государственными органами при изучении сведений о кандидатах на государственные должности. Данное положение закреплено в ст. 10 Закона Республики Беларусь от 14 июня 2003 г. «О государственной службе в Республике Беларусь» [9]. Функционирование эффективной системы оценки и отбора кандидатов, претендующих на занятие определенных государственных должностей, является залогом обеспечения сферы государственного управления квалифицированными кадрами.

Примером взаимодействия органов прокуратуры с иными государственными органами также может служить практика осуществления надзора за исполнением предписаний законодательства о воинской обязанности и воинской службе. Нормативным правовым актом, регламентирующим взаимодействие заинтересованных государственных органов, является совместное постановление Министерства обороны Республики Беларусь, Министерства внутренних дел Республики Беларусь и Прокуратуры Республики Беларусь от 12 декабря 2005 г. № 54/387/24 «Об утверждении Инструкции о порядке взаимодействия военных комиссаров, командиров воинских частей, должностных лиц органов внутренних дел и прокуратуры по исполнению Закона Республики Беларусь “О воинской обязанности и воинской службе”» [10]. Детальный перечень обязанностей прокурора города (района) при осуществлении надзора в данной сфере общественных отношений содержит пункт 8 данной Инструкции.

На развитие форм взаимодействия прокуратуры с контролирующими органами в определенной мере повлияет совершенствование функции прокуратуры по осуществлению

надзора за исполнением законодательства. При выборочном, избирательном характере этого надзора органы прокуратуры основное внимание должны будут уделять надзору за исполнением законодательства самими органами контроля, особенно в части всесторонности и полноты выявления ими нарушений, принятия мер по их устранению и привлечению виновных к ответственности. Так, известный российский специалист в области прокурорского надзора профессор В.В. Росинский в своей монографии указывает, что надзор за законностью деятельности контрольно-надзорных органов имеет большое значение в связи со значительным числом контролирующих органов и огромным объемом их полномочий [11, с. 181].

Вместе с тем практика осуществления надзора за исполнением законодательства предполагает привлечение необходимых специалистов для достижения целей прокурорской деятельности, в том числе и работников органов государственного контроля. Профессор В.В. Росинский отмечает, что контролирующие органы по таким параметрам, как специализация, методика проверочных механизмов и т. д., превосходят надзор прокуратуры [11, с. 181]. Дальнейшее совершенствование прокурорского надзора за исполнением законодательства объективно предполагает модернизацию прежних и возникновение новых форм взаимодействия прокуроров с органами государственного контроля.

Таким образом, общность задач, стоящих перед органами прокуратуры, республиканскими органами государственного управления, органами местного управления и самоуправления, органами юстиции по обеспечению соблюдения Конституции Республики Беларусь, исполнения законов, декретов и указов Президента Республики Беларусь и иных нормативных правовых актов, обусловливает необходимость эффективного взаимодействия прокуратуры и с указанными органами.

Формы взаимодействия органов прокуратуры с иными государственными органами и организациями отличаются существенным многообразием. Обеспечение эффективного взаимодействия прокуратуры с органами судебной власти и юстиции является необходимым условием обеспечения режима законности в государстве.

Заключение. Несмотря на очевидность того факта, что взаимодействие данных органов и выработка ими единой политики в области обеспечения правопорядка и общественной безопасности является одним из основных условий эффективной профилактики преступлений и правонарушений, данные моменты не получили должного отражения в Законе о прокуратуре. Данный нормативный правовой акт содержит положение о том, что Генеральная прокуратура Республики Беларусь взаимодействует с другими государственными органами в обеспечении законности и правопорядка (ч. 2 с. 17 Закона о прокуратуре) и предусматривает лишь одну форму подобного взаимодействия – участие прокурора в заседаниях государственных органов и иных государственных организаций (ст. 11 Закона о прокуратуре).

Нам представляется, что данный аспект деятельности органов прокуратуры требует более детальной правовой регламентации. В целях совершенствования правового регулирования деятельности прокуратуры предлагаем дополнить главу 1 Закона Республики Беларусь от 8 мая 2007 г. «О прокуратуре Республики Беларусь» статьей «Взаимодействие прокурора с государственными органами и иными государственными организациями» в следующей редакции:

«1. Генеральный прокурор Республики Беларусь, нижестоящие прокуроры территориальных и специализированных прокуратур в пределах своей компетенции взаимодействуют с государственными органами и иными государственными организациями.

2. При осуществлении функции взаимодействия с государственными органами и иными государственными организациями прокурор:

обменивается информацией;

принимает участие в подготовке проектов совместных перспективных направлений и определении приоритетов профилактики правонарушений;

принимает участие в разработке проектов программ борьбы с преступлениями, иными правонарушениями;

вносит предложения и рекомендации по обеспечению законности;

предварительно знакомится с проектами нормативных правовых актов, принимаемых государственными органами;

осуществляет иные полномочия в соответствии с законодательными актами».

Реализация данных предложений позволит органам прокуратуры Республики Беларусь наладить более эффективное взаимодействие с органами государственной власти и иными государственными организациями в целях защиты прав и свобод человека и гражданина, законности и правопорядка, борьбы с преступностью, совершенствования правового регулирования общественных отношений.

Литература

1. О концепции совершенствования законодательства Республики Беларусь : Указ Президента Республики Беларусь, 10 апр. 2002 г. № 205 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2002. – № 46. – 1/3636.

2. Конституция Республики Беларусь 1994 года (с изменениями и дополнениями, принятыми на республиканских референдумах 24 ноября 1996 г. и 17 октября 2004 г.) // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 1999. – № 1. – 1/0; 2004. – № 188. – 1/6032.

3. О прокуратуре Республики Беларусь : Закон Республики Беларусь, 8 мая 2007 г. (с измен. и дополн.) // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2007. – № 119. – 2/1317; 2010. – № 15. – 2/1666.

4. О местном управлении и самоуправлении в Республике Беларусь : Закон Республики Беларусь, 4 янв. 2010 г. // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2010. – № 17. – 2/1660.

5. Прокурорский надзор : учебник / Ю.Е. Винокуров [и др.] ; под общ. ред. Ю.Е. Винокурова. – 6-е изд. – М. : Высшее образование, 2005. – 460 с.

6. Брагин, А.П. Прокурорский надзор в Российской Федерации : учеб. пособие / А.П. Брагин, А.Д. Пронякин. – М. : Московская финансово-промышленная академия, 2004. – 120 с.

7. Кеник, А.А. Прокурорский надзор : учеб. пособие / А.А. Кеник. – Минск : Амалфея, 2008. – 576 с.

8. Об утверждении Инструкции об осуществлении государственного надзора и контроля за соблюдением законодательства о труде государственными инспекторами труда : постановление Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь, 29 сент. 2006 г. № 113 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2006. – № 181. – 8/15191.

9. О государственной службе в Республике Беларусь : Закон Республики Беларусь, 14 июня 2003 г. (с измен. и дополн.) // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2003. – № 70. – 2/953; 2009. – № 136. – 2/1572.

10. Об утверждении Инструкции о порядке взаимодействия военных комиссаров, командиров воинских частей, должностных лиц органов внутренних дел и прокуратуры по исполнению Закона Республики Беларусь «О воинской обязанности и воинской службе» : постановление Министерства обороны Республики Беларусь, Министерства внутренних дел Республики Беларусь, Прокуратуры Республики Беларусь, 12 дек. 2005 г. № 54/387/24 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2006. – № 5. – 8/13609.

11. Росинский, В.В. Конституционные основы правозащитной деятельности прокуратуры Российской Федерации / В.В. Росинский. – М. : Альфа-М, 2010. – 224 с.

Белорусский государственный
экономический университет

Поступило 12.04.12

Известия Гомельского государственного университета
имени Ф. Скорины, №3(72), 2012

УДК 343.13

О некоторых аспектах защиты нарушенных преступлением имущественных прав в уголовном процессе в Республике Беларусь

В.В. Гладышев

Анализируется проблема возмещения материального вреда, причиненного преступлением, меры защиты нарушенного имущественного права потерпевших лиц в уголовном процессе в Республике Беларусь. Показана проблема компенсации морального вреда.
Ключевые слова: имущественное право, преступление, моральный вред, гражданский иск, уголовно-правовая реституция.

This article considers the problem of reimbursement of the material damage caused by crime and the protection measures of violated property rights of the injured party in the criminal procedure of the Republic of Belarus. The issue of material damage compensation is discussed.
Keywords: property right, crime, moral damage, civil plea, criminal restitution.

Современное развитие Республики Беларусь требует решительного повышения эффективности всего общественного производства, всех государственных и правовых институтов.

Применительно к правоохранительной сфере решение этих задач предполагает перестройку работы судов, прокуратуры, милиции, других органов с тем, чтобы они надежно обеспечивали защиту интересов государства и прав граждан, еще эффективнее вели борьбу с правонарушениями и преступностью, требует разработки научно обоснованных предложений по дальнейшему совершенствованию законодательства и практики его применения.

В этих условиях, наряду с усилением борьбы с любыми посягательствами на собственность, возрастает и актуальность проблемы возмещения причиненного преступлениями имущественного вреда.

Теория и практика показывают, что эффективная борьба с преступностью немыслима без восстановления нарушенного преступлением имущественного положения потерпевших (граждан и юридических лиц) за счет материальных средств виновных в совершении преступления.

Именно поэтому возмещение материального вреда, причиненного преступлением, реализация иных мер защиты нарушенного имущественного права потерпевших лиц является одной из наиболее важных и постоянных задач, стоящих перед уголовным процессом и нашедших свое закрепление в процессуальном законе. Эта задача решается во всех без исключения стадиях уголовного процесса посредством совершения процессуальных действий. От полноты и оперативности ее решения в значительной мере зависит и успех борьбы с преступностью.

Данная тема является составной частью недостаточно изученной в современной правовой науке проблемы защиты нарушенных преступлением имущественных прав потерпевших (граждан и юридических лиц). Отдельные аспекты этой проблемы не затрагивались в исследованиях ученых-процессуалистов и практиков.

Действующий уголовно-процессуальный закон предусматривает специальный процессуальный механизм правового регулирования нарушенных имущественных прав и интересов потерпевших, который включает несколько процессуальных средств:

а) возмещение причиненного преступлением имущественного вреда посредством гражданского иска в уголовном деле;

б) возмещение вреда по собственной инициативе суда;

в) уголовно-правовая реституция.

Реализация каждого из перечисленных способов защиты нарушенных прав в уголовном процессе рассчитана законодателем на определенную им правовую ситуацию и зависит от характера нарушения имущественных прав, от активности потерпевших лиц в их защите, от вида субъекта, которому причиняется материальный ущерб (гражданин или юридическое

лицо), от его способности надлежащим образом защитить свои имущественные права и интересы и т. п.

В уголовно-процессуальной литературе данная тема изучалась в основном в одном разрезе – в части гражданского иска по уголовным делам.

Конечно, среди всех перечисленных способов он является наиболее распространенным в правоприменительной практике. Этим и объясняется повышенный интерес со стороны теории уголовного процесса к данному уголовно-процессуальному средству защиты.

Кроме того, гражданский иск в уголовном процессе – проблема многоаспектная с точки зрения его динамики, производство по нему может «проходить» через все стадии уголовного процесса. По своей процессуальной природе гражданский иск является уголовно-процессуальным институтом, но, тем не менее, он имеет комплексный характер, так как в нем реализуются также нормы гражданского процессуального права и многих отраслей материального права. Данное уголовно-процессуальное средство защиты нарушенных преступлением имущественных прав характеризуется высокой степенью эффективности.

Однако, несмотря на детальную регламентацию производства по гражданскому иску уголовно-процессуальным законом, все же остается немало вопросов, не урегулированных им и, как результат, не находящих единообразного решения в правоприменительной практике. В свою очередь, это ведет к дискуссии в уголовно-процессуальной доктрине по поводу законности и целесообразности такой практики.

Проблема гражданского иска в уголовном деле постоянно находится в поле зрения ученых-процессуалистов и практиков. Институт гражданского иска в целом, а также отдельные его аспекты были предметом исследования в научных трудах таких авторов, как С.А. Александров, С.А. Альперт, В.П. Божьев, В.Г. Власенко, П.П. Гуреев, А.Д. Давлегов, В.Г. Даев, С.Л. Емельянов, В.П. Жандаров, З.З. Зинатуллин, Л.Д. Кокарев, Т.А. Корень, Э.Ф. Куцова, А.Г. Мазалов, Б.Г. Мартынчик, И.Н. Минец, В.Т. Нор, П.Ф. Пашкевич, И.Л. Петру хин, В.Л. Лонарин, Р.М. Пыталев, В.М. Савицкий, Л.К. Трунова, В.И. Чичко, В.М. Усков, Н.И. Хандурин, К.С. Юдельсон и др.

В то же время другие способы защиты нарушенных преступлением имущественных прав и интересов потерпевших, в том числе и такой более эффективный, как уголовно-правовая реституция, исследованы менее детально, что, естественно, не может удовлетворить теорию уголовного процесса. Неполнота научной разработки отрицательно сказывается и на правовой регламентации некоторых вопросов, относящихся к данной проблеме, в действующем уголовно-процессуальном законодательстве. В свою очередь, это обусловливает определенные трудности в практической деятельности судебно-прокурорско-следственных органов.

Любое преступное деяние как юридический факт посягает на сложившиеся общественные отношения и влечет негативные изменения в них. В силу объективно существующей причинно-следственной зависимости оно порождает определенные для каждого его отдельного вида вредные последствия, конкретно выражающиеся во вреде, который причиняется объектам преступления, охраняемым как уголовным, так и другими отраслями права. В юридической литературе под последствиями преступления принято понимать вредные изменения в охраняемых законом общественных отношениях (объектах), которые явились его результатом. Такие изменения в теории уголовного права именуются преступным результатом [1, с. 4].

Именно последствия преступления являются основным элементом его общественной опасности, а их характер определяется содержанием общественных отношений, которым данное преступление наносит вред.

Определение характера и размера причиненного преступлением вреда в соответствии со ст. 89 УПК Республики Беларусь является одним из обстоятельств, подлежащих доказыванию по уголовному делу [2].

Кроме того, характер и размер ущерба, причиненного преступлением, имеет значение и для индивидуализации ответственности. Размер ущерба характеризует степень общественной опасности совершенного деяния и лица, его совершившего, тем самым оказывая влияние на квалификацию преступления и на ответственность лица, совершившего это преступление.

В юридической науке нет единого мнения относительно понятия и характера ущерба.

В уголовном процессе под вредом понимается физический, имущественный или моральный вред, подлежащий денежному измерению (п. 2 ст. 6 УПК). Однако наряду с этим термином в УК и УПК используются термины «вред», «ущерб», «ущерб в значительном размере», «ущерб в крупном размере», «существенный вред» и т. д.

Вред как социальное понятие, неотъемлемый признак всякого правонарушения есть совокупность его отрицательных последствий, умаление, уничтожение субъективного блага, которое сопровождается нарушением субъективного права. Умаление, уничтожение субъективного права в литературе именуется также ущербом, т. е. вред или ущерб следует рассматривать в качестве синонимов [3, с. 56].

Р.М. Пыталев считает, что «это юридически и социально значимые вредоносные изменения правоотношений, обладающие признаком общественной опасности» [4, с. 41].

Большинство ученых причиненный преступлением ущерб по характеру делят на моральный, физический и материальный.

Понятие морального ущерба связывается обычно с унижением чести и достоинства человека (физического лица), с опорочением его в глазах общественности, в связи с чем ему и причиняются нравственные страдания. Моральный вред в результате физических страданий связан с болью, функциональным расстройством организма, изменением в эмоционально-волевой сфере, иным отклонением от обычного состояния здоровья, которые являются последствиями действий (бездействий), посягающих на нематериальные блага или имущественные права гражданина [5, с. 11].

Физический ущерб, выражающийся в лишении жизни, нанесении телесных повреждений и расстройстве здоровья, причиняется только человеку.

В соответствии со ст. 460 УПК физическим вредом в уголовном процессе признаются вредные для здоровья и жизни физического лица последствия: расстройство здоровья, увечье, наступление инвалидности и иные последствия, связанные с ухудшением физического или психического здоровья лица, либо наступление смерти.

Вред как социальное понятие, неотъемлемый признак всякого правонарушения есть совокупность его отрицательных последствий, умаление, уничтожение субъективного блага, которое сопровождается нарушением субъективного права.

Следовательно, защита имущественных прав потерпевших от преступления лиц в уголовном процессе представляет собой урегулированную процессуальным законом деятельность ведущих уголовный процесс органов, направленную на применение предусмотренных законом мер с целью восстановления их нарушенного имущественного положения.

По своему характеру вредные последствия преступления весьма разнообразны и их можно классифицировать по различным признакам, избрав в качестве классификационного признака наличие или отсутствие в результате совершенного преступления материального ущерба, его последствия можно обобщенно разделить, прежде всего, на материальные и нематериальные. Если нематериальные последствия (политические, моральные, физические страдания и т. п.), несмотря на всю их тяжесть и опасность, определить количественно, измерить и загладить денежным эквивалентом не представляется возможным, то материальные выражаются, прежде всего, в имущественном ущербе, причиняемом в первую очередь материальным объектам (предметам) преступного посягательства, обладающим количественной характеристикой. Следовательно, его можно выразить денежным эквивалентом и устранить (загладить).

В некоторых случаях законодатель предусматривает специальные уголовно-правовые нормы, имеющие своей целью охрану от преступных посягательств отдельных видов государственного или частного имущества (путей сообщения и транспортных средств, сельхозтехники, посевов, насаждений и лесов, зверей и рыб, телефонного кабеля и линий связи, памятников истории и культуры и т. д.). В названных и многих других случаях непосредственным объектом преступления является государственное или личное граждан имущество, которое в результате преступного на него посягательства терпит урон: похищается, уничтожается, повреждается и т. п., а его собственники (законные владельцы) несут материальный ущерб.

Причинение материального ущерба преступлением выступает в различных его составах по-разному. В одних из них материальный ущерб составляет цель преступника. Так, при

посягательстве на государственную или личную собственность граждан волеизъявлением, целью преступника является причинение материального ущерба посредством изъятия имущества из государственного или общественного фонда либо у граждан. Этим изъятием материальных ценностей преступление полностью исчерпывается.

В других случаях причинение материального ущерба составляет средство, с помощью которого достигается преступная цель (диверсия). При совершении таких преступлений материальный ущерб не составляет обязательного признака объективной стороны их составов, как это имеет место при совершении посягательства на государственное или личное имущество граждан. Тем не менее, отношениям собственности причиняется вред, в результате чего возникает материальный ущерб.

Нередко отношениям собственности причиняется вред по ходу посягательства на основной объект. Так, объектом такого распространенного состава преступления, как хулиганство, является общественный порядок, основанный на соблюдении правил общежития. Однако в зависимости от способа совершения хулиганских действий последними может быть причинен вред личным благам граждан (здоровью), либо отношениям собственности, результатом чего будет имущественный вред. Имущественный вред также может быть результатом использования преступником определенного способа сокрытия преступления.

Материальный ущерб как одно из вредных последствий совершения преступления возникает не только в результате посягательства на отношения собственности в форме определенных материальных объектов. Он возникает и при посягательстве на личность гражданина и его права.

Так, материальные лишения имеют место, например, когда имущество остается в прежнем, существовавшем до совершения преступления, состоянии, однако вследствие причиненного физического ущерба потерпевший утрачивает часть заработка ввиду своей нетрудоспособности; он или его законный представитель вынуждены нести денежные расходы на лечение, протезирование, усиленное питание, погребение и т. д. При наличии у погибших от преступления лиц нетрудоспособных членов семьи либо несовершеннолетних детей денежные суммы, необходимые на их содержание, также взыскиваются с соответствующих гражданских ответчиков.

Направленные против жизни и здоровья граждан преступления (убийство, телесные повреждения, побои и т. д.) прямым путем (непосредственно) возместить невозможно. Но вред физический в таких случаях, как правило, сопряжен с вредом материальным, т. е. материальными утратами и расходами, которые были понесены потерпевшими в связи с потерей кормильца, утратой заработка, восстановлением здоровья и т. д.

Анализ содержащихся в уголовном материальном законе составов преступлений дает основание сделать вывод о том, что материальный ущерб может явиться результатом их подавляющего большинства.

В уголовном процессе вред, причиненный гражданину или юридическому лицу, подлежит возмещению в полном объеме.

Согласно Гражданскому кодексу Республики Беларусь, под убытками понимаются реальный ущерб, то есть расходы, которые пострадавший произвел или должен будет произвести для восстановления нарушенного права, утрата или повреждение имущества, а также упущенная выгода, то есть неполученные доходы, которые были бы получены при обычных условиях гражданского оборота, если бы право потерпевшего не было нарушено [6, ст. 14].

Свои особенности имеет установление точного размера упущенной выгоды, т. к. упущенная выгода – это доход за вычетом всех расходов и обязательных отчислений при получении этого дохода, который фактически не был получен пострадавшим. Таким образом, неполученный доход представляет собой величину, на которую могло бы возрасти, но вследствие правонарушения не возросло имущество пострадавшего. При этом до сих пор отсутствует четкая методика его расчета [7, с. 113–114].

Особый интерес представляет проблема определения понятия морального вреда, подлежащего возмещению, и его размера.

Только суды определяют размер компенсации морального вреда. Причем они, как правило, исходят из того, что моральный вред – последствие, которое неминуемо наступает в результате совершения преступления [8, с. 80].

Под моральным (неимущественным) вредом, подлежащим возмещению, понимаются физические или нравственные страдания, причиненные действиями, нарушающими личные неимущественные права гражданина.

Согласно ст. 44 УК Республики Беларусь с дополнениями, внесенными Законом РБ от 27 декабря 2010 года № 223-З, осуждение лица, совершившего преступление, является основанием для взыскания с него как имущественного ущерба, дохода, полученного преступным путем, так и материального возмещения морального вреда.

По общему правилу граждане, пострадавшие от преступных действий лица, привлеченного к уголовной ответственности, вправе требовать компенсации морального вреда во всех случаях, в том числе и при нарушении любых имущественных прав.

Это положение справедливо, поскольку материальные и нематериальные блага личности взаимосвязаны, и в подавляющем большинстве случаев деяние, нарушающее имущественные права гражданина, одновременно посягает и на его неимущественные права, прежде всего на психическое благополучие, являющееся составным элементом здоровья человека [9, с. 21].

Спорной является общепризнанная практика компенсации морального вреда, наступившего в результате гибели жертв преступления. Такая практика, будучи во многом хотя и справедливой, в целом не основана на действующем законодательстве. Право на жизнь – это личное неимущественное право, обеспечивающее физическое благополучие личности. Данное нематериальное благо, принадлежащее гражданину от рождения, неотчуждаемо и непередаваемо иным способом (ст. 151 ГК). Согласно ст. 1033 ГК, не входят в состав наследства права и обязанности, неразрывно связанные с личностью наследодателя (в частности, право на возмещение вреда, причиненного жизни или здоровью). Таким образом, если заявляется гражданский иск о компенсации морального вреда в связи со смертью близкого родственника или члена семьи, речь может идти лишь о нравственных страданиях заявителей, возникших в результате потери близкого человека, и не более того. Анализ гражданского законодательства показывает, что подобного рода последствия преступления не могут служить основанием для компенсационных выплат. Указанное право также отсутствует и среди прав, предоставляемых членам семьи, близким родственникам и законным представителям погибших в результате преступления лиц (ст. 49, 50 УПК).

Возможным вариантом урегулирования указанной правовой ситуации могло бы стать установление выплаты обвиняемым членам семьи погибшего единовременной материальной помощи в фиксированном размере.

В соответствии со ст. 970 ГК размер компенсации морального вреда определяется судом в зависимости от характера причиненных потерпевшему физических и нравственных страданий, а также степени вины причинителя вреда. Характер физических и нравственных страданий подлежит оценке с учетом фактических обстоятельств дела, а также с учетом индивидуальных особенностей потерпевшего. При этом должны быть соблюдены требования разумности и справедливости. Помимо указанного, во внимание может приниматься имущественное положение причинителя вреда [5, с. 12].

Проблема установления размера морального вреда является весьма актуальной. Существует немало примеров, когда судами не в полном объеме учитывалась общественная опасность совершенных преступлений, тяжесть наступивших последствий, степень нравственных и физических страданий с учетом данных о личности каждого из них, а также виновное поведение самого потерпевшего.

Приведем несколько примеров взыскания компенсации причиненного морального вреда.

По приговору суда К. признан виновным в угрозе убийством, если имелись основания опасаться ее осуществления, осужден по ст. 186 УК РБ, с него в пользу потерпевшей Н. взыскано в счет возмещения денежной компенсации морального вреда 700.000 рублей.

Во втором случае по приговору суда обвиняемый Б. признан виновным в том, что в состоянии алкогольного опьянения умышленно избил потерпевшего С., причинил ему менее

тяжкие телесные повреждения, по признаку длительности расстройства здоровья. Обвиняемый Б. осужден по ст. 149 УК РБ, и с него в пользу потерпевшего С. в возмещение морального вреда взыскано 500.000 рублей.

Анализируя указанные примеры, нам думается, что за причинение физических и нравственных страданий моральный вред взыскан в недостаточном размере.

Причинами такого положения, наряду с отсутствием точно установленных на законодательном уровне пределов возмещения вреда, можно назвать, с одной стороны, стремление пострадавших зачастую выдвигать требования о выплатах в непомерно больших размерах (предполагается, что заявленный ими большой размер компенсации окажет на суд психологическое давление); а с другой стороны, недооценку потерпевшими своего физического и нравственного здоровья, а иногда и жизни.

При этом практически невозможно разработать методику исчисления сумм возмещения морального вреда, пригодную для всех конкретных случаев. Некоторые авторы высказывали мнение, что следует отказаться от учета индивидуальных особенностей потерпевшего, поскольку это нарушает правовой принцип равенства прав граждан.

Таким образом, главное – это соблюдение требований разумности, взвешенности и справедливости при оценке судами конкретных обстоятельств каждого дела и недопущение взыскания с обвиняемого как неоправданно малой, так и необоснованно высокой суммы компенсации морального вреда.

Зашита имущественных прав в уголовном процессе осуществляется с помощью конкретных установленных законодательством способов, к которым относятся рассмотрение и разрешение гражданского иска в уголовном процессе, возмещение причиненного преступлением материального вреда по собственной инициативе суда и уголовно-правовая реституция, т. е. возвращение потерпевшему объектов (предметов) преступного посягательства – вещественных доказательств, которые могут быть предметом отдельных исследований.

Литература

1. Газетдинов, Н.И. Деятельность следователя по возмещению материального ущерба / Н.И. Газетдинов. – Казань : Изд-во Казан. ун-та, 1990. – 95 с.

2. Уголовно-процессуальный кодекс Республики Беларусь : Закон Республики Беларусь, 27 дек. 2010 г. – Минск : Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь, 2010.

3. Емельянов, С.Л. Проблемы реализации исковой формы защиты прав в уголовном процессе / С.Л. Емельянов. – Гомель : ГГУ им. Ф. Скорины, 2005. – 98 с.

4. Пыталев, Р.М. Гражданский иск в уголовном процессе : предъявление, доказывание, рассмотрение / Р.М. Пыталев. – Минск : Амалфея, 2003. – 240 с.

5. О практике применения судами законодательства, регулирующего компенсацию морального вреда : Постановление Пленума Верховного Суда Республики Беларусь № 7, 28 сент. 2000 г. // Судовы весн. – 2000. – № 4. – С. 10–12.

6. Гражданский кодекс Республики Беларусь : Закон Республики Беларусь, 10 янв. 2011 г. – Минск : Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь, 2011.

7. Сусло, А. О спорах, возникающих вследствие причинения вреда / А. Сусло, Н. Мадудин // Вести Высш. Хозяйств. Суда Респ. Беларусь. – 1999. – № 5. – С. 107–118.

8. Корень, Т. Гражданско-правовые основания компенсации морального вреда / Т. Корень // Право Беларуси. – 2003. – № 35. – С. 80–84.

9. Каплунова, Е. Моральный вред : основания ответственности и особенности взыскания / Е. Каплунова // Судовы весн. – 2004. – № 3. – С. 17–21.

Гомельский государственный технический
университет им. П.О. Сухого

Поступило 17.05.11

Известия Гомельского государственного университета
имени Ф. Скорины, №3(72), 2012

УДК [349.2:340.130.54]:94

История трудового права суверенной Республики Беларусь: первые законодательные акты (1990–1991)

Е.А. Ковалёва

В статье предпринята попытка исследования вопросов истории трудового права Республики Беларусь после обретения ею независимости. Дается краткая характеристика первых законодательных актов суверенного государства, регулирующих трудовые и связанные с ними отношения, анализируются публикации того времени, свидетельствующие о напряженной работе ученых и практических работников по созданию законодательных актов, их комментариев, соответствующих новым реалиям.
Ключевые слова: аренда, занятость, защита прав работников, история, труд, право, предприятие, профессиональный союз, суверенитет, трудовое отношение.

The article attempts to study the history of labor law of the Republic of Belarus after its becoming an independent state. It gives a short characteristic of the first acts of the sovereign state regulating the labor and its relations; the paper analyzes the publications of that time testifying the hard work of the scientists, practical workers on creation of acts, their amendments corresponding to new realities.
Keywords: rent, employment, workers' rights protection, history, work, right, enterprise, trade union, sovereignty, labour relation.

После приобретения независимости (Декларация от 27.07.1990) белорусское государство стало перед лицом двух главных реформ: экономической и правовой, которые требовали обновления всего законодательства, включая трудовое. Проблемы занятости, инфляции, рыночная ориентированность экономики явились наиболее острыми.

Трудовое законодательство, сформировавшееся в недрах командно-административной системы экономики, не могло адекватно регулировать новые общественные отношения. Стало необходимым основательное переосмысление как основных теоретических, так и прикладных положений юридической науки, включая трудовое право, с тем, чтобы они соответствовали во многом принципиально иной модели экономики. Назрела реформа трудового законодательства [1, с. 3–4].

Первыми законами суверенного государства, которые в той или иной степени регулировали трудовые и связанные с ними отношения, явились:

– О собственности в Республике Беларусь от 11.12.1990;
– О предприятиях от 14.12.1990;
– Об аренде от 12.12.1990;
– Об индексации доходов населения с учетом инфляции от 21.12.1990;
– О профессиональных союзах от 22.04.1992;
– О предпринимательстве от 28.05.1991;
– О занятости населения Республики Беларусь от 30.05.1991.

Названными законодательными актами осуществлялись попытки реагирования на новые экономические условия.

В настоящее время эти первые рыночные законы некоторыми учеными оцениваются так: они во многом повторяли огрехи правового регулирования тех времен, когда не законы следовали за складывающимися отношениями, а посредством законов формировались новые рыночные отношения, следствием чего выступала не только неполнота регулирования, но и зачастую неправильно выбранные подходы и методы, некритическое заимствование зарубежного опыта без прогнозирования возможных последствий такой «насильственной пересадки» нормативных правил в чужеродную среду [2].

Это справедливо только с одной стороны, ибо они были разрозненными, не комплексными, решали узкий спектр вопросов. Однако упомянутые нормативные правовые акты и

соответственно их разработчики пытались придать независимой Беларуси хотя бы частичное направление действий для активного населения.

Публикации того времени свидетельствуют о напряженной работе ученых и практиков по комментированию и научному осмыслению законодательных актов в соответствующих новых реалиях. Среди основных, в частности, можно обозначить:

– Комментарий к Закону БССР «О предприятиях в Белорусской ССР» / В.И. Кривой, Л.Я. Островский, Л.Г. Русак и др. – Минск : БКЦ «Профессионал», 1991. – 228 с.

– Комментарий к Закону Белорусской ССР «Об аренде» / В.И. Кривой, М.Г. Пронина, В.Ф. Чигир и др. – Минск : БКЦ «Профессионал», 1991. – 220 с.

– Кривой, В.И. Занятость и безработица / В.И. Кривой. – Ч. 1 : Комментарий к законодательству СССР, Беларуси, РСФСР, Украины, Казахстана. – Минск : БКЦ «Профессионал», 1991. – 62 с.

– Нормативные акты о занятости населения и безработице : сборник / сост. В.И. Кривой. – Минск : БКЦ «Профессионал», 1991. – 66 с.

– Новые экономические законы Республики Беларусь. Вып. 1 / сост. В.И. Кривой, Е.А. Зорченко. – Минск : БКЦ «Профессионал», 1992. – 52 с. (В указанный выпуск вошли законы: о собственности, предприятиях и аренде)

– Новые экономические законы Республики Беларусь. Вып. 2 / сост. В.И. Кривой, А.А. Войтик. – Минск : БКЦ «Профессионал», 1992. – 90 с. (В эту брошюру были включены важные экономико-трудовые законы того времени: о предпринимательстве, об экономической несостоятельности (банкротстве), об инвестиционной деятельности в Республике Беларусь, об иностранных инвестициях на территории Республики Беларусь, о Национальном банке Республики Беларусь, о банках и банковской деятельности в Республике Беларусь)

– Кривой, В.И. Прававое становішча органаў кіравання і самакіравання на прадпрыемстве / В.И. Кривой, А.А. Войтик // Известия Академии наук БССР. Серия общественных наук. – 1991. – № 1.

– Кривой, В.И. Правовые и организационные вопросы создания и деятельности малых предприятий. Юридический комментарий / В.И. Кривой. – Минск : БКЦ «Профессионал», 1990. – 61 с. (Анализируются первые экономические законы как в теоретическом плане, так и в привязке к практической деятельности)

– Кривой, В.И. Новое в законодательстве о льготах женщинам и семьям, имеющим детей: метод. Разработка / В.И. Кривой, Л.Я. Островский, Г.Б. Шишко. – Минск : БКЦ «Профессионал», 1990.

Не претендуя на полноту исследования обозначенной темы, остановимся на истории и анализе некоторых из первых законодательных актов суверенного государства о регулировании трудовых и связанных с ними отношений, которым в научной литературе не достаточно уделялось внимания до настоящего времени.

Одним из самых первых и важных Законов того времени являлся Закон «**О предприятиях»** от 14.12.1990, который определял общие правовые, экономические и социальные основы организации предприятия при многообразии форм собственности и его деятельности в условиях развития рыночных отношений, был направлен на обеспечение самостоятельности предприятия, определял его права и ответственность в осуществлении хозяйственной деятельности, регулировал отношения трудового коллектива.

Ученые и практики оперативно отреагировали на имеющиеся изменения законодательства, был издан Комментарий к Закону БССР «О предприятиях в Белорусской ССР» (ротапринт ГВЦ Госкомстата БССР. Подписано в печать 22.05.1991, то есть всего через 5 месяцев после принятия Закона о предприятиях). Авторами этого издания явились виднейшие ученые экономисты и юристы того времени: А.В. Афанасенко (к.э.н., доцент кафедры политэкономии БГУ), А.А. Войтик, Л.Л. Дедков, А.Г. Завьялков (д.э.н., профессор кафедры планирования и прогнозирования БГИНХ), В.И. Кривой, Л.И. Липень, В.Е. Лубовский, Л.Я. Островский, М.Г. Пронина, Л.Г. Русак, Э.Е. Симченко (к.э.н., зав. сектором Научно-исследовательского экономического института Госэкономплана БССР). Рецензентом был д.ю.н., профессор кафедры гражданского права Белгосуниверситета В.Ф. Чигир [3].

Вышеназванным Законом осуществлялось регулирование трудовых и связанных с ними отношений по нижеследующим направлениям:

1. Определялась роль трудового коллектива в управлении предприятием. Так, ст. 47 предусматривала полномочия трудового коллектива в решении вопросов:

связанных с выкупом имущества предприятия;

заключения с администрацией предприятия коллективного договора, а также рассмотрение его проекта профсоюзным комитетом либо другими профсоюзными органами и подписание его от имени трудового коллектива;

избрания (отзыва) представителей в совет (правление) предприятия, заслушивание отчетов об их деятельности;

других вопросов самоуправления трудового коллектива в соответствии с уставом предприятия.

Основной формой осуществления полномочий трудового коллектива предприятия являлось общее собрание (конференция).

2. Представители трудового коллектива избирались в совет (правление) предприятия (ст. 51).

3. Мотивация работника к труду и взаимовыгодное взаимодействие между нанимателем и работником осуществлялись путем передачи части прибыли в собственность членов трудового коллектива предприятия (ст. 63).

4. Регулировались трудовые доходы работника предприятия, которые определялись его личным трудовым вкладом с учетом конечных результатов работы предприятия и максимальными размерами не ограничивались.

Формы, системы и размеры оплаты труда, а также другие виды доходов работников устанавливались предприятием самостоятельно. Предприятия использовали государственные тарифные ставки, оклады в качестве ориентиров для дифференциации оплаты труда в зависимости от профессии, квалификации работников, сложности и условий выполняемых ими работ (ст. 64–66).

5. Глава 24 предусматривала следующие направления социальной деятельности предприятия:

– вопросы социального развития, включая улучшение условий труда, жизни и здоровья, гарантии обязательного медицинского страхования членов трудового коллектива и их семей, решаются трудовым коллективом с участием администрации предприятия в соответствии с законодательными актами Республики Беларусь;

– обеспечение для всех работающих на предприятии безопасных условий труда и ответственность в установленном законодательством порядке за ущерб, причиненный их здоровью и трудоспособности;

– пенсионеры, работавшие до ухода на пенсию на предприятии, пользовались наравне с его работниками имеющимися возможностями предприятия по медицинскому обслуживанию, обеспечению жильем, путевками в оздоровительные и профилактические учреждения, а также по решению общего собрания (конференции) коллектива – другими социальными услугами и льготами;

– предприятие обязано постоянно улучшать условия труда и быта женщин, обеспечивать работой преимущественно в дневное время с сокращенным рабочим днем женщин, имеющих малолетних детей, переводить на более легкую работу с безвредными условиями труда беременных женщин, а также предоставлять женщинам иные льготы, предусмотренные законодательством. Предприятие с вредными условиями труда с согласия трудового коллектива может создавать отдельные цеха, участки для предоставления женщинам более легкой работы;

– трудовой коллектив самостоятельно устанавливает для своих работников дополнительные отпуска, сокращенный рабочий день и иные социальные льготы в пределах заработанных средств, направляемых на потребление;

– предприятие создает условия для трудоустройства и овладения профессией лицам моложе восемнадцати лет и предоставляет им льготы в соответствии с законодательством Республики Беларусь;

– предприятие может материально поощрять работников предприятий, учреждений и организаций, обслуживающих трудовой коллектив и не входящих в его состав;

– рассмотрение просьб и обращений граждан по вопросам, связанным с деятельностью предприятия, принятие по ним решений является исключительной обязанностью администрации предприятия [4].

Закон **«Об аренде»** от 12.12.1990 предусматривал такую перестройку общественных отношений, которая способствовала бы усилению заинтересованности трудовых коллективов и отдельных граждан в развитии производства и улучшении качества продукции, более полному удовлетворению социальных и иных потребностей граждан. Для уяснения этих новых правовых явлений вышел в свет Комментарий к Закону Белорусской ССР «Об аренде» (ротапринт Республиканского межотраслевого ИПК. Подписано в печать 21.08.1991, то есть всего через 9 месяцев после принятия названного Закона). Авторами этого издания явились виднейшие в то время ученые, экономисты и юристы того времени: А.Г. Войтихов (к.э.н., доцент РМ ИПК), Л.Л. Дедков, А.Г. Завьялков (д.э.н., профессор кафедры планирования и прогнозирования БГИНХ), В.И. Кривой, О.С. Курылёва, Л.И. Липень, М.Г. Пронина, Л.Г. Русак, К.Ф. Снитко (к.э.н., доцент РМ ИПК), В.Ф. Чигир, Г.Б. Шишко [5].

Под воздействием аренды формируются качественно новые начала в управлении трудом, которые можно обозначить следующим образом:

1) самостоятельность и самоуправление трудового коллектива, который полноправно управляет производством и трудом (глава 10);

2) в арендных коллективах формируется новый подход к организации труда, основанный на трудовой мотивации;

3) коллектив располагает значительными правами в распределении и использовании дохода, прибыли (ст. 50);

4) арендное предприятие самостоятельно определяет порядок найма и увольнения работников, формы и системы оплаты труда, распорядок рабочего дня, сменность работы, принимает решение о введении суммированного учета рабочего времени, устанавливает порядок предоставления выходных дней и отпусков (ст. 55);

5) ответственность трудового коллектива за результаты хозяйственной деятельности [6].

Закон **«Об индексации доходов населения с учетом инфляции»** от 21.12.1990 (первый белорусский закон без основы из СССР) регулирует общий порядок индексации доходов и сбережений граждан Республики Беларусь, иностранных граждан и лиц без гражданства в связи с инфляцией, вызываемой ростом цен на потребительские товары и услуги на территории Республики Беларусь. Этот законодательный акт определил правовое регулирование очень важного в то время вопроса ранее других государств, входивших в Союз ССР, и заключался в нижеследующем.

Индексация представляет собой автоматическую корректировку величины денежных доходов физических лиц из бюджетных источников Республики Беларусь (пенсии, пособия, стипендии, заработная плата по месту работы), а также денежных сбережений физических лиц в виде вкладов в учреждения государственной кредитно-финансовой системы и облигаций государственных займов Республики Беларусь с целью частичного возмещения потерь, вызванных инфляцией.

Физическим лицам, получающим денежные доходы на территории Республики Беларусь из других (небюджетных) источников, возмещение потерь от инфляции может осуществляться за счет средств предприятий и организаций по основаниям, предусмотренным коллективными договорами (соглашениями).

Денежные доходы индексируются, если индекс потребительских цен, исчисленный нарастающим итогом с момента предыдущей индексации, превысит пятипроцентный порог.

Индексация денежных доходов осуществляется на величину индекса потребительских цен с корректировкой для различных частей дохода по шкале нормативов, устанавливаемой Верховным Советом Республики Беларусь.

Индексированный доход выплачивается начиная со следующего месяца. Индексация денежных доходов производится по месту их получения (ст. 1, 2) [7].

Преобразование экономической системы, совершенствование хозяйственного механизма, направленное на повышение производительности труда, повлекли высвобождение значительного количества работников, и возникла проблема их трудоустройства. Гражданам зачастую не могла гарантироваться работа по той же профессии, должности, а следовательно, и заработная плата, изменялись условия труда, возникала необходимость переподготовки.

Государство предусматривает комплекс организационных, социальных, экономических и правовых мер по улучшению использования трудовых ресурсов, созданию общегосударственной системы трудоустройства, принимается Закон «**О занятости населения Республики Беларусь»** от 30.05.1991, который определяет правовые, экономические, социальные и организационные основы регулирования занятости населения Республики Беларусь в условиях многоукладной рыночной экономики. Этим Законом была обозначена проблема безработицы и определены основные аспекты возможного государственного влияния на ее проявления в обществе, в частности, нижеследующим:

1) определено понятие занятости как не запрещенная законом деятельность граждан, как правило, приносящая им доход;

2) зафиксировано важное положение о том, что гражданам принадлежит исключительное право распоряжаться своими способностями к производительному и творческому труду, а административное принуждение к труду в какой-либо форме не допускается, за исключением случаев, предусмотренных законодательством;

3) государство берет на себя обеспечение занятости и несет ответственность за реализацию права граждан на труд, включая право на свободный выбор профессии, рода занятий и работы в соответствии с призванием, способностями, профессиональной подготовкой, образованием и с учетом общественных потребностей (ст. 1);

4) разработаны государственные республиканская и региональные программы занятости, которые предусматривают:

– содействие структурной перестройке экономики и создание условий для направления высвобождаемых работников в первую очередь на рентабельные производства и в развивающиеся отрасли;

– совершенствование системы воспроизводства рабочей силы в увязке с развитием рабочих мест, подготовкой, переподготовкой и повышением квалификации, профессиональной ориентацией населения, повышением эффективности использования трудовых ресурсов;

– обеспечение занятости отдельных категорий населения, трудоустройство которых затруднено;

– повышение экономической заинтересованности предприятий и организаций в развитии рабочих мест, гибких форм занятости;

– совершенствование организационной структуры государственной службы занятости, формирование ее материальной, кадровой, информационной, статистической, финансовой и научно-методической базы (ст. 8);

5) создается государственная служба занятости на всей территории Республики Беларусь для реализации политики занятости населения и обеспечения гражданам соответствующих гарантий (ст. 9);

6) закрепляется обязанность организаций независимо от форм собственности и хозяйствования принимать непосредственное участие в обеспечении занятости посредством:

– обеспечения социальной и правовой защиты нанятых на них работников путем соблюдения условий контрактов, договоров (соглашений), регулирующих трудовые отношения; организации профессиональной подготовки, переподготовки и повышения квалификации работников; обязательного перечисления денежных средств в Государственный фонд содействия занятости;

– возложения обязанности создавать рабочие места (в том числе специализированные для лиц с ограниченной трудоспособностью) для трудоустройства граждан, которым государство предоставляет дополнительные гарантии занятости; ответственности в размере среднегодовой заработной платы работника данного предприятия за каждое несозданное ра-

бочее место, в случае отказа в приеме на работу ранее заявленным выпускникам государственных учебных заведений (ст. 10);

7) предусматриваются социальные гарантии и компенсации безработным в раздел III вышеназванного Закона [8].

22.04.1992 г. был принят Закон «**О профессиональных союзах**». В соответствии с его ст. 1 профессиональный союз является добровольной общественной организацией, объединяющей граждан, связанных общими интересами по роду их деятельности как в производственной, так и в непроизводственной сферах, для защиты трудовых, социально-экономических прав и интересов своих членов, вытекающих из общепризнанных принципов международного права.

Профессиональные союзы независимы в своей деятельности и подчиняются только Закону. Они самостоятельно разрабатывают и утверждают свои уставы, определяют структуру, избирают руководящие органы, организуют свою деятельность, проводят собрания, конференции, пленумы, съезды.

Запрещается всякое вмешательство, способное ограничить права профсоюзов или воспрепятствовать их осуществлению, если иное не предусмотрено законом.

Принадлежность или непринадлежность к профессиональным союзам не влечет за собой каких-либо ограничений трудовых, социально-экономических, политических, личных прав и свобод граждан, гарантируемых законодательством. Запрещается обуславливать прием на работу, продвижение по работе, а также увольнение трудящихся принадлежностью к определенному профсоюзу, вступлением или выходом из него (ст. 3, 4).

Уже в то время Закон предоставлял большие полномочия профсоюзам в регулировании трудовых и связанных с ними отношений. Так, профсоюзные органы:

1) участвуют в выработке социально-экономической политики государства, в разработке законодательных актов по труду, социально-экономическим вопросам, они вправе вносить в органы государственной власти и управления предложения о принятии, изменении или отмене нормативных актов по трудовым и социально-экономическим вопросам, которые принимаются с предварительным уведомлением соответствующих профсоюзов не позже чем за неделю (ст. 6);

2) имеют право на ведение коллективных переговоров с нанимателем и заключение коллективных договоров, контролируют их выполнение путем истребования отчетов по выполнению заключенных соглашений, выдачи представления об устранении установленных нарушений законодательства о труде, которое рассматривается в недельный срок (ст. 11–13);

3) имеют право общественного контроля за соблюдением нанимателем законодательства о труде, об охране труда и вправе требовать устранения выявленных нарушений, участия в общественной экспертизе безопасности проектируемых, строящихся и эксплуатируемых производственных объектов (ст. 10, 16);

4) вправе по просьбе своих членов и других граждан обращаться в суд с исковым заявлением в защиту их трудовых и социально-экономических прав (ст. 16);

5) имеют право на организацию и проведение забастовок (ст. 18) [9].

В результате исследования можно прийти к следующим выводам:

1) первые законодательные акты независимой Республики Беларусь, в т. ч. регулирующие трудовые отношения, основывались на советском праве и принимались почти во всех государствах бывшего СССР. Только Закон «Об индексации доходов населения с учетом инфляции» от 21.12.1990 явился первым белорусским законодательным актом, регулирующим экономическо-трудовой аспект, актуальный до настоящего времени;

2) впервые в белорусской истории было организовано мощное и оперативное комментаторское сопровождение принятых законов в книгах и других публикациях, изданных малым государственным предприятием «Белорусский кадровый центр “Профессионал”» под руководством В.И. Кривого;

3) имело место широкое и плодотворное взаимодействие между трудовиками-юристами и трудовиками-экономистами, чего не наблюдается в настоящее время;

4) в процессе совместной авторской работы произошло объединение и сплочение большинства ведущих ученых-трудовиков того времени (А.А. Войтика, В.И. Кривого, О.С. Курылевой, Л.Я. Островского, Г.Б. Шишко) в своего рода школу трудового права, что позволило в последующем, прежде всего их силами, впервые на территории постсоветского пространства разработать проект Трудового кодекса и довести его до принятия в 1999 году.

Литература

1. Кривой, В.И. Кодификация законодательства о труде Беларуси. Монография / В.И. Кривой. – Минск : БКЦ «Профессионал», 1997.
2. Подгруша, В.В. Новое в правовом регулировании занятости населения / В.В. Подгруша // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр» ; Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2012.
3. Комментарий к Закону БССР «О предприятиях в Белорусской ССР» / В.И. Кривой, Л.Я. Островский, Л.Г. Русак и др. – Минск : БКЦ «Профессионал», 1991. – 228 с.
4. Ведамасці Вярхоўнага Савета Беларускай ССР. – 1991. – № 3. – Ст. 13.
5. Комментарий к Закону Белорусской ССР «Об аренде» / В.И. Кривой, М.Г. Пронина, В.Ф. Чигир и др. – Минск : БКЦ «Профессионал», 1991. – 220 с.
6. Ведамасці Вярхоўнага Савета Беларускай ССР. – 1991. – № 1. – Ст. 1.
7. Ведамасці Вярхоўнага Савета Беларускай ССР. – 1990. – № 2. – Ст. 19.
8. Ведамасці Вярхоўнага Савета Беларускай ССР. – 1991. – № 19. – Ст. 273.
9. Ведамасці Вярхоўнага Савета Рэспублікі Беларусь. – 1992. – № 19. – Ст. 300.

Гомельский государственный
университет им. Ф. Скорины

Поступило 02.04.12

Известия Гомельского государственного университета
имени Ф. Скорины, №3(72), 2012

УДК 347.122:334.735.06

Особенности членства в потребительском обществе

Ж.Ч. Коновалова

Рассматриваются проблемы правового регулирования членских отношений в потребительском обществе. Раскрыты особенности возникновения и прекращения членства. Предложены пути совершенствования законодательства в данной сфере.
Ключевые слова: потребительское общество, внутриорганизационные отношения, членство, права, обязанности.

This article examines legal regulation problems of member relations in a consumer society, reveals features of joining an organization and membership termination and suggests ways of legislation improvement in this sphere.
Keywords: consumer society, intra organizational relations, membership, rights, liabilities.

Потребительская кооперация Беларуси объединяет потребительские общества, союзы потребительских обществ, а также созданные ими унитарные предприятия и учреждения, которые образуют систему кооперативных организаций.

В условиях становления рыночных отношений кооперативы можно рассматривать как один из социальных механизмов регулирования противоречий и издержек рыночной экономики, как субъект рынка, способствующий образованию конкурентной среды.

Потребительские общества в Республике Беларусь согласно действующему законодательству отнесены к некоммерческим организациям – потребительским кооперативам, и представляют собой основное звено потребительской кооперации нашей страны. Специальным нормативным актом, регулирующим их деятельность, является Закон Республики Беларусь «О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Республике Беларусь» (далее по тексту – Закон о потребительской кооперации Республики Беларусь) [1].

Потребительское общество – добровольное объединение граждан и (или) юридических лиц в форме кооператива с целью удовлетворения их материальных (имущественных) и иных потребностей, осуществляемое путем объединения его членами имущественных паевых взносов (ст. 1 Закона о потребительской кооперации Республики Беларусь).

Основанием возникновения внутриорганизационных отношений и прав следует считать наличие факта членства в организации, которое будет следствием различных правомерных действий: вступления в кооператив, участия в учредительном договоре и др.

В научных исследованиях [2, с. 8], [3, с. 77] членство в потребительском обществе определяется как организационная основа его создания и деятельности, отражающая добровольную принадлежность лица к данной организации и определяющая круг соответствующих прав и обязанностей.

Л.А. Козыревская, исследуя проблему членства в потребительском обществе, отмечает, что членство не обусловлено трудовым участием в деятельности потребительского общества, связано с необходимостью экономического участия в работе кооператива, материальными и иными выгодами, носит свободный характер [4, с. 13].

Вместе с тем представляется необходимым в характеристике членства в потребительском обществе отметить неразрывную связь прав с обязанностями членов потребительского общества, что находит свое выражение в законодательно закрепленном праве потребительского общества через свои органы инициировать исключение из числа членов потребительского общества (ст. 15 Закона о потребительской кооперации Республики Беларусь).

При характеристике членства в потребительском обществе можно также выделить следующие его признаки:

– добровольность, обеспечиваемую общими положениями гражданского законодательства;

– доступность, которая означает невозможность искусственного ограничения права на членство в зависимости от национальной, расовой, половой и иной принадлежности;

– открытость, выражающаяся в невозможности ограничить максимальное число членов потребительского общества ни в законодательстве, ни в корпоративных актах.

В Законе о потребительской кооперации Республики Беларусь (ст. 11) установлен лишь возраст, с которого возможно членство в потребительском обществе: 16 лет.

Другие условия и порядок приема определяются в уставе. Так, в соответствии с нормами Примерного устава потребительского общества существующий в Беларуси порядок приема включает в себя следующие этапы:

– ознакомление с уставом;

– подачу письменного заявления в правление;

– рассмотрение заявления правлением в течение 30 дней со дня подачи;

– при положительном решении правления уплату вступительного и паевого взносов (либо их части);

– выдачу членской книжки.

Для юридических лиц – учредителей потребительских обществ Закон о потребительской кооперации Республики Беларусь никаких ограничений не устанавливает. Исходя из формулировки данного Закона (ст. 1) учредителем может быть любое юридическое лицо из числа лиц, перечисленных в ГК Республики Беларусь: хозяйственное общество и товарищество, производственный кооператив, общественное и религиозное объединение и др.

Вместе с тем, учитывая отнесение потребительского общества к числу некоммерческих организаций, представляется, что возможность участия в них в качестве членов коммерческих юридических лиц сомнительна, поскольку не в полной мере соответствует их целям, определенным ГК Республики Беларусь.

Можно согласиться с высказанным в литературе мнением [5, с. 8] о том, что учредителями потребительского общества могут быть только граждане и некоммерческие организации. Союзы потребительских обществ, являясь юридическими лицами, также могут быть учредителями потребительских обществ, если иное не предусмотрено в уставе.

В практике хозяйственной деятельности потребительских обществ в Беларуси на сегодняшний день нет членов – юридических лиц. На наш взгляд, одной из причин этого является отсутствие в законе правового основания заинтересованности такого участия – реальных преимуществ пайщиков перед другими категориями населения.

Учредителями потребительского общества могут быть как граждане, так и юридические лица, однако объединяться в нем могут либо только граждане, либо граждане совместно с юридическими лицами. В законах о потребительской кооперации обычно определяется минимальное количество учредителей. Так, в соответствии с Законом Российской Федерации о потребительской кооперации минимальное число учредителей не может составлять менее пяти граждан и (или) менее трех юридических лиц; в Беларуси число учредителей должно быть не менее трех. Максимальное количество учредителей, т. е. физических и (или) юридических лиц, принимающих решение об учреждении, образовании потребительского общества, законом не ограничено.

Учредители потребительского общества, изъявившие желание его создать, проводят необходимую организационную работу: готовят проект устава, организуют учредительное собрание, на котором принимается решение о создании потребительского общества.

На учредителях лежит обязанность определить основные направления деятельности вновь создаваемого потребительского общества, по возможности проанализировать и спрогнозировать реальные перспективы его эффективного функционирования, выявить круг потенциальных членов. Это необходимо для того, чтобы представить на учредительном собрании готовые предложения по всему кругу вопросов, связанных с созданием и успешной деятельностью потребительского общества в дальнейшем.

В Законе о потребительской кооперации Республики Беларусь (ст. 7) не решен вопрос оформления членства в потребительском обществе на этапе его создания. Отмеченная проблема имеет важное практическое значение, так как председатель и члены правления как исполнительного органа потребительского общества должны избираться из числа членов по-

требительского общества. В свою очередь, прием в члены потребительского общества осуществляет его правление (ст. 21 анализируемого Закона). Вместе с тем, предусмотренный в Законе о потребительской кооперации Республики Беларусь порядок формирования правления и избрания председателя имеет существенные особенности, связанные с участием в нем государственных органов.

К исключительной компетенции общего собрания (собрания уполномоченных) потребительского общества относится избрание председателя и членов правления потребительского общества по согласованию с соответствующими районными исполнительными и распорядительными органами. В то же время к моменту государственной регистрации согласно ст. 11 рассматриваемого Закона органы управления общества должны быть сформированы.

Порядок приема в члены потребительского общества регулируется его уставом. Членам потребительского общества в установленном порядке выдается документ, удостоверяющий их членство в потребительском обществе.

Несомненно, что при создании потребительского общества указанный в Законе о потребительской кооперации Республики Беларусь (ст. 12) способ приема членов потребительского общества не может быть реализован, так как устав потребительского общества только утверждается на собрании учредителей. Поэтому необходимо определить в законе порядок оформления членства в обществе при его создании.

Следует установить, являются ли учредители потребительского общества его членами, и при положительном ответе также время возникновения членства: с момента проведения собрания учредителей или при государственной регистрации потребительского общества.

При решении этого вопроса необходимо учитывать следующее. В законодательстве разграничиваются понятия «учредитель» и «участник» коммерческой организации (ст. 44, 56, 57 ГК Республики Беларусь). При этом учредитель коммерческой организации обычно становится ее участником, но в организации могут с течением времени появиться участники, которые не были учредителями.

По отношению к кооперативам Т.Е. Абова считает, что после создания кооператива все участвующие в нем лица, в том числе и учредители, являются его членами [6, с. 74].

Российский исследователь С.В. Тычинин подчеркивает, что в потребительском кооперативе понятие «участник» характеризует учредителей и пайщиков [5, с. 7].

В литературе также проводится разграничение оформления членства в общественном объединении на этапе его образования учредителями и после него – при вступлении в уже созданное объединение других граждан [7], [8].

Потребительское общество также формируется его учредителями на основе членства (ст. 7 Закона о потребительской кооперации Республики Беларусь). Учредители становятся членами общества с момента его создания. Юридические лица в соответствии с ГК Республики Беларусь считаются созданными с момента их государственной регистрации.

Следовательно, учредители потребительского общества должны считаться его членами с момента государственной регистрации (при условии внесения вступительного и паевого взносов в установленном порядке).

Кроме учредителей, которых обычно немного, в момент создания потребительского общества целесообразно дать возможность стать его членами другим лицам на основании заявления от них с указанием данных, предусмотренных законом. Оформление членства в потребительском обществе на этапе его формирования может быть осуществлено путем утверждения списка членов на основании их заявлений с указанием данных о личности для физических лиц. Для юридических лиц заявление должны подписывать органы, уполномоченные учредительными документами этих организаций.

Такой порядок оформления членства предусмотрен, например, в Республике Молдова [9, ст. 20].

С целью повышения эффективности защиты неимущественных прав членов потребительского общества мы предлагаем включить в Закон о потребительской кооперации Республики Беларусь более детальную регламентацию оформления членства на этапе учреждения потребительского общества.

Для этого ч. 3 ст. 7 Закона о потребительской кооперации Республики Беларусь целесообразно дополнить предложением следующего содержания: *«Собрание учредителей утверждает список членов потребительского общества, устав потребительского общества и избирает органы управления и органы контроля потребительского общества».*

После организации потребительского общества оформление членства в нем возможно путем вступления граждан (юридических лиц) в потребительское общество в установленном порядке.

В качестве оснований прекращения членских отношений действующее законодательство позволяет выделить, в частности, следующие юридические факты:

– добровольный выход;

– исключение;

– смерть гражданина – члена потребительского общества;

– ликвидация (прекращение деятельности) юридического лица – члена потребительского общества;

– ликвидация потребительского общества.

Этот перечень является исчерпывающим и расширительному толкованию не подлежит.

Анализируя организационно-правовую сторону возможности прекращения членства в потребительском обществе, следует указать на необходимость четкого соблюдения процессуальных правовых и внутриорганизационных норм.

Заявление подается членом потребительского общества в письменной форме и рассматривается правлением (в России – советом потребительского общества). Основания для выхода могут быть любыми, так как выход из общества – добровольное волеизъявление. В Примерном уставе потребительского общества в Беларуси (п. 4.12) отмечено, что членство в этом случае прекращается со дня подачи письменного заявления в правление. Ни Закон о потребительской кооперации Республики Беларусь, ни Примерный устав потребительского общества не указывают, что удовлетворение просьбы о выходе из общества должно быть утверждено общим собранием.

В уставе потребительского общества должен быть обязательно установлен порядок выдачи паевого взноса, в том числе в натуральной форме, если это предусмотрено соглашением сторон при вступлении в общество (ст. 14 Закона о потребительской кооперации Республики Беларусь).

Следует отметить, что в России вопрос о возврате паевого взноса также решен в соответствующем законе (ст. 14) [10]. Российское законодательство при решении этого вопроса отсылает к уставу, но положительным моментом является установление положения о том, что размер, сроки и порядок выплаты паевого взноса определяются правилами, действовавшими на момент вступления в общество.

Представляется целесообразным восприятие этого положения и отечественным законодательством с целью зашиты прав и интересов членов потребительского общества. Для этого ст. 14 Закона о потребительской кооперации Республики Беларусь предлагается дополнить частью 4 следующего содержания: *«Размер, сроки и порядок выплаты паевого взноса определяются правилами, действовавшими в потребительском обществе на момент вступления лица в потребительское общество».*

В Законе о потребительской кооперации Республики Беларусь не указано, может ли член потребительского общества, добровольно выходящий из него, передать свой паевой взнос другому лицу (физическому или юридическому).

Уставом общества может предусматриваться обязательная передача паевого взноса. Если же устав не регламентирует этот вопрос, то при необходимости в каждом конкретном случае он решается общим собранием или правлением.

Исключение из потребительского общества, как уже отмечалось, является крайней мерой. В России исключение из членов потребительского общества относится к компетенции общего собрания; в Законе о потребительской кооперации Республики Беларусь этот вопрос не рассматривается, а в Примерном уставе его решение отнесено к компетенции правления.

Следует исходить из того, что исключение должно иметь место при грубом неисполнении обязанностей, в результате чего для общества обнаружились значительные отрица-

тельные последствия. Неисполнение обязанностей может выражаться в различной форме: противодействие достижению целей общества, невыполнение решений органов управления общества, передача конфиденциальных сведений общества третьим лицам и т. д. При этом всегда следует выявить и оценить характер негативных последствий, наступивших по вине члена потребительского общества в результате невыполнения им своих обязанностей.

Задачи возрождения кооперативных начал в деятельности потребительских обществ порождают недопустимость практики исключения граждан из потребительского общества по основаниям, которые не предусмотрены Примерным уставом потребительского общества. К сожалению, допускается исключение граждан из потребительских обществ по мотивам осуждения к лишению свободы, фактического выбытия из общества и др. Подобные решения не соответствуют требованиям нормативных актов.

В связи с этим представляется целесообразным установить дополнительные основания прекращения членства в потребительском обществе по инициативе органов управления, отразив их в уставе потребительского общества: фактическое выбытие из потребительского общества либо невозвращение в потребительское общество после учебы или прохождения срочной военной службы. Такое дополнение устава потребительского общества устранило бы возможность принятия незаконных решений, соответствовало бы требованиям практики кооперативного строительства.

В Республике Беларусь гарантии прав членов потребительского общества при исключении закреплены только в Примерном уставе потребительского общества и уставах конкретных потребительских обществ. В частности, исключение из общества предусматривает обязательное письменное уведомление с подробным изложением фактических обстоятельств, которые послужили поводом для исключения. Уведомление посылается за 20 дней до заседания правления, на которое следует пригласить исключаемого. Член потребительского общества имеет право присутствовать на заседании правления и выступать с аргументами в свою защиту. Если ему не будет предоставлена такая возможность, это может послужить основанием для признания судом решения об исключении недействительным.

Решение об исключении может быть принято и в отсутствие члена потребительского общества без уважительных причин. Решение должно быть законным и обоснованным и соответствовать нормам законодательства и уставу. В письменной форме решение доводится до сведения исключенного. Членство в обществе прекращается со дня принятия решения о его исключении (по российскому законодательству – с момента получения уведомления об исключении). Исключенный член потребительского общества может обжаловать решение об исключении в суде.

Представляется, что решение вопроса об исключении из потребительского общества российским законодательством урегулировано более полно и позволяет максимально взвешенно подходить к решению этого вопроса. Подобный подход целесообразно принять во внимание и в Республике Беларусь. С этой целью ч. 3 ст. 15 анализируемого закона предлагается дополнить предложением следующего содержания: *«При прекращении членства в потребительском обществе в результате исключения из членов потребительского общества членство прекращается с момента получения уведомления об исключении».*

Смерть члена потребительского общества является основанием для прекращения членства. При наличии волеизъявления его наследников они принимаются в члены потребительского общества. Если наследники не становятся членами общества, то им передается паевой взнос умершего в порядке, предусмотренном уставом потребительского общества.

Таким образом, членство как основание возникновения внутриорганизационных (корпоративных) отношений является следствием различных правомерных действий – участия в создании потребительского общества и вступления в его члены. Данное обстоятельство диктует необходимость более четкого определения в Законе о потребительской кооперации Республики Беларусь порядка оформления членства в потребительском обществе на этапе его создания.

Исходя из целей создания потребительского общества следует признать, что его членами могут быть физические лица и некоммерческие организации. Для коммерческих организаций участие в потребительском обществе не соответствует целям их учреждения.

Литература

1. О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Республике Беларусь : Закон Респ. Беларусь от 25 февр. 2002 г., № 93-З (в ред. Законов Республики Беларусь от 11.11.2002 № 150-З; от 10.05.2007 № 224-З; от 24.12.2007 №299-З; от 09.11.2009 №55-З) // КонсультантПлюс : Беларусь. Технология ПРОФ [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2012.

2. Ефимова, Л.Г. О соотношении вещных и обязательственных правоотношений / Л.Г. Ефимова // Государство и право. – 1998. – № 10. – С. 35–44.

3. Бернвальд, А.Р. Потребительская кооперация в условиях перехода к рыночной экономике : проблемы членских отношений / А.Р. Бернвальд, А.В. Цихоцкий. – Новосибирск : Наука, 1993. – 168 с.

4. Козыревская, Л.А. Гражданско-правовой статус организаций потребительской кооперации в Республике Беларусь : автореф. дис. … канд. юрид. наук : 12.00.03 / Л.А. Козыревская ; Белорус. гос. экон. ун-т. – Минск, 2003. – 19 с.

5. Тычинин, С.В. Потребительская кооперация с позиций гражданского права / С.В. Тычинин // Юрист. – 2003. – № 8. – С. 6–10.

6. Абова, Т.Е. Производственные кооперативы в России. Правовые проблемы теории и практики / Т.Е. Абова // Государство и право. – 1998. – № 3. – С. 71–83.

7. Кумейша, А. Предпринимательская деятельность общественных объединений : пределы дозволенного достаточно широки / А. Кумейша // Бюл. норматив.-правовой информ. Юрид. мир. – 2005. – № 3. – С. 52–58; № 5. – С. 47–52.

8. Збарацкая, Л.А. Организационное единство в системе обязательных признаков юридического лица : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.03 / Л.А. Збарацкая ; Хабаровская гос. акад. экономики и права. – Владикавказ, 2003. – 23 с.

9. О потребительской кооперации Молдовы : Закон Респ. Молдова от 28 сент. 2000 г., № 1252–XIV. – Кишинев : Молдкооп, 2000. – 44 с.

10. О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Российской Федерации : Закон Рос. Федерации от 19 июня 1992 г., № 3085-1 ; в ред. Федер. Закона от 21.03.2002 г., № 31-ФЗ // КонсультантПлюс : Технология ПРОФ [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – М., 2012.

Белорусский торгово-экономический
университет потребительской кооперации

Поступило 02.04.12

Известия Гомельского государственного университета
имени Ф. Скорины, №3(72), 2012

УДК 346:347.133:347.41

Сделки с заинтересованностью участников общества-должника в конкурсном праве Республики Беларусь и Российской Федерации

Д.И. Михайлов

В статье рассматриваются вопросы правовой регламентации сделок с заинтересованностью аффилированных лиц общества-должника, совершаемых в период конкурсного производства. Значительное внимание уделено анализу соотношения норм конкурсного и корпоративного права. Исследуются направления совершенствования данных норм для достижения необходимого уровня защиты интересов кредиторов и добросовестных участников общества-должника.
Ключевые слова: хозяйственное общество, сделки, конкурсное право, заинтересованность, аффилированные лица, должник.

This article considers the issues on legal regulation of transactions with interest of affiliated persons of the society-debtor made in bankruptcy proceedings. The considerable attention is given to the analysis of the ratio of the competitive and corporate law norms. It investigates the ways of perfection of the given norms for the achievement of necessary level of protection of creditors' interests and the ones of diligent participants of a society-debtor.
Keywords: commercial society, transactions, competitive law, interest, affiliated persons, debtor.

Введение. Хозяйственное общество, как и любой другой субъект хозяйствования, может стать экономически несостоятельным должником. После возбуждения дела о банкротстве хозяйственное общество-должник правомочно совершать определенные сделки до момента завершения ликвидационного (конкурсного) производства. При этом есть вероятность заключения сделок, в совершении которых имеется заинтересованность самого общества-должника, его участников (акционеров), а также менеджмента. В результате отчуждения управляющим имущества общества-должника по таким сделкам возможно причинение ущерба как имущественным интересам кредиторов, так и участников общества-должника. Причинение такого ущерба может иметь место, в частности, в случае, когда заключаемая управляющим сделка, направленная на отчуждение имущества общества-должника, является сделкой с заинтересованностью акционеров (участников), членов совета директоров и исполнительного органа данного общества, но не сделкой с заинтересованностью самого общества-должника, его кредиторов и управляющего. Например, отчуждая имущество общества-должника, внешний (антикризисный) управляющий может действовать в интересах участника данного общества и заключить сделку с ликвидным имуществом должника по заведомо заниженной цене. В описанной ситуации любые правовые ограничения, установленные только в отношении юридического лица, но не его участников, в значительной степени утрачивают свою эффективность, так как не могут обеспечить достаточный уровень защиты тех или иных имущественных интересов, ради которых они вводились.

Основная часть. В этой связи следует отметить, что, согласно ст. 1 и 103 Закона Республики Беларусь от 18 июля 2000 года «Об экономической несостоятельности (банкротстве)» (далее – Закон о банкротстве), сделка, совершенная управляющим, подлежит согласованию с собранием (комитетом) кредиторов, в том числе, если контрагентом по ней будет выступать субъект, взаимосвязанный с должником, но не с его участником и иным аффилированным лицом [1]. Поэтому для совершения сделок с заинтересованностью (взаимосвязью с контрагентами) участников и иных аффилированных лиц несостоятельного должника (в отличие от сделок с заинтересованностью самого должника, кредиторов и управляющего) не требуется согласие собрания (комитета) кредиторов. Самая тесная взаимосвязь контрагента по сделке и участника несостоятельного должника (независимо от размера его участия) не может рассматриваться как заинтересованность самого должника в соответствии с критерием, закрепленным в ст. 1 Закона Республики Беларусь о банкротстве [1]. Иными словами, со-

гласно действующей редакции Закона Беларуси о банкротстве, сделка, совершенная управляющим, подлежит согласованию с собранием (комитетом) кредиторов в случае, если контрагентом по ней будет выступать дочернее или основное по отношению к должнику общество. Однако, если контрагентом по данной сделке будет выступать, например, крупный акционер (участник) основного по отношению к должнику общества, эта сделка не подлежит согласованию с собранием (комитетом) кредиторов, так как, согласно ст. 1 Закона Беларуси о банкротстве, такой участник не признается заинтересованным по отношению к должнику субъектом [1]. В связи с этим нарушение порядка совершения сделок, направленных на отчуждение имущества должника, которое установлено ст. 103 Закона о банкротстве, в рассматриваемой ситуации не может быть констатировано.

Постановка вопроса о несоответствии сделок с заинтересованностью участников (иных аффилированных лиц) общества-должника нормам Закона Республики Беларусь от 9 декабря 1992 года «О хозяйственных обществах» (далее – Закон об обществах) также представляется безосновательной.

Вышеизложенное позволяет сделать однозначный вывод о невозможности признания недействительности определенных сделок общества-должника с заинтересованностью, заключенных управляющим в ущерб интересам кредиторов и остальных участников, ни на основании норм Закона Республики Беларусь о банкротстве и норм Закона об обществах, ни по требованию кредиторов, ни по требованию добросовестных участников.

Исключением является правило ч. 3, п. 1.34 указа Президента Республики Беларусь от 12 ноября 2003 г., № 508 «О некоторых вопросах экономической несостоятельности (банкротства)», предусматривающее обязательное согласование с собранием кредиторов сделок по отчуждению имущества должника, совершенных в процессе санации или ликвидации [3]. Однако в п. 33 постановления Пленума Высшего Хозяйственного Суда Республики Беларусь от 2 декабря 2005 г. № 30 применительно к другой правовой норме разъясняется, что согласование определенного субъекта и согласование с ним – не тождественные категории [4]. Статья 131 Закона Беларуси о банкротстве предусматривает обязательное одобрение сделок, совершенных в процессе санации и направленных на отчуждение имущества должника вне торгов. Следует отметить, что приведенные нормы разработаны без учета степени влияния фактора заинтересованности аффилированных лиц должника и имеют ограниченную сферу применения. В любом случае для сокращения сроков удовлетворения требований кредиторов представляется целесообразным законодательное установление дифференцированного подхода к согласованию, а тем более одобрению сделок с имуществом должника.

В отличие от норм действующего законодательства Республики Беларусь нормы Российской Федерации минимизируют (но не исключают) вероятность нарушения интересов кредиторов в результате отчуждения имущества должника покупателям, взаимосвязанным с участниками общества-должника, на неблагоприятных условиях. Такой результат был достигнут с помощью правовой констатации заинтересованности более широкого круга субъектов в отношении общества-должника, чем в Республике Беларусь. В частности, следует отметить, что в отличие от норм законодательства Республики Беларусь нормы законодательства Российской Федерации исключают правомерность отчуждения в период внешнего управления имущества должника без одобрения собрания кредиторов в случае, когда одно и то же физическое или юридическое лицо в силу его участия обладает более чем 50% голосов, приходящихся на голосующие акции (доли) в уставном капитале общества-должника и общества (товарищества) – приобретателя его имущества. Согласно ст. 101 и 19 Закона РФ от 26 октября 2002 г. «О несостоятельности (банкротстве)» (далее – Закон РФ о несостоятельности) и ст. 9 Закона РФ от 26 июля 2006 г. «О защите конкуренции» (далее – Закон РФ о защите конкуренции), сделка по отчуждению имущества общества-должника в указанной ситуации рассматривается как сделка с заинтересованностью должника и совершается при условии ее одобрения собранием кредиторов под угрозой ее ничтожности [5], [6]. В соответствии с указанными нормами российского законодательства соответствующая сделка признается сделкой с заинтересованностью общества-должника, потому что общество (товарищество), приобретающее по ней имущество должника, и общество-должник, крупным (более

50%) участником которых выступает одно лицо, образуют единую группу субъектов [5], [6]. Статьи 1 и 103 Закона Республики Беларусь о банкротстве исключают возможность правовой констатации заинтересованности общества-должника в подобной ситуации [1]. Однако указанное преимущество норм российского конкурсного права не следует рассматривать в качестве абсолютного барьера для ущемления прав кредиторов. При отсутствии иных способов сохранения контроля над имуществом крупный акционер (участник) общества-должника может инициировать отчуждение этого имущества внешним управляющим в пользу компании, в уставном фонде которой размер участия этого акционера **составляет менее 50%**. В этом случае сделка по отчуждению имущества должника не будет рассматриваться как сделка с заинтересованностью общества-должника и соответственно не будет подлежать обязательному одобрению собранием кредиторов. Данный вывод может быть поставлен под сомнение в зависимости от варианта толкования положений ст. 101 и п. 2 ст. 19 Закона РФ о несостоятельности и ст. 81 Закона РФ от 26 декабря 1995 г. «Об акционерных обществах» (далее – Закон РФ об акционерных обществах) [5], [7]. Наличие двух вариантов толкования обусловлено, по нашему мнению, недостаточной согласованностью положений указанных норм. В соответствии с ст. 101 Закона РФ о несостоятельности в период внешнего управления сделки по отчуждению имущества должника, стороной которых выступает заинтересованное по отношению к должнику лицо, совершаются с согласия собрания кредиторов. Пункт 2 ст. 19 указанного Закона РФ содержит отсылку, согласно которой заинтересованными по отношению к должнику-юридическому лицу признаются субъекты, определяемые нормами гражданского законодательства, в том числе и ст. 81 Закона РФ об акционерных обществах. Согласно ст. 81 Закона РФ об акционерных обществах, заинтересованными в совершении сделки акционерного общества признаются его акционеры, обладающие 20 и более процентами акций, при условии их участия в уставном фонде компании-контрагента в таком же размере. При этом представляет некоторую сложность определение заинтересованности в отношении должника такого субъекта, размер участия которого в уставных фондах общества-должника и компании-приобретателя его имущества в период внешнего управления превышает 20%, но не превышает 50%. Эта сложность обусловлена возможностью вариативного толкования правил п. 2 ст. 19 Закона о несостоятельности (банкротстве) и ст. 81 Закона об акционерных обществах.

На наш взгляд, приоритетным является вариант толкования указанных норм, согласно которому сделка по отчуждению имущества общества-должника в пользу компании контрагента с менее чем пятидесятипроцентным участием акционера (участника) общества-должника не подлежит обязательному одобрению собранием кредиторов. Данный вариант основан на буквальном толковании положений ст. 101 и п. 2 ст. 19 Закона РФ о несостоятельности и ст. 81 Закона РФ об акционерных обществах [5], [7].

Учитывая значительный ущерб, который может быть причинен интересам кредиторов совершением сделок с заинтересованностью аффилированных лиц общества-должника, нормы права должны устанавливать особый порядок их совершения. Данная проблема актуальна как для конкурсного права Республики Беларусь, так и Российской Федерации. Однако для белорусского конкурсного права ее решение представляется особенно необходимым в силу отсутствия в законодательстве Беларуси норм, аналогичных правилам п. 1 ст. 19 Закона РФ о несостоятельности и ст. 9 Закона РФ о защите конкуренции, позволяющих констатировать заинтересованность должника, если размер участия одного лица в уставном капитале общества-должника и компании контрагента превышает 50%.

Выбор пути совершенствования норм конкурсного и (или) корпоративного права, регулирующих данные сделки, представляет сложную правовую проблему. Поэтому целесообразно рассмотреть несколько альтернативных направлений совершенствования норм корпоративного и конкурсного права о сделках с заинтересованностью.

1. Предоставление общему собранию (комитету) кредиторов полномочия по одобрению сделок с заинтересованностью аффилированных лиц должника наряду со сделками с заинтересованностью самого должника, его кредиторов и управляющего.

По мнению И. Шиткиной, аффилированность – это межотраслевое понятие, нуждающееся в адекватной регламентации применительно к конкретным целям, преследуемым при его использовании в соответствующей отрасли законодательства [8, с. 44–45]. Полагаем, что необходимость такой конкретизации в законодательстве о банкротстве возникнет при констатации необходимости применения данного понятия при регулировании иных отношений наряду с отношениями, складывающимися по поводу заключения сделок с заинтересованностью.

Однако широкое применение обязательного одобрения сделок по отчуждению имущества должника в пользу взаимосвязанных с его участниками субъектов имеет и свои слабые стороны:

– чрезмерное вмешательство во внутренние дела компании-должника. Внешнее управление в части одобрения сделок, направленных на реализацию имущества общества-должника, отчасти перестает быть таковым. Предоставление собранию кредиторов полномочия по одобрению сделки с заинтересованностью аффилированных лиц общества-должника будет означать вмешательство во внутрикорпоративные отношения со стороны кредиторов;

– отсутствие учета позиции добросовестных участников общества. Интересы кредиторов общества-должника и его добросовестных участников в период конкурсного производства с большой вероятностью совпадают и заключаются в восстановлении платежеспособности данного общества. В то же время интересы указанных субъектов противоречат интересам недобросовестных участников общества-должника, чьи действия могут быть направлены на передачу наиболее ликвидных активов взаимосвязанным с ними субъектам. Добросовестные участники, как и кредиторы общества-должника, нуждаются в предоставлении им возможности защищать свои интересы, а рассматриваемый подход исключает такую возможность для добросовестных участников общества-должника. При этом кредиторы могут заменить добросовестных участников общества в качестве субъектов, защищающих интересы несостоятельного должника (и свои), но эффективность такой защиты при участии кредиторов менее значительна. Кредиторы в любом случае будут уступать добросовестным участникам общества-должника во владении информацией о характере взаимосвязей участников общества с контрагентами по сделкам, о степени вероятности действий данных контрагентов в интересах аффилированных лиц должника. Уступая добросовестным участникам общества-должника в данной осведомленности, кредиторы могут ошибочно одобрить сделку, противоречащую интересам общества-должника. При оспаривании (заявлении требований о применении последствий ничтожности) таких сделок кредиторы будут обладать меньшим объемом сведений о фактах, указывающих на взаимосвязь участников общества-должника и его контрагентов по сделке, что может отрицательно сказаться на результативности такого оспаривания (применения последствий ничтожности);

– сложность разрешения вопроса о праве кредиторов и участников общества оспаривать сделки с заинтересованностью аффилированных лиц, не одобренные собранием (комитетом) кредиторов. В этой связи следует подчеркнуть, что, согласно нормам конкурсного права России, сделки с заинтересованностью, совершенные внешним управляющим без одобрения собранием кредиторов, являются ничтожными. В Республике Беларусь вопрос об отнесении рассматриваемых сделок к ничтожным или оспоримым не урегулирован, вследствие неточной формулировки правила ст. 103 Закона Беларуси о банкротстве. Однако, если рассматривать соответствующие сделки в конкурсном праве Беларуси как оспоримые, следует констатировать необходимость предоставления кредиторам права оспаривать сделки, совершенные без указанного одобрения, так как в противном случае это полномочие не будет обеспеченным и эффективным.

2. Другим направлением совершенствования правового регулирования рассматриваемых отношений является законодательное закрепление правовых норм, предусматривающих возможность применения законодательства об обществах в отношении сделок общества-должника с заинтересованностью, заключаемых внешним (антикризисным) управляющим для отчуждения имущества данного общества в процессе конкурсного производства. При этом применительно к конкурсному праву Российской Федерации следует отличать применение ст. 81 Закона об акционерных обществах для определения заинтересованных в отно-

шении общества-должника субъектов, с учетом правил ст. 19 Закона РФ о несостоятельности, и самостоятельное применение указанных норм корпоративного права в качестве самостоятельного регулятора сделок с заинтересованностью по отчуждению имущества общества-должника. В первом случае указанные нормы законодательства об обществах выступают в качестве заимствованных правил определения круга заинтересованных в отношении общества-должника субъектов права. При этом гипотеза правовой нормы корпоративного права, изложенная в ст. 81–84 Закона об акционерных обществах (заинтересованность определенного субъекта в совершении сделки общества), обособляется от диспозиции (обязательное одобрение сделки собранием акционеров) и санкции (недействительность соответствующей сделки). Обособленная таким образом гипотеза включается законодателем в структуру ряда норм конкурсного права, в частности, нормы о совершении внешним управляющим сделки по отчуждению имущества общества-должника заинтересованному в отношении этого должника субъекту.

Альтернативой обособления гипотезы нормы корпоративного права о сделках общества с заинтересованностью и включения ее в правило конкурсного права является применение в качестве регулятора сделок с заинтересованностью в конкурсном праве норм корпоративного права без соответствующего обособления гипотезы. На первый взгляд, некорректна сама постановка вопроса об одобрении сделки по отчуждению имущества общества-должника в период его внешнего управления (санации по конкурсному праву Беларуси) не собранием кредиторов, а собранием акционеров (участников). Является ли целесообразным участие акционеров (участников) общества-должника в разрешении вопроса о совершении сделки по отчуждению его имущества в пользу контрагента, взаимосвязанного с одним из акционеров? Следует отметить, что существуют доводы против такого подхода к регламентации сделок с заинтересованностью общества-должника:

– вероятность того, что действия или бездействия акционеров могли способствовать наступлению экономической несостоятельности общества-должника. При этом возникает вопрос об исчерпанности лимита доверия к этим субъектам;

– вероятность наличия заинтересованности в сохранении права собственности на определенное имущество за обществом-должником, даже если это противоречит результативности мер по восстановлению его платежеспособности;

– вероятность одобрения участниками общества-должника сделки с заинтересованностью в целях недобросовестного вывода ценных активов из имущественной массы общества-должника.

Иными словами, нельзя исключить возможность заключения соглашения между взаимозависимым с контрагентом общества-должника участником и другими участниками о распределении дохода, полученного в результате отчуждения имущества несостоятельного общества по максимально заниженной цене.

Кроме того, нельзя не учитывать сложность согласования норм корпоративного и конкурсного права о сделках с заинтересованностью.

3. Третье направление совершенствования норм о сделках с заинтересованностью состоит в установлении обязательного одобрения (согласования) данных сделок как собранием кредиторов, так и общим собранием участников общества-должника.

Характеризуя данный подход, следует отметить, что Закон Российской Федерации о несостоятельности (банкротстве) сохраняет в силе ряд полномочий высшего и наблюдательного органов юридического лица на период проведения такой процедуры, как внешнее управление. Внешнее управление, согласно указанному российскому Закону, – это восстановительная процедура, сочетающая в себе элементы процедур конкурсного производства и санации, предусмотренных белорусским Законом о банкротстве. В частности, п. 2 ст. 94 российского Закона о несостоятельности предусматривает на период внешнего управления сохранение за высшим органом юридического лица должника такого полномочия, как право на обращение с ходатайством к собранию кредиторов об отчуждении предприятия должника. При этом, согласно п. 2 ст. 110 Закона РФ о несостоятельности, продажа предприятия может быть включена в план внешнего управления на основании

решения органа управления должника, уполномоченного в соответствии с учредительными документами принимать решение о заключении соответствующих крупных сделок должника.

Учитывая ряд сходств норм российского и белорусского корпоративного права, регламентирующих порядок совершения крупных сделок и сделок с заинтересованностью, предположение о возможности предоставления высшему органу общества полномочия по одобрению сделок с заинтересованностью представляется оправданным.

Дублирование органов, одобряющих сделку с заинтересованностью аффилированных лиц общества-должника, позволит исключить недостатки двух вышерассмотренных направлений. Однако предоставление данного полномочия одновременно собранию участников общества-должника и собранию кредиторов на основании разных правовых норм может повлечь другие негативные последствия. Разрешение вопроса о совершении сделки как участниками общества-должника, так и кредиторами значительно повышает вероятность незаключения выгодной сделки, направленной на распоряжение имуществом общества-должника, что, безусловно, противоречит задачам конкурсного права. Применение рассматриваемого подхода целесообразно в отношении сделок, имеющих исключительное значение для участников конкурсных правоотношений (должника и кредиторов). По нашему мнению, под термином «сделки, имеющие исключительное значение» следует понимать сделки, отвечающие следующим признакам:

– сложность оценки отчуждаемых по сделке активов;

– наличие постоянного платежеспособного спроса на отчуждаемые по сделке активы;

– отчуждаемые по сделке активы составляют значительную часть активов должника.

Заключение. Проведенный анализ норм действующего законодательства о хозяйственных обществах и об экономической несостоятельности, регулирующих сделки с заинтересованностью, позволяет сделать следующие выводы:

– нормы действующего законодательства не содержат правового механизма предотвращения и устранения ущерба интересам добросовестных участников общества-должника и его кредиторов, который может быть причинен в результате совершения антикризисным управляющим сделки с заинтересованностью аффилированных лиц общества-должника. Данные сделки не подлежат согласованию ни с высшим органом общества, ни с общим собранием кредиторов и поэтому не могут быть оспорены;

– существует три направления (подхода) совершенствования правовых норм, регулирующих совершение сделок с заинтересованностью аффилированных лиц общества-должника в период конкурсного производства. Каждое из данных направлений имеет как сильные, так и слабые стороны [9];

– анализ возможных последствий реализации вышеуказанных подходов позволяет констатировать целесообразность выбора направления, в соответствии с которым сделки с заинтересованностью аффилированных лиц общества-должника подлежат одобрению собранием кредиторов.

Совершенствование норм корпоративного и конкурсного права, с учетом сходства элементов регулируемых ими отношений, позволит повысить уровень защиты добросовестных участников данных отношений, в том числе добросовестных инвесторов.

Литература

1. Об экономической несостоятельности (банкротстве) : Закон Респ. Беларусь от 18 июля 2000 г., № 423-З // Консультант плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2012.

2. О хозяйственных обществах : Закон Респ. Беларусь, 9 дек. 1992 г., № 2020-XII // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2012.

3. О некоторых вопросах экономической несостоятельности (банкротства) : указ Президента Республики Беларусь от 12 нояб. 2003 г., № 508 // Консультант плюс: Беларусь. Тех-

нология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2012.

4. О некоторых вопросах практики применения законодательства, регулирующего вопросы экономической несостоятельности (банкротства) : постановление Пленума Высшего Хозяйственного Суда Республики Беларусь от 2 дек. 2005 г., № 30 // Консультант плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2012.

5. О несостоятельности (банкротстве) : Федеральный Закон от 26 октября 2002 г., № 127-ФЗ // Консультант Плюс: Версия Проф. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – М., 2012.

6. О защите конкуренции : федер. Закон Рос. Федерации, 26 июля 2006 г., № 135-ФЗ // Собр. законодательства Рос. Федерации. – 2006. – № 31. – С. 10–29.

7. Об акционерных обществах : федер. Закон Рос. Федерации, 26 дек. 1995 г., № 208-ФЗ // Консультант Плюс: Версия Проф. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – М., 2012.

8. Телюкина, М.В. Конкурсное право : теория и практика несостоятельности (банкротства) / М.В. Телюкина. – М. : Дело, 2002. – 536 с.

9. Михайлов, Д.И. Сделки с заинтересованностью аффилированных лиц общества-должника в конкурсных правоотношениях / Д.И. Михайлов // Вестник Высшего Хозяйственного Суда Республики Беларусь. – 2011. – № 2. – С. 153–160.

Гомельский государственный
университет им. Ф. Скорины

Поступило 02.04.12

Известия Гомельского государственного университета
имени Ф. Скорины, №3(72), 2012

УДК 347.73:336.22:343.359.2

Бесспорный порядок взыскания налога, сбора (пошлины), пени

Л.Е. Можаева

В статье анализируется бесспорный порядок взыскания налога, сбора (пошлины), пени, проводится сравнительный анализ национального законодательства с законодательством других государств и вносятся предложения по совершенствованию налогового законодательства. Особое внимание уделяется взысканию за счет средств дебиторов плательщика (иного обязанного лица) – организации.
Ключевые слова: бесспорный порядок, взыскание, налог, налоговое обязательство, пени, плательщик, принудительное исполнение.

The article considers the indisputable order of collecting tax, duty and fines; the comparative analysis of the national legislation with the legislation of other states is carried out; it suggests improvement of the tax legislation. Particular attention is paid to collecting at the expense of debtors of the payer (other obliged person), i.e. the organization.
Keywords: indisputable order, collecting, tax, tax liability, fines, payer, enforcement.

Введение. Если плательщиком (иным обязанным лицом) не исполнено или не надлежаще исполнено налоговое обязательство в установленный срок, не уплачены (не полностью уплачены) пени, у него образуется задолженность по уплате налога, сбора (пошлины), пени. Погашение образовавшейся задолженности осуществляется путем взыскания налоговыми или таможенными органами налога, сбора (пошлины), пени, в том числе и в бесспорном порядке. Подобный механизм имеет достаточно длительную практику применения, закреплен в законодательстве многих государств и является достаточно эффективной мерой принудительного исполнения налогового обязательства, уплаты пеней. Однако в юридической литературе изучению бесспорного порядка принудительного исполнения налогового обязательства, уплаты пеней уделяется недостаточно внимания. В связи с этим большой интерес представляет исследование белорусского законодательства в данной области с целью выявления проблемных вопросов и выработка предложений по их разрешению.

Основная часть. Взыскание налога, сбора (пошлины), пени является мерой принудительного исполнения налогового обязательства, уплаты пеней [1, ст. 55, п. 1]. Основанием для применения налоговыми и таможенными органами данной меры является неисполнение или ненадлежащее исполнение плательщиком (иным обязанным лицом) в установленный срок налогового обязательства, неуплата (неполная уплата) пеней [1, ст. 55, п. 1]. Одной из форм принудительного исполнения налогового обязательства, уплаты пеней является взыскание налогов, сборов (пошлин), пеней в бесспорном порядке. Применение данной формы принудительного исполнения налогового обязательства зависит от категории плательщика (бесспорный порядок применяется только в отношении организаций) и от категории активов плательщика, за счёт которой осуществляется взыскание суммы налога (бесспорный порядок применяется только в отношении денежных средств плательщика и его дебиторов).

Отметим, что при применении бесспорного порядка взыскания налоговой задолженности под иными обязанными лицами следует понимать и налоговых агентов. Поэтому в случае неперечисления налоговым агентом суммы налога, сбора (пошлины), подлежащих удержанию у плательщика, и пени данные суммы взыскиваются с налогового агента по правилам взыскания налогов, сборов (пошлин) и пеней с плательщика, то есть в бесспорном порядке [2, п. 7, ч. 2].

Бесспорный порядок взыскания налоговой задолженности по распоряжению налоговых органов с организаций имеет достаточно длительную практику применения и предусматривался законодательством СССР (Положением о взыскании налогов и неналоговых платежей, утвержденным постановлением ЦИК и СНК СССР от 17 сентября 1932 года № 48/1402,

Положением о взыскании не внесенных в срок налогов и неналоговых платежей, утвержденным Указом Президиума Верховного Совета СССР от 26 января 1981 г. № 3820-X).

В Республике Беларусь до 1 января 2004 г. общие положения, касающиеся погашения задолженности по налогам путем взыскания в бесспорном порядке, закреплялись Положением о взыскании налогов, сборов и других обязательных платежей, утвержденным постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 20 января 1999 г. № 87, а также Инструкцией по применению Положения о взыскании налогов, сборов и других обязательных платежей, утвержденной Приказом Государственного налогового комитета Республики Беларусь от 17 апреля 1999 г. № 77.

В связи с введением в действие Общей части Налогового кодекса Республики Беларусь (далее – НК) данные нормативные акты были отменены, и в настоящее время общие положения бесспорного порядка взыскания налогов, сборов (пошлин), пеней закреплены статьями 56–58 НК, а формы соответствующих документов, применяемых в данном случае налоговыми органами и их должностными лицами, установлены постановлением Министерства по налогам и сборам Республики Беларусь от 31 декабря 2010 г. № 97.

Проанализировав налоговое законодательство Республики Беларусь, можно выделить следующие формы взыскания налогов, сборов (пошлин), пеней в бесспорном порядке:

– взыскание налога, сбора (пошлины), пени за счет денежных средств на счетах плательщика (иного обязанного лица) – организации (ст. 56);

– взыскание налога, сбора (пошлины), пени за счет наличных денежных средств плательщика (иного обязанного лица) – организации (ст. 57);

– взыскание налога, сбора (пошлины), пени за счет средств дебиторов плательщика (иного обязанного лица) – организации (ст. 58).

Следует отметить, что НК позволяет применять одновременно все три формы взыскания налогов, сборов (пошлин), пени.

По органам, применяющим данные формы взыскания налогов, сборов (пошлин), пеней, последние могут быть классифицированы на формы, применяемые как налоговыми, так и таможенными органами (взыскание за счет денежных средств на счетах и за счет наличных денежных средств), и формы, применяемые исключительно налоговыми органами (взыскание за счет средств дебиторов).

Остановимся более подробно на характеристике каждой формы взыскания налогов, сборов (пошлин), пеней в бесспорном порядке.

Статья 56 НК относительно организаций предусматривает бесспорный порядок взыскания задолженности, которое производится на основании решения руководителя (его заместителя) налогового или таможенного органа [1]. В решении обязательно указывают те счета плательщика (иного обязанного лица), с которых должно быть произведено перечисление налога, сбора (пошлины), пени, и сумму, подлежащую перечислению [1, ст. 56, п. 2, ч. 1]. Решение выносится в форме распоряжения.

Взыскание может быть произведено и с валютных счетов плательщика (иного обязанного лица) – организации в сумме, эквивалентной сумме платежа в белорусских рублях по официальному курсу, установленному Национальным банком Республики Беларусь на дату взыскания [1, ст. 56, п. 2, ч. 3]. При этом НК не устанавливает ограничений в очередности взыскания задолженности со счетов в национальной валюте и валютных счетов.

В Республике Беларусь НК ограничивает применение данной меры принудительного исполнения налогового обязательства. Так, взыскание не производится за счет денежных средств:

1) на корреспондентских счетах плательщика (иного обязанного лица) – организации;

2) на благотворительных счетах, открытых для внесения (поступления) иностранной безвозмездной помощи в виде денежных средств, в том числе в иностранной валюте;

3) на специальных счетах, открытых в соответствии с законодательными актами;

4) на счетах по учету бюджетных средств государственного казначейства и местных бюджетов [1, ст. 56, п. 2, ч. 2].

Кроме НК, бесспорный порядок списания средств со счетов плательщика (иного обязанного лица) регулируется статьями 127, 207 Банковского кодекса Республики Беларусь, главой 11 Инструкции о банковском переводе, утвержденной постановлением Правления Национального банка Республики Беларусь от 29 марта 2001 г. № 66 (далее – Инструкции). Так, пункт 86 Инструкции закрепляет положение, согласно которому списание средств в бесспорном порядке допускается со счетов плательщика, предназначенных для учета денежных средств, которыми плательщик вправе распоряжаться, в случае, если такое списание средств не противоречит режиму счета, установленному законодательными актами Республики Беларусь [3].

Решение налогового или таможенного органа о взыскании налога, сбора (пошлины), пени за счет денежных средств на счетах плательщика (иного обязанного лица) – организации незамедлительно доводится до сведения банка, где открыты счета плательщика (иного обязанного лица) – организации, на бумажном носителе или по установленным форматам в виде электронного документа и подлежит безусловному исполнению банком в первоочередном порядке не позднее одного банковского дня со дня получения им этого решения. При этом банком приостанавливаются, если иное не установлено законодательными актами, все другие расходные операции по счетам плательщика (иного обязанного лица) – организации [1, ст. 56, п. 3, ч. 1].

При недостаточности или отсутствии денежных средств на счетах плательщика (иного обязанного лица) – организации в день получения банком решения налогового или таможенного органа о взыскании налога, сбора (пошлины), пени такое решение исполняется по мере поступления денежных средств на указанные в нем счета не позднее одного банковского дня после каждого такого поступления [1, ст. 56, п. 3, ч. 2].

Таким образом, статья 56 НК регламентирует действия банка при взыскании налога, сбора (пошлины), пени за счет денежных средств на счетах плательщика (иного обязанного лица) – организации. Однако законодателем не учтены положения Банковского кодекса Республики Беларусь, закрепляющие право небанковской кредитно-финансовой организации открывать и вести банковские счета юридических лиц [4, ст. 9, ч. 1]. В связи с этим необходимо распространить действие пункта 3 статьи 56 НК не только в отношении счетов, открытых в банках, но и в небанковских кредитно-финансовых организациях.

Согласно пункту 85 Инструкции для бесспорного порядка списания денежных средств без согласия плательщика в банк должны быть предоставлены платежные инструкции и решения налоговых или таможенных органов [3]. Для этого налоговым или таможенным органом оформляется платежное требование и представляется в обслуживающий его банк в трех экземплярах [3, п. 87, ч. 1]. При взыскании денежных средств в иностранной валюте списание производится на основании платежного требования на взыскание денежных средств с продажей. При этом не требуется дополнительного представления в банк заявки, предусмотренной нормативным правовым актом Национального банка Республики Беларусь, регулирующим порядок осуществления валютно-обменных операций [3, п. 89-1, ч. 4].

Следует отметить, что законодательством не предусмотрена обязанность уведомления плательщика (иного обязанного лица) – организации о взыскании налога, сбора (пошлины), пени за счет денежных средств на счетах. Поскольку вынесение подобного решения вызывает движение денежных средств на счетах организации и затрагивает ее интересы, считаем необходимым закрепить в статье 56 НК обязанность налоговых или таможенных органов доводить до сведения плательщика (иного обязанного лица) – организации решение о взыскании, к примеру, путем направления по последнему известному налоговому или таможенному органу месту нахождения организации и считать полученным им по истечении трех дней со дня его направления. Подобный механизм будет служить гарантией своевременного получения соответствующей информации плательщиком и в случае несогласия – своевременного обжалования указанного решения в порядке, установленном законодательством.

В настоящее время назрела необходимость рассмотреть вопрос о взыскании налоговой задолженности за счет электронных денег. Электронные деньги динамично развиваются во всем мире. В связи с развитием в Беларуси сети Интернет и электронной коммерции в по-

следнее время активно развиваются альтернативные формы расчетов посредством использования электронных денег. Еще в 2003 г. постановлением Правления Национального банка Республики Беларусь были утверждены Правила осуществления операций с электронными деньгами. Исходя из определения электронных денег, закрепленного в данных Правилах, электронные деньги и денежные средства – это различные понятия, а это значит, что обратить на них взыскание в порядке статьи 56 НК невозможно. Вместе с тем, юридические лица и индивидуальные предприниматели могут совершать определенные операции с электронными деньгами [5, пп. 2, 3, 15, ч. 2].

Безусловно, рынок электронных денег, позволяющий значительно экономить время, будет и дальше стремительно развиваться. К примеру, в Российской Федерации с принятием 27 июня 2011 г. Федерального закона № 161-ФЗ «О национальной платежной системе» перевод электронных денежных средств признан формой безналичных расчетов.

Все это вызывает необходимость дополнения белорусского налогового законодательства в части принудительного взыскания налоговой задолженности в бесспорном порядке за счет электронных денег плательщика (иного обязанного лица) – организации или индивидуального предпринимателя. Данный порядок необходимо закрепить в статье 56 НК, а для эффективной реализации подобного механизма необходимо закрепить в статье 22 НК обязанность плательщика – организации или индивидуального предпринимателя сообщать в налоговый орган по месту постановки на учет об открытии или закрытии электронного кошелька – в срок не позднее пяти рабочих дней со дня открытия или закрытия электронного кошелька.

Отметим, что в 2011 г. налоговыми органами по Гомельской области за счет денежных средств на счетах организаций было принудительно взыскано в бюджет 15026265,9 тыс. рублей, что составляет 8,5% от общей суммы, взысканной в принудительном порядке.

Статья 57 НК посвящена второй форме взыскания налогов, сборов (пошлин), пеней в бесспорном порядке и определяет порядок взыскания задолженности за счет наличных денежных средств (в том числе в иностранной валюте) плательщика (иного обязанного лица) – организации. В данном случае взыскание производится в бесспорном порядке на основании решения руководителя (его заместителя) налогового или таможенного органа.

Решение налогового или таможенного органа о взыскании налога, сбора (пошлины), пени за счет наличных денежных средств выносится в форме постановления об их взыскании и должно содержать обязательное указание на сумму, подлежащую взысканию, и сумму фактически взысканных денежных средств. При этом сумма фактически взысканных денежных средств не должна превышать сумму, подлежащую взысканию [1, ст. 57, п. 2]. Форма постановления о взыскании налога, сбора (пошлины), пени за счет наличных денежных средств плательщика (иного обязанного лица) – организации утверждена постановлением Министерства по налогам и сборам Республики Беларусь от 31 декабря 2010 г. № 97.

Наличные денежные средства в день их взыскания подлежат сдаче в банк для их зачисления в соответствующий бюджет. При невозможности сдачи указанных денежных средств в течение того же дня они должны быть сданы в банк на следующий банковский день. Обеспечение сохранности указанных денежных средств осуществляется соответствующим налоговым или таможенным органом [1, ст. 57, п. 3, ч. 1–3].

Следует отметить, что в 2011 г. налоговыми органами по Гомельской области за счет наличных денежных средств организаций было принудительно взыскано в бюджет 1456808,3 тыс. рублей, что составляет 0,8% от общей суммы, взысканной в принудительном порядке.

Третья форм взыскания налогов, сборов (пошлин), пеней в бесспорном порядке – взыскание налога, сбора (пошлины), пени за счет средств дебиторов плательщика (иного обязанного лица) – организации, регулируется статьей 58 НК. Как показывает практика, данная форма является наиболее эффективной, поскольку в 2011 г. налоговыми органами по Гомельской области за счет денежных средств на счетах дебиторов организаций было принудительно взыскано в бюджет 160285003,5 тыс. рублей, что составляет 90,7% от общей суммы, взысканной в принудительном порядке. В связи с этим исследованию данного порядка необходимо уделить особое внимание.

В соответствии с пунктом 1 статьи 58 НК взыскание налога, сбора (пошлины), пени за счет средств дебиторов плательщика (иного обязанного лица) – организации производится на основании решения руководителя (его заместителя) налогового органа по месту постановки на учет плательщика (иного обязанного лица) [1, ст. 58, п. 1, ч. 1].

Решение о взыскании налога, сбора (пошлины), пени принимается с учетом сроков исполнения обязательств между плательщиком (иным обязанным лицом) и его дебиторами [1, ст. 58, п. 1, ч. 2]. При этом необходимо учитывать условия и сроки возникновения задолженности, определенные гражданско-правовым договором. Иными словами, налоговый орган вправе взыскать задолженность с дебитора только после истечения срока расчетов между должником и дебитором, установленного в договоре. Кроме того, необходимо учитывать исковую давность, общий срок которой согласно статье 197 Гражданского кодекса Республики Беларусь составляет три года [6].

Основанием для принятия решения налоговым органом о взыскании сумм задолженности с дебиторов плательщика (иного обязанного лица) являются:

1) справка наличия дебиторской задолженности у плательщика (иного обязанного лица), оформленная налоговым органом на основании документов, представленных плательщиком (иным обязанным лицом) в соответствии с подпунктом 1.5 пункта 1 статьи 22 НК [1, ст. 58, п. 2, ч. 1]. Согласно подпункту 1.5 пункта 1 статьи 22 НК плательщик обязан вести учет дебиторской задолженности и не позднее пяти рабочих дней со дня возникновения задолженности по уплате налогов, сборов (пошлин), пеней представлять в налоговый орган по месту постановки на учет перечень дебиторов с указанием суммы дебиторской задолженности, а также копии документов, подтверждающих факт наличия дебиторской задолженности [1];

2) справка наличия дебиторской задолженности у плательщика (иного обязанного лица), оформленная налоговым органом по результатам мероприятий по выявлению имущества плательщика (иного обязанного лица), а также его дебиторов [1, ст. 58, п. 2, ч. 1]. Данные мероприятия проводятся на основании статьи 78² НК в случае непредставления плательщиком в установленный срок документов, указанных в подпункте 1.5 пункта 1 статьи 22 НК, либо недостаточности суммы дебиторской задолженности, указанной в документах, представленных плательщиком, для взыскания налога, сбора (пошлины), пени за счет средств дебиторов плательщика [1, ст. 78²];

3) акт проверки, проведенной налоговым органом [1, ст. 58, п. 2, ч. 1];

4) заявление плательщика (иного обязанного лица) об уступке требования кредитора и документа (акта сверки или иного подписанного дебитором и плательщиком (иным обязанным лицом) документа), подтверждающего наличие дебиторской задолженности у плательщика (иного обязанного лица) и кредиторской задолженности у дебитора плательщика (иного обязанного лица) [1, ст. 58, п. 2, ч. 1].

Решение налогового органа о взыскании налога, сбора (пошлины), пени за счет средств дебиторов может быть вынесено в отношении одного или нескольких дебиторов плательщика (иного обязанного лица) [1, ст. 58, п. 2, ч. 1]. При этом НК не содержит ограничений по субъектному составу лиц, со счетов которых, как с дебиторов, может быть произведено взыскание. Таким образом, взыскание может быть произведено и со счетов дебиторов – индивидуальных предпринимателей.

Решение налогового органа о взыскании налога, сбора (пошлины), пени за счет средств дебиторов должно содержать указание на счета дебитора и сумму, подлежащую взысканию, которая не может превышать сумму дебиторской задолженности этого дебитора плательщику (иному обязанному лицу) [1, ст. 58, п. 2, ч. 1].

Взыскание может быть произведено и с валютных счетов дебиторов плательщика (иного обязанного лица) – организации в сумме, эквивалентной сумме платежа в белорусских рублях по официальному курсу, установленному Национальным банком Республики Беларусь на дату взыскания [1, ст. 58, п. 2, ч. 2]. При этом НК не устанавливает ограничений в очередности взыскания задолженности со счетов дебиторов в национальной валюте и валютных счетов.

Статья 58 НК ограничивает применение данной меры принудительного исполнения налогового обязательства. Так, взыскание не производится за счет денежных средств:

1) на корреспондентских счетах дебитора плательщика (иного обязанного лица) – организации;

2) на благотворительных счетах, открытых дебитору плательщика (иного обязанного лица) – организации для внесения (поступления) иностранной безвозмездной помощи в виде денежных средств, в том числе в иностранной валюте;

3) на специальных счетах, открытых в соответствии с законодательными актами;

4) на счетах по учету бюджетных средств государственного казначейства и местных бюджетов [1, ст. 58, п. 2, ч. 3].

Решение налогового органа о взыскании налога, сбора (пошлины), пени за счет средств дебиторов и платежная инструкция выдаются банку, обслуживающему данный налоговый орган, на бумажном носителе или по установленным форматам в виде электронного документа [1, ст. 58, п. 2, ч. 4].

Следует отметить, что НК не предусматривает обязанности уведомить дебитора плательщика (иного обязанного лица) – организации о взыскании налога, сбора (пошлины), пени за счет его денежных средств на счетах. Поскольку вынесение подобного решения затрагивает интересы дебитора, считаем необходимым закрепить в статье 58 НК обязанность налоговых органов доводить до сведения дебитора плательщика (иного обязанного лица) – организации решение о взыскании. Данное положение будет гарантировать своевременное получение соответствующей информации дебитором и позволит ему своевременно обжаловать его в случае несогласия.

Ответственность за достоверность сведений о дебиторах и суммах дебиторской задолженности несет плательщик (иное обязанное лицо) – организация [1, ст. 58, п. 3].

Таким образом, в соответствии с белорусским законодательством взыскать с дебиторов плательщика можно только денежные средства на счетах в банке. Вместе с тем, без внимания остаются иные финансовые активы дебитора, например, наличные денежные средства. В связи с этим, считаем целесообразным обращать взыскание и на наличные денежные средства дебитора в порядке, установленном статьей 57 НК.

Взыскание задолженности перед бюджетом с дебиторов плательщика (иного обязанного лица) с некоторыми особенностями закреплено в налоговом законодательстве большинства государств – членов СНГ, практика применения которых подтверждает эффективность данной меры.

Как уже указывалось выше, все три формы взыскания налога, сбора (пошлины), пени в бесспорном порядке применяются только в отношении плательщиков (иных обязанных лиц) – организаций. Понятие «организация» содержится в пункте 2 статьи 13 НК. Вместе с тем, считаем целесообразным распространить бесспорный порядок взыскания и на такую категорию плательщиков, как индивидуальные предприниматели. В настоящее время задолженность индивидуальных предпринимателей перед бюджетом взыскивается только в судебном порядке, что связано с временными и иными затратами. Бесспорный порядок взыскания позволит более оперативно взыскивать налоговую задолженность.

Заключение. Бесспорный порядок взыскания налога, сбора (пошлины), пени является эффективной мерой принудительного исполнения налогового обязательства, уплаты пеней, направленной на оперативное погашение задолженности организаций перед бюджетом. С целью совершенствования рассмотренного порядка представляется целесообразным:

1) распространить бесспорный порядок взыскания на такую категорию плательщиков, как индивидуальные предприниматели, задолженность которых перед бюджетом в настоящее время взыскивается только в судебном порядке, что связано с временными и иными затратами;

2) распространить действие пункта 3 статьи 56 НК не только в отношении счетов, открытых в банках, но и в небанковских кредитно-финансовых организациях;

3) закрепить в статьях 56 и 58 НК обязанность налоговых или таможенных органов доводить до сведения плательщика (иного обязанного лица) – организации и (или) его дебитора решение о взыскании налога, сбора (пошлины), пени;

4) закрепить в статье 56 НК бесспорный порядок взыскания налоговой задолженности за счет электронных денег плательщика (иного обязанного лица) – организации или индивидуального предпринимателя. Для эффективной реализации подобного механизма необходимо закрепить в статье 22 НК обязанность плательщика – организации или индивидуального предпринимателя сообщать в налоговый орган по месту постановки на учет об открытии или закрытии электронного кошелька – в срок не позднее пяти рабочих дней со дня открытия или закрытия электронного кошелька;

5) наделить налоговые органы правом взыскивать наличные денежные средства дебитора в порядке, установленном статьей 57 НК.

Литература

1. Налоговый кодекс Республики Беларусь (Общая и Особенная части) : текст по состоянию на 1 янв. 2010 г. – Минск : Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь, 2010. – 672 с.

2. О некоторых вопросах, связанных с применением Общей части Налогового кодекса Республики Беларусь : постановление Пленума Высшего Хозяйственного Суда Респ. Беларусь, 19 мая 2005 г., № 21 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2005. – № 105. – 6/450.

3. Инструкция о банковском переводе : утв. Правлением Нац. банка Респ. Беларусь 29.03.01 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2001. – № 49. – 8/5770.

4. Банковский кодекс Республики Беларусь : принят Палатой представителей 3 окт. 2000 г. : одобр. Советом Респ. 12 окт. 2000 г. : текст Кодекса по состоянию на 14 июня 2010 г. // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2010. – № 147. – 2/1684.

5. Правила осуществления операций с электронными деньгами : утв. постановлением Правления Нац. банка Респ. Беларусь, 26 нояб. 2003 г., № 201 : в ред. постановления Правления Нац. банка Респ. Беларусь от 16 февр. 2007 г. № 52 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2003. – № 139. – 8/10290.

6. Гражданский кодекс Республики Беларусь : принят Палатой представителей 28 окт. 1998 г. : одобр. Советом Респ. 19 нояб. 1998 г. // Ведамасці Нацыянальнага сходу Рэспублікі Беларусь. – 1999. – № 7–9. – С. 101.

Гомельский государственный
университет им. Ф. Скорины

Поступило 02.04.12

Известия Гомельского государственного университета
имени Ф. Скорины, №3(72), 2012

УДК 340.111.53:[343.531:004]

Объект хищения путем использования компьютерной техники

А.В. Пасынков

Согласно сложившимся подходам объект преступления относится к числу элементов структуры преступления и связан с установлением направленности совершенного общественно опасного деяния. Отсутствие объекта не дает возможности вести речь о наличии преступления и, соответственно, о возможности применения мер уголовной ответственности за совершенное деяние. Анализ современных подходов в указанной области представляет интерес в связи с изменением структуры действующих уголовных кодексов на постсоветском пространстве.
Проведенное автором исследование направлено на выявление особенностей объекта преступления, ранее не свойственного белорусскому уголовному законодательству и квалифицируемого по ст. 212 Уголовного кодекса Республики Беларусь как «хищение путем использования компьютерной техники». Результаты исследования позволяют не только установить необходимость и актуальность существования указанного деяния, отграничить его от иных преступлений, содержащихся в главе 24 УК Республики Беларусь, но и выработать предложения по совершенствованию законодательства в указанной области.
Ключевые слова: объект преступления, виды объектов, объект хищения путем использования компьютерной техники, непосредственные объекты хищения путем использования компьютерной техники.

According to the developed approaches, the object of a crime is among elements of crime structure and is connected with determination of committed socially dangerous act directionality. The absence of a crime object does not give a possibility to speak about existence of a crime and of course, about possibility of application of criminal responsibility measures for the committed act. The analysis of modern approaches in the specified field is interesting in connection with the changing of existing criminal codes structure in the former Soviet Union countries.
The research undertaken by the author is aimed at the detection of the crime object features, which was extrinsic to the Belarusian criminal legislation before and was qualified by Art. 212 of the Criminal code of the Republic of Belarus as “theft by using computer equipment”. The results of the research do not only allow to establish the necessity and actuality of existence of the specified act and to delimit it from other crimes listed in Chapter 24 of the Criminal code of the Republic of Belarus, but to formulate proposals on legislation improvement in the specified area.
Keywords: object of theft, kinds of objects, object of theft by using computer equipment, direct objects of theft by using computer equipment.

Изменение экономических, социальных отношений в обществе влечет необходимость проведения соответствующей корректировки действующего законодательства. Здесь не является исключением такая отрасль, как уголовное право. Изменения могут касаться, в том числе, криминализации новых деяний либо признания существующих составов преступлений утратившими общественную опасность. Настоящая статья посвящена исследованию природы объекта преступления, ранее неизвестного белорусскому уголовному законодательству конца XX века и явившегося порождением процесса развития современных информационных технологий. Речь идет о закреплении Уголовным кодексом Республики Беларусь 1999 г. (далее – УК) нормы, предусматривающей ответственность за хищение путем использования компьютерной техники (ст. 212 УК) [1].

Заинтересованность общества в криминализации или декриминализации какого-либо деяния и определении его места в системе норм УК зависят, в том числе, от оценки направленности преступного посягательства. В этой связи проведение настоящего исследования представляется актуальным. Для более глубокого осмысления проблемы следует остановиться, прежде всего, на общетеоретических подходах, складывающихся в отношении объекта любого преступления. Еще со времен римского права считалось, что объект – одна из важнейших характеристик, позволяющая различать среди деяний преступления публичного и частного характера и преследовать одни в порядке уголовного, а другие – гражданского судопроизводства [2].

В настоящее время актуализацию характеристики объекта преступления можно проследить на анализе перспективных направлений развития уголовного законодательства. Речь идет, в частности, о Концепции совершенствования системы мер уголовной ответственности и порядка их исполнения, утвержденной указом Президента Республики Беларусь от 23.12.2010 г., № 672 (далее – Концепция № 672) [3].

К числу мероприятий, направленных на реализацию норм Концепции № 672, п. 16 относит такие, как проработку вопросов о декриминализации отдельных преступлений против собственности, порядка осуществления экономической деятельности, порядка управления и интересов службы, некоторых иных деяний, а также снижение минимальных и максимальных сроков наказания в виде лишения свободы за некоторые преступления против собственности, порядка осуществления экономической деятельности, порядка управления, интересов службы, другие преступления, не сопряженные с посягательством на жизнь и здоровье человека. Как видно, развитие уголовного законодательства в сторону либерализации, прежде всего, увязывается как раз с направленностью преступных деяний, т. е. с характером объекта посягательств.

Для наиболее полного выявления качественных свойств объекта конкретных преступлений, роли и значения объекта, а также отражения объективно существующих в действительности различных общественных отношений теоретики выделяют три вида объектов преступления «по вертикали»: общий объект, родовой и непосредственный [5, с. 78], [8, с. 115]. Кроме того, можно вести речь о классификации объектов преступлений также и «по горизонтали»: основной и дополнительный. При этом дополнительный непосредственный объект может быть обязательным, факультативным или альтернативным.

На сегодняшний день целый ряд теоретиков придерживается точки зрения о том, что, кроме традиционных подходов в классификации объектов преступлений, можно вести речь о существовании видового, а также родового объектов. Новые подходы связаны с изменением структуры современных уголовных кодексов. Согласно общепринятым подходам общий объект – совокупность общественных отношений, охраняемых уголовным правом; родовой объект – отдельная группа однородных общественных отношений, охраняемых статьями главы Особенной части уголовного кодекса; непосредственный объект – конкретное проявление общественных отношений данного вида, которые охраняются отдельными статьями уголовного кодекса.

Например, в Уголовном кодексе Российской Федерации (далее – УК РФ) глава 21 «Преступления против собственности» и глава 22 «Преступления в сфере экономической деятельности» включены в раздел VIII «Преступления в сфере экономики». Так, родовым объектом кражи (ст. 158 УК РФ) будет являться порядок осуществления экономической деятельности, видовым – отношения по порядку осуществления прав собственника [9]. В некоторых случаях видовой объект может отсутствовать, совпадая с родовым (в частности, тогда, когда раздел Особенной части состоит всего из одной главы, например, разд. XI и гл. 33 УК РФ – «Преступления против военной службы») [10].

В структуру особенной части УК Республики Беларусь также включены не только главы, но и разделы, объединяющие соответствующие главы. Однако белорусские подходы свидетельствуют о том, что в название раздела дословно включено название каждой из глав, входящих в раздел. Например, глава 24 УК «Преступления против собственности» и глава 25 УК «Преступления против порядка осуществления экономической деятельности» включены в раздел VIII УК «Преступления против собственности и порядка осуществления экономической деятельности».

Таким образом, российские подходы позволяют разграничивать общественные отношения, обозначенные названием раздела и названием главы, включенной в данный раздел, а следовательно, классифицировать объект преступлений на родовой и видовой, отлично от белорусских подходов.

Заслуживает внимания точка зрения о том, что множественность общественных отношений, которые охраняются статьями одной главы УК, вынуждает производить разделение родового объекта на отдельные группы сходных общественных отношений, т. е. о воз-

можности выделения группового объекта. Так, по мнению Н.А. Бабия, групповой объект – это совокупность общественных отношений, охраняемых несколькими статьями одной и той же главы УК. Групповой объект включает в себя несколько непосредственных объектов и входит как составляющая часть в родовой объект. Так, родовым объектом преступлений, помещенных в главу 25 УК, является порядок осуществления экономической деятельности (соответственно названию главы), который включает в себя такие групповые объекты, как: финансовая система, бюджетная система, добросовестная конкуренция, банковская тайна и др. [11, с. 101]

Еще одним видом объекта преступления является непосредственный объект, т. е. то конкретное общественное отношение, на которое непосредственно посягает виновный (убийство – охраняемая правом жизнь другого человека, кража – общественные отношения по поводу прав на имущество, незаконный оборот наркотических средств – общественные отношения, обеспечивающие защиту здоровья населения).

Вносимые в особенную часть УК изменения, связанные с включением новых составов или исключением существующих, как правило, не влекут внесения изменений в названия разделов, глав или изменений их количественного состава. Таким образом, круг общественных отношений, охраняемых УК, является более стабильным в сравнении с содержанием глав.

Оценка соотношения структуры уголовного закона и круга охраняемых им общественных отношений (объектов преступлений) была бы неполной без анализа складывающихся межнациональных подходов. Здесь, в первую очередь, заслуживает внимания структура Модельного уголовного кодекса для государств-участников Содружества Независимых Государств (СНГ), утвержденного постановлением Межпарламентской Ассамблеи государств-участников СНГ от 17.02.1996 г. № 7–5 (далее – Модельный УК) [12]. Это связано с тем, что нормы модельных законодательных актов последовательно используются в законотворческой деятельности Республики Беларусь, что способствует модернизации отечественного законодательства и повышает культуру правотворчества. Так, раздел VIII «Преступления против собственности и порядка осуществления экономической деятельности» и глава 24 «Преступления против собственности» УК Республики Беларусь носят названия, аналогичные названиям раздела XI и главы 28 Модельного УК.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что определение объекта преступления имеет большое значение для правовой оценки совершенного деяния. При этом установление непосредственного объекта имеет важнейшее значение для квалификации преступлений и разграничения сходных составов, определения характера и степени общественной опасности совершенного деяния и строгости наказания.

От общих подходов следует перейти непосредственно к рассмотрению особенности объекта ранее не свойственного отечественному уголовному законодательству такого состава, как «Хищение путем использования компьютерной техники» (ст. 212 УК). Однако не всеми государствами СНГ такие подходы были имплементированы в национальное законодательство. Например, деяния, соответствующие закрепленным в ст. 212 УК Республики Беларусь, согласно нормам Уголовного кодекса Украины подлежат квалификации по ч. 3 ст. 190 «Мошенничество», предусматривающей в качестве одного из квалифицирующих признаков совершение незаконных операций с использованием электронно-вычислительной техники [13]. В российской правоприменительной практике подобные действия подлежат квалификации по совокупности преступлений: ст. 272 УК РФ «Неправомерный доступ к компьютерной информации» и ст. 159 УК РФ «Мошенничество» [14].

Поскольку ст. 212 УК включена в главу 24 («Преступления против собственности»), можно сделать вывод о том, что родовым объектом хищения путем использования компьютерной техники являются общественные отношения по поводу осуществления правомочий собственника.

Из содержания диспозиции ч. 1 ст. 212 УК следует, что непосредственным объектом такого преступления являются общественные отношения по поводу прав на имущество. Ряд теоретиков полагает, что в данном случае родовой и непосредственный объекты совпадают. Для надлежащей оценки указанной позиции следует соотнести понятия «собственность» и

«имущество». Легального определения таких терминов не содержится ни в нормах УК, ни в нормах Гражданского кодекса Республики Беларусь (далее – ГК), основным предметом регулирования которого как раз и являются имущественные правоотношения [15]. Однако анализ норм ГК позволяет сделать вывод о том, что термин «собственность» используется в качестве отражения содержания правомочий лица в отношении какого-либо принадлежащего лицу объекта (имущества). Например, ст. 272 ГК называется «Собственность на жилой дом и квартиру»; п. 1 ст. 213 ГК устанавливает, что собственность может быть государственной и частной; п. 1 ст. 214 ГК закрепляет, что в собственности граждан и юридических лиц может находиться любое имущество, за исключением отдельных видов имущества, которое в соответствии с законом не может находиться в собственности граждан или юридических лиц. Аналогичный вывод следует из раскрытия понятия «собственность», содержащегося в толковых словарях, определяющих собственность через право собственности, т. е. как право конкретных субъектов на определенные объекты (имущество), что сводится, как правило, к трем правомочиям: владения, пользования и распоряжения имуществом [16].

Термин «имущество», который используется в диспозиции ч. 1 ст. 212 УК, непосредственно связан с предметом преступления, однако именно анализ предмета преступления позволяет определиться с его непосредственным объектом. На первый взгляд может показаться, что непосредственный объект – общественные отношения по осуществлению правомочий лица в отношении имущества, полностью идентичен общественным отношениям по поводу осуществления правомочий собственника. И это позволяет отождествлять родовой и непосредственный объекты. Представляется, что такая позиция может быть подвергнута критике ввиду следующего:

1. Поскольку родовой объект преступления связан с названием главы УК, то, бесспорно, в отношении исследуемого состава таким объектом являются отношения собственности, т. е. те правомочия, которыми обладает собственник в отношении имущества или прав на имущество. Однако, право собственности – хотя и основное, но далеко не единственное вещное право на имущество. Ст. 217 ГК содержит открытый перечень вещных прав лиц, не являющихся собственниками, но (в силу норм 286 ГК) имеющих такие же права на защиту имущества, как и собственник, в том числе – против самого собственника. При этом у имущества, принадлежащего лицу на одном из иных вещных прав, всегда имеется собственник, поэтому можно сказать, что термин «собственность» поглощает собой иные вещные права. Примером может послужить унитарное предприятие, имущество которого закреплено за ним на праве хозяйственного ведения или оперативного управления. При этом в силу норм п. 4 Примечания к главе 24 УК можно вести речь о закреплении ответственности за хищение имущества такого субъекта. Таким образом, законодатель использует термин «собственность» в более широком смысле этого слова, не подразумевая под ним лишь объекты материального мира, а содержание правомочий собственника.

2. Общественные отношения, связанные с правомочиями владения имуществом, вытекающие из содержания диспозиции ч. 1 ст. 212 УК, представляются более узкими в сравнении с обозначенным родовым объектом преступления, поскольку они в ряде случаев могут не включать в себя какую-либо часть правомочий (например, правомочие распоряжения), либо включать такие правомочия, но в ограниченном смысле. Например, владелец пластиковой банковской карточки не является ее собственником, однако правоприменительная практика свидетельствует о возможности защиты прав такого владельца от кражи имущества без привлечения в качестве потерпевшего собственника карточки.

Изложенное позволяет сделать вывод о том, что родовой и непосредственный объекты преступления, квалифицируемого по ст. 212 УК, следует разграничивать, и, в силу редакции статьи, непосредственным объектом преступления выступают отношения по поводу прав на имущество. При этом преступление, квалифицируемое по ст. 205 УК «Кража», имеет такой же непосредственный объект посягательства.

Для установления отличий обозначенных составов, а также от иных составов, предусмотренных УК, представляет интерес проведение сравнительного анализа содержания диспозиций двух составов преступлений: ч. 1 ст. 212 УК «Хищение путем использования ком-

пьютерной техники» и ч. 1 ст. 350 УК «Модификация компьютерной информации». В результате можно установить некоторое сходство между ними. Однако ст. 350 УК помещена в главу 31 раздела XII УК «Преступления против информационной безопасности», отлично от ст. 212 УК. Потому объекты каждого из указанных составов преступлений не могут быть идентичными. Ввиду указанного, в рамках проводимого исследования представляется необходимым провести разграничение непосредственных объектов обозначенных составов. Такой анализ тем более актуален, что в ст. 250 Модельного УК содержится состав преступления, не включенный в качестве самостоятельного состава в УК Республики Беларусь и предусматривающий ответственность за причинение имущественного ущерба путем, в том числе, модификации компьютерной информации.

Содержание диспозиции ч. 1 ст. 212 УК позволяет сделать вывод о возможности квалификации деяния по указанной статье только тогда, когда хищение имущества было совершено путем изменения информации, обрабатываемой в компьютерной системе, хранящейся на машинных носителях или передаваемой по сетям передачи данных, либо путем введения в компьютерную систему ложной информации. Именно таким специфическим способом совершения указанное преступление отграничивается от кражи (ст. 205 УК). Согласно ч. 1 ст. 350 УК изменение информации, хранящейся в компьютерной системе, сети или на машинных носителях, либо внесение заведомо ложной информации, причинившие существенный вред (правда, при отсутствии признаков преступления против собственности), именуется модификацией компьютерной информации. Представляется, что оговорка, содержащаяся в определении модификации компьютерной информации, сделана лишь для того, чтобы отграничить сферу отношений, нарушение которых позволяет применить соответствующую норму, но не касается сути самого понятия. Так, согласно толковому словарю С.И. Ожегова «модифицировать» означает то же, что и «видоизменять». Таким образом, можно сказать, что диспозиции указанных двух составов преступлений предполагают воздействие на один и тот же предмет: компьютерную информацию (путем изменения существующей или ввода новой). Следовательно, можно сделать вывод о том, что непосредственные объекты – общественные отношения по поводу сохранности компьютерной информации у данных составов совпадают.

Кроме того, наличие в ч. 2 ст. 212 УК такого квалифицирующего признака, как несанкционированный доступ к компьютерной информации, позволяет сделать вывод о необходимости выделения еще одного непосредственного объекта (в отношении деяния, в наличии которого присутствует именно такой квалифицирующий признак) – общественных отношений по поводу доступа к компьютерной информации.

Таким образом, можно вести речь о так называемом многообъектном преступлении применительно к составу, предусмотренному ст. 212 УК. По мнению теоретиков, в таких случаях непосредственные объекты преступления необходимо разграничивать как основной (главный) и дополнительный (классификация «по горизонтали»). Разграничение проводится не по степени значимости объекта, а по его связи с родовым объектом преступлений данной группы. Так, рассматривая анализируемый состав, можно определить, что основным непосредственным объектом здесь выступают общественные отношения по поводу прав на имущество (поскольку статья включена в главу «Преступления против собственности»), а дополнительными непосредственными объектами – общественные отношения по поводу сохранности компьютерной информации (ч. 1 ст. 212 УК) и общественные отношения по порядку доступа к компьютерной информации (ч. 2 ст. 212 УК). При этом последний из указанных дополнительных объектов является факультативным, поскольку указан в качестве лишь одного из квалифицирующих признаков, предусмотренных нормами ч. 2 ст. 212 УК.

Представляется, что выделение таких дополнительных объектов позволяет вести речь о более высокой степени опасности такого преступления в сравнении, например, с кражей имущества и о необходимости выделения преступления, предусмотренного ст. 212 УК, в самостоятельный состав. Это связано с повышенным вниманием общества к совершению общественно-опасных деяний в области информационных технологий, активно развивающихся в обществе в последние десятилетия.

При этом уместно отметить, что складывающаяся в последние годы правоприменительная практика показывает, что большинство преступлений, относимых к хищению, совершенному путем использования компьютерной техники, связаны со снятием денег с пластиковых банковских карточек. Так, анализ практики суда Центрального района г. Гомеля свидетельствует о том, что каждое из 18 рассмотренных судом дел за период 2010–2011 гг., имеющих отношение к исследуемому составу, были квалифицированы по ч. 2 ст. 212 УК и совершены с использованием банковских пластиковых карточек, банкоматов и терминалов оплаты [17].

Поскольку в приведенных примерах речь идет о незаконном использовании чужих электронных денег, возникает вопрос о корректировке подходов в определении основного непосредственного объекта преступлений, квалифицируемых по ст. 212 УК, посредством его расширения за счет включения общественных отношений по поводу не только имущества, но и имущественных прав. Речь идет о случаях, когда производится перевод электронных денег на другие счета. Здесь вопрос о непосредственном объекте преступления тесно связан с вопросом о предмете преступления, что заслуживает самостоятельного исследования.

Несмотря на не слишком обширную правоприменительную практику в отношении исследуемого состава, представляется, что роль его включения в особенную часть УК не следует умалять, поскольку развитие компьютерных технологий влечет соответствующее развитие преступной мысли и, как следствие, может повлечь развитие новых ситуаций. Например, можно вести речь о квалификации по ч. 2 ст. 212 УК преступлений, связанных не только с хищением денег с пластиковых карточек, но и с незаконным получением товаров в результате изменения информации о собственнике на торговых сайтах.

Подводя итог произведенному исследованию, можно сделать выводы о том, что:

1. Криминализация хищения, совершенного путем использования компьютерной техники, и выделение его в самостоятельный состав связаны с развитием компьютерных технологий и направлены на защиту общества от посягательств в так называемой «виртуальной» области – области компьютерных технологий. Это свидетельствует о том, что общество придает такому деянию более высокую степень общественной опасности. При этом подходы, имеющие место в Республике Беларусь относительно исследуемого состава преступления, соответствуют нормам Модельного УК.

Однако не все страны постсоветского пространства придерживаются аналогичных подходов. Так, в РФ и Украине аналогичные самостоятельные составы в уголовных кодексах отсутствуют.

2. Представляется, что включение в структуру действующего УК разделов, объединяющих соответствующие главы, само по себе не влечет целесообразности выделения в Республике Беларусь родового и видового объекта преступления соответственно названиям разделов и глав так же, как в РФ. Это связано с тем, что согласно белорусским подходам название раздела включает в себя дословное наименование каждой из входящих в него глав.

3. Общим объектом хищения путем использования компьютерной техники будет являться вся совокупность общественных отношений, охраняемых УК (равно как и для всех иных деяний, предусмотренных нормами уголовного кодекса).

4. Помещение ст. 212 УК, предусматривающей ответственность за хищение путем использования компьютерной техники, в главу 24 УК «Преступления против собственности» позволяет определить в качестве родового объекта такого преступления общественные отношения по поводу правомочий владения, пользования и распоряжения собственностью. Законодатель использует термин «собственность» в более широком смысле, подразумевая под ним содержание правомочий собственника. При этом не имеет значения, чья это собственность.

5. Характеризуя непосредственный объект исследуемого состава преступления, можно сделать вывод об отнесении его к числу многообъектных. Так, ч. 1 ст. 212 УК указывает на наличие такого непосредственного объекта, как общественные отношения по поводу сохранности компьютерной информации. Часть 2 указанной статьи позволяет выделить еще один непосредственный объект преступного посягательства – общественные отношения по поводу доступа к компьютерной информации.

При этом основным непосредственным объектом будут выступать общественные отношения по поводу осуществления прав на имущество (поскольку статья включена в главу «Преступления против собственности»), а дополнительными непосредственными объектами – общественные отношения по поводу сохранности компьютерной информации (обязательный) и общественные отношения по поводу порядка доступа к компьютерной информации (факультативный).

Представляется, что присутствие таких видов дополнительных непосредственных объектов позволяет вести речь о целесообразности выделения хищения путем использования компьютерной техники в самостоятельный состав.

6. Основной непосредственный объект хищения путем использования компьютерной техники – общественные отношения по поводу осуществления правомочий владения имуществом (как собственником, так и иными титульными владельцами) – соответствует непосредственному объекту ряда иных преступлений, отнесенных законодателем к главе 24 УК (ст. 205 «Кража», ст. 211 «Присвоение либо растрата»). Некоторые статьи главы 24 УК содержат более широкие подходы к обозначению непосредственного объекта за счет включения в него общественных отношений не только по поводу имущества, но и по поводу имущественных прав, например, ст. 209 УК «Мошенничество». Поэтому представляется возможным использовать теоретические подходы и разграничить составы преступлений, включенных в главу 24, по групповому объекту на соответствующие группы.

Полагаем также, что непосредственный объект хищения путем использования компьютерной техники должен включать в себя и общественные отношения, связанные с имущественными правами, а не только с имуществом. Такой вывод связан как с природой электронных денег, так и определением хищения, содержащимся в Примечании к главе 24, в силу которого под хищением понимается «умышленное противоправное безвозмездное завладение чужим имуществом или правом на имущество». При этом в самом названии состава, предусмотренного ст. 212 УК, как раз и используется термин «хищение».

Ввиду изложенного видится целесообразным внесение изменений в ч. 1 ст. 212 УК посредством дополнения ее после слова «…имущества» словосочетанием «или права на имущество».

Литература

1. Уголовный кодекс Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.pravo.by/main.aspx?guid=3871&p0=HK9900275&p2={NRPA}. – Дата доступа : 27.03.2012.

2. Досоциалистические концепции объекта преступления [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.pravoznavec.com.ua/books/letter/250/%CD/18416#_ftn1. – Дата доступа : 27.03.2012.

3. Концепция совершенствования системы мер уголовной ответственности и порядка их исполнения : Указ Президента Республики Беларусь, 23 янв. 2010 г., № 672 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2011. – № 1. – 1/12207.

4. Курс уголовного права. – Т. 1 : Общая часть. Учение о преступлении / под ред. д.ю.н., профессора Н.Ф. Кузнецовой, к.ю.н., доцента И.М. Тяжковой. – М. : ИКД «Зерцало-М», 2002. – 445 с.

5. Таций, В.Я. Объект и предмет преступления в советском уголовном праве / В.Я. Таций. – Х. : Высшая школа, изд-во при ХГУ, 1988. – 198 с.

6. Никифоров, Б.С. Объект преступления по советскому уголовному праву / Б.С. Никифоров. – М. : Госюриздат, 1960. – 232 с.

7. Пионтковский, А.А. Учение о преступлении по советскому уголовному праву / А.А. Пионтковский. – М. : Госюриздат, 1961. – 668 с.

8. Глистин, В.К. Проблема уголовно-правовой охраны общественных отношений (объект и квалификация преступления) / В.К. Глистин. – Л. : Ленинградский гос. университет, 1979. – 127 с.

9. Уголовное право [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.bibliotekar.ru/ugolovnoe-pravo-1/20.htm. – Дата доступа : 26.03.2012.

10. Уголовное право [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.studylaw.narod.ru/kursup1/kursup1_7_2.htm. – Дата доступа : 26.03.2012.

11. Бабий, Н.А. Уголовное право Республики Беларусь. Общая часть : учебник / Н.А. Бабий. – Минск : ГИУСТ БГУ, 2010. – 663 с.

12. Модельный уголовный кодекс для государств-участников СНГ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.kodeks.ru/noframe/aids?d&nd. – Дата доступа : 29.03.2012.

13. Уголовный кодекс Украины / научное ред. и предисл. В.Я. Тация и В.В. Сташиса ; пер. с укр. В.Ю. Гиленченко. – СПб. : изд-во «Юридический центр Пресс», 2001. – 339 с.

14. Комментарий к Уголовному кодексу Российской Федерации / отв. ред. В.И. Радченко ; науч. ред. А.С. Михлин. – М. : Спарк, 2000. – 862 с.

15. Уголовный кодекс Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.pravo.by/main.aspx?guid=3871&p0=HK9800218&p2={NRPA}. – Дата доступа : 27.03.2012.

16. Капитал. Энциклопедический словарь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www. wikipedia.org›Собственность. – Дата доступа : 27.03.2012.

17. Архив суда Центрального района г. Гомеля за 2010–2011 гг. – Дело № 01004404183
Дело № 01004404131
Дело № 01004404352
Дело № 01004404651
Дело № 011044040516
Дело № 01004404164
Дело № 01004404470

Гомельский государственный
университет им. Ф. Скорины

Поступило 02.04.12

Известия Гомельского государственного университета
имени Ф. Скорины, №3(72), 2012

УДК 343:343.95:343.133

Учет личности преступника при осуждении без назначения наказания

И.М. Синица

В данной статье исследуются проблемы учета личности преступника при осуждении без назначения наказания. Автором рассматривается вопрос об объеме признаков, которые включаются в понятие личности преступника, и пределы изучения личности в уголовном праве и уголовном судопроизводстве.
Ключевые слова: осуждение без назначения наказания, личность преступника, случайный преступник, длительное безупречное поведение.

This article deals with the problems of consideration of personality of a criminal convicted without infliction of punishment. The author examines the features included in the concept of personality of a criminal, and the margins of study of personality in the criminal law and criminal justice.
Keywords: conviction without infliction of punishment, personality of a criminal, accidental criminal, long-term perfect behavior.

В соответствии с Уголовным кодексом Республики Беларусь (далее – УК) минимально возможной мерой уголовной ответственности является осуждение без назначения наказания – возложение на преступника мер уголовно-правового воздействия, которые основаны исключительно на осуждении его преступного деяния и его самого от имени государства без назначения ему наказания, но с введением для осужденного в течение срока судимости режима профилактического наблюдения. Без наказания преступник может быть осужден только в том случае, если им впервые совершено не представляющее большой общественной опасности или менее тяжкое преступление, противоречащее его общей социально-положительной направленности, характеризуемой всем предшествующим поведением виновного.

Преступление в таком случае является своего рода сбоем в законопослушном поведении лица. Несмотря на то, что для большинства преступников характерны деформации ценностных ориентаций, нравственных и правовых представлений и установок, Г.Л. Смирнов справедливо полагает, что «некоторые преступления, совершенные по неосмотрительности, неосторожности, халатности, слабоволию, наказываются в уголовном порядке, хотя за этими преступлениями не стоят антиобщественные устремления человека» [1, с. 324–325]. Как правило, преступление не происходит спонтанно, однако в определенном смысле «случайные» правонарушения, совершаемые «случайными» преступниками, являются исключением.

Проблема «случайных преступников» как специфической категории правонарушителей в той или иной степени исследовалась многими юристами, прежде всего в рамках обоснования существования преступников, не подпадавших под понятие привычных. Тем не менее, единого понятия «случайный преступник» в юридической литературе выработано не было, поскольку большинство высказываний по этому вопросу носят, как правило, отрывочный характер и достаточно лаконичны по содержанию.

Относительно подробно рассмотрены некоторые вопросы, касающиеся личности случайного преступника, В.Д. Филимоновым, который дает следующее определение: «Случайный преступник – это лицо, совершившее незлостное преступление в результате временного проявления несвойственной для его сознания активности пережитков прошлого, вызванного или неожиданным изменением обстановки, в которой находилось это лицо к моменту совершения преступления, или резким ухудшением условий его жизни, или их длительным неблагоприятным воздействием» [2, с. 22].

Случайный тип преступника, согласно В.И. Бурлакову, характеризуется значительной положительной направленностью, для таких лиц не свойственна в прошлом противоправная

деятельность. Мотивы, цели преступления и другие показатели общественной опасности личности виновного не имеют ярко выраженного антиобщественного характера. В определенном смысле совершение таким лицом преступления является своего рода эксцессом неблагополучной жизненной ситуации. Поэтому цели уголовной ответственности в таких случаях могут быть достигнуты уже самим фактом осуждения лица со стороны государства как преступника [2, с. 144–147].

Ю.В. Голик предлагает определять случайного преступника как лицо с общей положительной направленностью, совершившее преступление в результате временного проявления не свойственной для него активности антиобщественных свойств, вызванного сильным воздействием на его сознание и волю обстоятельств внешнего мира [2, с. 38].

Таким образом, случайный преступник является таковым потому, что совершенное им деяние противоречит основной положительной направленности его личности. Это позволяет говорить о том, что совершенное преступление явилось «проявлением внешней случайности: внешней по отношению к личности» [2, с. 25], и в то же время оно было обусловлено некоторыми субъективными свойствами лица, то есть проявлением внутренней случайности. Взаимосвязь проявлений указанных видов случайности, по мнению Ю.В. Голика, дает основание для выделения случайных преступников [2, с. 25]. При определении детерминант преступного поведения у случайных преступников решающую роль он отводит внешним обстоятельствам, поскольку «только под влиянием сильных внешних обстоятельств у случайного преступника отрицательные качества становятся сильнее положительных», причем «обстановка совершения преступления создается не по его воле, а он сам сознательно не ищет ее» [2, с. 104].

Для всякого случайного преступления характерна меньшая степень вины по сравнению с неслучайными преступлениями. Тезис о меньшей степени вины обосновывается тем, что последствия случайного преступления и само случайное преступление гораздо труднее предвидеть. Случайному по отношению к личности преступника преступлению присущи обстоятельства, характеризующие преступление как менее общественно опасное: незапланированность и ситуативность возникновения.

Случайность преступления как условие (обстоятельство) применения к преступнику в определенном смысле формализовано в статье 79 УК: для применения осуждения без назначения наказания необходимо установить факт совершения впервые лицом преступления. Указанная формулировка дает основание констатировать, что лицо считается совершившим преступление впервые, если оно ранее фактически не совершало предусмотренного УК общественно опасного деяния и соответственно юридически не привлекалось к уголовной ответственности или привлекалось к уголовной ответственности, но совершило преступление после того, как судимость за предшествующее преступление была погашена или снята.

Наличие у виновного судимости говорит о том, что ранее применявшиеся к нему меры уголовной ответственности не достигли поставленных целей, не смогли обеспечить его ресоциализацию и предупредить совершение новых преступлений. При таких обстоятельствах у суда всегда есть серьезные опасения, что лицо в дальнейшем совершит новое преступление. А.Б. Сахаров указывает, что поскольку общественная опасность прежде всего проявляется в факте совершения преступления, то под утратой общественной опасности виновного лица следует понимать такие «изменения в личности, которые позволяют сделать вывод, что оно не будет совершать новых преступлений» [3, с. 188]. В данной ситуации виновный будет представлять общественную опасность, поскольку такие изменения не происходят.

Таким образом, повторность совершения преступления исключает возможность осуждения без назначения наказания. То, что виновный впервые совершил преступление, подтверждает отсутствие у него «стойкой антиобщественной мотивации совершения преступлений в будущем» [4, с. 230]. Данное условие во многом обусловливает благоприятный прогноз дальнейшего исправления осужденного без назначения наказания. Законодатель исходит из того, что совершенное впервые преступление еще не является прямым свидетельством того, что виновное в нем лицо окончательно и бесповоротно заняло антисоциальную жизненную позицию и имеет стойкие преступные наклонности. В рассматриваемой ситуации есть большая вероятность, что преступление стало своего рода случайностью в его жизни.

Как показало исследование Ю.В. Голика, случайные преступники (прежде всего о них идет речь, когда мы говорим о возможности применения осуждения без назначения наказания), как правило, не совершают в будущем преступлений, хотя исключения бывают [2, с. 136].

Формулировка статьи 79 УК позволяет сделать вывод о том, что закон не делает различий между тем, было ли преступление совершено впервые фактически или юридически. В судебной практике возможны ситуации, когда после вынесения приговора с осуждением лица без назначения наказания устанавливается, что осужденный виновен и в другом преступлении, совершенном до вынесения приговора. Решение такого рода ситуаций предусмотрено в части 5 статьи 72 УК, но только в отношении осужденных с применением назначенного наказания: в срок окончательно назначенного наказания засчитывается наказание, отбытое полностью или частично по первому приговору.

В отношении осужденных без назначения наказания такая ситуация уголовным законом не разрешена. В соответствии со статьей 79 УК осуждение без назначения наказания может быть применено только к лицу, впервые совершившему преступление. Факт совершения виновным нескольких преступлений, что не было известно суду на момент рассмотрения дела, ставит под сомнение возможность его исправления при осуждении без назначения наказания и противоречит сути данной меры ответственности. Поэтому, на наш взгляд, суд в обязательном порядке должен отменить первоначальный приговор. Это требование касается всех случаев, когда к лицу была применена одна из мер уголовной ответственности, предусмотренная пунктами 2–5 статьи 46 УК.

В этой связи часть пятую статьи 72 УК необходимо дополнить абзацем вторым следующего содержания:

«Если после осуждения лица в порядке, предусмотренном пунктами 2–5 статьи 46 настоящего Кодекса, будет установлено, что осужденный виновен и в другом преступлении, совершенном до вынесения приговора, то такой приговор подлежит отмене в связи с несоответствием назначенного наказания (меры уголовной ответственности) тяжести преступления и личности обвиняемого» (пункт 5 части 1 статьи 388 Уголовно-процессуального кодекса Республики Беларусь).

Говоря о случайных преступлениях, следует также заметить, что они не оказывают на граждан сильного отрицательного психического воздействия, следовательно, назначенное случайному преступнику наказание может восприниматься окружающими как слишком суровое. Однако лишь тщательно изучив все факты, характеризующие личность виновного, суд может делать вывод о том, что преступника можно отнести к категории «случайных» и применить к нему осуждение без назначения наказания.

Вопрос об учете личности преступника тесно связан с вопросом об объеме признаков, которые включаются в это понятие и которыми устанавливается предел изучения личности в уголовном праве и уголовном судопроизводстве. Какие конкретно данные о личности должны быть исследованы при применении осуждения без назначения наказания, уголовный закон не раскрывает. Однако здесь предполагается определенная соразмерность между избранной мерой и личностью виновного. Закон не формулирует данную соразмерность конкретно, то есть не содержит формализованных критериев, ее обеспечивающих. В судебной практике также отсутствуют конкретные ориентиры, позволяющие суду установить и учесть с необходимой глубиной весь комплекс обстоятельств о личности виновного, дать правильную и обоснованную мотивировку принятого решения. Теоретическую разработку данной проблемы можно счесть нецелесообразной, решая ее в каждом случае в зависимости от конкретных обстоятельств, однако неоднозначное определение на практике понятия «личность виновного», его элементов и субъективизм со стороны суда все же ставит такую задачу перед юридической наукой.

Существующую проблему границ изучения личности преступника можно сформулировать таким образом: должно ли быть ограничено такое изучение индивидуальными особенностями конкретного лица или оно должно основываться на выделении типичных черт, присущих конкретной группе преступников? Разработка данной проблемы до уровня практических рекомендаций по конкретному делу, несомненно, могла бы быть полезной, однако

существенным препятствием является объективная невозможность охватить все разнообразие личностных проявлений преступников. Следовательно, невозможно будет произвести оценку личности по сформулированным критериям, не внося при этом в них определенные поправки. Из этого можно сделать вывод о том, что решить данную проблему возможно только путем комбинирования различных свойств и качеств, свойственных разным типам личности. Кроме того, было бы правильно рассматривать обстоятельства, относящиеся к личности, в двух направлениях, выделяя пусть и достаточно условно, во-первых, обстоятельства, препятствующие применению осуждения без назначения наказания (например, явная склонность к решению возникающих жизненных проблем насильственными методами, негативное отношение к окружающим и т. д.), и, во-вторых, обстоятельства, свидетельствующие о возможности исправления лица без назначения наказания (такие, как ответственное отношение к труду и учебе, позитивная микросреда, в которой находился и будет находиться осужденный и т. д.).

Подобного рода рекомендации позволят установить узкие рамки применения осуждения без назначения наказания в зависимости от наиболее типичных свойств, характерных определенной группе преступников. Это даст суду возможность на основе имеющихся данных о наиболее типичных признаках такой группы с учетом личностных особенностей конкретного обвиняемого, выявленных в ходе рассмотрения дела, сделать обоснованный вывод о возможности его исправления без назначения ему наказания.

Более того, введение четко установленных критериев в судебную практику при решении подобного рода вопросов способствовало бы безусловному соблюдению принципа равенства при оценке личности преступников. Как указывает Н.Т. Ведерников, равенство условий при оценке личности преступника будет соблюдено тогда, когда в отношении каждого будет изучено и затем оценено одно и то же [5, с. 163].

В целом, изучение личности виновного в каждом случае должно проводиться в объеме, необходимом для реализации назначенной меры уголовной ответственности, то есть в рассматриваемых обстоятельствах – для решения вопроса о возможности применения к лицу осуждения без назначения наказания. При этом ограничиваться только правовой характеристикой личности нельзя, необходимо раскрывать ее социальные, нравственные, психологические качества. По мнению Ю.М. Антоняна, наука уголовного права не может ограничиваться познанием сугубо правовых признаков, характеризующих субъекта преступления, и должна исследовать другие его особенности [6, с. 37]. Несомненно, что главным образом личность виновного должна учитываться в связи с совершенным им преступлением. Ю.Б. Мельникова отмечает, что «в преступлении находят выражение воля, взгляды, привычки, навыки виновного… поэтому для характеристики преступления, для уяснения его сущности требуется всесторонний анализ личности того, кто его совершил» [7, с. 84].

При назначении меры уголовной ответственности подлежат учету самостоятельно и в полном объеме данные, как отрицательно, так и положительно характеризующие личность виновного. Отправным пунктом в изучении любой личности является понимание ее как целостного образования, как единства всех свойств и качеств, отражающих взаимосвязь и взаимозависимость личности и социальной среды, в которой эта личность живет и воспитывается и в которой себя проявляет.

Встает достаточно актуальный вопрос о возможности положительной оценки личности виновного в случае, если он склонен к употреблению алкоголя или наркотиков. Следует отметить, что прямых ограничений для этого в УК не содержится. Случаи применения указанной меры к хроническим алкоголикам встречаются в практике белорусского правосудия.

Наукой доказано, что такие генетически обусловленные качества, как предрасположенность к алкоголизму или наркомании, нервным болезням, могут нести существенный криминогенный заряд, если не принимаются специальные меры по их нейтрализации. Вряд ли можно говорить даже просто о возможности безупречного поведения в отношении такого лица, как и тех лиц, которым по медицинским критериям такой диагноз не может быть поставлен, однако регулярно и неумеренно употребляющих алкоголь или наркотики. Подобные склонности свидетельствуют о психической неустойчивости личности и о ее антисоциальной

направленности. Тем не менее, на наш взгляд, такие действия виновного, как, например, прохождение курса лечения от алкогольной или наркотической зависимости добровольно по собственной инициативе, являются доказательством того, что он стремится к законопослушному образу жизни, и должны учитываться судом как обстоятельства, свидетельствующие о его самореабилитации.

При решении вопроса об осуждении преступника без назначения наказания учету подлежат не только смягчающие или отягчающие обстоятельства, имеющиеся в действиях виновного. Суд обязан оценить все фактические обстоятельства, свидетельствующие о возможности исправления лица в рамках осуждения без назначения наказания, в частности, условия воспитания, образ жизни виновного, способность виновного выполнять требования профилактического контроля.

Для применения осуждения без назначения наказания уголовный закон требует от суда установить особое обстоятельство, а именно, что виновный длительным безупречным поведением доказал стремление к законопослушному поведению. Законодатель не раскрывает содержания приведенного в статье 79 УК термина «безупречное поведение».

Под безупречностью поведения прежде всего необходимо понимать отсутствие со стороны виновного лица новых правонарушений. Кроме того, о наличии такого признака в поведении свидетельствует примерное поведение в быту, честное отношение к работе, признание своей вины в совершенном преступлении и раскаяние в нем, содействие органам следствия и суду в установлении обстоятельств совершенного преступления, активное способствование раскрытию преступления, добровольное возмещение ущерба или устранение вреда, причиненного преступлением, иные действия, направленные на заглаживание такого вреда и т. д. Все эти обстоятельства должны быть подтверждены соответствующим образом.

Однако суд, оценивая собранные сведения, характеризующие поведение виновного, не должен подходить к этому упрощенно и проводить зависимость между фактами, сопоставление которых явно неоднозначно. Например, вряд ли можно обоснованно утверждать о преступной направленности личности человека, даже если он ранее неоднократно допускал в своей трудовой деятельности совершение дисциплинарных проступков – это вовсе не указывает на опасность такого лица для общества. Делая вывод о том, что личность представляет угрозу для общества, суд должен установить взаимосвязь предшествующего негативного поведения с характером совершенного преступления.

В статье 79 УК не установлены строгие временные рамки требуемого законом безупречного поведения, однако оно должно быть достаточно продолжительным, чтобы служить доказательством того, что намерение виновного встать на путь исправления не является только попыткой избежать более серьезных уголовно-правовых последствий. Тем не менее, вопрос, что понимать под длительным безупречным поведением лица после совершения преступления, вызывает у судов определенные затруднения [8, с. 16]. Поскольку законом указанный срок формально не определен и оценивается исключительно судом, такая оценка длительности и безупречности поведения виновного в каждом конкретном случае должна производиться с учетом его личности. Как правило, с момента возбуждения уголовного дела до его рассмотрения судом проходит несколько месяцев, и суд должен быть убежден, что в течение этого периода лицо вело себя исключительно положительно и доказало свое стремление к законопослушному поведению.

Соответственно под длительностью безупречного поведения лица следует считать промежуток времени после совершения преступления и до окончания судебного следствия, в течение которого можно однозначно констатировать, стремится или не стремится виновный к законопослушному поведению. В само понятие «длительности» судам следовало бы вкладывать не временной промежуток, а содержательный акцент значимого поведения виновного в течение соответствующего времени. Как правильно отмечается в литературе, «в требовании закона “длительного безупречного поведения” отражается не столько длительность периода после совершения преступления, в течение которого виновный в преступлении должен соответствующим образом проявить себя, сколько системность разных по характеру актов

поведения, позволяющая суду констатировать наличие стойкой психологической направленности на законопослушное поведение» [4, с. 230].

Таким образом, установление того, достаточно ли длителен был период времени с момента совершения преступного деяния, чтобы убедиться в истинных намерениях человека, остается в компетенции суда, рассматривающего уголовное дело.

Для решения вопроса об осуждении без назначения наказания важными являются сведения о поведении виновного до совершения преступления. Как отмечает Б.Я. Петелин, «рассмотрение совершенного преступного акта поведения в единстве с предшествующей деятельностью лица позволяет выявить психологическое содержание всей его деятельности» [9, с. 59]. Назначая меру ответственности лицу, совершившему преступление, суд обязан учитывать личность виновного в широком смысле этого слова, а не только как субъекта преступления, изучить все аспекты его поведения в течение длительного периода времени, поскольку по одному действию, каковым является преступление, нельзя получить всестороннего и глубокого представления о личности. Эти сведения могут оказать большую помощь в установлении возможности ресоциализации осужденного при назначении ему минимально возможной меры уголовной ответственности, каковой является осуждение без назначения наказания.

Как правило, преступное поведение человека не возникает неожиданно, а представляет собой итог неблагоприятных нравственных воздействий, включая и негативный жизненный опыт. Человек как личность – это общественный индивид, на развитие, формирование и становление которого решающее воздействие оказывает социальная среда. Мотивация преступного поведения «отражает не только и не столько ту или иную криминогенную ситуацию, в которой совершено преступление, сколько все предшествующие негативные влияния социальной среды, сформировавшие личность» [10, с. 246].

Сведения об условиях и образе жизни виновного, его окружении дают суду возможность с большей вероятностью прогнозировать его поведение в дальнейшем. Позитивная среда, окружение преступника во многом определяют его законопослушное поведение. Преступление при таких обстоятельствах является случайностью, не характерной для общей жизненной направленности виновного, факторы его социального окружения свидетельствуют об их способности удерживать осужденного в рамках законопослушного поведения. Когда речь идет о случайном преступнике, подразумевается, что среда, в которой он находится, позитивна, что и определяет его законопослушность.

При оценке поведения виновного в период, предшествующий совершению преступления, важны характеристики, даваемые ему по месту работы, жительства и т. д., представляющие собой важнейший источник получения сведений о его личности.

Всестороннее и глубокое отражение в характеристиках сведений о виновном является важным условием объективного и справедливого принятия решения о возможности применения осуждения без назначения наказания. К сожалению, имеющиеся в материалах дел характеристики иногда составляются поверхностно или формально. Нельзя говорить о полноте данных о личности преступника только при наличии производственной или учебной характеристики. Многие характеристики не дают четкого представления о личностных качествах и поведении виновного. Кроме того, обстоятельства, содержащиеся в них, судом часто не проверяются.

Немаловажным в этой связи является и то обстоятельство, что нередко по тем категориям дел, по которым закон допускает применение осуждения без назначения наказания, в судебном заседании для изучения не представляются данные, полно и всесторонне характеризующие личность виновного, или такие данные носят поверхностный характер. Меньшая общественная опасность преступления не может являться оправданием попустительского отношения к его расследованию и сбору необходимых данных.

На основании изложенного можно сделать следующие выводы:

1. Обсуждая в каждом конкретном случае возможность применения осуждения без назначения наказания, суд должен наряду с оценкой характера и степени общественной опасности совершенного преступления исходить из данных, характеризующих личность винов-

ного, условий и образа его жизни, способности самостоятельно исправиться и выполнять все требования профилактического наблюдения. Эти обстоятельства являются критерием, на основании которого устанавливается и обосновывается возможность самостоятельной ресоциализации лица исключительно в рамках осуществляемого за ним профилактического наблюдения и определяется процедура применения осуждения без назначения наказания.

2. Под длительностью безупречного поведения следует понимать промежуток времени после совершения преступления и до окончания судебного следствия, в течение которого можно однозначно констатировать, стремится или не стремится виновный к законопослушному поведению. При этом в понятие длительности следует вкладывать не сугубо временной промежуток, а содержательный момент (моменты) значимого поведения виновного в контексте возможности оценки его действительных устремлений на будущее.

3. При решении вопроса об осуждении лица без назначения наказания определяющим фактором является социально ориентированный подход к назначению меры ответственности виновному. Установление данных о жизни и окружении виновного важны в двух аспектах. Во-первых, сведения об условиях и образе жизни виновного, его окружении дают суду возможность с большей вероятностью прогнозировать его поведение в дальнейшем, подтвердить, что преступление явилось случайностью, не характерной для его общей положительной ориентации. Во-вторых, позитивная микросреда, в которой находится осужденный, соответствующим образом влияет на его поведение и после осуждения, предотвращая возможность повторного совершения какого-либо преступления.

Литература

1. Смирнов, Г.Л. Советский человек. Формирование социалистического типа личности / Г.Л. Смирнов. – М. : Политиздат, 1980. – 463 с.

2. Голик, Ю.В. Случайный преступник / Ю.В. Голик. – Томск : ТГУ, 1984. – 165 с.

3. Сахаров, А.Б. О личности преступника и причинах преступности в СССР / А.Б. Сахаров. – М. : Госюриздат, 1961. – 279 с.

4. Комментарий к Уголовному кодексу Республики Беларусь / Н.Ф. Ахраменка [и др.] ; под общ. ред. А.В. Баркова. – Минск : Тесей, 2003. – 1200 с.

5. Ведерников, Н.Т. О целостном подходе к изучению и оценке личности обвиняемого / Н.Т. Ведерников // Новая Конституция СССР и проблемы правоведения : сб. науч. тр. / ТГУ ; под ред. М.К. Свиридова. – Томск, 1980. – С. 160–165.

6. Антонян, Ю.М. Психология преступника и расследования преступлений / Ю.М. Антонян, М.И. Еникеев, В.Е. Эминов. – М. : Юристъ, 1996. – 334 с.

7. Мельникова, Ю.Б. Дифференциация ответственности и индивидуализация наказания / Ю.Б. Мельникова. – Красноярск : Красноярск. ун-т, 1989. – 115 с.

8. Григорович, Н. Осуждение без назначения наказания : практика применения ст. 79 УК / Н. Григорович // Судовы веснік. – 2005. – № 3. – С. 15–16.

9. Петелин, Б.Я. Мотивация преступного поведения / Б.Я. Петелин // Советское государство и право. – 1980. – № 4. – С. 58–60.

10. Ильин, Е.П. Мотивация и мотивы / Е.П. Ильин. – СПб. : Питер, 2000. – 283 с.

Гомельский государственный
университет им. Ф. Скорины

Поступило 03.04.12

Известия Гомельского государственного университета
имени Ф. Скорины, №3(72), 2012

УДК 342.9:353.5

О некоторых вопросах компетенции районного исполнительного комитета

М.В. Тимошенко

Настоящее исследование посвящено компетенции районного исполнительного комитета и его председателя. Автором раскрывается сущность понятий «компетенция районного исполнительного комитета» и «компетенция председателя районного исполнительного комитета», анализируются составные элементы указанных понятий: управленческие полномочия, сферы, области, предметы ведения. Автором предложено толкование понятий «вопросы местного значения», «общегосударственные интересы» и указывается на необходимость их закрепления в законодательстве Республики Беларусь о местном управлении и самоуправлении. Результаты представленного исследования могут быть использованы для внесения изменений и дополнений в действующее законодательство Республики Беларусь о местном управлении и самоуправлении, а также в теоретических курсах по административному праву.
Ключевые слова: местное управление, районный исполнительный комитет, председатель районного исполнительного комитета, правовой статус, компетенция, полномочия, сферы, области, предметы ведения, вопросы местного значения.

This research is dedicated to the competence of a Local Executive Committee and its Chairman. The author reveals the essence of concepts “the competence of a Local Executive Committee” and “the chairman of a Local Executive Committee”; analyzes the main elements of these concepts: authority, spheres, areas, subjects of competence. The author proposes the interpretation of the categories “questions of local importance”, “nation-wide interests”, and shows the necessity of fixing them in the legislation of local governing and self-governing in the Republic of Belarus. The results of this research can be used as additions to the legislation of the Republic of Belarus of local governing and self-governing, as well as in theoretical courses on administrative law.
Keywords: local government, Local Executive Committee, chairman of local executive committee, law status, competence, authority, spheres, areas, subjects of competence, questions of local importance.

Введение. Компетенция является одним из основных элементов правового статуса районного исполнительного комитета, однако в научной литературе нет единства взглядов ученых о сущности компетенции [1, с. 101].

Некоторые ученые высказывают мнение о том, что понятие «компетенция» тождественно понятию «полномочия» [2, с. 293], [3, с. 632] или их системе в различных сферах управления [4, с. 177–178]. Действующий Закон Республики Беларусь «О местном управлении и самоуправлении в Республике Беларусь» № 108-З от 04 января 2010 г. (далее – Закон), устанавливая компетенцию районного исполнительного комитета, также регламентирует вопросы о его полномочиях [5].

По мнению других авторов, которое мы разделяем, такой подход является не лучшим способом раскрытия сущности компетенции, т. к. имеет место подмена одного понятия другим [6, с. 198]. Представляется, что компетенция районного исполнительного комитета – понятие более широкое, чем полномочия.

Ряд авторов в компетенцию помимо прав и обязанностей включают задачи, функции, а также цели деятельности [7, с. 446], [8, с. 70], [9, с. 65], [10, с. 49]. Вряд ли с этим можно согласиться. Цель, задачи и функции районного исполнительного комитета не могут являться элементом его компетенции, т. к. они не определяют компетенции как таковой, а лишь предопределяют ее в общих чертах.

Некоторые авторы высказывают мнение, что в компетенцию следует включать формы работы и управленческой деятельности органа [9, с. 65], [10, с. 49]. По нашему мнению, форма не может выступать в качестве элемента компетенции, поскольку она – это внешнее выражение управленческих действий. Безусловно, компетенция районного исполнительного

комитета тесно связана с формами выражения управления. Однако форма – это не сами управленческие действия, не само управление, а лишь его наружность [6, с. 199].

Таким образом, вопрос о сущности компетенции до сих пор является дискуссионным.

Основная часть. Несмотря на множество подходов к определению понятия «компетенция», наиболее важным ее элементом следует считать права и обязанности по осуществлению действий, являющихся функциями [6, с. 198], [7, с. 446], [11, с. 222].

Совокупность прав и обязанностей районного исполнительного комитета образует понятие «управленческие полномочия». Их следует включать в компетенцию районного исполнительного комитета в качестве одной из ее составных частей.

В науке административного права существует подход, согласно которому компетенцию связывают только с властными полномочиями. Например, в юридической энциклопедии компетенция определяется как содержание и объем властных полномочий, которые имеет государственный орган, а также должностное лицо [3, с. 632]. Такого же мнения придерживается Д.Н. Бахрах, рассматривающий компетенцию как совокупность властных полномочий и подведомственности [12, с. 26].

Действительно, компетенция районного исполнительного комитета в немалой степени связана с властью, т. к. ее наличие является одним из признаков государственного органа, каковым он является. Законодатель, устанавливая в Законе «О местном управлении и самоуправлении в Республике Беларусь» компетенцию районного исполнительного комитета, также преимущественно связывает ее с властью.

Между тем, ряд задач решается без применения власти и издания правовых актов, а посредством организаторской работы, в рамках которой осуществляется инструктирование, оказывается методологическая помощь, изучается, обобщается и распространяется передовой опыт, разрабатываются мероприятия по внедрению достижений науки, осуществляется организационное планирование, проводятся семинары. Районный исполнительный комитет вынужден решать вопросы, касающиеся проведения заседаний, совещаний у председателя и его замов, основных организационно-практических мероприятий, учебы кадров, установления процедур деятельности и ряд других.

Организаторская работа имеет большое значение, осуществляется постоянно, и ее невозможно исключить из деятельности районного исполнительного комитета.

Кроме того, районный исполнительный комитет может являться участником правоотношений, где отсутствуют отношения власти и подчинения и действует принцип равенства сторон, например, вступать в наследственные отношения по поводу выморочного имущества от имени административно-территориальной единицы. При этом, согласно п. 2 ст. 125 Гражданского кодекса Республики Беларусь [13], органы местного управления и самоуправления действуют в рамках их компетенции, установленной актами, определяющими статус этих органов.

Как полномочия не властного характера можно рассматривать следующие права и обязанности районного исполнительного комитета, установленные Законом «О местном управлении и самоуправлении в Республике Беларусь», а именно: осуществление правомочий собственника в отношении имущества, находящегося в коммунальной собственности, информирование граждан и организаций о состоянии дел на соответствующей территории по вопросам местного значения, обеспечение распространения культурных ценностей, способствование развитию профсоюзных, молодежных, детских, женских, ветеранских и иных общественных объединений, организация работы по благоустройству.

Наконец, районные исполнительные комитеты совершают различного рода материально-технические действия (подготовка справок, статистических данных, обобщение практики работы), способствующие практическому выполнению управленческих функций.

Безусловно, осуществление таких прав и обязанностей не может выходить за рамки компетенции. Следовательно, компетенция содержит не только властные полномочия, но и полномочия, не связанные с властью, которые в своей совокупности составляют управленческие полномочия.

Устанавливая компетенцию районного исполнительного комитета, государство одновременно определяет сферы и области его ведения. По мнению А.Н. Крамника, которое мы

разделяем, «отделить полномочия от областей, сфер их применения невозможно, потому что не будут видны сами полномочия» [6, с. 198].

Закон Республики Беларусь «О местном управлении и самоуправлении в Республике Беларусь» предоставляет районному исполнительному комитету широкие права и обязанности по осуществлению местного управления в экономической, социально-культурной сферах, в сфере охраны окружающей среды, обеспечения общественного порядка и некоторых других.

Районный исполнительный комитет наделяется полномочиями в определенных областях ведения. Согласно ст. 41 Закона «О местном управлении и самоуправлении в Республике Беларусь», он наделен правами и обязанностями осуществлять контроль в области жилищного строительства, благоустройства соответствующей территории, дорожного строительства, коммунально-бытового обслуживания граждан, социальной поддержки детей, молодежи, ветеранов, инвалидов и пожилых людей, поддержки малого предпринимательства, здравоохранения, образования, физической культуры и спорта, охраны окружающей среды и рационального использования природных ресурсов, охраны труда, обеспечения радиационной безопасности, охраны историко-культурного наследия.

Особенностью Закона «О местном управлении и самоуправлении в Республике Беларусь» является то, что полномочия районного исполнительного комитета устанавливаются путем общего перечисления, а не в конкретных сферах и областях ведения. Представляется, что в этой связи целесообразно провести некоторое сравнение с формой изложения полномочий Совета Министров Республики Беларусь в Законе «О Совете Министров Республики Беларусь» [14], а также с законодательством других государств.

Так, Закон «О Совете Министров Республики Беларусь», устанавливая компетенцию Совета Министров, перечисляет его полномочия в определенных сферах – экономической, финансовой, архивного дела, а также в областях – науки, образования, культуры, здравоохранения и прочих.

В Украине Законом «О местных государственных администрациях в Украине» перечисляются полномочия районных администраций, являющихся местными органами исполнительной власти на территории района, в конкретных областях ведения: в области социально-экономического развития; бюджета и финансов; управления имуществом; приватизации и предпринимательства; градостроительства, жилищно-коммунального хозяйства, бытового, торгового обслуживания, транспорта и связи; использования и охраны земель, природных ресурсов и охраны окружающей среды; науки, образования, здравоохранения; культуры, физкультуры и спорта, материнства и детства, семьи и молодежи; международных и внешнеэкономических отношений оборонной работы и других [15].

Желательно, чтобы в Законе «О местном управлении и самоуправлении в Республике Беларусь» также перечислялись полномочия районного исполнительного комитета в определенных сферах и областях ведения.

Невозможно определить компетенцию районного исполнительного комитета, не зная его предметов ведения, тех общественных отношений, на которые он воздействует. Закон «О местном управлении и самоуправлении в Республике Беларусь» лишь в общих чертах определяет круг вопросов местного значения в различных сферах и областях, отнесенных к ведению районного исполнительного комитета.

Следует отметить, что в действующем законодательстве не содержится толкования понятия «вопросы местного значения», равно как отсутствует перечень таких вопросов. Для ответа на вопрос, какие же вопросы местного значения районный исполнительный комитет вправе и должен рассматривать, необходимо изучать не только нормы Закона «О местном управлении и самоуправлении в Республике Беларусь» о его компетенции, а также иные нормативные правовые акты.

В государствах ближнего зарубежья предусмотрены такие подходы к решению этой проблемы.

Согласно ст. 13. Закона «О местных государственных администрациях в Украине», к ведению районных государственных администраций относится решение вопросов обеспечения законности, охраны прав, свобод и законных интересов граждан; социально-

экономического развития соответствующих территорий; бюджета, финансов и учета; управления имуществом, приватизации и предпринимательства; промышленности, сельского хозяйства, строительства, транспорта и связи; науки, образования, культуры, здравоохранения, физкультуры и спорта, семьи, женщин, молодежи и несовершеннолетних; использования земли, природных ресурсов, охраны окружающей среды; внешнеэкономической деятельности; оборонной работы и мобилизационной подготовки; социальной защиты, занятости населения, труда и заработной платы. При этом перечень вопросов местного значения, установленный указанным законом в Украине, не является исчерпывающим. Местные государственные администрации наделены правом решать и другие вопросы, отнесенные законами к их полномочиям.

В Российской Федерации существует несколько иной подход к установлению компетенции органов местного самоуправления, как и к организации самой системы местного самоуправления. Компетенция районных администраций, являющихся частью системы органов местного самоуправления, ограничена решением вопросов местного значения и осуществлением отдельных государственных полномочий, переданных органам местного самоуправления федеральными законами и законами субъектов Российской Федерации [16]. При этом выходить за рамки, установленные законом, районная администрация не имеет права.

Представляется, что устанавливать исчерпывающий перечень вопросов местного значения, входящих в компетенцию районного исполнительного комитета, вряд ли целесообразно. Динамика социально-экономических процессов естественным образом вызывает необходимость оперативного решения на местном уровне вопросов, затрагивающих практически все сферы жизнедеятельности района. Попытка на законодательном уровне жестко лимитировать перечень вопросов, относящихся к ведению районного исполнительного комитета, по нашему мнению, не приведет к положительному эффекту, так как предусмотреть в законе все возможные ситуации, которые могут возникнуть в жизни любого из районов в нашем государстве, вряд ли будет возможно.

Тем не менее, в Законе «О местном управлении и самоуправлении в Республике Беларусь» целесообразно было бы дать определение самого термина «вопросы местного значения», указав в нем, что вопросами местного значения являются вопросы непосредственного обеспечения жизнедеятельности населения района, социально-экономического и культурного развития района, общего руководства деятельностью организаций, имущество которых находится в коммунальной собственности, координации работы иных организаций, расположенных на территории района, а также вопросы, касающиеся работы самого исполнительного комитета.

Руководствуясь положениями, изложенными в ст. 41 и ст. 43 Закона «О местном управлении и самоуправлении в Республике Беларусь», к вопросами непосредственного обеспечения жизнедеятельности населения района следует относить: обеспечение государственных минимальных социальных стандартов в области социальной поддержки и обслуживания, оплаты труда, пенсионного обеспечения и в других областях, организацию на соответствующей территории газоснабжения, электроснабжения, теплоснабжения, водоснабжения граждан, водоотведения, обеспечение потребности населения в питьевой воде, снабжение граждан топливом.

В ведении районного исполнительного комитета находятся вопросы формирования товарных ресурсов для административно-территориальных единиц в целях обеспечения бесперебойной торговли, содействия развитию промышленного и сельскохозяйственного производства, сферы услуг, малого и среднего предпринимательства, личных подсобных хозяйств.

Важное место в деятельности районного исполнительного комитета занимает решение вопросов, связанных с организацией работы по благоустройству, обеспечению надлежащего санитарного состояния, озеленению территорий населенных пунктов, освещению улиц, созданию условий для предоставления транспортных услуг населению и организации транспортного обслуживания граждан на соответствующей территории, проведению культурных, физкультурно-оздоровительных мероприятий.

Как вопросы социально-экономического и культурного развития района следует рассматривать разработку прогнозов и программ, концепций по вопросам жилищного строительства, благоустройства соответствующей территории, дорожного строительства, коммунально-бытового и социального обслуживания граждан, социальной поддержки детей, молодежи, ветеранов, инвалидов и пожилых людей, поддержки малого предпринимательства, здравоохранения, образования, физической культуры и спорта, охраны окружающей среды и рационального использования природных ресурсов, улучшения условий и охраны труда, обеспечения радиационной безопасности, охраны историко-культурного наследия, обеспечения их выполнения; осуществление составления проекта местного бюджета и подготовки отчета о его исполнении.

В процессе осуществления общего руководства организациями, имущество которых находится в коммунальной собственности, районный исполнительный комитет решает вопросы об их создании, реорганизации и ликвидации, утверждении режима работы.

Деятельность районного исполнительного комитета затрагивает организации, ему не подчиненные, но расположенные на территории района, такие, как учреждения образования, здравоохранения, субъекты хозяйствования государственной и частной формы собственности. Например, он осуществляет на основании Декрета Президента Республики Беларусь от 16.01.2009 г. № 1 «О государственной регистрации и ликвидации (прекращении деятельности) субъектов хозяйствования» их государственную регистрацию и ликвидацию [17].

Следует отметить, что несмотря на отсутствие какой-либо подчиненности деятельность этих организаций все равно затрагивает местные интересы: там учатся или работают жители соответствующего района, многие из них оказывают услуги населению, а от эффективности работы субъектов хозяйствования зависит доход местного бюджета.

И, наконец, районный исполнительный комитет ежедневно решает множество вопросов, касающихся организации своей работы, подготовки к проведению заседаний, совещаний, приема граждан, рассмотрения обращений, исполнения принятых решений и других правовых актов.

Предмет ведения районного исполнительного комитета составляют не только вопросы местного значения. Согласно ст. 41 Закона «О местном управлении и самоуправлении в Республике Беларусь», он уполномочен принимать участие в решении вопросов, затрагивающих общегосударственные, национальные интересы, например, в сфере демографической безопасности, борьбы с коррупцией, противодействия экстремизму, терроризму.

Основание относить перечисленные интересы к общегосударственным, национальным дает Указ Президента Республики Беларусь № 575 от 09.11.2010 г. «Об утверждении Концепции национальной безопасности Республики Беларусь» [18].

В Законе, помимо термина «общегосударственные интересы» (ст. 2), употребляется термин «вопросы республиканского значения» (ст. 41), что, по нашему мнению, требует их разъяснения.

Желательно использовать какой-то один термин, например, общегосударственные интересы. Понятие «общегосударственные интересы» может быть истолковано в Законе «О местном управлении и самоуправлении в Республике Беларусь» как приоритетные потребности государства, обеспечение которых направлено на сбалансирование интересов государства и общества, и направленные на обеспечение конституционных прав, свобод, высокого качества жизни граждан, независимость, территориальную целостность, суверенитет и устойчивое развитие Республики Беларусь.

Таким образом, предметы ведения районного исполнительного комитета являются очень важным элементом его компетенции.

Компетенция районного исполнительного комитета ограничивается подведомственной ему административно-территориальной единицей. Его полномочия как органа местного управления распространяются только на территорию соответствующего района. Это позволяет сделать вывод о том, что территориальный масштаб распространения полномочий также характеризует компетенцию районного исполнительного комитета и является частью рассматриваемого понятия.

Разговор о компетенции районного исполнительного комитета был бы не полным без рассмотрения вопроса о компетенции его председателя.

В компетенцию районного исполнительного комитета входит принятие решения по наиболее важным вопросам жизни района. Все остальные вопросы, не требующие коллегиального рассмотрения на заседаниях, решаются председателем единолично и затрагивают все сферы и области жизнедеятельности района.

Вопросы о полномочиях председателя районного исполнительного комитета регламентированы в статьях 47 и 49 Закона «О местном управлении и самоуправлении в Республике Беларусь». Они связаны в основном с реализацией функций руководства и организации.

Управленческие полномочия председателя по руководству носят в основном властный характер и распространяются, в первую очередь, на весь аппарат районного исполнительного комитета, включая его структурные подразделения. Согласно ст. 47 Закона «О местном управлении и самоуправлении в Республике Беларусь», он возглавляет исполком, представляет его во взаимоотношениях с другими государственными органами, иными организациями и гражданами; утверждает структуру и штаты районного исполнительного комитета; назначает на должности и освобождает от должностей работников соответствующего исполкома, в отношении которых является нанимателем.

Управленческие полномочия по организации выражаются, в первую очередь, в наделении председателя районного исполнительного комитета правами и обязанностями по организации работы по подготовке и проведению заседаний исполкома; обеспечению контроля за выполнением решений исполкома; приглашению на заседания исполнительного комитета представителей иных государственных органов; организации работы исполкома по рассмотрению обращений граждан и юридических лиц; личному приему граждан и представителей юридических лиц; ведению книги замечаний и предложений; осуществлению административных процедур и некоторых других. Многие из этих полномочий не требуют применения власти и издания управленческих актов.

В компетенцию председателя входят иные полномочия не властного характера: право и обязанность заключать от имени исполкома гражданско-правовые договоры, распоряжаться имуществом исполкома (ст. 47 Закона «О местном управлении и самоуправлении в Республике Беларусь»).

Компетенция председателя районного исполнительного комитета не ограничивается осуществлением полномочий по реализации функций руководства и организации работы самого исполкома: он не только организует работу районного исполнительного комитета, но и обеспечивает и контролирует ее.

В соответствии со ст. 46 Закона «О местном управлении и самоуправлении в Республике Беларусь» председатель районного исполнительного комитета является руководителем исполнительной власти на территории соответствующего района и несет персональную ответственность не только за выполнение возложенных на исполком задач и функций, но и за состояние дел на соответствующей территории.

Для осуществления указанных функций председателю районного исполнительного комитета предоставлены широкие полномочия по решению вопросов местного значения. Так, он наделен правом и обязанностью осуществлять общее руководство деятельностью организаций, имущество которых находится в коммунальной собственности соответствующей административно-территориальной единицы, назначать представителей государства в органах управления хозяйственных обществ, акции (доли в уставном фонде) которых находятся в коммунальной собственности этой административно-территориальной единицы, заключать, продлевать и расторгать трудовые договоры (контракты) с руководителями сельскохозяйственных производственных кооперативов после их избрания (освобождения от должности) общим собранием членов этих организаций или другими уполномоченными на то органами управления этих организаций.

Кроме полномочий по решению вопросов, касающихся обеспечения жизнедеятельности района и его населения, председатель районного исполнительного комитета наделен правами и обязанностями по решению вопросов, затрагивающих общегосударственные, нацио-

нальные интересы. Он руководит гражданской обороной, координирует работу по охране общественного порядка и прав граждан, обеспечивает выполнение мероприятий по территориальной обороне.

Полномочия председателя районного исполнительного комитета распространяются только на соответствующий район. Издавать какие-либо акты, касающиеся жизнедеятельности другого района, он не имеет права.

Устанавливая компетенцию председателя районного исполнительного комитета, Закон «О местном управлении и самоуправлении в Республике Беларусь» говорит о его подотчетности и подконтрольности Президенту Республики Беларусь, областному исполнительному комитету и соответствующему Совету (п. 1 ст. 49). Представляется, что вопросы подотчетности и подконтрольности не являются составными частями понятия «компетенция» [6, с. 194], [19, с. 100]. Безусловно, они очень важны, однако их следует относить к другим элементам правового статуса районного исполнительного комитета и не излагать в статье Закона, посвященной компетенции председателя.

Таким образом, понятие «компетенция районного исполнительного комитета», как и понятие «компетенция председателя районного исполнительного комитета», включает в себя права и обязанности по осуществлению функций (управленческие полномочия), сферы, области и предметы ведения, включающие вопросы местного значения и вопросы, затрагивающие общенациональные интересы, территориальный масштаб распространения, ограниченный районом.

Заключение. Компетенцию районного исполнительного комитета и его председателя следует рассматривать как комплексные понятия, составными элементами которого являются права и обязанности по осуществлению функций (управленческие полномочия), области и сферы ведения, предметы ведения, включающие в себя как вопросы местного значения, так и вопросы, затрагивающие общенациональные интересы, территориальный масштаб распространения полномочий, ограниченный районом.

Компетенция председателя районного исполнительного комитета во многом связана с реализацией функций руководства и организацией работы самого исполкома. Однако он не только организует работу районного исполнительного комитета, но и обеспечивает и контролирует ее. Председатель несет персональную ответственность не только за выполнение возложенных на исполком задач и функций, но и за состояние дел на соответствующей территории, являясь руководителем исполнительной власти на территории соответствующего района. Поэтому детальный анализ компетенции районного исполнительного комитета невозможен без рассмотрения вопроса о компетенции его председателя.

В Законе «О местном управлении и самоуправлении в Республике Беларусь» целесообразно дать определение следующим понятиям: «вопросы местного значения» и «общегосударственные интересы».

Вопросами местного значения являются вопросы непосредственного обеспечения жизнедеятельности населения района, социально-экономического и культурного развития района, общего руководства деятельностью организаций, имущество которых находится в коммунальной собственности, координации работы иных организаций, расположенных на территории района, а также вопросы, касающиеся работы самого исполнительного комитета, что необходимо закрепить в Законе «О местном управлении и самоуправлении в Республике Беларусь».

Общегосударственные интересы – это приоритетные потребности государства, обеспечение которых направлено на сбалансирование интересов государства и общества, и направленные на обеспечение конституционных прав, свобод, высокого качества жизни граждан, независимость, территориальную целостность, суверенитет и устойчивое развитие Республики Беларусь.

Литература

1. Лазарев, Б.М. Компетенция органов государственного управления / Б.М. Лазарев. – М. : Юрид. лит., 1972. – 280 с.

2. Большой юридический словарь / под ред. А.Я. Сухарва, В.Д. Зорькина, В.Е. Крутских. – М. : Инфра-М, 1999. – 790 с.

3. Гавриленко, В.Г. Юридическая энциклопедия / В.Г. Гавриленко, Н.И. Ядевич. – Минск : Право и экономика, 2001. – 1000 с.

4. Азовкин, И.А Местные советы в системе органов власти / И.А. Азовкин. – М. : Юрид. лит., 1971. – 272 с.

5. О местном управлении и самоуправлении в Республике Беларусь : Закон Респ. Беларусь, 04 янв. 2010 г., № 108-З // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2010. – № 17. – 2/1660.

6. Крамник, А.Н. Административное право Республики Беларусь. Часть 1. Управленческое право / А.Н. Крамник. – Минск : Тесей, 2008. – 672 с.

7. Старилов, Ю.Н. Курс общего административного права : в 3 т. / Ю.Н. Старилов. – Т. 1 : История. Наука. Предмет. Нормы. Субъекты. – М. : Норма, 2002. – 728 с.

8. Белорусская юридическая энциклопедия : в 4 т. / редкол. : С.А. Балашенко [и др.]. – Минск : ГИУСТ БГУ, 2009. – Т. 2 : К–О. – 584 с.

9. Забелов, С.М. Административное право : курс интенсивной подготовки / С.М. Забелов, Д.Е. Тагунов. – Минск : ТетраСистемс, 2007. – 272 с.

10. Бачило, А.П. Сравнительное административное право (краткий курс лекций) / А.П. Бачило, Н.Е. Сокол. – Минск : НООО «БИП-С», 2003. – 282 с.

11. Мах, И.И. Административное право Республики Беларусь / И.И. Мах. – Минск : Амалфея, 2008. – 704 с.

12. Бахрах, Д.Н. Административное право / Д.Н. Бахрах. – М. : БЕК, 1993. – 308 с.

13. Гражданский кодекс Республики Беларусь : Закон Респ. Беларусь, 7 дек. 1998 г., № 218-З // Национальный реестр правовых актов Респ. Беларусь, 2001 г., № 2/744.

14. О Совете Министров Республики Беларусь : Закон Респ. Беларусь, 23 июля 2008 г., № 424-З // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь, 2008 г., № 184, 2/1521.

15. Про місцеві державні адміністрації : Закон Украіни від 09.04.1999, № 586-XIV [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/586-14. – Дата доступа : 31.03.2012.

16. Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации : федер. Закон Рос. Федерации, 6 окт. 2003 г., № 131-ФЗ // КонсультантПлюс [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.consultant.ru/popular/selfgoverment/57_3.html. – Дата доступа : 12.03.2011.

17. О государственной регистрации и ликвидации (прекращении деятельности) субъектов хозяйствования : Декрет Президента Респ. Беларусь, 16 янв. 2009 г., № 1 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.president.gov.by/press67834.html. – Дата доступа : 31.03.2012.

18. Об утверждении Концепции национальной безопасности Республики Беларусь : Указ Президента Респ. Беларусь, 9 нояб. 2010 г., № 575 // Эталон-Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www/pravo.by/webnpa/text.asp?RN=P31000575. – Дата доступа : 16.03.2011.

19. Тимошенко, М.В. Сущность понятия «правовой статус районного исполнительного комитета» / М.В. Тимошенко // Известия Гомельского государственного университета имени Ф. Скорины. – 2011. – № 3(66). – С. 95–104.

Гомельский государственный
университет им. Ф. Скорины

Поступило 02.04.12

Известия Гомельского государственного университета
имени Ф. Скорины, №3(72), 2012

УДК [343.13:347.157.1]:342.415

Уголовно-процессуальные средства обеспечения прав несовершеннолетних обвиняемых в социальной политике государства

И.Н. Цыкунова, Т.П. Афонченко

Статья посвящена исследованию проблемы обеспечения прав несовершеннолетних обвиняемых уголовно-процессуальными средствами. Определены правовые основы порядка производства по уголовным делам о преступлениях несовершеннолетних.
Особое внимание авторы уделяют направлениям обеспечения прав и законных интересов несовершеннолетних обвиняемых. Нормы уголовно-процессуального законодательства, регламентирующие порядок производства по уголовным делам о преступлениях несовершеннолетних, устанавливают дополнительные процессуальные гарантии, обеспечивающие охрану прав и законных интересов несовершеннолетних обвиняемых при производстве предварительного расследования и рассмотрения дел в суде. Важной составляющей системы уголовного правосудия в отношении несовершеннолетних должна стать деятельность специальных социальных служб.
Ключевые слова: несовершеннолетний, обвиняемый, уголовно-процессуальные гарантии, производство по уголовным делам о преступлениях несовершеннолетних, суд.

The article is devoted to the study of the rights of juveniles accused by criminal procedure means. It defines the legal framework of proceedings in criminal cases involving juvenile crimes.
The authors pay particular attention to areas of rights and legitimate interests of juveniles accused. The rules of criminal-procedural legislation regulating the criminal cases involving juvenile crimes, establish additional procedural guarantees, protecting the rights and legitimate interests of juveniles accused in pretrial investigation and court time. An important part of the system of juvenile justice should be the activity of special social services.
Keywords: juvenile, the accused, criminal procedural guarantees, criminal proceedings involving juvenile, the Court.

Ст. 1 Конституции Республики Беларусь закрепляет, что Республика Беларусь – унитарное демократическое социальное правовое государство. Согласно ст. 21 Конституции Республики Беларусь, обеспечение прав и свобод граждан Республики Беларусь является высшей целью государства [1].

По официальным данным, численность населения Республики Беларусь на 1 февраля 2012 г. составила 9463 тыс. человек и за январь текущего года сократилась на 2,2 тыс. человек, что представлено на рисунке 1 [2].

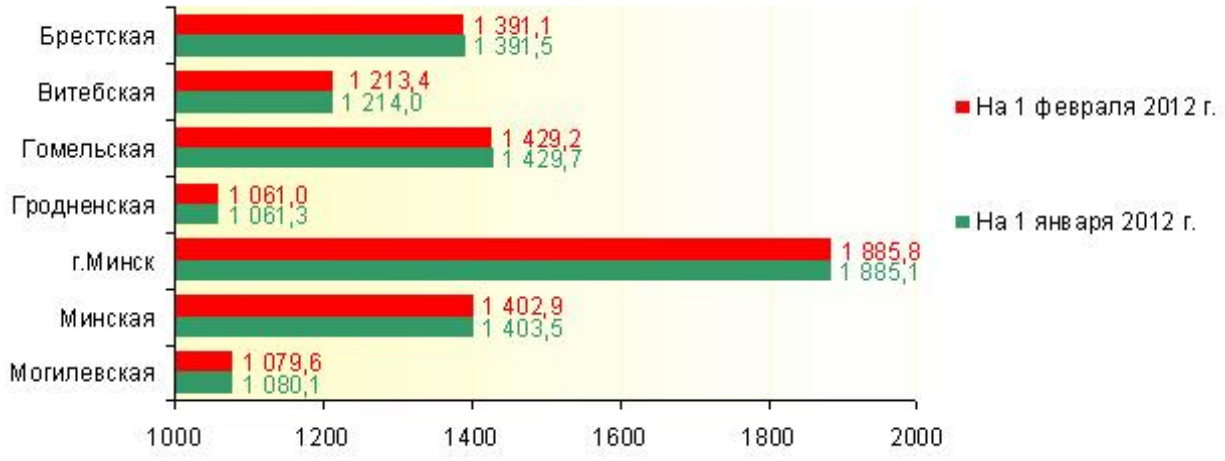

Рисунок 1 – Численность населения Республики Беларусь по областям и г. Минску

Данные о естественном движении населения в Республике Беларусь свидетельствуют о достаточно высоком уровне смертности, в том числе детской (таблица 1).

Таблица 1 – Естественное движение населения Республики Беларусь

	Январь 2012 г.		Январь 2011 г.	
	всего	на 1000 человек населения	всего	на 1000 человек населения
Родившихся, человек	8 739	10,9	8 386	10,1
Умерших, человек	11 365	14,1	11 774	14,6
из них дети в возрасте до 1 года	34	3,7	30	3,1
Естественная убыль, человек	2 626	3,2	3 388	4,5

Численность лиц в возрасте до 18 лет составляет около 17% населения страны [2].

В этой связи сохранение генофонда нации, обеспечение надлежащих условий развития детей и подростков приобретает особую актуальность. Молодежи гарантируется право на ее духовное, нравственное и физическое развитие. Государство создает необходимые условия для свободного и эффективного участия молодежи в политическом, социальном, экономическом и культурном развитии [1, ст. 32]. Представляется, что в достижении конституционных целей немаловажное значение имеет обеспечение интересов несовершеннолетних не только в общесоциальной, но и уголовно-правовой, а также уголовно-процессуальной сферах.

Рассмотрим динамику привлечения к уголовной ответственности и осуждения несовершеннолетних в Гомельской области. В целом, происходит уменьшение общего числа осужденных: в 2007 г. – 12299, в 2008 г. – 11686, в 2009 г. – 10654; в 2010 г. – 9596; в 2011 г. – 8871. При этом в возрастной структуре осужденных удельный вес несовершеннолетних также снизился. Так, в 2010 г. данный показатель составил 4,4 процента (423 подростка привлечены к уголовной ответственности), в 2011 г. – 3,9 процентов (348 подростков). При этом наибольшее число осужденных подростков входит в возрастную группу 16–17-летних несовершеннолетних. Более одной трети осужденных несовершеннолетних (33,6 процентов) находились в момент совершения преступления в состоянии алкогольного опьянения [3].

Проблемы обеспечения прав несовершеннолетних подозреваемых и обвиняемых уголовно-процессуальными средствами исследуются учеными-юристами Республики Беларусь и государств-участников Содружества Независимых государств в течение десятилетий. В науке уголовно-процессуального права отстаивается фундаментальное положение о том, что правовые нормы отечественного законодательства в сфере системы уголовного правосудия в отношении несовершеннолетних формируются и развиваются с учетом принципов, стандартов и норм международного права, специально направленных на усиленную охрану прав и свобод несовершеннолетних. Общепризнанные правила и процедуры обеспечения прав несовершеннолетних сформулированы в документах Организации Объединенных Наций (далее – ООН), к которым, прежде всего, относятся:

– Декларация прав ребенка 1959 г.;

– Международный пакт о гражданских и политических правах 1966 г.;

– Минимальные стандартные правила ООН, касающиеся отправления правосудия в отношении несовершеннолетних (Пекинские правила) 1985 г. (стали во многих государствах – членах ООН моделью для создания национальной системы уголовно-процессуальных средств обеспечения прав несовершеннолетних обвиняемых);

– Руководящие принципы ООН по предупреждению преступности среди несовершеннолетних (Эр-Риядские руководящие принципы) 1990 г.;

– Правила ООН, касающиеся защиты несовершеннолетних, лишенных свободы 1990 г.;

– Конвенция ООН о правах ребенка 1989 г.

Порядок производства по уголовным делам о преступлениях несовершеннолетних установлен Уголовно-процессуальным кодексом Республики Беларусь 1999 г. (далее – УПК).

Согласно ч. 2 ст. 1 УПК, установленный порядок производства по материалам и уголовному делу является единым и обязательным для всех органов и должностных лиц, ведущих уголовный процесс, а также для иных участников уголовного процесса [4].

В то же время в УПК имеется раздел, содержащий нормы, регулирующие особенности производства по отдельным категориям уголовных дел. Глава 45 УПК определяет порядок производства по уголовным делам о преступлениях, совершенных лицами в возрасте до восемнадцати лет. При этом статьи данной главы не заменяют, а дополняют общие правила судопроизводства, устанавливая дополнительные процессуальные гарантии, обеспечивающие охрану прав и законных интересов несовершеннолетних подозреваемых и обвиняемых. Необходимость такого выделения обусловливается, главным образом, особенностями соматического, психического и нравственного развития несовершеннолетних, а также их социальной незрелостью. В указанных нормах закрепляется принцип повышенной юридической охраны несовершеннолетних, как того требуют вышеназванные международные стандарты.

Повышенная юридическая охрана несовершеннолетних обвиняемых, по нашему мнению, выражается в закреплении в УПК следующих положений:

1. Расследование преступлений, совершенных несовершеннолетними (независимо от достижения совершеннолетия к началу производства по делу), осуществляется только в форме предварительного следствия следователями Следственного комитета Республики Беларусь, органов государственной безопасности (ст. 180, ч. 2 ст. 181 УПК). Уголовные дела о преступлениях несовершеннолетних подлежат рассмотрению специальными судами по делам несовершеннолетних либо судьями, имеющими специальную подготовку (ст. 430 УПК). Эти положения полностью согласуются с правилом 12 Минимальных стандартных правил ООН, касающихся отправления правосудия в отношении несовершеннолетних (Пекинские правила) (далее – Пекинские правила), в котором обращается внимание на необходимость специальной подготовки всех должностных лиц по обеспечению правопорядка, участвующих в отправлении правосудия в отношении несовершеннолетних [5]. В речи Президента Республики Беларусь А.Г. Лукашенко на Втором съезде судей (2002 г.) [6], а также в резолюции указанного съезда была поставлена задача создания системы специализированных правоохранительных органов, в том числе органов правосудия, по делам несовершеннолетних [7]. В настоящее время данное положение актуально и в контексте норм Кодекса Республики Беларусь о судоустройстве и статусе судей 2006 г., в ст. 28 которого предусмотрена возможность создания специализированных судов по делам несовершеннолетних [8]. В УПК также закреплено положение о том, что дела о преступлениях несовершеннолетних должны рассматривать судьи, прошедшие специальную подготовку. Такая подготовка, как определяет п. 5 постановления Пленума Верховного Суда Республики Беларусь «О судебной практике по делам о преступлениях несовершеннолетних» от 28 июня 2002 г. № 3 (далее – постановление Пленума Верховного Суда Республики Беларусь), предусматривает необходимость повышения квалификации не только по вопросам права, но и педагогики, социологии, психологии [9]. Однако до настоящего времени подобная подготовка должным образом не организована. Заметим, что в течение 2001–2003 гг. в Институте переподготовки и повышения квалификации судей, работников прокуратуры, судов и учреждений юстиции Белгосуниверситета прошли специальную подготовку по делам несовершеннолетних несколько групп судей районных (городских) судов. Но, как отмечает Л. Зайцева, «еще рано говорить о том, что в каждом таком суде имеется специальный судья по делам несовершеннолетних и его компетенция строго соблюдается» [10, с. 47]. Ни одного специализированного суда по делам несовершеннолетних не образовано. Таким образом, положения действующего национального законодательства не реализованы в полной мере.

2. Согласно ст. 432 УПК задержание, заключение под стражу, домашний арест в качестве меры пресечения могут применяться к несовершеннолетнему лишь в случаях совершения им менее тяжкого, тяжкого или особо тяжкого преступления, о чем немедленно ставятся в известность родители или другие законные представители несовершеннолетнего. При решении вопроса о применении меры пресечения в отношении несовершеннолетних подозре-

ваемого или обвиняемого в каждом случае должна обсуждаться возможность применения такой меры, как отдача несовершеннолетнего под присмотр.

В то же время законодательство Республики Беларусь устанавливает общие основания и сроки применения задержания, заключения под стражу и домашнего ареста в качестве меры пресечения для всех подозреваемых и обвиняемых независимо от возраста. Полагаем, что эти положения не в полной мере согласуются с правилом 13.1 Пекинских правил, в соответствии с которым содержание под стражей до суда применяется лишь в качестве крайней меры и в течение кратчайшего периода времени. Можно согласиться с мнением Л. Зайцевой, что указанная норма закона (ст. 432 УПК) «вряд ли отвечает целям повышенной юридической охраны прав несовершеннолетних, поскольку фактически игнорирует возрастные и психологические особенности данной категории субъектов и делает заключение их под стражу далеко не исключительным явлением не только на практике, но и в законе» [11, с. 52].

3. Участие защитника и законных представителей в производстве по уголовному делу обязательно. Одновременное участие в уголовном процессе защитника и законного представителя подозреваемого или обвиняемого образует так называемое двойное представительство в делах несовершеннолетних.

В соответствии со ст. 45 УПК, если подозреваемый или обвиняемый являются несовершеннолетними, то участие защитника обязательно с момента вынесения постановления о возбуждении уголовного дела в отношении лица, а также с момента фактического задержания, применения меры пресечения, признания лица подозреваемым или предъявления обвинения. При этом, если защитник не приглашен самим подозреваемым, обвиняемым, их законными представителями, то органы уголовного преследования и суд обязаны обеспечить участие защитника в производстве по уголовному делу за счет средств государства. Отказ несовершеннолетнего от защитника не может быть принят органом, ведущим уголовный процесс (ч. 3 ст. 47 УПК).

Обязательное участие защитника по делам несовершеннолетних вызвано тем, что обвиняемый (подозреваемый) в силу своего возраста не в состоянии самостоятельно осуществлять защиту своих интересов.

Участие защитника (адвоката) по делу о преступлении несовершеннолетнего обязательно, независимо от того, достиг ли обвиняемый совершеннолетия ко дню судебного разбирательства. Это же правило применяется и тогда, когда лицо обвиняется в преступлениях, одно из которых было совершено в возрасте до восемнадцати лет, а другое – после достижения совершеннолетия.

С момента допуска защитника (адвоката) в производство по делу его участие является обязательным при проведении следственных действий с обвиняемым. Несоблюдение этих требований при допросе обвиняемого, а также при проведении с ним иных следственных действий в соответствии со ст. 105 УПК лишает юридической силы добытые доказательства, которые признаются недопустимыми, а поэтому не могут быть положены в основу обвинения, а также использованы для доказывания любого обстоятельства, указанного в ст. 89 УПК.

Несоблюдение судом требований закона об обязательном участии защитника (адвоката) по делам о преступлениях несовершеннолетних признается в соответствии с п. 4 ст. 391 УПК существенным нарушением уголовно-процессуального закона и влечет отмену обвинительного приговора (п. 8 постановления Пленума Верховного Суда Республики Беларусь).

Как указывалось выше, двойное представительство интересов несовершеннолетних проявляется в одновременном участии в уголовном процессе защитника (адвоката) и законного представителя подозреваемого или обвиняемого.

Согласно ст. 436 УПК, при наличии у несовершеннолетних подозреваемого или обвиняемого родителей или других законных представителей их участие в уголовном деле обязательно с момента первого допроса несовершеннолетнего в качестве подозреваемого или обвиняемого. Если несовершеннолетний обвиняемый не имеет родителей и иных законных представителей, то суд в соответствии с ч. 2 ст. 56 УПК признает его законным представителем орган опеки и попечительства.

В соответствии с ч. 5 ст. 56 УПК полномочия законного представителя несовершеннолетнего обвиняемого в судебном разбирательстве прекращаются по достижении им восемнадцати лет. При этом, если несовершеннолетний обвиняемый достиг восемнадцати лет во время судебного следствия или после постановления приговора, законный представитель вправе обжаловать приговор и принимать участие в кассационном рассмотрении дела.

4. Предмет доказывания по уголовному делу о преступлении, совершенном несовершеннолетним, предполагает в силу требований ч. 2 ст. 89 УПК обязательное установление при производстве предварительного следствия и судебного разбирательства возраста несовершеннолетнего (число, месяц, год рождения); условий жизни и воспитания несовершеннолетнего; степени интеллектуального, волевого и психического развития; наличия взрослых подстрекателей и иных соучастников. Орган уголовного преследования обязан также выявлять причины и условия, способствовавшие совершению преступления.

В аспекте рассматриваемой уголовно-процессуальной гарантии прав несовершеннолетних обвиняемых представляет интерес положение, закрепленное в правиле 16.1 Пекинских правил, в котором обращается внимание на необходимость «тщательно изучить окружение и условия, в которых живет несовершеннолетний, или обстоятельства, при которых было совершено правонарушение, с тем, чтобы содействовать вынесению компетентным органом власти разумного судебного решения по делу» [5]. В данном правиле указывается на необходимость соответствующих социальных служб для квалифицированной подготовки докладов о результатах социального обследования (социальные заключения или доклады до вынесения приговора о социальном и семейном окружении несовершеннолетнего, его учебе в школе, воспитании и т. д.). В настоящее время в Республике Беларусь таких служб социальных работников, обеспечивающих социальное сопровождение несовершеннолетних обвиняемых, не существует ни при следственных, ни при судебных органах.

В существующей системе уголовно-процессуальных отношений основными действующими лицами являются суд, следователь, прокурор, в определенной степени – защитник (адвокат). И хотя каждый из них должен учитывать индивидуальные и психологические особенности несовершеннолетних обвиняемых, полагаем, что нужен специалист, имеющий соответствующие профессиональные знания в области психологии и педагогики, социальных наук. Изучение личности несовершеннолетнего, вступившего в конфликт с законом, должно осуществляться путем непосредственного общения с ним, его родителями, учителями, ближайшим окружением, а также при помощи сбора и анализа соответствующих документов. По результатам проводимой работы социальными сотрудниками должен составляться отчет, содержание которого может приниматься во внимание при принятии процессуального решения органами уголовного преследования и вынесении приговора судом.

Кроме того, сотрудники социальных служб могли бы принимать участие в качестве медиатора-посредника, организующего и осуществляющего процесс примирения сторон (в рамках процедур, предусмотренных законом, с использованием так называемого восстановительного подхода и возможности заглаживания вреда обвиняемым потерпевшему). Наконец, третьим направлением деятельности специальных социальных служб может стать социализация (социальное, бытовое и трудовое устройство) несовершеннолетнего, возвращающегося из специального учебно-воспитательного или лечебно-воспитательного учреждения или мест лишения свободы. Таким образом, важной составляющей системы уголовного правосудия в отношении несовершеннолетних должна стать деятельность специальных социальных служб, рассматривающих специфические вопросы, затрагивающие интересы несовершеннолетних.

5. Допрос несовершеннолетнего подозреваемого или обвиняемого не может продолжаться без перерыва более двух часов, а в общей сложности – более четырех часов в день (ст. 434 УПК). При допросе обязательно участие педагога или психолога.

Исходя из требований ст. 435 УПК показания несовершеннолетнего обвиняемого, данные в отсутствие педагога или психолога, не имеют юридической силы, в соответствии с ч. 5 ст. 105 УПК признаются недопустимыми и не могут быть положены в основу обвинения, а также использованы для доказывания обстоятельств, указанных в ст. 89 УПК. Прекраще-

ние участия педагога или психолога при достижении обвиняемым восемнадцатилетнего возраста во время судебного следствия не допускается [9].

В соответствии с нормами Положения о порядке привлечения педагога (психолога) для участия в уголовном процессе педагог (психолог) – это лицо, обладающее специальными знаниями в области педагогики (психологии) и имеющее соответствующее образование и квалификацию. Персональный состав педагогов (психологов), привлекаемых для участия в уголовном процессе (с их согласия), определяется руководителями местных органов управления образованием совместно с администрацией учебных заведений. Ими также утверждается списочный состав и график привлечения педагогов (психологов) для участия в процессе [12].

Таким образом, участвующий при допросе педагог (психолог), как правило, не знаком с несовершеннолетним подозреваемым или обвиняемым, встречается с ним впервые, что вряд ли способствует установлению психологического контакта и атмосферы доверия. Как справедливо полагает Л. Зайцева, для участия в допросе несовершеннолетнего следует вызывать не любое лицо, имеющее педагогическое или психологическое образование и опыт соответствующей работы, а педагога или психолога той школы (училища), в которой занимался или занимается обвиняемый (подозреваемый), и пользующегося доверием последнего. Если же обеспечить участие такого лица не представляется возможным, тогда вызывается специалист, который по роду работы занимается обучением и воспитанием несовершеннолетних того же возраста, что и допрашиваемый. Участие работника органа внутренних дел, имеющего педагогическое или психологическое образование, в качестве педагога (психолога) не допускается [11, с. 51].

6. Обеспечение конфиденциальности – общепризнанный принцип судопроизводства по делам несовершеннолетних. В правиле 8 Пекинских правил содержится требование обеспечить право несовершеннолетнего на конфиденциальность на всех этапах судопроизводства, чтобы избежать причинения ему вреда из-за ненужной гласности или из-за возможности нанесения ущерба репутации путем «клеймения» (стигматизации) несовершеннолетнего. Законодательство должно содержать запрет на доступ к материалам дела несовершеннолетнего третьих лиц; запрет на допуск представителей прессы в суд; запрет на оглашение сведений о несовершеннолетнем в средствах массовой информации. В правиле 21 Пекинских правил установлено, что материалы дел несовершеннолетних хранятся строго конфиденциально и не должны использоваться при рассмотрении дел взрослых в последующих случаях, связанных с тем же правонарушителем. Между тем, в главе 45 УПК нет соответствующей нормы, обязывающей следователя, прокурора, суд принимать меры к обеспечению данного права несовершеннолетнего в ходе производства по уголовному делу. В стст. 23, 287 УПК содержится норма о том, что закрытое судебное заседание допускается по мотивированному определению (постановлению) суда по делам о преступлениях, совершенных лицами, не достигшими шестнадцатилетнего возраста. Таким образом, фактически в уголовно-процессуальном законодательстве отсутствуют нормы, обеспечивающие конфиденциальность судопроизводства по делам несовершеннолетних. В целях устранения данного пробела предлагается дополнить УПК положениями, гарантирующими несовершеннолетнему право на конфиденциальность, а также предусматривающими возможность проведения закрытого судебного заседания по мотивированному определению (постановлению) суда по делам о преступлениях, совершенных лицами, не достигшими восемнадцатилетнего возраста.

7. При постановлении приговора несовершеннолетнему обвиняемому суд наряду с вопросами, перечисленными в ст. 352 УПК, обязан обсудить вопрос о назначении наказания, не связанного с лишением свободы, а также об освобождении от наказания в соответствии с главами 15 и 16 Уголовного кодекса Республики Беларусь 1999 г. (далее – УК) [13].

Лицу, впервые совершившему в возрасте до восемнадцати лет преступление, не представляющее большой общественной опасности, наказание в виде лишения свободы не назначается. Несовершеннолетний признается впервые совершившим преступление, если предыдущее общественно опасное деяние было совершено им до достижения возраста, с которого наступает уголовная ответственность, либо за это деяние истекли сроки давности привлече-

ния к уголовной ответственности, или судимость была погашена или снята в установленном законом порядке [9].

Специальной мерой уголовной ответственности, применяемой только в отношении лиц в возрасте до восемнадцати лет, совершивших преступление, не представляющее большой общественной опасности, или впервые совершивших менее тяжкое преступление, и при наличии иных, указанных в законе условий является осуждение с применением в отношении несовершеннолетнего принудительных мер воспитательного характера, предусмотренных ст. 117 УК. Заметим, что указанная мера уголовной ответственности активно применяется судами Гомельской области. Так, в 2010 г. принудительные меры воспитательного характера были применены в отношении 58 (13,78 процентов) несовершеннолетних, а в 2011 г. – уже в отношении 63 (18,1 процента) несовершеннолетних [3]. Порядок реализации соответствующих уголовно-правовых норм закреплен в ст. 440 УПК.

Подводя итоги, отметим следующее:

1. Национальная система уголовно-процессуальных средств обеспечения прав несовершеннолетних обвиняемых имеет юридическую форму. Такой формой в законодательстве Республики Беларусь выступают, прежде всего, нормы главы 45 УПК, регламентирующие порядок производства по уголовным делам о преступлениях несовершеннолетних, устанавливающие дополнительные процессуальные гарантии, обеспечивающие охрану прав и законных интересов несовершеннолетних обвиняемых при производстве предварительного расследования и рассмотрения дел в суде.

2. Важной составляющей системы уголовного правосудия в отношении несовершеннолетних должна стать деятельность специальных социальных служб по следующим возможным направлениям:

1) в качестве социального работника, изучающего социальное окружение несовершеннолетнего, оказавшегося в конфликте с законом, а также готовящего спектр социализирующих решений для предложения при принятии процессуального решения органами уголовного преследования и вынесении приговора судом;

2) в качестве медиатора-посредника, организующего и осуществляющего процесс примирения сторон в рамках процедур, предусмотренных законом, с использованием восстановительного подхода и возможности заглаживания вреда обвиняемым потерпевшему;

3) в качестве лица, способствующего социализации (социального, бытового и трудового устройства) несовершеннолетнего, возвращающегося из специального учебно-воспитательного или лечебно-воспитательного учреждения или мест лишения свободы.

3. С учетом необходимости обеспечения конфиденциальности производства по уголовным делам о преступлениях несовершеннолетних и приведения норм УПК в соответствии с требованиями Минимальных стандартных правил ООН, касающихся отправления правосудия в отношении несовершеннолетних (Пекинские правила), предлагается дополнить УПК положениями, гарантирующими несовершеннолетнему право на конфиденциальность, а также предусматривающими возможность проведения закрытого судебного заседания по мотивированному определению (постановлению) суда по делам о преступлениях, совершенных лицами, не достигшими восемнадцатилетнего возраста.

Литература

1. Конституция Республики Беларусь 1994 года (с изм. и доп.) : принята на респ. реф. 24 нояб. 1996 г., в ред. Решения респ. реф. от 17 окт. 2004 г. // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 1999. – № 1. – 1/0; 2004. – № 188. – С. 4–29.

2. О демографической ситуации за январь 2012 г. : пресс-релиз Национального статистического комитета Республики Беларусь // Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http:www.belstat.gov.by. – Дата доступа : 05.03.2012.

3. Обзор деятельности районных судов Гомельской области и Гомельского областного суда в 2011 году. – Гомельский областной суд, 2012.

4. Уголовно-процессуальный кодекс Республики Беларусь от 16 июля 1999 г., № 295-З: принят Палатой Представителей 24 июня 1999 г. : одобр. Советом Респ. 30 июня 1999 г. // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2012.

5. Минимальные стандартные правила ООН, касающиеся отправления правосудия в отношении несовершеннолетних (Пекинские правила) : приняты резолюцией 40/33 Генеральной Ассамблеи от 29 ноября 1985 г. // Организация Объединенных Наций [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http:www.un.org.by. – Дата доступа : 05.03.2012.

6. Выступление Президента Республики Беларусь Лукашенко А.Г. на Втором съезде судей Республики Беларусь // Второй съезд судей Республики Беларусь. Документы и материалы. – Минск, 2002. – С. 5–30.

7. Резолюция Второго съезда судей : принята 21 февр. 2002 г. // Верховный суд Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http:www.supcourt.by. – Дата доступа : 05.03.2012.

8. Кодекс Республики Беларусь о судоустройстве и статусе судей от 26 июня 2006 г., № 139-З: принят Палатой Представителей 31 мая 2006 г. : одобр. Советом Респ. 16 июня 2006 г. // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2012.

9. О судебной практике по делам о преступлениях несовершеннолетних : постановление Пленума Верховного Суда Республики Беларусь от 28 июня 2002 г., № 3 (в ред. постановления Пленума Верховного Суда Республики Беларусь от 28 сент. 2006 г., № 9) // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2011.

10. Зайцева, Л. Ювенальная юстиция и восстановительное правосудие : перспективы развития / Л. Зайцева // Юстиция Беларуси. – 2004. – № 5. – С. 47–49.

11. Зайцева, Л. Ювенальная юстиция в Республике Беларусь : процессуальные основы / Л. Зайцева // Юстиция Беларуси. – 2004. – № 3. – С. 49–52.

12. Положение о порядке привлечения педагога (психолога) для участия в уголовном процессе : утв. постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 24 октября 2001 г., № 1533 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2012.

13. Уголовный кодекс Республики Беларусь от 9 июля 1999 г. № 275-З: принят Палатой представителей 2 июня 1999 г. : одобрен Советом Республики 24 июня 1999 г. // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2012.

Гомельский государственный
университет им. Ф. Скорины

Поступило 02.04.12

Известия Гомельского государственного университета
имени Ф. Скорины, №3(72), 2012

УДК 343.985.3

Некоторые особенности криминалистического исследования следов ног человека

Чжу Цзиньцзе

Исследование следов ног человека проводится с целью подтверждения причастности к преступлению и играет значительную роль в процессе расследования уголовных дел. С целью составления относительно полного мнения о характере произошедших событий необходимо учитывать специфические особенности следов, оставленных босыми ногами, обувью и ногами в носках либо чулках; соблюдать определенный порядок обследования места происшествия; учитывать возможные причины, приводящие к погрешностям в процедурах исследования следов. Кроме того, при сравнительном исследовании следов ног следует принимать во внимание особенности его проведения. К числу методов, используемых криминалистами для фиксации и изъятия следов, относятся: фотографирование, изъятие следов ног (обуви) с объектом-следоносителем, изготовление гипсового слепка, электростатическое копирование. Для анализа следов применяются методы аналитического вычисления роста и телосложения, определения пола.
Ключевые слова: криминалистическая техника, следы ног, методы изъятия и фиксации следов, методы анализа следов на месте.

The study of human footprints is conducted to confirm implication in a crime and plays a significant role in the investigation of criminal cases. For the purpose of forming a relatively complete opinion about happened events it is necessary to take into account specific features of the footprints left by bare feet, shoes and feet in socks or stockings; to follow a certain order of crime scene investigation; to consider possible causes of the errors in procedures of footprint study. In addition the peculiarities of comparative study of footprints holding must be taken into account. Methods used by criminologists to capture and remove footprints are photographing, removal of footprints (shoeprints) with an object-print-carrier, making plaster casts, electrostatic copying. Analytical methods of height and body type calculation, determination of sex are used for the analysis of prints.
Keywords: forensic laboratory equipment, footprints, methods to capture and remove footprints, methods to analyze footprints on-site.

Криминалистическое исследование следов ног (обуви) человека – одно из важнейших направлений криминалистической техники, развитие которого существенным образом влияет на совершенствование технологий раскрытия и расследования уголовных дел. Успешное решение всего спектра следственных и экспертных задач (идентификационных, диагностических и классификационных) при проведении исследования следов ног (обуви) человека в значительной степени зависит от качества работы по их обнаружению, фиксации, исследованию и изъятию [1, с. 89].

При работе со следами ног (обуви) непосредственно на месте происшествия необходимо быстро анализировать их, отвечая на следующие вопросы: каковы характерные особенности следов? Как минимизировать возможные ошибки и погрешности в процессе экспертизы? Какой метод изъятия следов выбрать? Как использовать технологии анализа следов непосредственно на месте происшествия?

При анализе следов необходимо учитывать специфические характеристики следов ног и отграничивать следы, оставленные босыми ногами, обувью и ногами в носках либо чулках.

Отпечаток босой ноги – это след, получившийся в результате прямого соприкосновения поверхности ступни с землей либо иной поверхностью. Такой след может иметь информационный потенциал для точного установления личности человека, поскольку свойства кожи ступней и ладоней одинаковы: на них имеется папиллярный узор.

Следы, оставленные на месте происшествия ногами в обуви либо чулках, также имеют ряд характерных особенностей. В большинстве случаев это следы, оставленные нижней частью обуви либо чулок (китайские чулки имеют строченую, жесткую подошву). Они

включают в себя не только непосредственно отпечаток, но и сведения об изменениях, произведенных соприкосновением с поверхностью на самой обуви/чулках, и даже изменениях снаружи внешних границ следа, химическом составе вещества подошвы обуви, характерных особенностях данной пары обуви, изменениях фактуры обуви, вызванных длительной ноской и ремонтом [2, с. 145].

К основным характерным особенностям следов обуви и чулок относятся:

1. Изнашивание: расположение, размер, количество потертостей. Это может дать информацию о походке человека и др.

2. Заплатки, следы штопки: размер, форма и другие характерные особенности вплоть до начальных и конечных точек стежков, их плотности и пр.

3. Разрывы ткани: число, длина, ширина, вид механического повреждения, место расположения.

4. Дыры: вид, размер, расположение, характер краев и пр.

5. Трещины на поверхности (подошвы, каблука) и образованные ими узоры, пересечения, а также, в случае дыр в носках/чулках, папиллярный рисунок кожи в окружностях этих дыр и сохранившиеся фрагменты общего узора отпечатка.

6. Отверстия от гвоздей подошвы: вид, размер, расположение, характер краев и пр.

7. Внешний вид шляпок гвоздей, а также их число и взаимное расположение.

8. Расположение, размер, число и пр. канавок, составляющих узор подошвы, расположение спаек и другие характерные особенности.

9. Специфические особенности подметки: разрезы, повреждения.

10. Иные особенности рисунка подошвы.

11. Сопутствующие вещества [3, с. 78–79].

При работе со следами ног на месте происшествия необходимо придерживаться следующего порядка:

1. Проанализировать связь следа с преступником и определить тип следа: босой ноги, обуви либо чулок.

2. Проанализировать признаки лица, оставившего след: возраст, рост, телосложение, особенности походки.

3. Проанализировать возможную маскировку, заметание следов, предположить о возможном времени оставления следа.

Проведя вышеописанный анализ, следователь на месте сможет составить относительно полное мнение о характере произошедших событий и признаках лиц, оставивших следы, одновременно приложив все усилия для максимального сохранения, фиксации и изъятия следов.

Образцы для проведения сравнительных исследований изъятых с места происшествия следов босых ног отбираются у подозреваемых по правилам, разработанным для процедуры отбора дактилоскопических образцов. При изъятии у подозреваемого обуви в необходимых случаях могут изготавливаться образцы в виде слепков в условиях аналогичных тем, которые были на месте происшествия. Если оригинальный отпечаток оставлен на глине, песке, цементе, бетоне, деревянной поверхности, снегу, в пыли и прочих поверхностях, для образца моделируются идентичные условия. Кроме того, если оригинальный отпечаток оставлен в процессе движения, бега, топтания, надавливания с силой, прыжков, то и образец изготавливается в аналогичном режиме.

Сравнительное исследование предполагает выделение общих и частных признаков и их сопоставление.

В процессе проведения криминалистического исследования следов ног (обуви) человека обязательно должны учитываться факторы, связанные со свойствами материалов подошвы, а также поверхности, на которой оставлены следы. В Китайской Народной Республике благодаря значительному росту благосостояния народа во много крат расширился ассортимент продаваемой обуви. Поэтому при проведении криминалистического исследования следов ног (обуви) человека особенно важно правильно определить тип и характер обуви, длину подошвы и разницу во внутренних и внешних измерениях, для того чтобы определить настоящую длину следа и тем самым иметь верную основу для дальнейшего анализа. Даже в

северных и южных провинциях Китая стандартизированные параметры обуви несколько отличаются, а в книгах по криминалистике приведены не более чем средние значения, с учетом международных стандартов, что тоже следует учитывать при проведении экспертизы и подсчетов, производимых на месте происшествия [4, с. 135].

Следует обратить внимание, что неучет названных выше факторов может приводить к существенным погрешностям при проведении экспертных исследований.

К числу наиболее распространенных причин, приводящих к погрешностям, возникающим в процессе экспертного исследования, можно отнести следующие:

1. При использовании технологий обнаружения и изъятия следов с помощью статического электричества между следом и воспринимающим листом фольгированного лавсана или поливинилхлорида (пластиной) может образовываться зазор, что приводит к видоизменению особых примет полученного отпечатка изымаемого следа по сравнению с оригинальным.

2. Если в качестве способа фиксации выбрано фотографирование, снимок может отличаться от образа визуально воспринимаемого оригинала или его фотоснимка, выполненного в лабораторных условиях из-за характера освещения. Также, поскольку в Китае фотографирование – обычно последний в ряду используемых методов, оригинальный след уже может быть нарушен предыдущими способами, физическими либо химическими реактивами, в результате чего теряются оригинальные приметы и могут появляться параметры искаженные. Здесь, как на положительный опыт, следует обратить внимание, что в Республике Беларусь фиксация криминалистически значимой информации является одним из первых этапов работы со следами на месте происшествия. Серьезные искажения могут также возникнуть по причине неточного расположения камеры относительно снимаемого объекта (угол снимка не соответствует перпендикуляру). В белорусской криминалистике – это неправильное применение планового масштабного метода.

3. При изъятии следов ног человека с использованием гипса путем изготовления гипсового слепка его качество может оказаться невысоким по причине низкосортности гипса либо нарушений методики работы с ним. Кроме вышеописанных причин, погрешности могут быть вызваны неопытностью и низкой квалификацией персонала, работающего на месте происшествия, спешкой, стремлением как можно скорее добиться успеха, субъективными односторонними суждениями специалистов [5, с. 198–199].

4. Весьма широкий диапазон поверхностей, на которых остаются следы ног (обуви): песок, цемент, асфальт, кожа, керамическая плитка, древесина, металл, стекло, резина, пластмасса, текстильные предметы и т. п.

Свойства этих поверхностей (эластичность, жесткость, пластичность, проницаемость, коэффициент трения) различны, что приводит и к различиям в значениях многих стандартных параметров. Кроме того, человеческое тело в процессе движения испытывает воздействие внешних сил: силы трения, инерции, противодействующей силы опоры, сопротивления материала, а также внутренних: мускульной силы, силы при перегруппировке, внутренней противодействующей силы и так далее. В зависимости от сил, которые действуют на тело, различают статические следы, полустатические, следы восхождения (на подставку, приступку) и динамические. И если в процессе анализа не уделить этому достаточно внимания, неверное определение типа следов может вызвать ошибки в ходе экспертизы [6, с. 249].

Вне зависимости от того, оставлены ли обнаруженные на месте происшествия следы подозреваемым, либо их происхождение достоверно не установлено, отчетливые они или нет, все следы подлежат фиксации и изъятию.

К числу основных методов фиксации и изъятия следов относятся:

1. Фотографирование. Данный способ является важным и эффективным способом фиксации следов ног человека на месте происшествия, так как при его использовании на снимках отражаются не только свойства самого следа, но и поверхность вокруг него, окружающая обстановка. В непосредственной близости от фотографируемого следа ноги должна быть помещена масштабная линейка, при этом состояние следа должно оставаться неизменным. Оптическая ось объектива при фотосъемке должна проходить прямо посередине следа, перпендикулярно поверхности, на которой данный след образован.

2. Изъятие следов ног (обуви) с объектом-следоносителем. Для обеспечения гарантированной сохранности следа и детального его изучения в условиях лаборатории, если это позволяет обстановка, рекомендуется изъять объект, на котором отобразился след ноги. Такими объектами могут быть столы, стулья, одежда, бумага и др.

3. Изготовление гипсового слепка. Этот способ особенно подходит в условиях, когда поверхность, на которой отобразились объемные следы ног, легко деформируемая: рыхлая почва, снежное поле, песок и так далее. В этом случае гипс способен в достаточной мере зафиксировать все особенности оригинального отпечатка. Необходимо подготовить гипсовый порошок, чистую воду, пронумерованный контейнер и ярлык, а также каркас для выполнения слепка. Отмерять количество жидкого гипса следует в соответствии с количеством следов, тщательно вымешивать в рекомендованной пропорции, в процессе перемешивания не допускается образования пузырьков воздуха. Затем жидкость медленно влить в отпечаток, начиная с самой низкой точки и до краев, покрывая след целиком. Затем в застывающий гипс вложить каркас с биркой и регистрационным номером. Спустя 30 минут проверить степень застывания массы, коснувшись поверхности указательным пальцем. Если при этом она не поддается и на поверхности не показывается вода, то можно осторожно вынуть слепок и, дав ему еще немного просохнуть, промыть чистой водой. Не допускается чистка слепка жесткой щеткой и скобление. С целью сохранения следов перед транспортировкой слепок должен быть упакован в мягкий материал [7, с. 32].

4. Электростатическое копирование. Используется главным образом для выявления и изъятия следов на цементном полу, искусственном мраморе, паркете, керамике, ковровом покрытии, ткани. Следы пыли на таких поверхностях можно скопировать, используя электростатическое оборудование. В настоящее время в КНР производится электростатическая установка изъятия следов ног человека, позволяющая получать прекрасные результаты.

Анализ следов на месте происшествия является важной и неотъемлемой частью проводимого следственного действия. В некоторых случаях в результате анализа следов ног (обуви), обнаруженных на месте происшествия могут быть определены: особенности походки, характер шага, а также предположения относительно иных примет подозреваемого: рост, телосложение, вес, пол, возраст [8, с. 115].

К числу наиболее распространенных методов анализа следов ног (обуви) на месте происшествия могут быть отнесены следующие:

1. Аналитический метод вычисления роста: для вычисления роста главным образом используются пропорциональные отношения длины стопы к росту человека. Формула определения роста человека выглядит следующим образом: $H = X \times 7$, где предельная длина отпечатка на плоскости Xcm [9, с. 156].

2. Аналитический метод вычисления телосложения: если делить людей по типу фигуры, то, по мнению китайских криминалистов, определенно могут быть выделены тучные и худые люди. Тучные люди ходят медленно, ступают широко, а по длине шаг у них короткий. Худые люди обычно подвижны, совершают большое количество шагов, шаг длинный, ширина шага относительно узкая, угол шага большой.

3. Аналитический метод определения пола: пол определяют главным образом по различиям мужского и женского тел, а также различиям в привычных способах ходьбы, что определяет особенности оставляемых следов. У мужчин длинный и широкий шаг, широкая стопа. У обуви низкий широкий каблук, узор обуви простой и грубый, сама обувь также больше и проще; у женщин короткие узкие шаги, узкие стопы, каблук также тонкий и высокий. Также есть различия в распределении давления на поверхность при ходьбе. Имеются различия и в точках приложения силы в районе пальцев ног [10, с. 196].

Исследования следов ног и заключение соответствующей экспертизы уже превратились в серьезный аргумент органов юстиции Китая в процессе выяснения обстоятельств преступления, определения его характера и меры уголовной ответственности. Чтобы минимизировать количество ошибок в процессе экспертизы, увеличить ее достоверность, технический персонал криминологических лабораторий должен постоянно учиться и совершенствоваться. В процессе экспертизы следует неуклонно придерживаться установленного порядка, сохра-

нять объективность, основываться на реальных фактах, ответственно подходить к работе, обследовать все без исключения обстоятельства дела; системно овладевать всеми знаниями по данной теме, быть хорошо знакомым с системой управления базой данных, в которой аккумулируются изъятые с места происшествия образцы, а также анализировать основные положения научных теорий и творчески применять их без слепого, механического копирования. Особенно важна непосредственная работа на месте происшествия, при которой следует соблюдать все нормативы и не допускать стирания, изменения, потери следов. В особо запутанных и сложных случаях следует прибегать к консультации экспертов, устраивать коллективное обсуждение, чтобы за надежность и точность результатов анализа можно было поручиться, ведь тем самым мы наносим удар по преступности и защищаем спокойствие мирных граждан КНР.

Литература

1. Ван, Яньцзи. Учебник по технологиям уголовного расследования / Яньцзи Ван. – Пекин : Издательство Университета общественной безопасности КНР, 2005. – 487 с.

2. Ни, Бэйхай. Логика уголовного расследования / Бэйхай Ни. – Пекин : Издательство Университета общественной безопасности КНР, 2001. – 327 с.

3. Цзинь, Синь. Теория управления ходом уголовного расследования / Синь Цзинь. – Пекин : Издательство Университета общественной безопасности КНР, 2006. – 386 с.

4. Чжан, Айте. Технологии уголовного расследования / Айте Чжан, Цзяньпин Ма. – Пекин : Издательство «Китайская народная общественная безопасность», 2003. – 726 с.

5. Ли, Чанюй. Справочник по осмотру места совершения преступления / Чанюй Ли. – Пекин : Издательство Китайского Народного университета общественной безопасности, 2006. – 412 с.

6. Чай, Сяргуан. Говоря о «сличении отпечатков» / Сяргуан Чай, Цзяши Чэнь // Мир компьютеров. – 2002. – № 1. – 592 с.

7. Стандарты системы учета прихода и посещения предприятий с помощью отпечатков пальцев и полупроводника Q/ZNL0032002, LB. – № 2. – 286 с.

8. Порубов, Н.И. Следы человека в криминалистике / Н.И. Порубов. – М. : Питер, 2011. – 435 с.

9. Корниенко, Н.А. Следы человека в криминалистике / Н.А. Корниенко. – СПб. : Питер, 2001. – 386 с.

10. Кошко, А.Ф. Очерки уголовного мира царской России / А.Ф. Кошко. – М. : Столица, 1992. – 324 с.

Белорусский государственный
университет

Поступило 20.04.12

Известия Гомельского государственного университета
имени Ф. Скорины, №3(72), 2012

УДК 342.9(075.8)342:354(075.8)

Проблемы правового закрепления компетенции органов государственного управления в Республике Беларусь

О.И. Чуприс

В статье дано понятие компетенции органа государственного управления как особого полномочия на осуществление этого управления, отмечена производность функций от компетенции, проанализированы проблемные вопросы правового закрепления компетенции различных органов государственного управления (Совета Министров, местных исполнительных и распорядительных органов, республиканских органов государственного управления) и внесены обоснованные конкретные предложения об их разрешении, сформулированы общие правила ее закрепления для разных уровней групп органов государственного управления.
Ключевые слова: орган государственного управления, закон, законодательство, исполнительная власть, компетенция, полномочия, права, обязанности, министерство, Совет Министров, функции, задачи.

The concept of competence of a governmental body as a special authority for the implementation of public administration and derivation functions by the competence has been noted, some problems of legal competence of different governmental bodies (the Council of Ministers and its subordinate bodies, the local executive bodies of state administration) have been analyzed, proposals for resolving the legal problems have been made, rules of legal regulation of competence for different levels of governmental bodies have been formulated in this article.
Keywords: governmental body, law, legislation, executive authority, authorities, rights, liabilities, ministry, Council of Ministers, functions, tasks.

Введение. Вопросу о понятии и элементах компетенции отведено немало места в учебной и научной литературе [1]–[8]. Однако до настоящего времени ученые не получили реализации своих воззрений на практике: ни один нормативный правовой акт в Республике Беларусь не дает ее официального определения и содержательных характеристик. Не определены ее элементы. Несмотря на широко используемый в белорусском законодательстве термин «компетенция», он чаще всего упоминается в связи с задачами и (или) функциями органов государственного управления (далее – госуправления), а также в качестве синонима полномочий этих органов.

В настоящее время необходимость обращения к вопросу о компетенции вызвана обсуждением возможности кодификации законодательства Республики Беларусь о госуправлении. Четкое определение компетенции органов госуправления важно еще и в связи с глобальным вопросом рациональности этого управления, поскольку любые организационные решения, связанные с сокращением количества государственных органов или оптимизацией их структуры, должны быть следствием умелого распределения компетенции. Кроме того, нередки случаи обсуждения в среде юристов состояния дел, связанного с нарушением (превышением) пределов компетенции органами госуправления и их должностными лицами, которые с неизбежностью наталкиваются на качество правовой регламентации, а также степень научной разработанности этой проблемы.

Значит, желательно с научных позиций разработать определение компетенции органа госуправления, выявить проблемы ее закрепления в законодательстве и предложить пути их разрешения, в чем и состоит цель данной статьи.

Основная часть. Компетенция в ее понимании в качестве свойства, способности ведать каким-либо предметом (сферой) принадлежит органам госуправления. Они обладают предоставленной им государством способностью управлять. Именно эта способность как особое публично-правовое состояние уполномочия служит основой для возникновения всех конкретных обязанностей и прав органов госуправления по отношению к определенному предмету ведения.

Предмет ведения формируют определенная сфера (сферы), отрасли или их части, а значит, и все объекты, попадающие в их пределы. Предмет ведения закрепляется за органом и принадлежит только ему. Дублирование предметов ведения (его части) недопустимо, так же как и недопустимо наличие вопросов, требующих госуправления, но остающихся вне предмета ведения. Именно поэтому в процессе госуправления требуется постоянное уточнение предметов ведения или связанных с ним элементов компетенции. При этом компетенция как свойство не отождествляется с самим предметом ведения, а направлена на него. Без предмета ведения не существует компетенции, а значит, она всегда предметна.

С компетенцией напрямую связаны полномочия органа госуправления. И чаще всего в актах законодательства компетенционные вопросы закрепляются путем перечисления конкретных полномочий, что на законодательном уровне закрепляет их идентичность. Однако компетенция и полномочия – взаимосвязанные, но не идентичные понятия, содержательно отличающиеся друг от друга[1].

Если компетенция определяет предоставленную государством способность управлять определенным предметом ведения, то полномочия предоставляются для реализации этой компетенции и определяются как совокупность обязанностей и прав, где исполнение обязанностей является первичным и их осуществление юридически обязательно. О том, что полномочия не идентичны компетенции, а являются своего рода юридическим средством ее реализации, свидетельствует механизм анализа разграничения компетенции между органами госуправления, который сводится не к разграничению точно определенных прав и обязанностей, возложенных на орган, а к разграничению их предметов ведения. Более того, при идентичном восприятии компетенции и полномочий реальный объем компетенции не может быть установлен вообще ввиду многообразия и сложности решаемых органами госуправления задач и закрепления полномочий в различных нормативных правовых актах.

В связи с изложенным полагаю, что собственно определение компетенции следует давать через категорию «полномочие» и далее – наиболее близкую категорию, определяющую ее предметно-содержательно (предмет ведения, сфера (часть) государственной деятельности), или круг вопросов, предусмотренных законодательством, которые он должен решать.

Наибольшую проблему в юридической науке и практике правового регулирования компетенции органов госуправления составляет ее отграничение от функций.

В административной правовой науке имеется аргументированная точка зрения о том, что не следует путать компетенцию и функции, хотя признается их взаимосвязь и взаимозависимость. Если компетенция относится к свойству органов госуправления, определяющему их место в системе этих органов, и, как выше указано автором настоящей статьи, лежит в основе совокупности их полномочий, то функции являются материальным воплощением реализации компетенции. Однако и функции, и компетенция имеют содержательное свойство, но компетенция формирует содержание состояния органа госуправления, а функции – содержание управленческой деятельности.

Наше представление о компетенции проявляет следующую связь и зависимость: компетенция – функции – совокупность конкретных полномочий, где компетенция рассматривается через ее ключевое свойство – полномочие как состояние, которое для органов госуправления выражается в полномочии на осуществление государственного управления (для других государственных органов это может быть иное полномочие – на осуществление законодательной, судебной деятельности). Указанное полномочие, в свою очередь, реализуется посредством осуществления функций. Таким образом, функции появляются в связи с полномочием на осуществление государственного управления как элемент механизма его реализации. Совокупность конкретных полномочий производна от компетенции и вытекающих из нее функций.

Исходя из предложенного понимания компетенции и указания на ее взаимосвязь с функциями следует заключение о первооснове компетенции в связке «компетенция – функ-

[1] От полномочий органов госуправления следует отличать полномочие на реализацию управления по отношению к предмету ведения как особое правовое состояние, содержательно отграничивающее компетенцию от полномочий как совокупности конкретных прав и обязанностей по реализации этого правового состояния.

ции», а значит, не функции «являются определяющим моментом …при установлении правомочий и ответственности» [9, с. 5], а именно компетенция. Функции же являются производными от нее. Данные выводы не умаляют значения функций, а скорее наоборот, выявляют их практическое значение для реализации государственного управления.

Таким образом, ***научное определение компетенции*** органа может быть дано как установленное на основе законодательства особое публично-правовое состояние уполномочия на ведение определенным предметом, реализуемое посредством функций и охватывающее конкретные обязанности и права органа, а также устанавливающее пределы его юридической ответственности.

Вариант ***законодательного определения*** может быть представлен следующим образом: «Компетенция органа государственного управления – предусмотренное законодательством особое полномочие на осуществление государственного управления в сфере (отрасли) или по установленному кругу вопросов, возникающему в процессе этого управления».

Непосредственно обращаясь к текстам актов законодательства Республики Беларусь, следует в первую очередь проанализировать положения Конституции Республики Беларусь [10], в которых устанавливается необходимость законодательного закрепления компетенции таких органов госуправления, как Совет Министров (ст. 108), местные исполнительные и распорядительные органы (стст. 120, 124), Комитет государственного контроля (ст. 131). В части второй ст. 59 регламентируется обязанность государственных органов, должностных и иных лиц, которым доверено исполнение государственных функций, принимать необходимые меры для осуществления и защиты прав и свобод личности в пределах своей компетенции.

В Конституции также используется термин «полномочия» в связи с совокупностью предоставляемых обязанностей и прав по поводу предмета ведения. В частности, в статье 107 перечисляются конституционные полномочия Правительства и устанавливается, что оно осуществляет иные полномочия, возложенные на него Конституцией, законами и актами Президента.

Конституционные положения получают дальнейшее развитие в законодательстве. В третьей статье Закона «О Совете Министров Республики Беларусь» [11] установлено, что Совет Министров Республики Беларусь в пределах своей компетенции обеспечивает исполнение Конституции, законов, актов Президента, осуществляет контроль за их исполнением подчиненными ему республиканскими органами госуправления и иными государственными организациями, а также местными исполнительными и распорядительными органами, физическими лицами и организациями. Компетенции Совета Министров посвящена основная третья глава этого Закона. Вместе с тем, статьи этой главы, определяющие конкретный предмет ведения Совета Министров в отраслях и сферах госуправления, имеют название «полномочия». Их содержание определяется в тексте статей посредством следующих формулировок: Совет Министров «регулирует деятельность», «принимает меры», «устанавливает меры, порядок, нормативы и т. п.», «осуществляет деятельность», «обеспечивает проведение, разработку, реализацию и т. п.», «проводит государственную политику», «совершенствует механизм», «осуществляет государственное регулирование» и др. Данные общие направления конкретизируются в зависимости от сферы, отрасли, группы вопросов. Аналогичные направления, но с учетом групп подконтрольных органов (должностных лиц) выделяются также в четвертой главе Закона «Руководство Советом Министров Республики Беларусь деятельностью республиканских органов государственного управления и иных государственных организаций, подчиненных Совету Министров Республики Беларусь, Уполномоченного по делам религий и национальностей, а также деятельностью местных исполнительных и распорядительных органов». Вместе с тем, эта глава является самостоятельной, отдельной от главы, посвященной компетенции, а значит, следует полагать, что все перечисленные в ней полномочия к компетенции Совета Министров не относятся. Аналогичное замечание относится к полномочиям, урегулированным пятой главой анализируемого Закона, которые возникают в связи с отношениями Совета Министров с Национальным Собранием, Национальным банком и местными Советами депутатов.

Одновременно следует отметить, что действующий Закон «О Совете Министров Республики Беларусь» практически полностью воспринял базовую структуру проанализированных глав отмененного им Закона от 7 июля 1998 г. [12]

Таким образом, в действующем Законе «О Совете Министров Республики Беларусь» компетенция представлена как механическое объединение полномочий в управляемых отраслях и сферах. Такой механический подход к представлению о компетенции имеет право на существование для органов общей компетенции, к которым относятся Совет Министров и местные исполнительные и распорядительные органы. Однако при этом можно выделять компетенционные группы, объединяя в них родственные части общего предмета ведения компетенции – сферы и отрасли. Называя же эти группы полномочиями, законодатель по сути не разграничивает понятий компетенции и полномочий органа госуправления.

Анализируя перечисленные в главах 3 и 4 Закона полномочия, следует обратить внимание на характер их описания, который свидетельствует о невозможности их причисления к полномочиям в юридическом смысле, представляющим собой совокупность обязанностей и прав, поскольку они описываются в качестве конкретных действий, совершаемых Советом Министров. Подобное описание свидетельствует о перечислении в Законе не чего иного, как функций по реализации компетенции.

И еще одно существенное упущение связано с выведением за пределы компетенции Совета Министров полномочий (а боле правильно – функций), перечисленных в главах 4 и 5 Закона.

Конечно, и полномочия, и функции, как отмечено выше, тесно связанны с компетенцией. Однако точность терминов и определений, их единообразное использование является непременным условием качества законодательства, а значит, и его точного применения на практике.

Для совершенствования положений Закона «О Совете Министров Республики Беларусь» в части правового регулирования его компетенции предлагается в третьей главе первоначально установить, что Совет Министров является органом общей компетенции, а предметом его ведения являются экономическая, финансовая сферы, область науки и образования, культуры, здравоохранения и другие сферы, области и вопросы, управление которыми возложено на него Конституцией, законами и актами Президента Республики Беларусь. Далее следует указать, что для реализации своей компетенции Совет Министров осуществляет перечисленные в Законе функции госуправления, соответственно заменив в названиях статей 11–22 этого Закона термин «полномочия» на термин «функции». Статью 23 следует исключить, введя новую статью, обеспечивающую логическую юридическую связь третьей главы с последующими двумя главами. Содержание этой главы своим наполнением может иметь текст, определяющий, что в пределах своей компетенции Совет Министров осуществляет функции по руководству и взаимодействию с органами госуправления, государственными организациями и должностными лицами, указанными в четвертой главе действующего Закона.

В заключении главы Закона следует указать, что для реализации компетенции Совет Министров наделяется соответствующими полномочиями, поскольку в этом, а также в других актах многие из полномочий Совета Министров перечислены, например, закрепляются полномочия на издание актов Правительства, создание комиссий, реализацию права законодательной инициативы и др.

Подход к законодательному закреплению компетенции местных исполнительных и распорядительных органов несколько иной. Термин «компетенция» довольно широко используется в Законе Республики Беларусь «О местном управлении и самоуправлении» [13]. О ней упоминается в третьей статье, посвященной принципам местного управления и самоуправления, пятой и шестой статьях, определяющих роль Советов, исполнительных и распорядительных органов в совершенствовании организации работы с гражданами и юридическими лицами, в обеспечении социальной защиты граждан, в статье 38, устанавливающей общий правовой статус этих органов, статье 40, регламентирующей вопрос об актах этих органов, а также в статьях 41–45, посвященных собственно компетенции местных исполнительных и распорядительных органов.

Предмет ведения компетенции этих органов не классифицируется по группам, а в вышеуказанных статьях путем простого перечисления формулируются направления их деятельности. Среди этих направлений выделяют общие направления, присущие всем исполнительным комитетам, и специфические направления, присущие исполкомам разного уровня, а также местным администрациям. Используемые при этом формулировки аналогичны формулировкам третьей главы Закона «О Совете Министров Республики Беларусь» и также отражают функции, а не собственно компетенцию. Учитывая особую роль местных исполнительных и распорядительных органов в решении вопросов населения, проживающих на подведомственной этим органам территории, довольно часто в Законе используются соответствующие указания на непосредственные направления деятельности, которые выражаются в формулировках типа «организуют», «проводят», «содействуют» и т. п.

В этом Законе, в отличие от Закона «О Совете Министров Республики Беларусь», перечисленные направления не называются полномочиями. Как представляется, такой подход порождает меньше поводов для критики.

В то же время, использование разных способов регулирования одного и того же явления – компетенции органов одного вида (органов общей компетенции) в двух близких законах – еще раз подчеркивает необходимость определения четкой позиции при ее формулировке и закреплении. В связи с чем полагаем, что вышеизложенные предложения, направленные на совершенствование Закона «О Совете Министров Республики Беларусь», могут быть также использованы для доработки и развития положений Закона «О местном управлении и самоуправлении».

Компетенция республиканских органов госуправления в нормативных правовых актах, определяющих их положение, специально не регламентируется. Эти акты построены по единому образцу. Вначале определяется понятие и основные признаки органа (его статус как республиканского органа и подчиненность), далее устанавливается система и внутренняя структура, подзаконность его деятельности, задачи, функции, пределы самостоятельности в управляемой отрасли (сфере), права, которые в большинстве случаев сформулированы как правомочия, объединяющие в себе так называемые права-обязанности, статус министра, общие правила принятия и степень обязательности нормативных правовых актов, издаваемых министерством, общие вопросы образования и деятельности коллегии и научно-консультативного совета.

Вместе с тем, в текстах проанализированных положений неоднократно упоминается о действии и принятии решений органами госуправления в соответствии с компетенцией, хотя выявить ее можно только аналитически. Так, на основе анализа содержания задач, сформулированных в начале положений, можно сделать вывод, что именно в них определена компетенция органа, а ее предметные и территориальные масштабы описаны в фразе следующего содержания (на примере положения о Министерстве юстиции): «Минюст руководит порученной ему отраслью (сферой деятельности) и осуществляет свои функции самостоятельно и через главные управления юстиции облисполкомов и Минского горисполкома, координирует деятельность в этой отрасли (сфере) других республиканских органов государственного управления и организует деятельность организаций системы Минюста» [14]. Этот текст показывает, что Министерство юстиции является органом отраслевой (функциональной) компетенции республиканского масштаба, все направления деятельности Министерства юстиции есть не что иное, как его функции, хотя в пункте положения о Минюсте, непосредственно их содержащем, они так не называются.

Обращение к задачам органа, из которых, согласно нормам положения о нем, вытекают его функции, показывает их чрезмерную конкретизацию, в то время как задачи должны вытекать из цели, конкретизировать именно ее, иметь обобщенный характер. Полагаю, что перечисленные в действующих положениях о республиканских органах госуправления задачи в большинстве своем отражают предмет ведения компетенции. Так, например, в п. 5 положения о Минюсте перечислено 16 основных задач. Проанализировав их, можно сделать вывод о том, что собственно задача сформулирована в п. 5.1, а остальные относятся не к задачам, а к компетенции. В отношении же задач следует добавить, что основной задачей

Минюста является как раз реализация предоставленной ему компетенции и вытекающих из нее функций в полном объеме.

В итоге можно сделать вывод, что нормы положений о республиканских органах госуправления, определяющие задачи, компетенцию, функции как основные статусные элементы этих органов, не содержат четкости и ясности.

Таким образом, в законодательстве Республики Беларусь имеются проблемы в закреплении компетенции органов госуправления, что на практике может выражаться в таких негативных проявлениях, как необоснованное применение усмотрения, выражающегося в расширении или, наоборот, сужении пределов предоставленных полномочий, влекущее ограничение прав граждан и юридических лиц.

Для надлежащего фактического четкого разграничения компетенции и невозможности дублирования ее отдельных частей могут быть сформулированы общие правила ее закрепления для разных уровней групп органов госуправления.

Первый уровень касается закрепления компетенции всей системы органов госуправления, реализующих исполнительную власть. То есть требуется разграничение компетенции между органами исполнительной власти и органами других ветвей власти. Этот уровень законодательно закрепляется в Конституции Республики Беларусь и в развитие ее положений – в законодательном акте, определяющем статус всей системы указанных органов. К такому акту следует относить обсуждаемый в настоящее время Кодекс о государственном управлении и местном самоуправлении.

На втором уровне требуется определение компетенции конкретных органов внутри системы. Большое значение в этом процессе играют положения об органах госуправления.

Далее в пределах органа госуправления необходимо разграничение компетенции среди его структурных элементов (подразделений и по должностям), что должно быть закреплено в положениях о них и служебных инструкциях. Качество и соразмерность распределенной компетенции между структурными элементами органа зависит от руководителя. Этот уровень следует признать самым мобильным, на котором возможно оперативное перераспределение внутренней компетенции в зависимости от изменяющейся рабочей ситуации.

Заключение. В заключение следует отметить необходимость совершенствования законодательства Республики Беларусь в части четкого закрепления понятия компетенции, конкретной компетенции органов госуправления и их структурных подразделений, а также должностной компетенции и далее – уяснения сути и объема компетенции реализующими ее на практике субъектами.

Литература

1. Баглай, М.В. Конституционное право Российской Федерации : учеб. для юрид. вузов и фак. / М.В. Баглай. – М. : Норма: Инфра-М, 1998. – С. 479–480.

2. Бахрах, Д.Н. Административное право / Д.Н. Бахрах. – М. : Норма: Инфра-М, 2000. – С. 177–178.

3. Крамник, А.Н. Курс административного права Республики Беларусь / А.Н. Крамник. – Минск, 2002. – С. 236–242.

4. Советское административное право : учебник / Ю.М. Козлов [и др.] ; под ред. Ю.М. Козлова. – М. : Юрид. лит., 1985. – С. 94–95 с.

5. Дубовицкий, В.Н. Исполнительная власть в Республике Беларусь : понятие и система органов / В.Н. Дубовицкий. – Минск : Белорусская наука, 2006. – С. 18–21, 65–67.

6. Лазарев, Б.М. Компетенция органов государственного управления / Б.М. Лазарев. – М : Юрид. лит., 1972. – 280 с.

7. Тихомиров, Ю.А. Теория компетенции / Ю.А. Тихомиров. – М., 2001. – 351 с.

8. Хабриева, Т.Я. Правительство РФ – высший исполнительный орган государственной власти / Т.Я. Хабриева // Правительство Российской Федерации / под ред. Т.Я. Хабриевой. – М. : Норма, 2005. – С. 116–118.

9. Азовкин, И.А. Местные советы в системе органов власти / А.И. Азовкин. – М. : Юрид. лит., 1971. – 272 с.

10. Конституция Республики Беларусь, 15 марта 1994 г., № 2875-XII (с изм. и доп., принятыми на республиканских референдумах 24.11.1996 г., 17.10.2004 г.) : Решение от 17.11.2004 г., № 1 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2012.

11. О Совете Министров Республики Беларусь : Закон Респ. Беларусь, 23 июля 2008 г., № 424-З : в ред. Закона Респ. Беларусь от 31.12.2009 г. // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2012.

12. О Совете Министров Республики Беларусь : Закон Респ. Беларусь, 7 июля 1998 г., № 178-З : в ред. Закона Респ. Беларусь от 31.12.2009 г. // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2012.

13. О местном управлении и самоуправлении в Республике Беларусь : Закон Респ. Беларусь, 4 янв. 2010 г., № 108-З // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2012.

14. О Министерстве юстиции Республики Беларусь: положение, утв. Постановлением Совета Министров Респ. Беларусь от 13 окт. 2001 г., № 1605 : в ред. Постановления Совета Министров Респ. Беларусь от 14.10.2011 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2012.

Белорусский государственный
университет

Поступило 02.04.12

Известия Гомельского государственного университета
имени Ф. Скорины, №3(72), 2012

УДК 342.415:341.211:364-146.2

Конституционно-правовые основы социального государства

И.И. Эсмантович

Современное государство взяло на себя ответственность за благосостояние граждан, обеспечило доступность социальной поддержки всем членам общества, стало доминирующим субъектом социальных функций в обществе. Положение о социальном государстве закреплено в большинстве зарубежных конституций. Несмотря на различные временные рамки принятия конституций, очевиден процесс сближения их содержания, расширения круга социальных прав и свобод личности.
Ключевые слова: социальное государство, социальное обеспечение, социальная защита, социальное страхование, государственные социальные стандарты.

The modern State has assumed the responsibility for the well-being of its citizens, ensured the availability of social support for all members of the society, it became the dominant subject of social functions in the society. The social State is enshrined in most foreign constitutions. Despite the different time-scales of constitutions, obvious is the process of rapprochement of their content, expansion of the range of social rights and individual freedoms.
Keywords: social State, social security, social protection, social insurance, State social standards.

Приоритетной задачей, стоящей перед цивилизованными государствами, является определение путей социального развития, преодоление кризисных явлений в обществе, в связи с чем в странах Западной Европы практикуется концепция социального государства. Обозначенная концепция формируется и в Беларуси.

Понятие «социальное государство», введенное в науку Л. Фон Штайном, содержит ряд принципиальных положений, ставших основой нового понимания государства. Приобретение социальным государством правового обоснования стало вехой в развитии представлений о государстве и его социальной сущности. Понятия справедливости, равенства, солидарности, прав и обязанностей личности и общества получили формальное закрепление, став основой дальнейшей эволюции государственных социальных функций. С переходом после второй мировой войны ряда государств к практическому воплощению идей социального государства содержание исследуемого понятия обогащается, исследователи рассматривают его как государство, в котором каждый имеет возможность обрести достойные условия жизни [1, с. 14].

Социальное государство – это правовое демократическое государство, которое провозглашает высшей ценностью человека и создает условия для обеспечения достойной жизни, свободного развития и самореализации творческого (трудового) потенциала личности. Под достойной жизнью человека понимается его материальная обеспеченность на уровне стандартов современного развитого общества, доступ к ценностям культуры, гарантированность прав личной безопасности, а под свободным развитием человека – его физическое, умственное и нравственное совершенствование.

Выделяют критерии оценки степени социальности государства:

– проведение активной и сильной социальной политики;

– обеспечение стандартов достойной жизни для большинства граждан;

– адресная поддержка наиболее уязвимых слоев и групп населения, сокращение и ликвидация бедности;

– гарантии создания благоприятных условий для реального участия граждан в выработке и социальной экспертизе решений на всех уровнях власти и управления;

– соблюдение прав и гарантий, признающих и развивающих систему социального партнерства в качестве основного механизма достижения общественного согласия и баланса интересов работника и работодателя при регулирующей роли государства [2].

Профессор Г.А. Василевич степень социальности государства сформулировал следующим образом: оно ответственно за существование общества, в нем индивид имеет обя-

занности перед иными лицами и обществом в целом; это такое государство, которое помогает человеку, обеспечивает его достойное существование [3].

Современное социальное государство направлено на организацию достойной жизни и развития всего общества в целом, защиту прав, свобод и интересов всех его граждан и народов, орудие разрешения споров и конфликтов как внутри страны, так и за ее пределами. Защита социальных прав граждан имеет свою специфику. Для обеспечения данной категории прав недостаточно юридических механизмов и процедур предотвращения нарушений этих прав. Необходима разносторонняя созидательная деятельность государства, направленная на осуществление социальной политики на основе развития экономики, повышение материального уровня жизни населения, поэтому обеспечение защиты социально-экономических прав населения – длительный и постепенный процесс преобразований, направленный на достижение социально-экономического прогресса, формирование нового типа взаимоотношений между отдельными индивидами и государством, отношений социального партнерства и социальной интеграции. Постепенность этого процесса не умаляет насущной необходимости создания комплексного механизма защиты социальных прав населения, сочетающего в себе экономические, политические, юридические, административные средства и позволяющего минимизировать случаи нарушения прав человека в данной области.

Приоритетными направлениями формирования и эффективного функционирования комплексного механизма защиты социальных прав населения являются повышение эффективности социальной политики государства, предоставление действенных гарантий конституционных прав граждан в области труда, занятости, социального обеспечения, образования, охраны здоровья, обеспечения жильем, улучшение материального положения и условий жизни людей и т. д. [2], [4]

Положение о социальном государстве закреплено в большинстве зарубежных конституций. В.В. Маклаков все зарубежные конституции делит по периодам их принятия на три категории:

– с момента появления конституций до первой мировой войны;

– межвоенное двадцатилетие;

– период после второй мировой войны [5, с. IV].

Социальные революции, приведшие к смене одной общественно-экономической формации другой, определили не только новый характер государства, отражавший принципы взаимоотношений власти и индивида, но и иные позиции по отношению к праву, законности и проблеме прав человека, правового положения личности в обществе.

Первая треть XX века ознаменовалась принятием социальных законов и инкорпорированием в политику многих стран принципов социального государства. По сравнению с предшествующим периодом государство взяло на себя ответственность за благосостояние граждан, обеспечило доступность социальной поддержки всем членам общества, создало государственные системы социального обеспечения и социальной защиты, ввело бюджетное финансирование социальных программ и новые механизмы социальной политики в виде государственного социального страхования, стало доминирующим субъектом социальных функций в обществе.

Несмотря на различные временные рамки принятия конституций, очевиден процесс сближения их содержания, расширения круга прав и обязанностей личности: вносятся новые, уточняются и расширяются существующие, унифицируются формулировки. Как отмечает В.В. Маклаков, появление какого-либо права в одной конституции влечет его появление и закрепление в других [5, с. V].

Конституция Французской Республики 1958 года и Основной закон Федеративной Республики Германии 1949 года провозгласили названные государства демократическими и социальными (ст. 1 Конституции Франции и ст. 20, 28 Конституции ФРГ) [6], [7].

Преамбула Конституции Франции от 27 апреля 1946 г. выделила как особо необходимые следующие социальные принципы:

Каждый обязан работать и имеет право на получение должности. Никто не может в своем труде и своей должности притеснен по причине своего происхождения, своих взглядов или своего вероисповедания.

Каждый человек может защищать свои права и свои интересы через профсоюзную организацию.

Нация гарантирует личности и семье необходимые условия для их развития.

Она гарантирует всем, в частности, ребенку, матери и престарелым трудящимся, охрану здоровья, материальное обеспечение, отдых и досуг. Всякое человеческое существо, лишенное возможности трудиться по своему возрасту, физическому или умственному состоянию или экономическому положению, имеет право получать от коллектива средства, необходимые для существования.

Нация гарантирует равный доступ детям и взрослым к образованию, к приобретению профессии и к культуре. Организация общественного бесплатного и светского образования всех ступеней является долгом государства [8, с. 83].

Конституция Франции 1958 г. предусматривает создание Экономического и социального совета, который дает свое заключение по проектам законов, ордонансов или декретов, а также по законодательным предложениям, которые ему представлены на рассмотрение; консультирует Правительство по любому вопросу экономического или социального характера (ст. 69, 70).

К числу основных социальных прав Конституция ФРГ 1949 года относит право на развитие своей личности, право на жизнь и личную неприкосновенность, свободу нерушимости личности (ст. 2); защиту брака и семьи (ст. 6); право на образование (ст. 7); неприкосновенность жилища (ст. 123).

В Конституции Италии 1947 года сделан акцент на социально-экономических правах и свободах и их гарантиях с отражением индивидуалистических (христианских демократов) и коллективистских (коммунистов и социалистов) идей [5, с. 183]. Наиболее отчетливо социальный компромисс выражен в абз. 2 ст. 3: «Задача Республики – устранять препятствия экономического и социального порядка, которые, фактически ограничивая свободу и равенство граждан, мешают полному развитию человеческой личности и эффективному участию всех трудящихся в политической, экономической и социальной организации страны» [9].

Кроме того, Конституция Италии содержит два самостоятельных раздела – II «Этико-социальные отношения» и III «Экономические отношения». Раздел II Конституции Италии возлагает на Республику обязанность экономическими и другими методами способствовать созданию семьи и выполнению ее задач, уделяя особое внимание большим семьям; покровительствовать материнству, детям и молодежи, оказывая содействие необходимым институтам (ст. 31). Республика охраняет здоровье как основное право личности и гарантирует бесплатное лечение для неимущих (ст. 32); закрепляет обязательное и бесплатное восьмилетнее образование, обеспечивая это право путем стипендий, пособий семьям и другими видами помощи, предоставляемых по контракту (ст. 34).

Право на достойное существование закреплено в статье 36 Конституции Италии: трудящийся имеет право на вознаграждение, соответствующее количеству и качеству его труда и достаточное во всяком случае для обеспечения ему и его семье свободного и достойного существования. Каждый гражданин, неспособный к труду и лишенный необходимых средств к существованию, имеет право на поддержку и социальное обеспечение. Трудящиеся имеют право на то, чтобы для них были предусмотрены и обеспечены средства, соответствующие их жизненным потребностям, в случаях несчастья, болезни, инвалидности, старости и не зависящей от них безработицы (ст. 38). Необычна для конституций формулировка статьи 37: условия труда женщины должны позволять ей выполнять главную для нее семейную функцию и должны обеспечивать надлежащую охрану интересов матери и ребенка.

Конституция Италии провозглашает свободу частной хозяйственной инициативы, возможность законодательно направлять и координировать публичную и частную экономическую деятельность в социальных целях (ст. 41). В целях повышения экономического и социального уровня трудящихся и в соответствии с потребностями производства Республика признает право трудящихся принимать участие в управлении предприятиями на условиях и в пределах, установленных законами (ст. 46).

Таким образом, уже на конституционном уровне можно проследить ориентирование государств на создание благоприятных социальных условий и устранение иждивенчества. Государство обеспечивает доступность социальной поддержки всем членам общества, осуществляет контроль и регулирование социальных процессов, предусматривает социальную поддержку, разрабатывает государственные системы социальной защиты, социального обеспечения и обеспечения занятости; берет на себя ответственность за уровень благосостояния своих граждан.

Следуя нормам международного права, Конституция Республики Беларусь возлагает на государство обязанность проводить такую социальную политику, которая гарантировала бы каждому достойный жизненный уровень. Бесспорно, свое материальное благополучие каждый человек должен создавать сам, но государство обязано способствовать ему в этом, создавая условия для самореализации его творческого потенциала как личности.

Государство ответственно перед гражданином за создание условий для свободного и достойного развития личности. Обеспечение прав и свобод граждан Республики Беларусь является высшей целью государства. Каждый имеет право на достойный уровень жизни, включая достаточное питание, одежду, жилье и постоянное улучшение необходимых для этого условий. Государство гарантирует права и свободы граждан Беларуси, закрепленные в Конституции, законах и предусмотренные международными обязательствами государства (ст. 21).

Приоритетами социальной политики белорусского государства является улучшение демографической ситуации, развитие национального усыновления и семейных форм устройства сирот; борьба с проявлениями насилия и жестокости по отношению к детям, соблюдению их законных прав в семье, учреждениях образования, обществе в целом; поддержка пожилых людей и инвалидов, установление государственных пособий и иных гарантий социальной защиты, развитие системы социальных служб; охрана здоровья населения; закрепление прав и установление гарантий получения молодежью образования, профессиональной подготовки и пр.

В целях обеспечения всем членам общества достойного уровня жизни необходимо последовательное проведение экономически обоснованных мер: проведение в жизнь социальных программ обеспечения социальной зашиты населения в области труда, образования, здравоохранения; создание необратимой законодательной и административной структуры социальной деятельности государства; стабилизация социальных отношений между различными социальными группами.

В Послании белорусскому народу и Национальному собранию Республики Беларусь 21 апреля 2011 года Президент Республики Беларусь А.Г. Лукашенко подчеркнул, что Беларусь находится на пути превращения в государство для народа, в котором мерилом социально-экономического развития выступает человек [10].

Для этого в Беларуси сделана ставка на социальную ответственность бизнеса, ориентацию его на достижение общего благосостояния. На создание благоприятных условий для реализации инициативы и предприимчивости направлена Директива Президента Республики Беларусь № 4 «О развитии предпринимательской инициативы и стимулировании деловой активности» [11]. На стимулирование эффективного производства направлены изменения в системе оплаты труда: сняты административные барьеры и ограничения по оплате высокопроизводительного и эффективного труда при значительных усилиях государства по сохранению социально-политической стабильности общества, недопущению существенного разрыва доходов между богатыми и бедными.

Становление и развитие социального государства – длительный процесс. Построение его возможно при осуществлении совместных мер со стороны государства (проведение целенаправленной социально-экономической политики) и общества (повышение ответственности каждого гражданина за осуществление возложенных на него обязанностей, за свою жизнь и жизнь членов его семьи).

Необходимо обоснованно определять социальные категории населения, которым конституция гарантирует социальную поддержку. Одновременно с мерами, принимаемыми государством для сглаживания социального неравенства, необходимы собственные усилия

граждан для обеспечения своей жизни. Целесообразно распределение бремени по решению социальных проблем между государством и самой личностью.

Социальное государство – сравнительно новый элемент основ конституционного строя, поэтому для его реального становления необходимо переносить конституционный принцип в отраслевое законодательство, обладающее значительным регулятивным потенциалом.

Социальная направленность государства развивается в законодательных актах. Так, одна из целей создания Европейского союза, указанная в Маастрихском договоре 1992 г., – наиболее полная связанность в области экономики и в социальной сфере [5, с. 237]. Договор о Европейском союзе 1993 года подтверждает приверженность государств основным социальным правам, их содействие экономическому и социальному прогрессу, высокому уровню занятости и достижению прочного и гармоничного развития (ст. 2) [12].

Хартия Европейского союза об основных правах расширяет принципы социального правового государства, закрепляя права на достойную и независимую жизнь всех категорий населения (ст. 24–26), предусматривая социальное обеспечение и социальную помощь в таких случаях, как материнство, болезнь, несчастные случаи на работе, старость и т. п. (ст. 34) [13].

В рамках Содружества Независимых государств проводится согласованная поступательная социальная политика: согласованы правовые основы и механизмы реализации социального государства в странах содружества [2], сформулированы основные направления и выработана концепция согласованной социальной политики государств – участников СНГ [4], [14].

Для государств Содружества важнейшими мерами являются:

– установление государственных минимальных социальных стандартов в области денежных доходов населения и оплаты труда, социальной поддержки и социального обслуживания граждан, образования, здравоохранения, культуры, жилищно-коммунального обслуживания, юридической помощи, которые могли бы обеспечить достойное существование работнику и его семье;

– гарантирование нормативного порядка осуществления права работника на своевременную оплату его труда, в том числе возмещение материального и морального ущерба, причиненного задержкой выдачи начисленной заработной платы и основных видов пенсий, стипендий, пособий и других социальных выплат;

– законодательное решение вопроса о выплате заработной платы работникам обанкротившихся предприятий из специально созданных резервных фондов;

– проведение необходимых антиинфляционных мер, индексация заработной платы, пенсий и пособий населения с учетом колебаний реального уровня жизни;

– развитие системы социального партнерства на предприятиях на принципах добровольности, равноправия и экономической заинтересованности договаривающихся сторон в участии в договорных отношениях, развитие системы коллективно-договорного регулирования социально-трудовых отношений (особенно в организациях негосударственных форм собственности), формирование специальных органов по рассмотрению трудовых споров, включая досудебную процедуру рассмотрения трудовых споров на принципах паритетного участия социальных партнеров; разработка проектов модельных законов: о трудовых арбитражах, о социальном партнерстве, об основах социальной политики и о государственных социальных стандартах и т. д. [2]

В Республике Беларусь для обеспечения реализации закрепленных в Конституции социальных прав граждан в 1999 году принят Закон о государственных минимальных социальных стандартах в области оплаты труда, пенсионного обеспечения, образования, здравоохранения, культуры, жилищно-коммунального обслуживания; определен порядок их применения, ответственность за нарушение [15]. Правовые, экономические и организационные основы предоставления отдельным категориям граждан государственных социальных льгот, прав и гарантий содержит Закон 2007 года [16].

Анализ современного законодательства позволяет выделить три основных, системно взаимосвязанных блока задач социального государства. Первый блок задач – это создание юридических и фактических условий для самостоятельного обеспечения работоспособным человеком для себя и для своих близких достойной жизни, а также поддержка государством

нетрудоспособных групп населения, хотя бы на уровне прожиточного минимума. Второй блок задач – обеспечение реальных гарантий реализации экономических, социальных и культурных прав всех граждан. И третий – это меры, направленные на минимизацию неоправданных социально-экономических различий между членами общества, на сдерживание имущественного расслоения населения, налаживание социального согласия и единства народа.

Развитию социального государства будет способствовать и его опора на гражданское общество, основанное на принципах свободной инициативы граждан. Развитие и конституционное закрепление демократического социального правового государства требует изменения сознания человека, формирования умения самостоятельно решать свои проблемы. Чем сильнее будет гражданское общество, тем ярче проявится сущность социального государства.

На примерах развития элементов и нормативной базы правовой социальной государственности можно сделать вывод, что исторический вектор развития государственности направлен в сторону правового и социального государства, хотя и со своими особенностями; проследить зависимость особенностей модели того или иного государства от исторических, социокультурных и экономических условий, типа общественно-политического устройства государства, его идеологических, духовных принципов; отметить возведение социальности государства в конституционный принцип.

Литература

1. Мень, И.В. Модель правового и социального государства в России : конституционно-правовые аспекты : автореф. дис. … канд. юрид. наук / И.В. Мень. – М., 2010. – 31 с.

2. Концепция формирования правовых основ и механизмов реализации социального государства в странах Содружества : Постановление двадцать восьмого пленарного заседания Межпарламентской Ассамблеи государств – участников СНГ № 28-6 от 31 мая 2007 года // Информационный бюллетень Межпарламентской Ассамблеи СНГ. – 2007. – № 40.

3. Василевич, Г.А. Конституционные основы формирования социального правового государства в Республике Беларусь / Г.А. Василевич // Право и политика. – 2000. – № 6. – Электронный ресурс : http://library.by/portalus/modules/internationallaw. – Дата доступа : 31.03.2012.

4. Основные направления формирования социальной политики в государствах – участниках СНГ : Постановление тридцать шестого пленарного заседания Межпарламентской Ассамблеи государств – участников СНГ № 36-11 от 16 мая 2011 года // Информационный бюллетень Межпарламентской Ассамблеи СНГ. – 2011. – № 51.

5. Конституции зарубежных государств: Великобритания, Франция, Германия, Италия, Европейский союз, Соедин. Штаты Америки, Япония, Индия : учеб. пособие ; сост. сб. В.В. Маклаков. – 5-е изд., перераб. и доп. – М. : Волтерс Клувер, 2006. – 608 с.

6. Конституция Французской Республики от 4 октября 1958 г. // Там же. – С. 52–80.

7. Основной закон Федеративной Республики Германии от 23 мая 1949 г. // Там же. – С. 114–175.

8. Преамбула Конституции Франции от 27 апреля 1946 г. // Там же. – С. 82–83.

9. Конституция Итальянской Республики 27 декабря 1947 г. // Там же. – С. 200–234.

10. Предприимчивость, инициатива и ответственность каждого – достойное будущее страны : Послание Президента Республики Беларусь А.Г. Лукашенко белорусскому народу и Национальному собранию Республики Беларусь 21 апреля 2011 года // Советская Белоруссия. – 2011. – № 75. – 22 апреля.

11. О развитии предпринимательской инициативы и стимулировании деловой активности в Республике Беларусь : Директива Президента Республики Беларусь № 4 от 31 декабря 2010 года // Национальный реестр нормативно-правовых актов Республики Беларусь. – 2011. – № 3.

12. Договор о европейском союзе 1993 г. // Конституции зарубежных государств: Великобритания, Франция, Германия, Италия, Европейский союз, Соедин. Штаты Америки, Япония, Индия : учеб. пособие ; сост. сб. В.В. Маклаков. – 5-е изд., перераб. и доп. – М. : Волтерс Клувер, 2006. – С. 255–277.

13. Хартия Европейского союза об основных правах // Там же. – С. 323–333.

14. Концепция согласованной социальной и демографической политики государств – участников Содружества Независимых Государств : Одобрена Решением Совета глав правительств СНГ от 18.10.2011 г. // БНПИ «Эталон».

15. О государственных минимальных социальных стандартах : Закон Республики Беларусь 11 ноября 1999 г. № 322-З // НРПА. – 1999. – № 89.

16. О государственных социальных льготах, правах и гарантиях для отдельных категорий граждан : Закон Республики Беларусь 14 июня 2007 г. № 239-З // НРПА. – 2007. – № 147.

Гомельский государственный
университет им. Ф. Скорины

Поступило 02.04.12

Известия Гомельского государственного университета
имени Ф. Скорины, №3(72), 2012

Экономика

УДК 330.52:658.155

Прибыль как основополагающий фактор формирования и развития экономического потенциала предприятия

О.В. Арашкевич

Предлагается авторская методика определения экономического потенциала предприятия как совокупности параметров его деятельности, позволяющих максимизировать прибыль данного предприятия с учетом состояния целевых и ресурсных рынков, а также миссии предприятия. Поставленную методологическую проблему предлагается решать на основе определения экстремумов показателя объемов производства продукции, а также функционального анализа предельных доходов и предельных издержек, равенство которых предполагает максимизацию прибыли предприятия.
Ключевые слова: экономическая прибыль, экстремум, предельные издержки, предельный доход, рентабельность, конкуренция, миссия.

The author suggests a technique of definition of the enterprise's economic potential as a set of parameters of its activity allowing to maximize the profit of the given enterprise taking into account the conditions of the target and resource markets, and also the enterprise missions. It is suggested that the given methodological problem should be solved on the basis of definition of extrema of the indicator of production volumes, and also the functional analysis of marginal yield and the marginal cost, the equality of which assumes maximization of the enterprise's profit.
Keywords: economic profit, extremum, marginal cost, marginal yield, profitability, competition, mission.

Общеизвестно, что основным критерием эффективности работы предприятия как продукционной системы является экономическая прибыль, генерируемая этим предприятием. В максимизации экономической прибыли заинтересованы стратегические и портфельные инвесторы, управленческий персонал предприятия, для которых прибыль является основным источником либо структурообразующим критерием их доходов, а также работники предприятия, заинтересованные в стимулирующих выплатах за счёт прибыли и в стабильной работе самого предприятия, государство, для которого прибыль – основной источник налоговых выплат в бюджетную систему, а также контрагенты предприятия, для которых экономическая прибыль, получаемая предприятием, является залогом стабильных взаимовыгодных отношений. Поэтому прибыль является ведущим показателем оценки потенциала предприятия, который можно определить, как способность данного предприятия максимизировать экономическую прибыль.

Вместе с тем, методологические аспекты оценки экономического потенциала с позиции максимизации прибыли совершенно не разработаны в настоящее время [4]. Проблема определения экономического потенциала может быть решена в рамках разработанного в классической макроэкономике подхода, при котором финансовый результат максимизируется при равенстве предельных доходов и предельных издержек [2], [3]. Данный подход широко известен, однако не применяется на практике, поскольку считается, что на изменение предельного дохода и предельных издержек оказывают влияние многие факторы, некоторые из которых не измеримы количественно либо не прогнозируемы с достаточным уровнем достоверности. Вместе с тем, такая точка зрения возобладала ещё в 60-е годы XX века [1]. За прошедшие 40 лет теория и практика экономического анализа, особенно в области анализа рынков и потребительского спроса, существенно усовершенствовалась, что позволяет применить подход, основанный на анализе предельных показателей, к определению экономического потенциала предприятия. При

этом основной методической проблемой представляется построение функций предельного дохода и предельных издержек. Функция предельного дохода зависит от изменения цены на предлагаемые исследуемыми субъектами хозяйствования на рынке благ. Вместе с тем, функцию предельного дохода имеет смысл выстраивать только на определённом интервале. Минимальной границей данного интервала является так называемая точка безубыточности, то есть объём производства блага, который позволяет достичь безубыточной работы предприятия. Вместе с тем, для определения минимальной границы интервала функции предельного дохода стандартная формула расчёта точки безубыточности малоприменима по следующим причинам:

– цена единицы анализируемого блага не является постоянной и может изменяться при изменении объёма предложения данного блага;

– средние переменные издержки могут изменяться в связи с изменением стоимости ресурсов;

– постоянные издержки изменяются скачкообразно при превышении предельной нормы производительности соответствующих им ресурсов.

Поэтому для расчёта показателя безубыточности мы предлагаем усовершенствованную методику, базирующуюся на следующих постулатах:

1. Инвестиции в производство какого-либо блага целесообразны только при наличии экономической прибыли, которая меньше бухгалтерской прибыли на величину имплицитных издержек, равных доходу от общедоступных альтернативных направлений инвестирования. Наиболее простой способ расчёта имплицитных издержек альтернативного использования заключается в выявлении дохода, полученного в результате инвестирования средств в общедоступные и доступные и надёжные финансовые инструменты: вклады, государственные долговые обязательства и т. п. Таким образом, минимальную норму рентабельности для любого производства благ мы предлагаем рассчитывать по формуле:

$$R = \frac{rнб \cdot tц}{12}, \qquad (1)$$

где *rнб* – ставка рефинансирования центрального банка, %;

tц – продолжительность производственно-финансового цикла, месяцев.

Продолжительность производственно-финансового цикла может быть определена с учётом существующей в Республике Беларусь системы финансовой и статистической отчетности, которая позволяет рассчитать периоды оборота каждого вида оборотных активов, составляющих в совокупности финансово-производственный цикл предприятия.

2. С ростом объёма предложения благ рентабельность их продаж снижается.

3. Сумма условно постоянных затрат может быть определена по формуле:

$$TFC = \sum_{i=1}^{n} FCi, \qquad (2)$$

где *TFC* – общая сумма условно-постоянных затрат, ден. ед.;

FCi – условно-постоянные затраты *i*-го вида (номенклатура условно-постоянных затрат определяется для каждого субъекта хозяйствования либо блага обособленно).

Таким образом, сумма TFC для каждого интервала [*Q*j-1;*Q*j] будет иметь определённое значение, поэтому точка безубыточности должна рассчитываться для каждого интервала. Следовательно, уровень безубыточности (в стоимостном выражении) можно определить как:

$$Qбj = \frac{TFCj}{R} \cdot 100, \qquad (3)$$

где *Qбj* – объём безубыточных продаж на *j*-м интервале;

TFCj – объём условно-постоянных издержек на *j*-м интервале.

Соответственно, если *Qбj* ∈ [*Qj-1*;*Qj*], значит *Qбj* можно использовать для расчёта экстремума (минимума) функции предельного дохода. При этом *Qmin*, на наш взгляд, целесообразно рассчитать по формуле:

$$Q\min = \frac{Qбj}{Pj}, \qquad (4)$$

где *Pj* – цена исследуемого блага на *j*-м интервале, определяемая исходя из эластичности спроса по цене.

Максимальная граница данного интервала является наименьшей величиной из следующих показателей:

1. Полезное количество исследуемого блага для потребителей на целевых рынках, которое определяется количеством потребителей, а также количеством данного блага, которое необходимо потребителю до полного удовлетворения потребности в нём:

$$Q\max_1 = N \cdot Qэрг., \quad (5)$$

где *Qmax*1 – первый промежуточный экстремум (максимум) интервала определения функций предельного дохода;

N – численность целевых потребителей (человек, домашних хозяйств, групп потребителей, субъектов хозяйствования);

Qэрг. – количество блага, необходимое целевому потребителю для удовлетворения потребности в нём.

2. Платёжеспособный спрос потребителей на целевых рынках, который определяется количеством потенциальных потребителей, их доходами, средней склонностью к потреблению, а также долей доходов, которую потребитель готов потратить на приобретение благ, удовлетворяющих соответствующую потребность. Эта доля зависит от места данной потребности в иерархии потребительских предпочтений и от стоимости более актуальных с позиции потребительских предпочтений благ. При этом, определяя стоимостной максимум потребления исследуемого блага, мы тем самым определяем динамический экстремум количества исследуемого блага, который равен частному от постоянного стоимостного максимума и переменной цены блага:

$$Q\max_2 = N \cdot AR \cdot APC \cdot УВq, \quad (6)$$

где *Qmax*2 – второй промежуточный экстремум (максимум) интервала определения функций предельного дохода;

AR – средний доход (располагаемый) в расчёте на одного потребителя;

APC – средняя склонность к потреблению;

*УВ*q – удельный вес расходов на исследуемое благо в бюджетах потребителей.

После определения экстремумов интервала определяется функциональная зависимость предельного дохода от количества исследуемого блага, предлагаемого на рынке. Фактически, динамика предельного дохода является креатурой изменения цены исследуемого блага, изменение цены, в свою очередь, зависит от эластичности спроса. Таким образом, зная эластичность спроса по цене, можно определить и обратный показатель, то есть показатель зависимости цены от объёма сбыта с условием, что весь объём предлагаемого на рынке товара должен найти своего покупателя. Показатель эластичности спроса по цене находится в зависимости от следующих факторов:

– индивидуальной предельной склонности к потреблению исследуемого блага;

– предельной нормы замещения благ.

Показатель индивидуальной предельной склонности к потреблению блага определяется местом данного блага в иерархии потребительских предпочтений и позволяет определить, какую часть прироста дохода, обусловленного удешевлением исследуемого блага, потребители готовы потратить на увеличение объёма потребления данного блага. Иными словами, целью определения индивидуальной предельной склонности к потреблению является выявление соотношения между двумя эффектами: эффектом дохода и эффектом замещения при потреблении конкретного блага.

Показатель индивидуальной потребительской склонности к потреблению *(MPRC)* показывает, какая доля дохода, высвобождаемого в связи со снижением цены исследуемого блага, будет истрачена потребителями для приобретения дополнительного количества данного блага:

$$MPRC = \frac{(q_2 - q_1) \cdot p_2}{q_1 \cdot (p_1 - p_2)}, \quad (7)$$

где $q1$, $q2$ – объём продаж соответственно до и после изменения цены;

$p1$, $p\,2$ – цена продажи блага соответственно до и после её изменения.

Мы предлагаем авторскую методику определения показателя индивидуальной потребительской склонности к потреблению, состоящую из следующих этапов:

1. Дифференциация потребителей по группам дохода, различающимся по объёмам потребления исследуемого товара. Характеристикой каждой группы потребителей будет являться интервал располагаемого дохода.

2. Определение товаров, потребление которых растёт внутри каждой группы по мере роста доходов (стратегических лидеров).

3. Определение товаров, потребление которых растёт всеми группами потребителей независимо от уровня доходов (динамических лидеров). Если потребление динамических лидеров растёт не всеми группами потребителей, то при анализе это должно быть учтено в дальнейшем.

4. Оценка распределения дополнительного дохода, возникшего в результате удешевления анализируемого дохода, исходя из следующих критериев:

– рост потребления анализируемого товара оценивается внутри каждой группы в зависимости от характера такого изменения, то есть от того, изменяется ли объём потребления при росте доходов внутри группы, а также от того, изменяется ли распределение потребителей по группам в результате удешевления товара;

– рост потребления товаров – статических лидеров оценивается исходя из удельного веса в доходах расходов на данный товар или исходя из изменения этого показателя внутри каждой группы;

– рост потребления товаров – динамических лидеров оценивается исходя из тренда удельного веса расходов на данный товар внутри каждой группы;

– если товары – лидеры (как статические, так и динамические) дифференцированы по объёмам потребления не функционально, а по интервалам дохода, и эти интервалы не совпадают с интервалами, выделенными в ходе группировки потребителей по потреблению исследуемого товара, то вся совокупность потребителей исследуется исходя из более подробной совместной стратификации как по исследуемому товару, так и по товарам – лидерам.

5. Необходимо произвести социологическую верификацию полученных результатов путём опроса потребителей по репрезентативной выборке, где опрашиваемым необходимо будет произвести распределение виртуального дохода в определённом размере между товарами, в перечень которых необходимо включить исследуемый товар, товары – статические и динамические лидеры, а также оставить возможность опрашиваемым добавить свои собственные варианты. Если результаты анализа группировки потребителей и социологические результаты не совпадают, необходимо скорректировать эти результаты в пользу опросных данных с учётом погрешности.

Таким образом, показатель *MPRC* определяется как отношение прироста расходов на исследуемое благо к приросту дохода, приравниваемому к произведению изменения цены анализируемого блага к объёму его потребления за период времени до изменения цены:

$$MPRC = \frac{\Delta y}{(p_2 - p_1) \cdot q_1}, \tag{8}$$

где Δy – изменение дохода агентов предложения, связанное с изменением цены.

Искомый объём потребления после изменения цены ($q2$) находится по формуле:

$$\Delta y = (q_2 - q_1) \cdot p_2 \Rightarrow \frac{\Delta y}{p_2} + q_1 . \tag{9}$$

Показатель предельной нормы замещения благ показывает, ради приобретения какого количества исследуемого блага потребитель готов отказаться от потребления иных благ. Иными словами, целью определения предельной нормы замещения является поиск ответа на вопрос: на сколько должно подешеветь исследуемое благо, чтобы потребитель был готов отказаться от потребления иных благ и переориентировать часть дохода на потребление иссле-

дуемого блага. Показатель предельной нормы замещения благ (*MPR*) зависит от соотношения предельных полезностей потребляемых благ потребителем, количественное измерение которого в настоящее время невозможно. Для определения данного показателя мы предлагаем методику, состоящую из следующих этапов:

1. Дифференциация потребителей на группы в зависимости от уровня доходов и объёмов потребления исследуемого блага каждой группы.

2. Определение наиболее часто встречающегося уровня доходов в каждой группе.

3. Определение для каждой группы отношения расходов на потребление блага к медианному уровню доходов (далее – медианная доля).

4. Определение для каждой группы размера удешевления блага, который бы вызвал с учётом объёмов потребления данного блага переход от одной медианной доли к другой.

Таким образом, общая *MPR* определяется суммой групповых *MPR*:

$$MPRt = \sum_{i=1}^{n} MPRi, \tag{10}$$

где $MPRt$ – общее значение *MPR*;

n – количество групп в группировке потребителей исходя из объёмов потребления исследуемого блага;

$MPRi$ – показатель i-й группы.

Показатели $MPRi$ определяются по формуле:

$$MPRi = \frac{(q_{i+1} - q_i) \cdot p_2}{(p_2 - p_1) \cdot q_i}, \tag{11}$$

где $qi+1$ – объём потребления соседней группы потребителей;

qi – объём потребления i-й группы потребителей;

$p1$ – цена потребления до изменения;

$p2$ – цена потребления после изменения, определяемая по формуле:

$$p_2 = p_1 - \frac{У_{Мi} \cdot (d_{Мi} - d_{Мi+1})}{q_i}, \tag{12}$$

где $Умi$ – медианный доход i-й группы потребителей;

$dмi$ – медианная доля i-й группы потребителей;

$dмi+1$ – медианная доля соседней группы потребителей.

Таким образом, зная показатели *MPR* и *MPRC,* можно определить функцию изменения предельного дохода на целевом интервале объёмов производства исследуемого блага, что, в свою очередь, создаёт аналитические предпосылки для определения показателей потенциала продукционной системы (предприятия) на основе выявления условий максимизации финансового результата.

Функция предельных издержек предприятия в первом приближении строится на основе оценки таких факторов, как:

– удельная ресурсоёмкость производимых благ;

– эластичность цены предложения ресурсов.

Удельный объём потребляемых предприятием ресурсов определяется используемой технологией и организацией производства и управления (в широком понимании этого термина, включая учёт, контроль и делопроизводство). При оценке удельного объёма потребления ресурсов целесообразно дифференцировать оценку удельных объёмов потребления условно-постоянных и условно-переменных ресурсов. Для условно-постоянных необходимо определять точки насыщения, в которых происходит скачкообразное увеличение потребления этих ресурсов исходя из существующих либо аналитически обоснованных норм. В каждом конкретном случае эталонную норму предельной производительности условно-переменного ресурса целесообразно выбирать обособленно. В качестве вариантов выбора такой нормы целесообразно использовать действующие прогрессивные показатели, научно-обоснованные, аналитически обоснованные либо оценочные нормы. Для условно-переменных ресурсов целесообразно устанавливать коэффициенты, выражающие линейную зависимость расхода данных ресурсов от объёма производства, причём эти

коэффициенты зависят от применяемых технических, технологических и организационных решений и при наличии соответствующей информации устанавливаются достаточно просто.

Эластичность цены предложения ресурсов является показателем, обратным эластичности предложения ресурсов по цене. Данная эластичность зависит от следующих факторов:

– имеющихся неиспользуемых запасов ресурсов;

– возможности вовлечения в оборот новых ресурсов;

– спроса на ресурсы со стороны источников их альтернативного использования;

– реакции производителей (продавцов) ресурсов при увеличении спроса.

Имеющиеся неиспользуемые резервы ресурсов определяют интервал изменения объёмов предложения исследуемого блага, производимого с помощью данных ресурсов, в котором стоимость этих ресурсов является условно-постоянной, то есть не зависящей от объёма производства благ.

Возможность вовлечения в оборот новых ресурсов зависит от затрат времени и средств, необходимых для роста количества доступного ресурса, причём эти затраты определяют цену ресурса, которая является минимально необходимой для того, чтобы новые ресурсы были вовлечены в оборот.

Спрос на ресурсы со стороны источников их альтернативного использования определяет возможность привлечения дополнительных ресурсов путём предложения большей цены за них. Очевидно, чтобы иметь возможность использования ресурсов при наличии альтернатив, необходимо, чтобы выгода от использования данных ресурсов для производства исследуемого блага была более выгодна субъектам предложения ресурсов, чем любая из имеющихся альтернатив.

Реакция производителей (продавцов) ресурсов заключается в самом факте и степени подъёма цен на ресурсы при росте спроса на них. Ценовая реакция при этом зависит от таких факторов, как уровень конкуренции на рынке ресурсов, рентабельности производства и сбыта ресурсов, ожиданий в сфере общей динамики цен в экономической системе, рыночной стратегии субъектов предложения ресурсов, а также от многих субъективных факторов. Наиболее подходящим методом оценки влияния данного фактора на предельные издержки является аналитическая экстраполяция трендов на ресурсных рынках.

Следует отметить, что функция предельных издержек имеет также свой интервал оценки. Как и для предельных доходов, минимум интервала представляет собой точку безубыточности при производстве исследуемого блага, а максимум представляет собой наименьшее значение из потенциальных объёмов производства исследуемого блага, определяемого произведением доступного количества определённого вида ресурса на удельную ресурсоёмкость производства исследуемого блага. Таким образом, все факторы, обусловливающие функцию предельных издержек, также поддаются оценке, поэтому задача построения этой функции также является вполне решаемой на современном этапе.

Располагая обеими предельными функциями, путём аналитического решения их системы несложно найти значения переменных, при которых они будут равны, то есть решить задачу определения потенциальных показателей прибыли предприятия.

Литература

1. Блауг, М. Экономическая мысль в ретроспективе / М. Блауг ; пер. с англ. – 4-е изд. – М. : Дело Лтд, 1994. – 354 с.

2. Кейнс, Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж.М. Кейнс ; пер. с англ. – М., 1978. – 452 с.

3. Маршалл, А. Основы экономической науки / А. Маршалл. – М. : Эксмо, 2008. – 978 с.

4. Гелета, И.В. Экономика организации / И.В. Гелета, Е.С. Калинская. – М. : Магистр, 2010. – 303 с.

Гомельский государственный
университет им. Ф. Скорины

Поступило 26.10.11

Известия Гомельского государственного университета
имени Ф. Скорины, №3(72), 2012

УДК 338(476):002:004(0)

Развитие информационной экономики Беларуси и России в преломлении глобальных тенденций и мирового опыта

А.М. Баранов

Исследуются основные тенденции становления информационной экономики (развитие технико-информационной инфраструктуры и трансформации социоэкономического характера). Рассмотрены и сопоставлены проблемы и перспективы построения информационной экономики Беларуси и России в преломлении опыта развитых стран.
Ключевые слова: информационная экономика, глобализация, сеть, компьютер, технология, инфраструктура, государство.

The author examines the main tendencies of the information economy (development of technical and information infrastructure and socioeconomic transformation). There are examined and compared the problems and prospects of building the information economy of Belarus and Russia in perspective of the experience of developed countries.
Keywords: information economy, globalization, networking, computer, technology, infrastructure, state.

Введение. По прогнозам Института мировой экономики и международных отношений РАН, уже к 2015 году будет сформирована глобальная информационная экономика, включающая не только рынок информационных и телекоммуникационных технологий (мировая индустрия ИКТ к началу XXI века составляет более 1 трлн. долларов, и, хотя темпы ее развития самые высокие на мировом рынке (рост 11% ежегодно), спрос на средства ИКТ растет еще большими темпами [8]), но и *валютный, фондовый рынки* (при этом предполагается их круглосуточная работа), *рынок капитала* (капитал глобальной финансовой системы к 2015 году будет инвестироваться, накапливаться и распространятся в мировом масштабе и в реальном времени, прямые накопленные зарубежные инвестиции в 2015 году превысят 20 трлн. долларов США). На *микроуровне* глобальная информационная экономика приведет к росту числа ТНК с 60 тыс. на начало XXI века до 200 тысяч к 2015 году, получат глобальное распространение мощные финансово-промышленные группы и наднациональные кластеры [6]. Очевидно, что глобальное информационное пространство постоянно экспоненциально расширяется, мировая экономика становится информационной по своей сути, охватывая все большее число стран, приводя к диффузии знаний, опыта и информации. В связи с этим, для России и Беларуси важным представляется, в первую очередь, анализ мировых тенденций формирования новой экономики, и лишь в последующем – предложение собственного пути развития.

Основная часть. По нашему мнению, тенденции становления информационной экономики можно дифференцировать по двум магистральным направлениям: формирование технико-информационной инфраструктуры экономики и социоинформационные тенденции развития.

К базовым критериям технико-информационной инфраструктуры на макроуровне относятся:

1. Развитие компьютеризации общества.

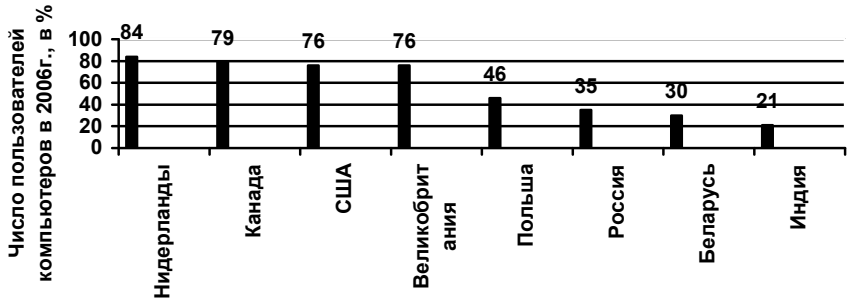

Рисунок 1 – Количество пользователей компьютера в мире в 2008–2009 годах

По материалам анализа, проведенного Pew Global Attitudes, наибольшее число пользователей компьютера (как в домашних условиях, так и на работе) зафиксировано, как показано на рисунке 1, в Нидерландах (84%), далее следуют Канада (79%), США (76%) и Великобритания (76%) [10], [11]. Эти страны можно отнести к группе *лидеров компьютеризации*. Китай, безусловный лидер производства компьютерных компонентов, демонстрирует очень незначительные показатели охвата населения компьютерными технологиями – 6% [7], однако с учетом огромного количества жителей Китая и прогнозируемого в 2011 году роста показателя в абсолютном значении до 178 млн. компьютеров перспективы в данном направлении есть, и они активно используются китайскими властями.

Несмотря на достаточно скромные показатели количества пользователей компьютеров (35%) Россия входит в тройку лидеров стран по росту компьютеризации (в 2003 году данный показатель составлял только 19%), что является *важной тенденцией на пути построения высокоэффективной информационной экономики.* Количество пользователей компьютеров в Беларуси не достигает аналогичных показателей стран ЕС и Северной Америки, однако отставание от Польши и России незначительно и может быть нивелировано в краткосрочной перспективе, при этом компьютеризация Беларуси превышает показатели Китая, Индии, Иордании и ряда других стран.

2. Поскольку информационная экономика может существовать только в информационно-коммуникационной среде, создаваемой глобальной сетью Internet, то **базовым условием ее существования является развитие и распространение сети.** *Первые места по распространению Интернета занимают лидеры компьютеризации:* Нидерланды, Швеция, Дания, Япония, США. Нельзя не заметить отставание Китая, находящегося в авангарде мировой информационной революции конца XX века. Так, в Китае только 22% населения имеют доступ в Интернет (хотя по абсолютному значению это более 250 млн. человек и первое место в мире). Этот факт можно объяснить демографическими причинами (огромное количество населения), а также тем, что, в отличие от США и ЕС, где основную часть пользователей составляют частные граждане, большее количество аудитории Интернета в Китае – это сотрудники высокотехнологичных компаний, которые производят 70–80% продукции всего мирового рынка Hi-tech [17]. К 2012 году в Китае число пользователей Интернета достигнет 490 млн. человек [9], [12].

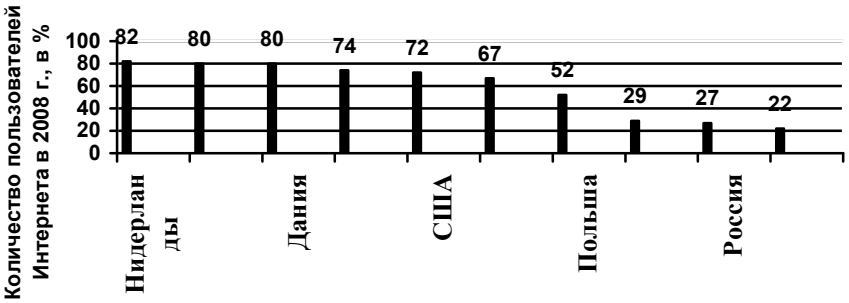

Рисунок 2 – Количество пользователей Интернета в мире в 2009 году

В 2008 году количество *интернет-пользователей в Беларуси составило 29% населения*, что создало лучшие стартовые возможности развития технико-информационной инфраструктуры, чем в России, Украине, Китае и ряде других стран и является важной технологической предпосылкой формирования информационной экономики.

3. Третий значимый критерий развития технико-информационной инфраструктуры – **уровень использования информационных технологий**, который может быть ранжирован по рейтингу Networked Readiness Index, представляемым Всемирным Экономическим Форумом по 122-м государствам (таблица 1) [14], [15]. При составлении рейтинга учитывается не только уровень развития информационных технологий в стране, но и степень их влияния и проникновения в иные сферы (например, в сферу образования, медицины), а также успешность политики властей, направленной на интенсификацию применения информационных технологий.

Таблица 1 – Ранжирование стран по рейтингу развития ИТ

Наименование страны	**Место по рейтингу Networked Readiness Index 2007–2008**	**Место по рейтингу Networked Readiness Index 2006–2005**	**Место по рейтингу Networked Readiness Index 2005–2006**
Дания	**1**	3	4
Швеция	**2**	8	6
Сингапур	**3**	2	1
Финляндия	**4**	5	3
Швейцария	**5**	9	9
Нидерланды	**6**	12	16
США	**7**	1	5
Япония	**14**	16	8
Германия	**16**	17	14
Китай	**59**	50	41
Россия	**70**	72	62

По сравнению с предыдущими периодами наметилась тенденция падения США с 1-го места в 2006–2007 годах на 7-ое в 2007–2008 годах, укрепления таких стран ЕС, как Нидерланды (рост на 6 позиций), Дания, Швеция и др. Снизился рейтинг развития информационных технологий в Японии, которая заняла в 2008 году лишь 14-ое место. По сравнению с прошлым годом значительно ухудшилась позиция Китая (падение с 50-го на 59-ое место).

Неоднозначные темпы развития информационных технологий демонстрирует Россия, которая в 2008 году несколько улучшила свои позиции (70-е место), но все же не достигла индекса 2005–2006 годов (62-е место). К сожалению, Беларусь не участвовала в расчете индекса развития информационных технологий за 2005–2006 годы и 2007–2008 годы. По данным на 2003–2004 годы, Республика Беларусь занимала 61-е место, обойдя такие страны, как Россия, Украина, Болгария и др., что свидетельствует о благоприятных предпосылках развития информационно-технологической инфраструктуры страны.

Тем не менее, попытки некоторых исследователей ограничиться исключительно техническими показателями построения информационной экономики представляются не верными. Так, отставание Японии в области охвата населения информационными технологиями Ф. Шинджи объясняет тем, что телекоммуникационная промышленность страны испытывает недостаток социальной корпоративной культуры [16].

В 2000 году Евросоюз принял Лиссабонскую стратегию развития, которая выдвигает амбициозные планы превращения ЕС в 2011 году в самую развитую и конкурентоспособную экономику в мире, при этом достижение поставленной цели предполагается путем построения **«экономики знаний» («knowledge economy»).** Переход к «экономике знаний» должны обеспечить: проведение политики, отвечающей требованиям информационного общества (и соответствующей политики в области НИОКР), максимизация занятости населения (планируется создание 20 млн. новых рабочих мест, прежде всего в инновационных сферах) и обеспечение социальной сплоченности.

Необходимо отметить, что по амбициозным планам «полной занятости, социальной справедливости», а также стабильного экономического роста (3%) и наукоемкости ВВП (3%) в большинстве стран ЕС был отмечен провал. Тем не менее, в 2007 году Швеция, Бельгия и Нидерланды продемонстрировали высокие показатели экономического роста (более 3%) и занятости трудоспособного населения (до 70%), обеспечив, по мнению экспертов, увеличение вероятности реализации Лиссабонской стратегии в 2011 году до 90% [4].

В современном мировом сообществе чётко прослеживаются трансформации социоэкономического характера, которые можно трактовать как социальные тенденции в становлении информационной экономики, определяющие уровень качественных показателей экономического роста стран:

1. Одной из наиболее важных тенденций в становлении информационной экономики является процесс ее *социализации, что подтверждает* **ориентацию общества на антропогенное развитие (социоэкономика).**

В доказательство трансформации экономики в социоэкономику можно привести следующие примеры на макроуровне:

- социальная политика в странах ЕС возведена в ранг управления на высшем уровне: Европейский совет, парламент, Комиссия и суд, соответствующие комитеты – экономический и социальный, специализированные организации – Постоянный комитет по занятости, структурные фонды, Европейская служба занятости, Служба взаимной информации по политике занятости и др.;
- принятие закона Сарбанеса-Оксли в США (2002 г.), который представляет собой одно из самых значительных событий в трансформации федерального законодательства США по ценным бумагам за последние 60 лет.

В 2005 году *60% бюджетных затрат США (более 1 трлн. долларов) составляли социальные расходы* на развитие человеческих ресурсов – здравоохранение, образование, науку, социальное обеспечение. Для сравнения, расходы на оборону составили менее 15%. Вопреки ожиданиям экспертов активное вмешательство в бюджетно-налоговую политику и финансирование социальной сферы не привело к негативным тенденциям: дефицит бюджета с 413 млрд. долларов в 2004 году сократился до 319 млрд. в 2005 году, при этом среднегодовой темп роста экономики США составил 3%. В 2006 году в целях увеличения финансирования армии США Д. Буш сократил социальные расходы на 65 млрд. долларов, что, по мнению многих экспертов, оказало серьезное негативное влияние на экономику США.

Безусловно, неправомерно делать выводы об прямой зависимости расходов на социальную сферу и степени экономического и информационного развития страны, но нельзя не признать, что *социальная антропогенная политика является долгосрочным детерминантом развития любого государства.* Примером может служить ЕС, который демонстрирует лидирующую роль в мировой экономике в целом и в информационной экономике в частности. При этом доля расходов на социальные цели бюджета Евросоюза остаётся одной из самых высоких в мире (таблица 2) [2].

Таблица 2 – Динамика расходов на социальные цели стран-участниц ЕС

Годы	**Бюджет ЕС (млрд. евро)**	**Социальные расходы национальных правительств (млрд. евро)**	**Доля бюджета стран-участниц ЕС в социальных расходах**
1970	5,58	185	3,02
1982	22,42	731	3,07
1992	48,35	1319,9	3,66
2006	105,23	2800	3,76

Таким образом, социальные расходы ЕС демонстрируют тенденцию роста как в абсолютных, так и в относительных показателях. При этом на 2006 год социальные расходы ЕС превышают социальные расходы США (2,8 трлн. евро в ЕС против 1 трлн долларов в США). Об этом свидетельствует и динамика увеличения государственных расходов на социальные нужды в развитых странах (таблица 3) [1], [5].

Таблица 3 – Государственные социальные расходы (в % к ВВП)

Страна	**1950 г.**	**1980 г.**	**1990 г.**	**2000 г.**	**2015 г. (прогноз)**
США	7,0	18,2	19,0	20,8	24,6
Япония	6,8	16,2	18,4	18,8	21,8
Германия	18,4	25,6	26,5	27,1	27,7

Франция	19,6	32,6	33,5	34,3	34,8
Великобритания	17,9	22,5	25,6	26,8	29,8
Швеция	14,6	40,0	48,4	54,1	51,9
Россия	25,9	17,2	18,8	20,3	22,4

Доля социальных расходов развитых стран увеличивается параллельно росту ВВП. При этом наиболее высокие показатели характерны для экономики ЕС, далее следуют США; Япония по данному показателю отстаёт от стран-лидеров.

Между тем высокие показатели социальных расходов не приводят к замедлению темпов экономического развития ЕС и оставляют за странами ЕС звание:

- лидера компьютеризации – Нидерланды (рисунок 1);
- лидера распространения сети Internet – Швеция, Нидерланды (рисунок 2);
- лидера развития IT – Швеция, Дания (таблица 1).

В советской России доля государственных расходов в ВВП значительно превышала аналогичный показатель большинства западных стран, но в период рыночных преобразований она значительно снизилась. Тем не менее, с 1980 по 2000 годы финансирование социальной сферы превышало расходы Японии и незначительно уступало расходам на социальные нужды США. В разрезе отдельных статей расходы на здравоохранение России остались практически на прежнем уровне (с 1980 года приблизительно 3% ВВП при прогнозируемом росте к 2015 году до 4%), в то же время расходы на здравоохранение в Японии с 1980 по 2000 годы увеличились на 33%, в Италии – на 27 %, в США – на 26%, во Франции – на 15% [5].

По показателю относительных расходов на социальные нужды Беларусь опережает Россию: по данным Министерства финансов Беларуси, в 2007 году доля затрат на социальную сферу составила 55% расходов бюджета, или 40% ВВП. То есть суммарная доля расходов на здравоохранение, образование, социальные трансфертные платежи в белорусском ВВП приблизительно в 2 раза больше, чем в российском. Рост бюджетных расходов на оплату труда, пенсии и стипендии является с 2001 года одним из приоритетных направлений белорусской бюджетной политики. В 2006 году на образование в Беларуси было направлено 6,4% ВВП, что на 24,3% больше, чем в 2005 году; на здравоохранение – 4,6% ВВП, что на 21% больше ассигнований, чем в 2005 году; на культуру – 0,53% ВВП [11].

Таким образом, по социальным программам Республика Беларусь опережает Россию и вплотную приближается к развитым странам, что служит важной предпосылкой построения современной антропогенно-ориентированной информационной экономики.

2. Вышеизложенная тенденция социализации даёт нам возможность предположить, что в настоящее время происходит **увеличение роли государства в экономике**, что можно выделить в качестве отдельной социоинформационной тенденции. Этот процесс подтверждён данными таблицы 4 [1], [14].

Таблица 4 – Доля государственных расходов в ВВП

Страна	1980 г.	1990 г.	2000 г.	2005 г.	2015 г. (прогноз)
США	33,5	35	35,7	35,2	36,5
Япония	25	26,9	27,2	36,9	29,7
Германия	42,4	42,9	42,9	48,2	42,8
Франция	45,3	47,2	47,5	53,8	45,5
Великобритания	40,6	42,9	43,1	42,6	43,4
Швеция	56	64,5	67,6	68	63,5
Россия	47,4	52,2	42,4	29	43,3

По данным таблицы, наблюдается превышение доли государственных расходов в ВВП стран ЕС над аналогичными расходами в США и Японии, что в контексте нарастающе-

го мирового лидерства Евросоюза подтверждает выдвинутое нами предположение о высоком приоритете и значимости социальной антропогенной политики.

В период с 1980 по 2000 годы доля государственных расходов в ВВП демонстрировала стабильные темпы роста во всех развитых странах (кроме России). К 2005 году рост данного показателя замедлился в США и Великобритании (снижение на десятые доли %). Заметно активизировалась политика государственного регулирования Японии (рост государственных расходов в 2005 году на 37% по сравнению с 2000 годом).

В советской России и Беларуси государственные расходы до 1992 года находились в пределах 55% ВВП, что объясняется плановой системой экономики. С 2005 года данный показатель России – один из самых низких в Европе – 29% ВВП. Тенденция снижения участия государства в экономике, согласно прогнозу, будет нивелирована к 2015 году, когда Россия обгонит по доле государственных расходов (43,3%) США, Японию и Германию.

В Беларуси, по данным Всемирного банка, доля государственных расходов в ВВП составляет 60%, что создаёт благоприятные условия для развития современной экономики, но в то же время требует высокого налогообложения, бремя которого, как считают международные эксперты, лежит на белорусских налогоплательщиках.

Противникам активного вмешательства государства в экономику следует обратить внимание на высокую долю госрегулирования экономики СССР (в прошлом одного из лидеров экономического развития) и Швеции, занимающей в настоящее время главенствующие позиции в мировой экономике.

Подводя итог вышеперечисленным тенденциям, сравнивая развитые страны, можно констатировать: в ЕС больше внимания уделяют социальному развитию и государственному регулированию экономики, в отличие от США и Японии, где предпочтение отдаётся технологическим аспектам.

3. **Антропогенная направленность государственной политики.** Информационная экономика становится объектом государственного регулирования развитых стран, при этом важной тенденцией как на макро-, так и на микроуровне становится ориентация на повышение интеллектуального потенциала населения.

По мнению А. Курицкого, «в информационной экономике критерием эффективности является не столько объем ВВП и его динамика, сколько качество жизни, развитие человека и его интеллектуального потенциала как единственного производственного ресурса, не подверженного энтропии в процессе творческого самоусовершенствования и способного качественно изменить саму информационную экономику» [5]. Однако *реализация человеческого потенциала возможна только при условии выработки государственной стратегии развития информационной экономики.* Именно поэтому мы исследуем социальные тенденции, способствующие формированию эффективной системы занятости населения (в разрезе повышения качества образования), созданию динамической системы ресурсосбережения как результата доминирования нематериальных активов, повышению социальной ответственности населения и усилению инновационной активности. Все вышеуказанные тенденции в полной мере отвечают потребностям современной мировой экономики.

Именно антропогенная политика, по нашему мнению, способствовала быстрому развитию экономик Китая, Японии, Индии, поскольку трудовые отношения, связанные с информатизацией производства, привели в этих странах к трансформации рынка труда в рынок антропогенного капитала (появилось большое количество специалистов в области ИТ, большое количество образованных, дешевых рабочих, говорящих по-английски).

Высокая значимость антропогенного капитала может быть подтверждена следующими данными (таблица 5) [13].

Таблица 5 – Структура национального богатства за 2006 год

Страна	**Структура по видам капитала, %**		
	Антропогенный капитал	**Природные ресурсы**	**Материальный капитал**
ЕС	78	4	18

США	77	4	19
Беларусь	65	9	25
Россия	7	85	8
Мир в целом	64	20	16

Данные таблицы отражают доминирующее значение антропогенного капитала, превращение его в решающий фактор общественного производства в развитых странах.

При этом Россия сохраняет низкие показатели человеческого капитала и превалирующую роль природного богатства, в отличие от стран ЕС и США. В целом, по данным ЦЭМИ РАН, при национальном богатстве России в 350 трлн. долларов США (без учёта антропогенного капитала) более 190 трлн. долларов США приходится на природные ресурсы.

В этом плане экономика Беларуси обладает б**о**льшим потенциалом – при оценке национального богатства РБ в 182 млрд. долларов США стоимость и доля природных ресурсов страны значительно меньше, чем в России (всего 17 млрд. долларов США), а человеческий капитал в структуре национального богатства Беларуси занимает 1-е место (120 млрд. долларов США) и рассматривается как один из приоритетов развития страны.

Заключение. В целом на процесс формирования высокоэффективной информационной экономики оказывает воздействие система взаимосвязанных тенденций. Поэтому при оценке степени развития информационной экономики необходимо учитывать всю их совокупность. Что касается России и Беларуси, то ситуация здесь не так однозначна, как в развитых или развивающихся странах. По показателям доли антропогенного капитала в структуре национального богатства, расходов на социальную сферу и уровня развития системы образования Россия и Беларусь входят в число лидеров готовности к информационной экономике. С другой стороны, недостаточное развитие технологической инфраструктуры является сдерживающим фактором, который необходимо нивелировать на всех уровнях управления.

Литература

1. Будаева, О.В. Информационная экономика и перспективы её развития в России : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.01 / О.В. Будаева. – Улан-Удэ, 2006. – 158 л.

2. Дамаскин, О. Социальная политика Европейского союза: уроки для России / О. Дамаскин // Научно-исследовательская фирма «РАУ – Университет» [Электронный ресурс]. – 2005. – Режим доступа : http://www.rau.su/observer/N12_2005/12_07.HTM. – Дата доступа : 17.02.2009.

3. Денисов, А. Время признавать ошибки / А. Денисов // Приамурские ведомости [Электронный ресурс]. – 2005. – Режим доступа : http://priamurka.ru/article.php?storyid=1099. – Дата доступа : 17.12.2008.

4. Зубченко, Л. Лиссабонская стратегия Евросоюза: разочарования и надежды / Л. Зубченко // Перспективы [Электронный ресурс]. – 2007. – Режим доступа : http://www.perspectivy.info/oykumena/europe/lissabonskaya_strategiya_evrosoiuza_razocharova niya_i_nadezhdy_2007-8-26-10-25.htm. – Дата доступа : 10.12.2008.

5. Курицкий, А.Б. Государственное регулирование информационной экономики в условиях глобализации : дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.14 / А.Б. Курицкий. – СПб., 2004. – 290 л.

6. Лахтин, Г.А. Налог: враг или союзник учёного / Г.А. Лахтин // Вестн. рос. академии наук. – 2006. – № 66. – С. 869–874.

7. World Internet usage and population statistics // Internetworldstats [Electronic resource]. – 2009. – Mode of access : http://www.internetworldstats.com/stats.htm. – Date of access : 10.02.2009.

8. Сухарев, О.С. Инновационный тип экономического роста / О.С. Сухарев // Экономический факультет МГУ [Электронный ресурс]. – 2008. – Режим доступа : http://www.econ.msu.ru/cmt2/lib/a/1158/file/_66.pdf. – Дата доступа : 17.04.2009.

9. Global Network Readiness Index // Swivel.com [Electronic resource]. – 2007. – Mode of

access : http://www.swivel.com/data_sets/show/1004650. – Date of access : 10.08.2009.

10. Суслова, Н. Проблемы туристических сайтов в Беларуси / Н. Суслова // Туризм и Отдых. – 2009. – № 31. – С. 12–15.

11. ФЦП «Электронная Россия» [Электронный ресурс]. – 2007. – Режим доступа : http://www.e-rus.ru/site.shtml?id=11&n_id=4781. – Дата доступа : 12.01.2008.

12. Беларусь в цифрах : стат. справочник / Нац. стат. ком-т Респ. Беларусь ; под ред. В.И. Зиновского. – Минск : Информ.-вычислит. центр Белстата, 2009. – 97 с.

13. Курганский, С.А. Накопление человеческого капитала в России / С.А. Курганский // Тенденции и проблемы экономического развития региона : материалы Междунар. науч.-практ. конф., Улан-Удэ, 21–25 сентября 2005 г. / Федерал. аген-во по образованию, Вост.-Сиб. гос. техн. ун-т. – Улан-Удэ, 2005. – С. 161–165.

14. Towards a European Research Area – Science, Technology and Innovation – Key Figures 2007 / European Commision ; ed. A. Mitsos. – Luxembourg : Office for Publications of the European Communities, 2007. – 96 p.

15. Human Development Report 2009 // Human Development Reports United Nations Development Programme [Electronic resource]. – 2009. – Mode of access : http://hdrstats.undp.org/en/countries/data_sheets/cty_ds_RUS.html. – Date of access : 10.06.2009.

16. Noguchi, Y. An Information Technology Revolution to Revive Japan / Y. Noguchi // Japan Echo. – 2000. – № 27. – P. 23–28.

Гомельский государственный
университет им. Ф. Скорины

Поступило 26.10.11

Известия Гомельского государственного университета
имени Ф. Скорины, №3(72), 2012

УДК 330.3

Актуальные проблемы повышения конкурентоспособности бизнеса в Республике Беларусь

О.С. Башлакова

Рассмотрены проблемы повышения конкурентоспособности бизнеса и направления их решения применительно к современным условиям хозяйствования в Республике Беларусь.
Ключевые слова: бизнес, государственное регулирование, инвестиции, развитие, конкурентоспособность, бюджетно-кредитная политика, фискальная политика, внешнеэкономическая деятельность.

The article reveals the problems of increase of business competitiveness and the direction of its realization in respect to the present economy of Belarus.
Keywords: business, state regulation, investment, development, competitiveness, budgetary-credit policy, fiscal policy, foreign trade activities.

В настоящее время проблеме оптимизации государственного регулирования рыночной экономики уделяется повышенное внимание как у нас в стране, так и за рубежом, что объясняется современными кризисными явлениями, обусловленными во многом недостатками систем государственного регулирования экономики наиболее развитых в экономическом отношении государств, а также затянувшимся переходом к рыночному типу хозяйствования ряда стран Европы, Азии и Латинской Америки, которые находятся в поиске оптимальных целевых моделей для своих трансформационных экономических реформ. Важной составляющей системы государственного регулирования является подсистема регулирования и поддержки деятельности бизнеса. С позиции конструирования данной подсистемы можно выделить два основных принципиальных подхода, сочетание которых является основой эффективного государственного регулирования в данной области:

1. Макроэкономический подход, который заключается в том, что подсистема регулирования деятельности бизнеса должна быть встроена в общую систему государственного регулирования, которая, в свою очередь, должна обеспечивать максимально эффективное функционирование рыночного механизма.

2. Микроэкономический подход, который заключается в том, что система регулирования деятельности субъектов бизнеса должна максимально стимулировать проявление его преимуществ, делающих их в ряде случаев наиболее эффективной формой экономической деятельности, особенно в тех сферах, в которых функционирование, в том числе малого бизнеса, наиболее приемлемо с позиции эффективности экономической системы в целом.

Рассмотрим более детально макроэкономический подход к регулированию деятельности бизнеса. В последнее время экономика страны столкнулась с кризисными явлениями, проявившимися в виде недостаточности иностранной валюты, необходимости увеличения внешних заимствований, низких объёмов прямых иностранных инвестиций, увеличения инфляционных процессов, недостаточного развития малого бизнеса, который так и не оказывает существенного влияния на экономику Республики Беларусь, особенно в производственном секторе, низкой эффективности производственного сектора, увеличения количества убыточных предприятий, роста просроченной кредиторской и дебиторской задолженности, увеличения просроченной задолженности по кредитам банков, снижения реальных доходов населения. Вместе с тем, глубинной причиной названых негативных явлений в экономике является конкурентоспособность белорусских предприятий, и необходимость повышения конкурентоспособности отечественного бизнеса тем более возрастает в условиях происходящих интеграционных процессов между Беларусью, Россией и Казахстаном.

Именно в такой ситуации важным является создание в стране условий, способствующих развитию производственного высокоэффективного сектора экономики. На практике это

развитие производственных экспортоориентированных и импортозамещающих предприятий, способных конкурировать на внутренних и внешних рынках. В сложившихся условиях роста дебиторской и кредиторской задолженности, увеличения складских запасов на многих предприятиях наблюдается дефицит ликвидных оборотных средств, что в большинстве случаев не позволяет им использовать собственные источники финансирования для развития и повышения конкурентоспособности. В то же время с целью борьбы с растущей инфляцией Национальный банк Республики Беларусь в прошедшем 2011 году увеличивал базовую ставку рефинансирования (рисунок 1) с 10,5% по состоянию на 01.01.2011 года до 45% по состоянию на 12.12.2011 года и по настоящее время [1].

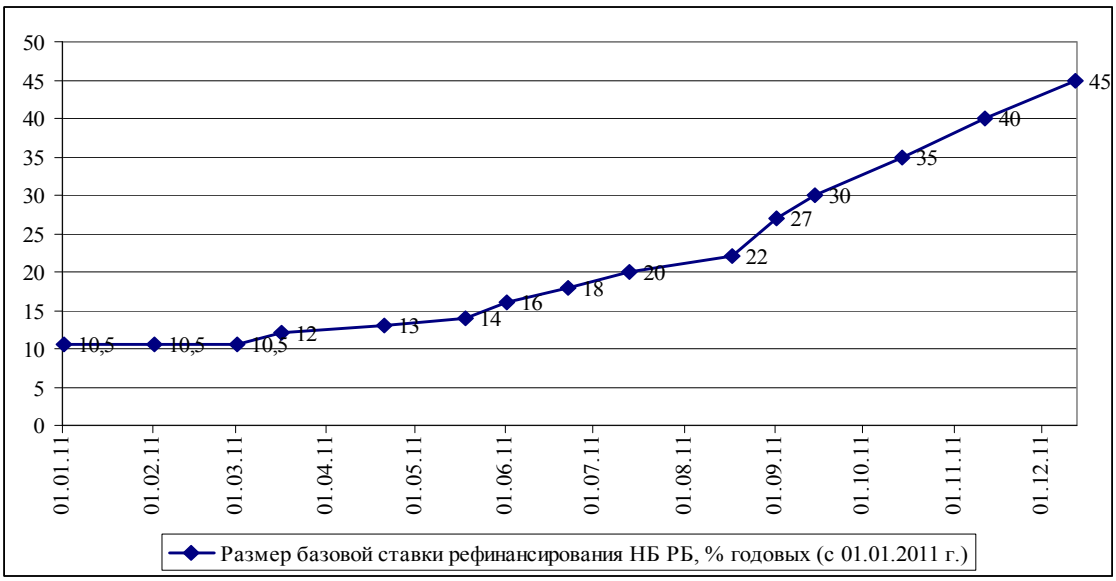

Рисунок 1 – Динамика размера базовой ставки рефинансирования НБ РБ с 01.01.2011 г., % годовых

Главной целью такого существенного повышения ставки рефинансирования было снижение темпов инфляции за счёт сокращения совокупного спроса посредством привлечения вкладов на депозит и сокращения использования кредитования. Вместе с тем на практике ставка рефинансирования повышалась только как следствие инфляционных процессов, то есть её повышение не упреждало инфляционные подъёмы, а было лишь реакцией на произошедшие по факту изменения. На основании данных официальной статистики, приводимой Национальным банком Республики Беларусь (НБ РБ) [1], можно сделать вывод, что столь существенное увеличение ставки рефинансирования не вызвало адекватного увеличения депозитов секторов экономики как в национальной валюте, так и в иностранной валюте.

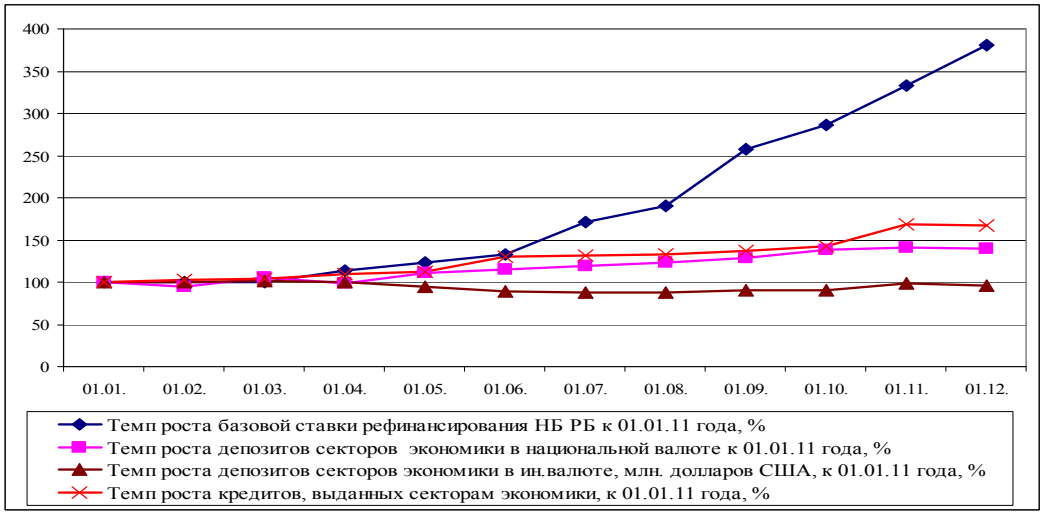

Рисунок 2 – Темпы роста показателей, характеризующих денежно-кредитную систему в Республике Беларусь в 2011 году, % к 1 января 2011 года

На рисунке 2 приведена динамика темпов роста базовой ставки рефинансирования НБ РБ, депозитов в национальной и иностранной валюте, а также кредитов, выданных секторам экономики, к 01.01.2011 г. в соответствующем месяце 2011 года [1].

Так, если ставка рефинансирования увеличилась с 1 января 2011 года по 1 декабря 2011 года с 10,5% годовых до 45% годовых (темп роста составил 380,95%), то депозиты секторов экономики в национальной валюте за соответствующий период увеличились с 20905,4 млрд. руб. до 29320,1 млрд. руб. (темп роста составил 140,25%), в том числе у физических лиц – лишь с 9810,9 млрд. руб. до 12471,4 млрд. руб. (темп роста составил 127,12%). Депозиты секторов экономики в иностранной валюте даже снизились (соответственно с 7373,8 млн. долларов США до 7103,6 млн. долларов США). То есть столь существенное увеличение ставки рефинансирования НБ РБ не вызвало столь же ощутимого притока средств на депозиты коммерческих банков, в том числе и среди физических лиц. Вместе с тем, не наблюдается и снижения объёма кредитов, выданных секторам экономики. Наоборот, с 1 января 2011 года по 1 декабря 2011 года произошло увеличение кредитов, выданных секторам экономики, с 88807,3 млрд. руб. до 148906,6 млрд. руб. (темп роста составил 167,67%). И это объясняется не тем, что ставка рефинансирования излишне низкая, а тем, что у белорусских предприятий по вышеуказанным причинам наблюдается очень высокая кредитная зависимость предпринимательской деятельности (и это свойственно не только предприятиям государственного сектора, но и частного).

На рисунке 3 приведена информация о кредитной нагрузке на ВВП Республики Беларусь в январе-ноябре 2010–2011 гг. [1]. Так, в январе-ноябре 2010 года кредиты, выданные секторам экономики Республики Беларусь, составили 85661,3 млрд. руб. при ВВП за соответствующий период в размере 146585,8 млрд. руб. (или 58,44% ВВП), а в январе-ноябре 2011 года – соответственно 148906,6 млрд. руб. и 249403,9 млрд. руб. (59,71%).

При такой большой кредитной нагрузке на ВВП даже при значительном повышении ставки рефинансирования НБ РБ не стоит ожидать адекватного снижения кредитования секторов экономики, поскольку ввиду сложившихся финансовых обязательств они просто не могут в одночасье отказаться от кредитных источников финансирования без остановки предпринимательской деятельности.

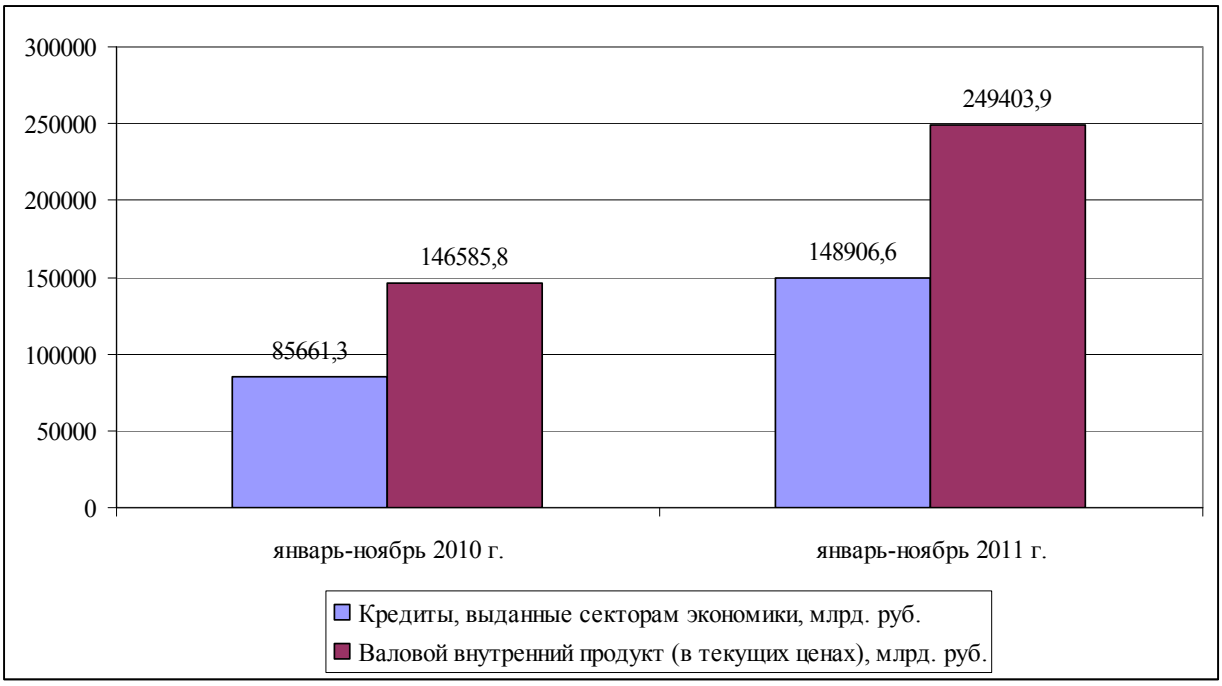

Рисунок 3 – Кредитная нагрузка на ВВП Республики Беларусь в январе-ноябре 2010–2011 гг.

В свою очередь, рост ставки рефинансирования НБ РБ в будущем ввиду несущественного притока депозитов и роста объёмов кредитования секторов экономики вызовет соот-

ветствующий рост инфляции, поскольку реальный сектор экономики в процессе ценообразования будет учитывать понесённые расходы по обслуживанию кредитных обязательств. При этом из-за высокой ставки рефинансирования НБ РБ субъекты хозяйствования фактически теряют возможность развития и повышения конкурентоспособности, хотя глубинной причиной проблем в экономическом развитии является низкая конкурентоспособность отечественного производства. Кроме того, сложившаяся ситуация в кредитной сфере способствует увеличению широкой денежной массы, поскольку привлекаемые депозиты секторов экономики не покрывают потребности в кредитных ресурсах.

В сложившейся ситуации с целью активизации развития реального сектора экономики актуальным является использование и таких макрорегуляторов, как ограничение денежной эмиссии и манипулирование резервами коммерческих банков, а также обеспечение равного доступа к кредитным источникам (сокращение льготного кредитования), что позволит использовать ставку рефинансирования, приемлемую для реального сектора экономики, способствующую его развитию.

Важным аспектом макроэкономического подхода регулирования развития бизнеса является и фискальная политика государства. Так, с целью обновления основных средств и развития материально-технической базы белорусских предприятий с 1 января 2011 года был изменён порядок применения льготы по прибыли на финансирование капитальных вложений производственного назначения и жилищного строительства, а также на погашение кредитов банков, полученных и использованных на эти цели. Льгота применялась в размере, не превышающем 50% валовой прибыли организации. В связи с этим были исключены в качестве обязательных условий применения данной льготы такие условия, как наличие на 1-е число периода, за который применяется льгота, отраженной в установленном порядке на счетах бухгалтерского учета чистой прибыли организации, а также положительного остатка амортизационного фонда и его использование на финансирование капитальных вложений в отчетном периоде. Такая мера была очень своевременной и фактически сразу принесла положительные сдвиги (рисунок 4).

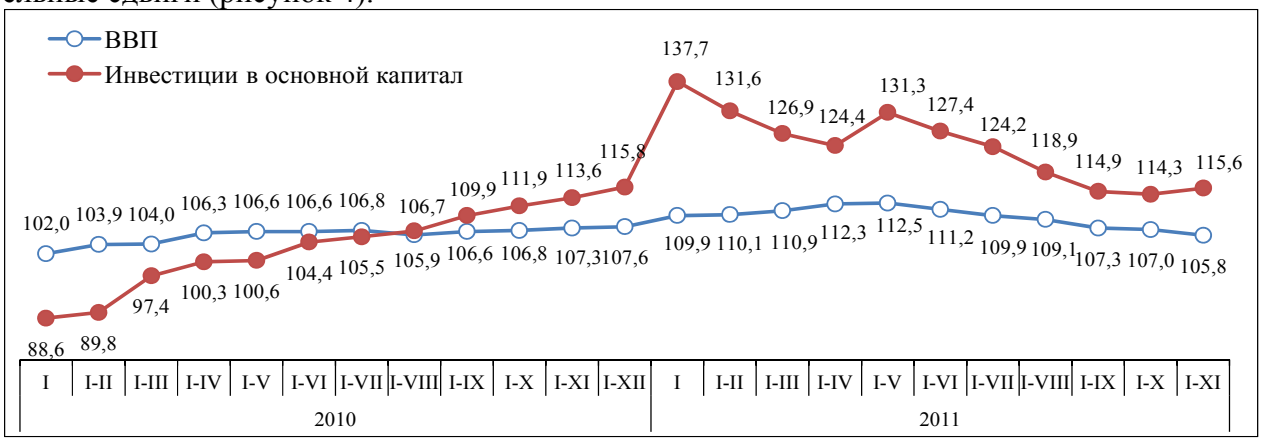

Рисунок 4 – Темпы роста ВВП и инвестиций в основной капитал в 2010–2011 гг. (к соответствующему периоду предыдущего года), % [2]

Без учета корректировки на рост цен номинальные объемы инвестиций в основной капитал и ВВП по сравнению с аналогичным периодом 2010 года возросли, соответственно, на 64,6% и 70,1%. На общем результате инвестиционной деятельности в большей мере отразилось ускорение роста капитальных вложений на приобретение машин, оборудования, транспортных средств, в то время как по росту расходов на строительно-монтажные работы сохранилась тенденция к замедлению. В 2011 году инвестиции в приобретение машин, оборудования, транспортных средств выросли по сравнению с 2010 годом на 19,6% и составили 40,1 трлн. руб. (44,2% общего объема инвестиций). На долю импортных машин, оборудования, транспортных средств приходится 60,5% этих инвестиций. Из импортного оборудования 20,8% приобретено на территории Республики Беларусь. Основной объем инвестиций в основной капитал в 2011 году приходился на обрабатывающую промышленность (28,4% от

общего объема инвестиций), операции с недвижимым имуществом, аренду и предоставление услуг потребителям (21,1%), сельское хозяйство, охоту и лесное хозяйство (13,2%). Увеличение доли расходов на приобретение машин, оборудования и транспортных средств в технологической структуре инвестиций в основной капитал обусловлено как опережающим темпом их реального роста, так и пересчетом стоимости приобретенных импортных машин и оборудования в рублевом эквиваленте в связи с девальвацией белорусского рубля.

На рисунке 5 приведена информация об удельном весе накопленной амортизации в первоначальной стоимости промышленных основных средств по отраслям промышленности (в процентах от общей стоимости основных средств на начало года), которая свидетельствует о снижении степени износа основных средств организаций. Так, в 2011 году был достигнут самый низкий показатель удельного веса накопленной амортизации в первоначальной стоимости промышленных основных средств с 2001 года – 51,3%, что также было связано и с высокими темпами инфляции [3].

Отмечая эту позитивную динамику, в 2012 году не следует ожидать подобного роста капвложений, поскольку с 1 января 2012 года все льготы по налогообложению прибыли, связанные с капитальными вложениями, отменены. И даже снижение базовой ставки налога на прибыль с 24 до 18% наряду с возможностью переноса убытков на последующие годы, по нашему мнению, не позволит активизировать деятельность предприятий по обновлению основных средств и повышению конкурентоспособности.

Особую актуальность данный факт приобретает в рамках Таможенного союза России, Беларуси и Казахстана, поскольку предприятия Беларуси попадают в неравные условия хозяйствования с предприятиями – резидентами этих стран, где аналогичные льготы достаточно широко используются и будут действовать и в 2012 году, и, кроме того, по основному налогу, формирующему бюджет этих стран – НДС, субъекты хозяйствования Беларуси также находятся в неравных конкурентных условиях. Так, базовая ставка НДС в Беларуси составляет по-прежнему 20%, в России – 18%, а в Казахстане – 12%.

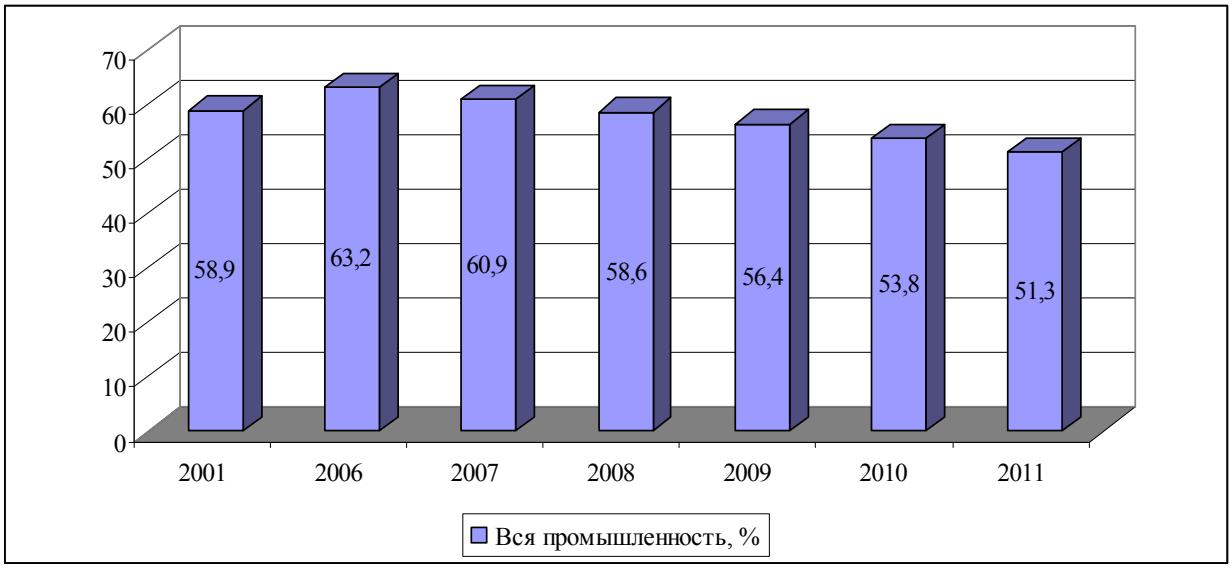

Рисунок 5 – Удельный вес накопленной амортизации в первоначальной стоимости промышленных основных средств по отраслям промышленности Республики Беларусь (в процентах от общей стоимости основных средств на начало года) [3]

Микроэкономический подход к управлению экономическим ростом и конкурентоспособностью экономики базируется на выявлении и реализации условий, способствующих максимальной эффективности субъектов бизнеса. Важной проблемой для Республики Беларусь сегодня, как и двадцать лет назад, является развитие малого бизнеса, который до сих пор не занимает должного места в экономике страны. При этом построение эффективной системы управления развитием малого бизнеса требует тщательной аналитической работы, поскольку меры по поддержке малого бизнеса не должны искусственно повышать конкурен-

тоспособность данной формы экономической деятельности, однако должны компенсировать априорные преимущества иных форм бизнеса.

В частности, преференции малому бизнесу должны заключаться в следующем:

– необходимо компенсировать противоречие между условно постоянным характером многих накладных расходов и небольшими объёмами деятельности, из-за чего такие расходы занимают гораздо более существенное место в издержках на ведение малого бизнеса;

– необходимо компенсировать преимущества крупного бизнеса, основанные на позитивном эффекте масштаба и высокой концентрации капитала перед малым бизнесом в борьбе за экономические ресурсы;

– необходимо стимулировать более высокую мобильность факторов производства в сфере малого бизнеса путём упрощения административных процедур.

На основании обобщения зарубежного опыта и изучения особенностей создания и развития малого бизнеса в Республике Беларусь рассмотрим более подробно меры по управлению развитием малого бизнеса с позиции основных направлений государственного регулирования экономики в Республике Беларусь [4]:

1. Денежно-кредитная политика. В данной сфере ключевым моментом является предоставление малому бизнесу доступа к кредитным ресурсам, о чём уже говорилось выше. Необходимость преференций в данном случае объясняется тем, что у малых предприятий, особенно в начальные периоды деятельности, отсутствует ликвидное имущество, которое можно было бы использовать в качестве залога для кредитных учреждений. При этом необходимость кредитных ресурсов для развития малого бизнеса очень высока, так как субъективизация свободных капиталов и бизнес-идей может совпадать только по удачному стечению обстоятельств. Следует констатировать, что большинство субъектов малого бизнеса в Республике Беларусь лишены доступа к кредитным ресурсам банковской системы, а система венчурного финансирования находится в зачаточном состоянии и не оказывает сколько-нибудь существенного влияния на развитие малого бизнеса. В этой связи, на наш взгляд, можно предпринять следующие меры:

– предоставление государственных гарантий вместо залога для получения кредитов в банке на развитие предприятий по бизнес-планам, прошедшим государственную экспертизу;

– расширение венчурного финансирования через соответствующие фонды (государственные или созданные под государственные гарантии крупными компаниями, банками, фондами), которые получают долю в будущих прибылях;

– предоставление льготных кредитов малому бизнесу в сфере промышленного производства и инновационной деятельности по бизнес-планам специализированными государственными агентствами в отраслях, обладающих наибольшим потенциалом с позиции конкурентоспособности на мировых рынках.

2. Валютная политика. В данной области проблемой малого бизнеса является высокий удельный вес расходов на конверсионные операции в общем объёме таких операций, поскольку суммы конверсии относительно невелики даже у торговых предприятий, не говоря о производственных и работающих в сфере услуг. Поэтому необходимо разрешить расчёты малому бизнесу с нерезидентами в белорусских рублях, что будет способствовать решению такой макроэкономической задачи, как достижение внешней конвертируемости белорусского рубля.

3. Бюджетная политика. В области бюджетной политики ключевую роль для развития малого бизнеса играет фискальная политика. В данной сфере целесообразно было бы сконцентрироваться на решении следующих задач: добиваться равенства издержек, связанных с уплатой налогов, для всех форм бизнеса и независимо от их отраслевой принадлежности; минимизировать накладные расходы малого бизнеса, связанные с действующей системой налогообложения, так как в противном случае малый бизнес лишается многих своих структурообразующих преимуществ. В сфере фискальной политики эффективным будет принятие следующих мер:

– предоставление льгот по налогообложению валовой прибыли малому бизнесу в части налогообложения прибыли от реализации продукции собственного производства: исполь-

зование льготной ставки налога на прибыль в размере 0% в течение пяти лет с момента получения прибыли и 50% от базовой ставки налога на прибыль от реализации продукции в течение последующих трёх лет, поскольку в настоящее время главой 14 Особенной части Налогового кодекса Республики Беларусь не предоставляются льготы по налогообложению прибыли субъектам малого бизнеса и предусмотрено, что может быть использована ставка налога на прибыль в размере 10% при налогообложении прибыли, полученной от реализации высокотехнологичных товаров собственного производства;

– в кардинальном совершенствовании нуждается созданная специально для поддержки малого бизнеса упрощённая система налогообложения, поскольку в настоящее время она не решает стоящих перед ней задач. В этой связи можно выделить следующие основные направления реформирования упрощённой системы налогообложения (УСН):

а) снижение ставки налога при УСН субъектам малого бизнеса, осуществляющим производство и разработку инноваций, до 3% выручки от реализации такой продукции, поскольку в настоящее время наименьшую налоговую нагрузку при применении УСН имеют субъекты, осуществляющие посредническую деятельность – ставка налога по УСН для них составляет 15% валового дохода. Если учесть, что средняя наценка в сфере обращения составляет 30% от цены производителя (первого импортёра), то тогда налоговая нагрузка на выручку для таких субъектов составляет 3,46% от выручки (100% выручки / (1 + 30/100) * 0,3 * 0,15 = 3,46%), что существенно ниже ставки для субъектов, занимающихся производством и услугами – для них предусмотрена с 1 января 2012 года ставка налога при УСН в размере 7% от выручки без уплаты НДС и 5% от выручки с уплатой НДС. Иными словами, в настоящее время особыми режимами налогообложения больше поддерживается сфера обращения, а не сфера производства и высоких технологий, что полностью противоречит принятой концепции развития малого бизнеса;

б) нуждается в снижении ставка УСН и для розничной торговли. После отмены с 1 января 2010 года налога с продаж, который был основным стимулом перехода на УСН, ставка 15% от валового дохода соответствует положению субъектов хозяйствования, применяющих общеустановленную систему обложения, у которых затраты, учитываемые при налогообложении, составляют 70% от валового дохода, в том числе 50% – материальные затраты, по которым зачитывается принятый к оплате НДС. Это предполагает рентабельность затрат на уровне 7,5%, тогда как рентабельность затрат в розничной торговле в среднем по стране не достигает и 3%. Иными словами, ставка 15% от валового дохода в настоящее время ухудшает финансовое положение большинства предприятий розничной торговли по сравнению с общеустановленной системой налогообложения. Особенно это характерно для предприятий, только начинающих деятельность, у которых удельный вес материальных затрат существенно выше, что объясняется условно-постоянным характером таких расходов. В связи с этим ставку налога при УСН для розничной торговли необходимо снизить до 7% от валового дохода;

в) необходимо разрешить переход на упрощённую систему налогообложения не с 1 января следующего года, а с 1 числа месяца, следующего за датой подачи заявления на переход на УСН, поскольку конъюнктура рынка и законодательно-нормативная база, во многом её формирующая, меняются в Республике Беларусь гораздо чаще, чем один раз в год;

г) для микропредприятий, к которым можно отнести индивидуальных предпринимателей и малые предприятия с численностью работников до 5 человек и годовым оборотом до 100 млн. рублей, в качестве налога можно использовать единый фиксированный налог, уплачиваемый ежеквартально, что позволит таким субъектам экономить средства на ведение бухгалтерского, налогового и статистического учёта.

4. Внешнеэкономическая политика. В области внешнеэкономической политики особенности, связанные с регулированием деятельности малого бизнеса, выделить достаточно сложно. Вместе с тем важно, чтобы такая политика позволяла малому бизнесу заниматься внешнеэкономической деятельностью без значительного роста накладных расходов, особенно с учётом вхождения Беларуси в Таможенный союз. Негативную роль играют недостатки действующей системы таможенного администрирования, к которым можно отнести:

– устаревшую по содержанию и структуре применяемую товарную номенклатуру, ко-

торая существенно затрудняет классификацию товаров, обладающих рыночной новизной;

– систематическое незаконное использование методов таможенной оценки, завышающих таможенную стоимость товаров, связанное с некомпетентным использованием индикативных цен;

– отсутствие регистрационной системы таможенной очистки, требующей значительных усилий или больших расходов по таможенному сопровождению товаров;

– существенные санкции даже за незначительные нарушения таможенного законодательства, заключающиеся в неумышленных технических ошибках.

5. Внутренняя экономическая политика. В данной сфере важнейшей задачей регулирования деятельности малого бизнеса является стимулирование проявления его основных преимуществ (мобильность факторов производства, экономия издержек, гибкое реагирование на изменение параметров потребительского спроса и др.). В Республике Беларусь экономическая политика в отношении малого предпринимательства не обеспечивает стимулирования проявлений эффективности этой формы бизнеса, а также соблюдения макроэкономических равновесий, являющихся залогом эффективности рыночного механизма. Наиболее актуальные меры, призванные исправить данную ситуацию:

– процесс регистрации бизнеса в настоящее время достаточно либерализован, однако процесс инициативной ликвидации бизнеса, без которого невозможно обеспечить требующейся современной экономике мобильности факторов производства, представлен рядом административных процедур, затрудняющих осуществление данного процесса. Упрощение ликвидации предприятий необходимо как самому бизнесу, так и государственным структурам, которые в настоящее время вынуждены выполнять достаточно трудоёмкие административные процедуры в отношении заведомо нефункционирующих субъектов хозяйствования;

– важной проблемой является неэффективно действующий институт банкротства, который повышает экономические риски, наиболее существенные для малого бизнеса, и затрудняет реализацию законных имущественных прав в отношении дебиторов;

– значительной преградой в развитии эффективного малого бизнеса является чрезвычайно затруднённый и забюрократизированный процесс приобретения и использования коммерческой недвижимости. В частности, процесс соблюдения всех административных процедур, необходимых для введения в эксплуатацию производственных объектов сферы промышленности и услуг, занимает 2–3 года, независимо от того, возводятся ли эти объекты заново, появляются ли в ходе реконструкции или выводятся из жилого фонда. Такой длительный и дорогостоящий процесс соблюдения разрешительных процедур дестимулирует деятельность малого бизнеса в сфере промышленности или услуг, а также вынуждает использовать арендованные объекты, что существенно повышает текущие издержки в виде арендной платы, а также затрудняет ведение неторгового бизнеса, поскольку ресурсы таких объектов, предлагаемых в аренду, невелики;

– существенным препятствием для развития малого бизнеса является система гласных и неформальных ограничений для малого бизнеса в доступе на рынки потребителей и ресурсов, где предпочтение отдаётся крупным корпоративным структурам, созданным с участием государственного или иностранного капитала, что создаёт заведомо неравные условия для ведения малого бизнеса;

– существует достаточно разветвлённая система структурных и индивидуальных льгот и преференций, бенефициарами которой являются, как правило, крупные государственные и полугосударственные предприятия, что также затрудняет развитие малого бизнеса, поскольку консервирует локализацию ресурсов на крупных неэффективных предприятиях.

Литература

1. Официальный сайт Национального банка Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Национальный банк Респ. Беларусь. – Минск, 2012. – Режим доступа : http://nbrb.by/statistics. – Дата доступа : 05.01.2012.

2. Основные тенденции в экономике и денежно-кредитной сфере Республики Беларусь и Гомельской области в январе – ноябре 2011 г. : аналитическое обозрение / Национальный банк Республики Беларусь. – Гомель : НБ РБ, 2012. – 61 с.

3. Промышленность Республики Беларусь : стат. сборник / Национальный статистический комитет Республики Беларусь : отв. за вып. О.А. Довнар. – Минск : Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2011. – С. 112.

4. Башлакова, О.С. Малый бизнес как императив устойчивого экономического развития / О.С. Башлакова. – Гомель : ЦИИР, 2010. – 113 с.

Гомельский государственный
университет им. Ф. Скорины

Поступило 20.12.11

Известия Гомельского государственного университета
имени Ф. Скорины, №3(72), 2012

УДК 336:005.334:658.114.45

Секьюритизация будущих поступлений как инструмент управления финансовыми рисками корпораций

А.С. Ворожун

Рассмотрены динамический, правовой и экономические подходы к трактовке термина «секьюритизация активов». Обосновано, что для промышленной корпорации наиболее подходящим активом для сделок секьюритизации будущих поступлений являются права требования по экспортным торговым контрактам. Проанализирована статистика мирового рынка секьюритизации будущих поступлений. В разрезе отдельных этапов показана схема и определены особенности осуществления секьюритизации будущих поступлений. Разработаны основные направления оптимизации финансовых рисков промышленных корпораций на основе секьюритизации будущих поступлений.
Ключевые слова: секьюритизация активов, будущие права требования, будущие поступления, финансовые риски, корпорации.

Dynamical, legal and economical approaches to interpretation of the term “asset securitization” are stated in the article. It is grounded that the most useful asset for future flow securitization transaction is the rights of claim in export trading contracts. The statistics of the world market of future flow securitization is analyzed. In terms of individual stages there is shown a scheme and there are defined particular features of realization of future flow securitization. The main directions of optimization of industry corporations’ financial risks are designed on the base of future flow securitization.
Keywords: asset securitization, future rights of claim, future flow, financial risks, corporations.

В современных экономических условиях дестабилизирующее влияние финансовых рисков на деятельность корпораций в Республики Беларусь значительно возрастает. Опасность несвоевременного погашения кредиторской задолженности из-за дефицита ликвидности, вероятность неисполнения должниками финансовых обязательств перед корпорацией, возможность изменения процентных ставок на рынке капитала и непредвиденной динамики валютных курсов являются неотъемлемыми элементами экономической действительности. Поэтому весьма актуальна задача поиска и внедрения в практику принципиально новых инструментов, позволяющих оптимизировать различные финансовые риски.

Важнейшая роль в решении этой задачи принадлежит секьюритизации активов, которая даёт возможность преодолеть недостатки традиционных методов финансирования (самофинансирования, бюджетного субсидирования, кредитования за счёт средств белорусских банков или иностранных кредитных линий). Как показывает мировая практика, секьюритизация активов позволяет оптимизировать финансовые риски на основе диверсификации портфеля дебиторской задолженности, привлечь заёмный капитал на выгодных условиях путём эмиссии высоконадёжных ценных бумаг [1].

Термин «секьюритизация» появился в 80-х годах XX века, в период возрастания роли рынков прямого финансирования. В широком смысле слова секьюритизация понимается как тенденция вытеснения банковского кредитования техниками финансирования, основанными на выпуске ценных бумаг. Под секьюритизацией в узком смысле понимают «секьюритизацию активов» как инновационный финансовый инструмент [1, с. 23–27]. Выделяют несколько основных подходов к определению последнего термина.

Динамический подход к определению секьюритизации активов отражает процесс формирования обособленного пула финансовых активов и процесс его трансформации в ценные бумаги. Так, швейцарский учёный Х.П. Бэр пишет: «Секьюритизация активов – это инновационная техника финансирования, при которой диверсифицированный пул финансовых активов списывается с баланса банка или иного предприятия и приобретает юридическую самостоятельность путём передачи специально созданному юридическому лицу, которое осуществляет его рефинансирование на международном рынке капиталов или денежном

рынке посредством выпуска ценных бумаг» [1, с. 37]. Американские исследователи Э. Дэвидсон, Э. Сандерс, Л.-Л. Вольф, А. Чинг считают, что секьюритизация активов – это «процесс формирования пулов финансовых обязательств и придания им формы, позволяющей финансовым активам свободно обращаться среди множества инвесторов» [2, с. 16].

Для правового подхода характерно выделение законодательной основы передачи прав требования. Нидерландский учёный Ж.В. Роббе утверждает, что «секьюритизация активов – это продажа или передача финансовыми институтами прав требования (финансовых активов) специально создаваемому для этой цели юридическому лицу, что позволяет добиться снижения цены финансирования» [3, с. 59].

Экономический подход делает акцент на рефинансировании активов и распределении рисков между участниками сделки. Так, профессор В.М. Усоскин считает, что секьюритизация активов представляет собой форму финансового инжиниринга, служит эффективным инструментом управления ликвидностью и рисками, и в результате её применения структура портфеля переводится в более защищенную форму с лучшими стоимостными и рисковыми характеристиками [4, с. 39–40]. Д.А. Игнатьева утверждает: «Секьюритизация активов – это процесс распределения риска путём собирания прав требования в пул и затем выпуска ценных бумаг, обеспеченных данным пулом» [5, с. 44].

Считаем, что оптимальное определение можно сформулировать, синтезируя наиболее существенные элементы рассмотренных подходов. В целом, разделяя точку зрения учёных С.А. Белозерова и А.А. Лупырь [6, с. 13], мы придерживаемся трактовки секьюритизации активов как нормативно регламентируемой финансовой техники, при которой кредитор рефинансирует обособленный диверсифицированный пул финансовых активов посредством эмиссии ценных бумаг, обеспеченных генерируемым этим пулом потоком платежей.

В самом начале своего развития секьюритизация активов применялась для рефинансирования прав требований банков по кредитам. Поэтому некоторые американские специалисты такие, как Дж. Розенталь и Дж. Окампо, в 1988 г. называли секьюритизацию активов «секьюритизацией кредита», подразумевая структурирование кредитных рисков [1, с. 26]. В дальнейшем перечень финансовых активов, которые были способны генерировать определённый поток платежей и могли быть выделены в обособленный пул, расширялся. В настоящее время в мировой практике в зависимости от вида активов осуществляется:

1) секьюритизация существующих активов (existing-assets securitization), предполагающая эмиссию:

– ценных бумаг, обеспеченных активами: потребительскими кредитами, автокредитами, лизинговыми контрактами и др.;

– ценных бумаг, обеспеченных жилищной ипотекой;

– ценных бумаг, обеспеченных коммерческой ипотекой;

2) секьюритизация долговых обязательств (collateralized debt obligations);

3) корпоративная секьюритизация (corporate securitization);

4) секьюритизация будущих поступлений (future flow securitization) – банковских переводов, поступлений по экспортным торговым контрактам и др. [7, с. 20]

Мы считаем, что именно последний вид секьюритизации предоставит максимальное количество преимуществ корпорации. Это объясняется тем, что наибольший срок существования и наибольшую величину среди всех активов промышленной корпорации имеют будущие права требования, которые и составляют основу секьюритизации будущих поступлений. Возникновение этих прав обусловлено спецификой деятельности корпораций (имеется в виду практика заключения долгосрочных контрактов, которые предполагают поэтапные поставки продукции или услуг и, соответственно, ряд денежных поступлений в течение продолжительного времени). Поэтому далее проанализируем мировой опыт применения секьюритизации будущих поступлений.

Секьюритизация будущих поступлений (future flow securitization) – сравнительно новый финансовый инструмент. Первая значимая сделка состоялась в 1987 г. в отношении прав требования мексиканской компании «Telmex» по будущим поступлениям за оказываемые услуги телефонной связи. Сегодня высокие юридические риски в развивающихся странах

делают этот финансовый инструмент весьма востребованным. Первая сделка по секьюритизации будущих поступлений среди стран СНГ была реализована в России в 2004 г. Сделка состояла в продаже пула активов величиной 1250 млн. долл., сформированного за счёт будущих прав требования корпорации «Газпром» по запланированным поставкам газа.

Секьюритизация будущих поступлений оказалась настолько эффективной, что к 2005 году ведущие рейтинговые агентства Fitch IBCA, Moody's и Standard & Poors присвоили рейтинги более чем трёмстам таким сделкам на общую сумму около 65 млрд. долл. [8, с. 33]. Значительный рост эмиссии ценных бумаг, обеспеченных будущими поступлениями, наблюдался после кризиса национальной валюты в 1994–1995 гг. в Латинской Америке. Местные компании, оказавшись отрезанными от европейского рынка капитала, смогли выйти на международный рынок только благодаря секьюритизации активов.

На рынке секьюритизации будущих поступлений в прежние годы доминировали эмитенты из стран Латинской Америки. К 2005 г. только на Мексику приходилось 37% стоимости всех таких сделок в мире, еще 33% – на Аргентину, Бразилию и Венесуэлу в совокупности. Данный факт объяснялся, с одной стороны, относительно более развитым рынком капитала в этих странах, с другой – высокой потребностью во внешних ресурсах [8, с. 34]. Позднее выход на рынок новых стран привел к тому, что по итогам 2005–2006 гг. наибольший объем сделок приходился на Турцию (59%), а также Россию и страны Восточной Европы (10%) [9, с. 123].

Всего за 1990–2004 гг. в мировом масштабе корпорации секьюритизировали различные виды будущих поступлений примерно на 65 млрд. долл. (таблица 1) [8, с. 34].

Таблица 1 – Структура активов, используемых в сделках секьюритизации будущих поступлений в мировой экономике в 1990–2004 гг.

Виды активов	Объём, млн. долл.	Удельный вес в объёме, %	Количество сделок	Удельный вес в количестве, %	Средний размер сделки, млн. долл.
1	2	3	4	5	6
Требования за поставляемые нефть и газ	22 663	35,0	59	18,1	384
Дебиторская задолженность по кредитным картам	11 462	17,7	59	18,1	194
Диверсифицированные платёжные права (DPR)	10 387	16,0	63	19,3	165
Требования за поставляемые минералы и металлы	8 394	13,0	53	16,3	158
Требования за поставляемую продукцию сельского хозяйства	2 720	4,2	22	6,7	124
Требования по денежным переводам	2 332	3,6	20	6,1	117
Требования за оказываемые услуги телекоммуникаций	1 310	2,0	7	2,1	187
Другие будущие права требования	5 547	8,6	43	13,2	129
Итого	64 815	100,0	326	100,0	199

Как видно из таблицы 1, будущие требования за поставляемые нефть и газ занимали наибольший удельный вес в суммарном объёме активов (35%), а также демонстрировали наибольший средний размер одной сделки (384 млн. долл.). Это объясняется спецификой деятельности нефтяных и газовых корпораций и наиболее крупными размерами заключаемых договоров в этой отрасли. Вместе с тем, в количественном выражении наибольший удельный

вес занимали диверсифицированные платёжные права (19,3%), которые представляют собой права банка относительно полученных им платёжных поручений в твёрдой валюте.

Также следует обратить внимание на то, что минимум среднего размера одной сделки составляет 117 млн. долл. Эта цифра может быть ориентиром при определении достаточного объёма активов для сделок секьюритизации будущих поступлений. При этом постоянные затраты на проведение сделки будут обратно пропорциональны объёму пула активов.

Важным моментом является и тот факт, что за указанный период среди всех видов активов доминировали будущие требования по экспортным торговым контрактам (около 60% в общем объёме). Это позволяет сделать вывод, что ключевую роль в формировании рынка секьюритизации будущих поступлений сыграли корпорации реального сектора экономики.

Основными участниками секьюритизации будущих поступлений являются: оригинатор, специальное финансовое общество, инвесторы, должники, доверительный управляющий. Кроме того, привлекаются и другие участники в целях выполнения обслуживающих функций – ведущий менеджер выпуска, рейтинговое агентство, аудитор, юридический консультант, эмиссионный синдикат, обеспечители кредитного качества. Характерной чертой сделок секьюритизации будущих поступлений является принцип «действительной продажи» («true sale»), согласно которому выделенные в пул активы в дальнейшем не учитываются на балансе оригинатора [8, с. 31]. Принимая во внимание вышесказанное, представим базовую схему секьюритизации следующим образом (рисунок 1) [8, с. 30].

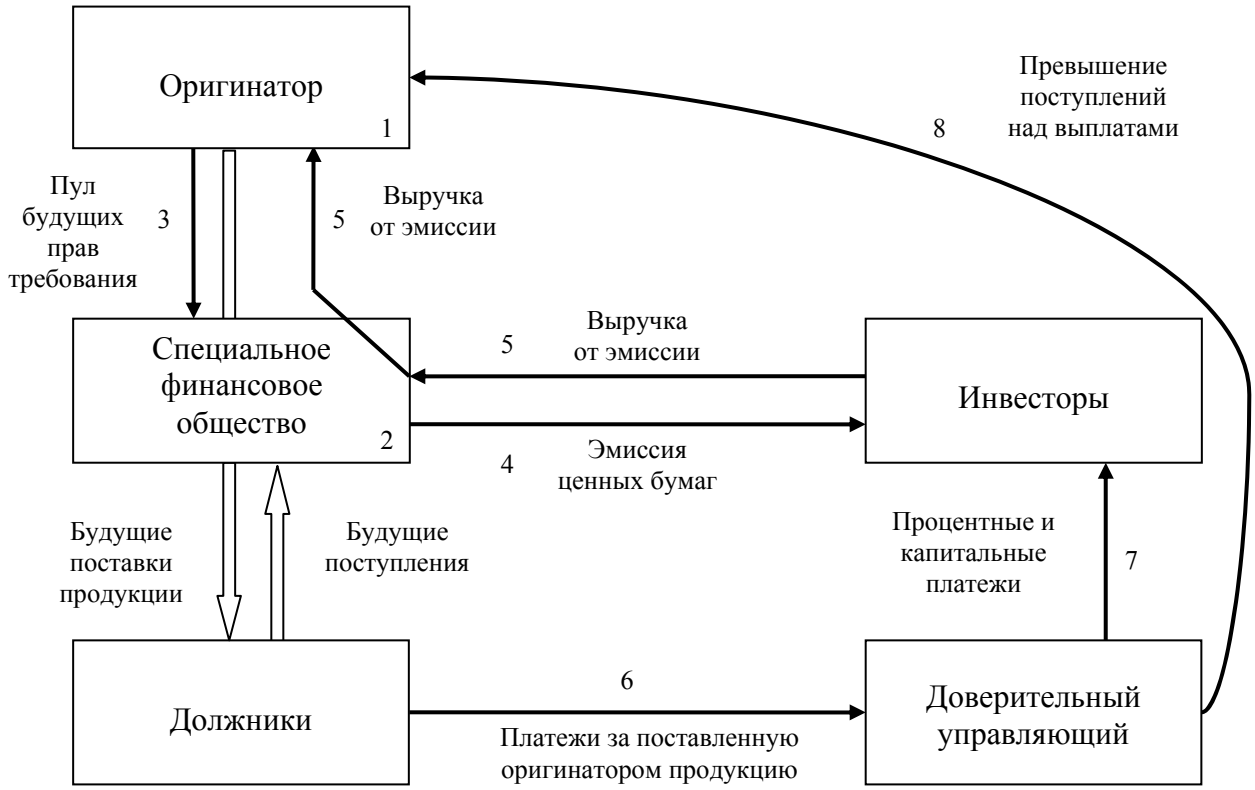

Рисунок 1 – Базовая схема секьюритизации будущих поступлений корпорации

Из схемы видно, что оригинатор (корпорация-экспортёр) формирует пул активов (будущих прав требования), который соответствует общепринятым признакам секьюритизируемости [1, с. 178] (1). После этого в оффшорной юрисдикции создаётся специальное финансовое общество (далее СФО). Оно является юридически независимым от оригинатора и защищено от банкротства (2).

Далее оригинатор продаёт пул будущих активов специальному финансовому обществу (3). Последнее, в свою очередь, приобретает права требования к должникам оригинатора

(иностранным покупателям продукции корпорации) и подготавливается к эмиссии. Для полноценного размещения ценных бумаг и защиты инвесторов от возможных убытков реализуются механизмы повышения надёжности ценных бумаг. При этом заключаются договоры страхования и банковской гарантии, оформляются резервные кредитные линии, используются процентные или валютные свопы. В сделках секьюритизации будущих поступлений возрастает роль страховых компаний, которые предоставляют защиту инвесторам от финансовых рисков. Так, показателен пример секьюритизации прав требования по кредитным картам в Центральной Америке в 2002 г. Первоначально агентство «Standard and Poors» присвоило данной сделке рейтинг BBB-, однако после того, как страховая компания «Ambac Assurance Corp.» предоставила гарантию своевременной уплаты процентных и капитальных платежей инвесторам, рейтинг был повышен до уровня AAA [8, с. 31].

Специальное финансовое общество выпускает ценные бумаги (4), обеспеченные будущими поступлениями, и перечисляет выручку от эмиссии оригинатору (5). При этом для сравнимости рисков инвестирования в эти ценные бумаги и в достаточно изученные финансовые инструменты привлекаются рейтинговые агентства.

Кредитный рейтинг ценных бумаг зависит исключительно от качества диверсифицированного пула активов, так как будущие денежные поступления являются единственным источником выплат инвесторам. В результате обособления пула от рисков других активов оригинатора ценные бумаги получают более высокий кредитный рейтинг, следовательно, размещаются по более низкой процентной ставке. Помимо этого, оффшорный статус эмитента (СФО) позволяет преодолеть суверенные риски страны, в которой находится оригинатор. В результате ценные бумаги получают рейтинг выше странового.

Оригинатор при наступлении определенных в договоре сроков осуществляет поставку продукции покупателям (должникам), которые перечисляют причитающиеся специальному финансовому обществу платежи на счета доверительного управляющего (6). Последний, в свою очередь, выплачивает процентные и капитальные платежи инвесторам (7), а сумму превышения поступлений должников над выплатами инвесторам возвращает оригинатору (8).

Следует отметить, что при секьюритизации будущих поступлений по торговым экспортным контрактам возникает противоречие между потребностью в привлечении средств на несколько лет и более коротким сроком существования будущих прав требования. Для того чтобы не подгонять структуру финансирования под срочность активов путём многоразовой конвертации подлежащих погашению ценных бумаг в новые выпуски, используются специальные механизмы структурирования. Так, средний срок жизни секьюритизируемых активов искусственно удлиняется благодаря соглашению о возобновляемой (револьверной) покупке всё новых будущих требований. В этом случае за поддержанием стандарта качества вновь включаемых в пул активов наблюдает рейтинговое агентство [1, с. 183].

В результате проведения секьюритизации будущих поступлений оригинатор получает возможность привлечения заёмного капитала по наиболее выгодной цене и на более длительный срок. Интерес инвесторов состоит в приобретении ценных бумаг, изолированных от риска банкротства оригинатора и от суверенных рисков страны оригинатора. Доходность по таким бумагам чаще всего выше, чем по другим государственным ценным бумагам со сравнимыми рейтингами [10, с. 22]. Доверительный управляющий и другие обслуживающие сделку субъекты получают за свои услуги комиссионное вознаграждение. Специальное финансовое общество обычно создаётся как бесприбыльная организация с целью проведения сделки и не является заинтересованной в выгоде стороной.

Также несомненно, что помимо вышеперечисленных преимуществ применение секьюритизации будущих поступлений позволит промышленной корпорации эффективно управлять риском ликвидности, кредитным, процентным и валютным рисками. Направления оптимизации этих финансовых рисков представим в таблице 2.

Таблица 2 – Направления оптимизации финансовых рисков промышленных корпораций с помощью секьюритизации будущих поступлений

Вид финансового риска	Направления оптимизации
Риск ликвидности	1) осуществляется трансформация дебиторской задолженности в денежные средства; 2) корпорация получает денежные средства в настоящий момент времени и в полной сумме в обмен на дебиторскую задолженность будущих периодов; 3) управление риском ликвидности осуществляется в разрезе различных видов валют.
Кредитный риск	1) оригинатор осуществляет диверсификацию кредитного риска портфеля будущих активов исходя из запланированного уровня соотношения риска и доходности; 2) структурирование ценных бумаг на различные классы позволяет распределять кредитный риск отчуждаемого пула активов между оригинатором и инвесторами; 3) применение механизмов улучшения кредитного качества приводит к тому, что часть риска уступается специализированным структурам.
Процентный риск	1) при прогнозе роста ставок на финансовом рынке полученные от продажи пула активов денежные средства направляются на погашение обязательств с плавающей процентной ставкой; 2) при прогнозе снижения ставок на финансовом рынке осуществляется погашение обязательств с фиксированной процентной ставкой.
Валютный риск	1) оригинатор нивелирует влияние будущих валютных активов на финансовую отчётность, т. к. не принимает их на баланс; 2) при диспропорции активов и пассивов, выраженных в различных видах валют, корпорация может в отчётности отразить задолженность в одной валюте, а получить денежные средства от СФО в другой валюте; 3) при неблагоприятном прогнозе валютного курса полученные средства можно направить на погашение валютного кредита, а задолженность перед СФО хеджировать; 4) оригинатор получает денежные средства единовременно в настоящий момент времени по более прогнозируемому валютному курсу.

Источник: собственная разработка автора.

Риск ликвидности (risk of liquidity) состоит для корпорации в неспособности урегулировать финансовые обязательства. Причиной возникновения этого риска может стать замораживание активов в недостаточно ликвидной форме. Невозможность своевременной трансформации таких активов в денежные средства приводит к нарушению финансовой дисциплины и уменьшению финансовых результатов. Секьюритизация будущих поступлений позволяет минимизировать риск ликвидности корпорации. Во-первых, происходит трансформация дебиторской задолженности в денежные средства, которые имеют наибольший уровень ликвидности. Во-вторых, денежные средства поступают в распоряжение корпорации в настоящий момент времени и в полной сумме в обмен на дебиторскую задолженность будущих периодов, которая будет формироваться по мере поставок продукции должникам. В-третьих, управление риском ликвидности осуществляется в разрезе различных видов твёрдых валют, так как по договорённости СФО может оплачивать покупаемые активы в любой необходимой для оригинатора валюте.

Вероятность финансовых потерь вследствие неисполнения должниками обязательств перед корпорацией составляет основу кредитного риска (credit risk). Промышленная корпора-

ция подвергается этому риску особенно в отношении покупателей продукции, на которых приходится наибольшая доля дебиторской задолженности. Секьюритизация будущих поступлений позволяет управлять кредитным риском промышленной корпорации в нескольких аспектах.

Во-первых, оригинатор осуществляет диверсификацию портфеля будущих активов и, следовательно, кредитного риска этого портфеля. Так, секьюритизация активов высокого качества (cherry picking) предполагает более низкую стоимость заёмного капитала, однако на балансе корпорации остаются активы низкого качества, которые более подвержены кредитному риску. Наоборот, в результате секьюритизации активов низкого качества (lemon selling) на балансе корпорации остаются высококачественные активы, однако стоимость заёмного капитала более высока. В соответствии с запланированным уровнем соотношения риска и доходности корпорация диверсифицирует остающийся на балансе портфель активов по страновому, отраслевому, валютному и иным признакам. Вместе с тем, короткий срок существования секьюритизируемых активов не уменьшает актуальность диверсификации портфеля. Это обусловлено тем, что при секьюритизации будущих поступлений по экспортным торговым контрактам заключается соглашение о долгосрочной возобновляемой покупке всё новых будущих требований.

Во-вторых, кредитный риск отчуждаемого пула активов распределяется между оригинатором и инвесторами за счёт эмиссии ценных бумаг различных классов. В зависимости от степени концентрации риска и доходности СФО может структурировать ценные бумаги на старший (A), промежуточный (B) и младший (C) классы. Чем выше класс и, соответственно, рейтинг, тем ниже уровень кредитного риска и ставка доходности для инвестора. Объём выпуска бумаг классов B и C устанавливается таковым, чтобы он смог абсорбировать все возможные убытки портфеля активов. При этом выплаты по ценным бумагам более низких классов производятся после погашения обязательств по бумагам более высоких классов. Зачастую ценные бумаги младшего класса не имеют кредитного рейтинга и выкупаются самим оригинатором. Таким образом, структурирование ценных бумаг позволяет корпорации управлять кредитным риском отчуждаемых будущих активов исходя из запланированного уровня соотношения риска и доходности.

В-третьих, неотъемлемой чертой сделок секьюритизации будущих поступлений является использование механизмов улучшения кредитного качества (credit and liquidity enhancements). При этом риск убытков в размере 10–15% от объёма пула активов обычно принимают на себя специализированные структуры: страховые компании или банки, выдающие банковскую гарантию [1, с. 32]. Таким образом, секьюритизация будущих поступлений позволяет промышленной корпорации управлять кредитным риском за счёт диверсификации портфеля будущих активов, структурирования ценных бумаг на классы, применения механизмов улучшения кредитного качества.

Процентный риск (risk of interest rate) для корпорации заключается в вероятности финансовых потерь в связи с изменением уровня процентных ставок на рынке капитала. Если у кредитных учреждений этому виду финансового риска подвержены активы и пассивы, то у промышленных корпораций – главным образом пассивы. Процентный риск для корпорации возникает обычно в отношении кредитов с плавающей процентной ставкой. При этом рост стоимости заёмного капитала уменьшает финансовый результат деятельности корпорации. Секьюритизация будущих поступлений позволяет минимизировать процентный риск промышленной корпорации. При прогнозе роста ставок на финансовом рынке полученные от продажи пула активов денежные средства направляются на погашение обязательств с плавающей процентной ставкой. Наоборот, при прогнозе снижения ставок на финансовом рынке осуществляется погашение обязательств с фиксированной процентной ставкой. Оптимизация процентного риска корпорации происходит и в случае совпадения видов процентных ставок по заменяемым обязательствам, т. к. секьюритизация предполагает более низкую ставку.

Вероятность финансовых потерь в связи с непредвиденными изменениями валютных курсов составляет основу валютного риска (currency risk). Секьюритизация будущих поступлений позволяет корпорации оптимизировать валютный риск, связанный с несоответствием валютных активов и пассивов (трансляционный) и связанный с конкретными операциями

(транзакционный). Трансляционный валютный риск оптимизируется за счёт того, что, во-первых, будущие валютные активы не попадают на баланс оригинатора и, следовательно, не влияют на его финансовую отчётность. Во-вторых, при диспропорции активов и пассивов, выраженных в различных видах валют, корпорация может в финансовой отчётности отразить задолженность в одной валюте, а получить денежные средства от СФО в другой валюте. В-третьих, при неблагоприятном прогнозе валютного курса полученные средства можно направить на погашение валютного кредита, а задолженность перед СФО хеджировать. Таким образом, влияние трансляционного валютного риска на финансовую отчётность корпорации минимизируется за счёт использования СФО в качестве буфера. Оптимизация транзакционного валютного риска состоит в том, что оригинатор получает денежные средства единовременно в настоящий момент времени по более прогнозируемому валютному курсу. В противном случае оригинатор получал бы эти средства поэтапно на протяжении длительного периода времени, что существенно усложняло бы точность прогнозирования.

Таким образом, секьюритизация будущих поступлений для промышленной корпорации является инновационным инструментом финансирования, позволяющим привлекать заёмный капитал по низкой процентной ставке на длительный срок, который намного превышает срок существования будущих активов. Последовательное структурирование сделки может позволить белорусским корпорациям привлечь финансирование на значительно более выгодных условиях, чем условия для эмитированных в 2010 г. еврооблигаций Республики Беларусь. Кроме того, секьюритизацию будущих поступлений следует рассматривать как эффективный инструмент управления финансовыми рисками. Внедрение её в хозяйственную практику промышленных корпораций в Республике Беларусь позволит оптимизировать риск ликвидности, кредитный, процентный и валютный риски.

Литература

1. Бэр, Х.П. Секьюритизация активов: секьюритизация финансовых активов – инновационная техника финансирования банков / Х.П. Бэр ; пер. с нем. Ю.М. Алексеева, О.М. Иванова. – М. : Волтерс Клувер, 2006. – 624 с.

2. Секьюритизация ипотеки: мировой опыт, структурирование и анализ / Э. Дэвидсон [и др.] ; пер. с англ. – М. : Вершина, 2007. – 592 с.

3. Вриз Роббе, Ж.Ж. Секьюритизация и право / Ж.Ж. Вриз Роббе, П. Али ; пер. с англ. – М. : Волтерс Клувер, 2008. – 600 с.

4. Усоскин, В.М. Секьюритизация активов / В.М. Усоскин // Деньги и кредит. – 2002. – № 5. – С. 39–44.

5. Игнатьева, Д.А. Секьюритизация как один из инструментов проведения преобразований отечественной экономики / Д.А. Игнатьева // Финансы и кредит. – 2003. – № 10. – С. 44–47.

6. Белозеров, С.А. Современный механизм секьюритизации активов: экономическое содержание исходных категорий / С.А. Белозеров, А.А. Лупырь // Финансы и кредит. – 2010. – № 29. – С. 7–15.

7. Годин, А.М. Секьюритизация банковских активов и ее значение для экономической безопасности финансовых институтов / А.М. Годин, И.А. Гармаш // Финансы и кредит. – 2010. – № 19. – С. 19–25.

8. Ketkar, S. Recent Advances in Future-Flow Securitization / S. Ketkar, D. Ratha // The Financier. – 2004–2005. – № 11/12. – С. 29–42.

9. Энциклопедия российской секьюритизации – 2008. – М. : Любавич, 2008. – 352 с.

10. Корженевская, В. Методики секьюритизации / В. Корженевская // Банковский вестник. – 2010. – № 28. – С. 20–25.

Гомельский государственный
университет им. Ф. Скорины

Поступило 04.05.11

Известия Гомельского государственного университета
имени Ф. Скорины, №3(72), 2012

УДК 338.242.2:[332.1:331.5]

Конкурентоспособность субъектов регионального рынка труда: вопросы теории и практики

И.В. Глухова

Рассмотрен понятийный аппарат исследования конкурентоспособности субъектов рынка труда; определен методический подход к формированию системы показателей анализа и оценки регионального рынка труда; проведена оценка отдельных его показателей на материалах Гомельской области.
Ключевые слова: субъекты рынка труда, конкуренция, конкурентоспособность, трудовой потенциал, конкурентное преимущество, занятость, безработица, система показателей.

This article deals with the conceptual device of research of labor market parties' competitiveness; it defines the methodical approach to formation of system of indicators of the analysis and the assessment of a regional labor market; it carries out the estimation of separate indicators according to the materials of the Gomel region.
Keywords: labor market parties, competition, competitiveness, labor potential, competitive advantage, employment, unemployment, system of indicators.

Развитие инновационных процессов в Республике Беларусь связано с осознанием того, что конкурентоспособность человеческих ресурсов является основным фактором научно-технических нововведений, решающим условием выживания и роста организаций. При этом следует отметить, что данный вид конкурентоспособности формируется на трех уровнях: на макроуровне (международном, республиканском, региональном), микроуровне (на уровне отдельного субъекта хозяйствования) и на уровне отдельного работника. Рынок труда представляет собой вид товарного рынка, отличительной особенностью которого является реализация особого рода товара – рабочей силы, или способности человека к труду. Проблема конкуренции на рынке труда является актуальной с научной и практической точки зрения. Во-первых, конкуренция является необходимым атрибутом рынка труда, от масштабов, форм и методов которой зависят как процессы развития данного рынка, так и качественно-количественные характеристики занятости. Во-вторых, несмотря на глубокую научную проработанность проблемы конкуренции, специфика конкурентных отношений в сфере занятости выявлена недостаточно. Необходима разработка теоретических основ исследования конкуренции на региональном рынке труда, позволяющих учесть его специфику, особенности функционирования системы социально-трудовых отношений в стране и многие другие факторы.

Лауреат Нобелевской премии Ф. Хайек трактовал конкуренцию как «…процедуру открытия неиспользованных возможностей…, ранее не доступных данных о ресурсах, технологиях, предпочтениях, не раскрытых пока возможностях общества» [1, с. 375]. С этой позиции конкуренция на рынке труда – это процесс выявления и использования его субъектом имеющихся резервов, возможностей для победы в конкурентной борьбе с целью удовлетворения своих потребностей. Правомерно возникает вопрос о том, что включает в себя понятие «резерв», «возможность». Некоторые ученые-экономисты отождествляют с ними понятие «конкурентное преимущество» и «трудовой потенциал». А их наличие, несомненно, является условием формирования определенного уровня конкурентоспособности субъекта на рынке труда, позволяющего ему эффективно участвовать в конкурентной борьбе. Рассмотрим более подробно вышеприведенные понятия. Для этого изначально определим субъектов рынка труда и формы конкуренции между ними.

В качестве основных субъектов рынка труда выступают:

– наниматели (собственники средств производства) и органы, представляющие их интересы (например, ассоциации предпринимателей);

– наемные работники и организации, отражающие их интересы (например, профсоюзы);

– государство в лице различных органов государственного управления как посредник между работодателями и наемными работниками.

В соответствии с этим конкуренция на рынке труда может осуществляться в форме:

– конкуренции между работодателями, обусловленной необходимостью привлечения и удержания квалифицированной рабочей силы в необходимых объемах;

– конкуренции между работниками на внутрифирменном рынке труда, вызванной их стремлением к продвижению по служебной лестнице, переходом в более благоприятные структурные подразделения организации, сохранением достигнутого статуса;

– конкуренции между наемными работниками и работодателями в области коллективно-договорного регулирования. В этом случае под конкуренцией следует понимать столкновение интересов работников организации и нанимателя (собственника имущества) при разработке и утверждении коллективного договора, включающего вопросы оплаты труда, социальных гарантий и т. п.

Все перечисленные виды конкуренции базируются на следующих основных принципах:

– свободе работника как субъекта социально-трудовых отношений (личной и экономической);

– наличии права у нанимателя (собственника имущества) самостоятельно определять потребность в количестве и качестве используемой рабочей силы, а также приводить ее характеристики в соответствии с требованиями производства и рынка;

– свободном формировании заработной платы с учетом сложившейся цены рабочей силы на рынке труда;

– соблюдении норм трудового законодательства всеми субъектами рынка труда;

– учете реальных возможностей выполнения принятых обязательств субъектами рынка труда.

Вышеизложенное позволяет сделать вывод о том, что существует два основных вида конкурентоспособности на данном рынке: конкурентоспособность организации и конкурентоспособность работника.

Конкурентоспособность организации на рынке труда определяет ее способность выдерживать конкуренцию посредством предоставления работникам более выгодных условий найма по сравнению с аналогичными субъектами хозяйствования, действующими на данном рынке.

Конкурентоспособность работника на рынке труда представляет собой совокупность свойств и внутренних резервов индивидуума, реализация которых в процессе трудовой деятельности позволяет ему достигать личностных целей, занимать устойчивое положение в организации и поддерживать высокий уровень мобильности.

В экономической литературе с уровнем конкурентоспособности связаны такие понятия, как «конкурентное преимущество», «фактор конкурентоспособности» и «трудовой потенциал». В фундаментальных публикациях одного из самых известных специалистов в области конкуренции М. Портера доминирует представление о конкурентном преимуществе как об интегральном понятии, характеризующем общий результат экономического соперничества конкурентов, совокупном фактическом превосходстве того или иного из них в конкурентной борьбе [2], [3]. П.З. Шихова рассматривает конкурентное преимущество как свойство товара, которое делает его более привлекательным для потребителя, чем подобный товар конкурента [4]. Портер же описывает это как «источник конкурентного преимущества», «фактор конкурентного преимущества». Следует более четко разграничить эти категории.

Фактор конкурентоспособности – это свойство экономической среды или самого субъекта рынка труда, оказывающее воздействие на процесс и результаты его функционирования и способное таким образом влиять на уровень конкурентоспособности данного субъекта.

Конкурентное преимущество представляет собой сравнительную характеристику состояния одноименных факторов конкурентоспособности субъектов-конкурентов, т. е. различие в соответствующих свойствах сравниваемых субъектов. Наличие или отсутствие конкурентного преимущества у определенного субъекта рынка труда свидетельствует о том, что

он обладает лучшими или худшими свойствами по сравнению с аналогичными свойствами конкурентов с точки зрения потребителя. Это можно определить по фактическим результатам конкурентной борьбы. Конкурентное преимущество как свойство трудотовара проявляется в процессе сравнения знаний, умений и практических навыков работников по степени соответствия их определенным требованиям работодателя.

Таким образом, факторы конкурентоспособности и соответствующие им конкурентные преимущества являются залогом успеха в конкурентной борьбе. Их оценка целесообразна на стадии подготовки к конкурентному соперничеству, поскольку позволит спрогнозировать результаты будущей конкурентной борьбы.

Еще одно понятие, которое используется в теории конкуренции, – «трудовой потенциал». Термин «потенциал» в широком смысле означает источник возможностей, средств, запаса, которые могут быть приведены в действие, использованы для решения какой-либо задачи или достижения определенной цели, а также возможности отдельного лица, общества в определенной области. Поскольку существует определенная иерархия возможностей субъектов рынка труда, то понятие «трудовой потенциал» следует рассматривать на трех уровнях: страны (региона), субъекта хозяйствования, индивидуума (работника).

Б.А. Райзберг приводит следующее определение: «Трудовой потенциал страны, региона, предприятия – располагаемые в настоящее время и предвидимые в будущем трудовые возможности, характеризуемые количеством трудоспособного населения, его профессионально-образовательным уровнем, другими качественными характеристиками» [5, с. 320]. Соответственно, в данной трактовке заложено наличие количественных и качественных показателей, которые позволяют выявлять количественные характеристики трудовых ресурсов страны (региона) на международном, региональном, республиканском рынке труда.

Исходной структурообразующей единицей трудового потенциала является трудовой потенциал работника (личности). Именно он и есть та основа, которая позволяет сформировать трудовые потенциалы более высоких иерархических уровней.

Трудовой потенциал работника включает:

– психофизиологический потенциал (способности и склонности человека, состояние его здоровья, работоспособность и т. п.);

– квалификационный потенциал (объем, глубина и разносторонность общих и специальных знаний, трудовых навыков и умений, обусловливающих способность работника к труду определенного содержания и сложности и т. п.);

– личностный потенциал (уровень гражданского сознания и социальной зрелости, степень усвоения работником норм отношения к труду, ценностные ориентации, интересы, потребности в сфере труда и т. п.).

Степень использования трудового потенциала работника зависит от степени взаимного согласования в развитии потенциалов различных структурных уровней.

Таким образом, при принятии решения о выходе на текущий рынок труда продавцам трудотовара и его покупателям необходимо выявить и оценить основные факторы конкурентоспособности, уровень трудового потенциала и, соответственно, свои конкурентные преимущества. Наряду с этим, целесообразно проанализировать сложившуюся ситуацию и основные тенденции развития данного рынка. Поэтому возникает потребность в формировании системы показателей, которая позволила бы провести данное исследование и оценить перспективы функционирования субъектов на нем.

В экономической литературе приведены разнообразные показатели состояния рынка труда [6], [7], [8]. Кроме того, Министерством статистики и анализа Республики Беларусь сформирован ряд стандартных показателей его функционирования, позволяющих определить количественные характеристики и установить основные тенденции их динамики [9], [10].

Международная организация труда (МОТ), членом которой является и Республика Беларусь, представила 7-е издание своей ежегодной главной публикации – «Ключевые показатели рынка труда» («Key Indicators of the Labour Market (KILM)» в октябре 2011 года [11]. В нее включены 18 показателей в сфере занятости и достойного труда, основанные на последних доступных данных более чем 200 стран мира. К стандартному набору показателей отнесены:

– показатель использования рабочей силы (labour force participation rate);
– коэффициент занятости населения (employment-to-population ratio);
– статус занятости (status in employment);
– занятость в официальной экономике (employment in the formal economy);
– занятость в секторах экономики (employment by sector);
– занятость по профессиям (employment by occupation);
– работники, занятые неполный рабочий день (part-time works);
– временная неполная занятость (time-related underemployment);
– фонд рабочего времени (hour of work);
– безработица (unemployment);
– молодежная безработица (youth unemployment);
– длительная безработица (long-term unemployment);
– бездеятельность, пассивность населения (inactivity);
– уровень получения образования и неграмотность (educational attainment and illiteracy);
– среднемесячная заработная плата (average month wages);
– стоимость рабочего часа (hourly compensation costs);
– производительность труда (labour productivity);
– бедность, распределение доходов и работающие бедные (poverty, income distributional and the working poor) [12].

Рассмотрим некоторые из вышеприведенных показателей. Отличительной особенность данного издания является наличие оценочных данных по «работающим бедным» (working poor), к которым относятся те, кто трудится, но при этом и они, и их семьи живут за чертой бедности. Так, например, в мировом масштабе это люди с доходом 1,25–2 долл. США в день на человека. Кроме того, впервые в издании представлены два новых показателя – средняя месячная заработная плата и занятость по профессиям. При этом следует отметить, что представленная система показателей позволяет отслеживать продвижение страны на пути к выполнению цели, поставленной МОТ, – обеспечению полной и производительной занятости и достойной работы для всех, в том числе для женщин и молодежи.

Как правило, работодатели осуществляют поиск подходящих работников на региональном рынке труда. Каждый регион Республики Беларусь обладает рядом особенностей, которые определяют условия использования трудовых ресурсов в народном хозяйстве. Поэтому целесообразно проводить оценку состояния текущего рынка труда непосредственно на региональном уровне, что позволит установить эффективность распределения и использования трудовых ресурсов территориальной единицы.

Показатели, включаемые в систему анализа и оценки состояния регионального рынка труда, должны соответствовать следующим требованиям:

– адекватности отражения происходящих изменений на рынке (показатели не должны приводить к искажению результатов функционирования рынка труда или отдельных его субъектов);

– объективности и достоверности (информационная база для расчетов должна быть точной, погрешности измерения не должны приводить к искаженному представлению об исследуемом объекте);

– полноты (показатели должны охватывать все сферы и направления функционирования рынка труда);

– прозрачности (следует избегать излишне сложных показателей, т. к. определение показателя должно обеспечивать однозначность его интерпретации);

– экономичности (получение данных для анализа и оценки должно производиться с минимально возможными затратами субъекта рынка труда);

– сопоставимости (выбор показателей следует осуществлять исходя из необходимости непрерывного накопления данных и обеспечения их сопоставимости за отдельные периоды, а также с показателями, используемыми в международной практике);

– своевременности (должен существовать минимальный временной лаг между моментом сбора информации и ее использованием).

Полагаем, что обобщающие показатели состояния текущего регионального рынка труда, которые целесообразно использовать при оценке уровня конкурентоспособности его субъектов, должны быть сгруппированы следующим образом:

– показатели, характеризующие занятость в регионе (трудоспособное население в трудоспособном возрасте; экономически активное население; занятое население, в том числе по отраслям экономики и профессиям);

– показатели безработицы в регионе (численность безработных, зарегистрированных в органах по труду, занятости и социальной защите населения; безработица, в том числе структурная безработица; структура безработицы по полу, возрасту, образованию; молодежная безработица в разрезе видов образования; продолжительность безработицы);

– показатели сбалансированности спроса и предложения на рынке труда (количество лиц, обратившихся по вопросам трудоустройства с начала года; количество лиц, трудоустроенных за год, в том числе по формам собственности; удельный вес трудоустроенных граждан в общем количестве обратившихся; потребность в работниках, заявленная организациями в органы по труду, занятости и социальной защите; коэффициент напряженности на рынке труда; период трудоустройства);

– показатели использования рабочего времени (фонд рабочего времени, коэффициент использования рабочего времени в регионе; средняя продолжительность рабочего дня; неполная занятость, в том числе временная неполная занятость);

– показатели уровня образования в регионе (уровень получения образования; структура лиц, получивших образование в разрезе его видов);

– показатели оплаты труда (стоимость рабочего часа в отрасли и в регионе в целом (часовая тарифная ставка); средняя начисленная и реальная заработная плата в отрасли и регионе; средняя заработная плата категорий работников, в том числе по профессиям (специальностям); соотношение темпов роста средней заработной платы и производительности труда в разрезе отраслей и категорий работников).

Произведем анализ и оценку некоторых показателей на примере рынка труда Гомельской области. В таблице 1 приведены основные показатели, отражающие его состояние в Гомельской области в 2000–2010 гг. [9, с. 35–38], [9, с. 233], [10, с. 95–105].

Таблица 1 – Показатели, характеризующие состояние рынка труда Гомельской области в 2000–2010 гг.

Показатели	2000	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Трудоспособное население в трудоспособном возрасте, тыс. чел.	859,9	884,1	888,9	881,4	879,8	875,2	870,6	865,9	860,1
Экономически активное население, тыс. чел.	677,7	662,7	652,7	657,6	661,8	661,1	668,1	674,8	672,5
Занятое население, тыс. чел.	660,4	639,1	633,3	644,6	651,4	652,9	660,1	667,3	665,6
Численность безработных, зарегистрированных в органах по труду, занятости и социальной защите населения на конец года, тыс. чел.	17,3	23,6	19,4	13,0	10,4	8,2	8,0	7,5	6,9
Уровень зарегистрированной безработицы на конец года, %	2,6	3,1	1,9	1,7	1,3	1,2	1,0	1,0	0,9

С 2004 года наметилась устойчивая тенденция сокращения численности трудоспособного населения в трудоспособном возрасте, темпы которого составили 96,7%. На фоне этого произошло повышение уровня экономической активности населения на 8,1%. При наличии незначительного уровня зарегистрированной безработицы это свидетельствует о негативной тенденции в структуре трудовых ресурсов – постоянном увеличении работающих лиц старше трудоспособного возраста. Таким образом, одна из тенденций развития рынка труда Гомельской области – «старение» структуры трудовых ресурсов.

Уровень экономической активности населения Республики Беларусь и ее областей представлен в таблице 2. Статистические данные свидетельствуют о том, что в среднем 76,7% (показатель Гомельской области) трудоспособных ресурсов занимаются трудовой деятельностью или ищут себе подходящую работу.

Таблица 2 – Динамика уровня экономической активности населения по областям Республики Беларусь в 2000–2010 гг., %

Области	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Республика Беларусь – всего	78,0	75,6	76,4	77,1	78,9	79,9	80,8
Брестская область	76,2	72,8	73,4	73,9	75,9	76,8	78,2
Витебская область	75,5	72,8	73,8	74,7	76,1	77,2	77,9
Гомельская область	77,2	73,2	73,8	74,1	75,3	76,4	76,7
Гродненская область	79,0	74,9	75,4	76,1	78,4	79,6	80,1
Минская область	76,5	73,5	74,6	75,1	76,8	78,9	81,0
Могилевская область	78,2	72,0	73,0	73,6	74,9	76,0	76,9

Наличие в обществе безработицы является естественным явлением и условием существования и развития текущего рынка труда. Его конъюнктура в Гомельской области характеризуется диспропорциями в соотношении спроса и предложения труда, что сдерживает движение работников между организациями, отраслями и секторами экономики. Основная часть совокупного предложения и спроса на труд в каждый данный момент удовлетворена, что и обеспечивает функционирование общественного производства региона. Меньшая его часть в результате движения рабочей силы и рабочих мест оказывается свободной (вакантной) и нуждается в соединении предложения и спроса. Основные показатели, характеризующие конъюнктуру текущего рынка труда Гомельской области в 2000–2010 гг., представлены в таблице 3 [9, с. 264–267].

Таблица 3 – Показатели, характеризующие конъюнктуру текущего рынка труда Гомельской области в 2000–2010 гг.

Показатели	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Количество лиц, обратившихся по вопросам трудоустройства с начала года, чел.	40845	43773	45823	52208	50525	54289	54407
Количество лиц, трудоустроенных за год, чел.	28072	26224	24930	27981	28490	28538	30546
Удельный вес трудоустроенных граждан в общем количестве обратившихся, %	68,7	59,9	54,4	53,6	56,4	52,6	56,1
Потребность в работниках, заявленная организациями в органы по труду, занятости и социальной защите, чел.	5176	4156	5228	5736	6438	3934	4976

Соотношение численности безработных и потребности в работниках, заявленной организациями в органы по труду, занятости и социальной защите (коэффициент напряженности на рынке труда)	3,3	2,7	1,6	1,4	1,1	1,8	1,2

Как видно из таблицы 3, существует довольно негативная тенденция в части развития конъюнктуры, поскольку потребность в работниках, официально заявленная организациями, ниже предложения на рынке труда даже без учета незарегистрированной безработицы. Предложение труда значительно превышает спрос на него, т. е. в экономике региона отсутствует достаточное количество рабочих мест для желающих трудиться. В силу сложности структурно-функциональной организации труда существует определенное несоответствие между рабочими местами и трудовыми ресурсами. Часть рабочих мест, требующих для своего обеспечения достаточно высокой квалификации, остается незанятой, а часть лиц, не имеющих специальной подготовки, не могут найти работу.

Это обусловлено тем, что работа на новом рабочем месте требует высокой квалификации и, соответственно, оплачивается по более высоким ставкам. В этих условиях возрастает ценность рабочего места как такового и ожесточается конкуренция за предпочтительные рабочие места. Этому способствует повышение требований к качественным характеристикам работников, к их умению включать в производственный процесс не только профессионализм, но и те свойства и качества, которые высоко ценятся в инновационной экономике (активность, творчество, инициативность, мобильность и т. п.).

При этом следует отметить, что в 2010 году в Гомельской области нанимателями различных форм собственности и хозяйствования, с учетом зарегистрированных индивидуальных предпринимателей, создано более 24,2 тыс. рабочих мест (100,9% годового задания), в том числе в малых и средних городских поселениях – 3,8 тыс. рабочих мест (110,1% годового задания).

Между работодателями также наблюдается конкуренция за привлечение в свою организацию наиболее опытных и высококвалифицированных специалистов. Это осуществляется, как правило, путем установления более высокой цены труда, воздействуя тем самым на спрос рабочей силы. При этом растет лишь спрос на отдельные категории работников – высококвалифицированных специалистов, а общий спрос на рабочую силу может остаться неизменным или снизиться. Такой спрос можно определить как избирательный или сегментный, поскольку он касается лишь определенной группы работников, имеющих конкретную профессию или квалификацию. В рамках конкуренции между работодателями важным фактором конкурентоспособности является форма собственности, которая определяет характер регулирования деятельности организации, в том числе и ее поведения на рынке труда. Так, распределение занятого населения Гомельской области по данному признаку в 2000–2010 гг. представлено в таблице 4 [10, с. 88–89].

Таблица 4 – Численность занятого населения Гомельской области по формам собственности в 2000–2010 гг. (чел.)

Форма собственности	2000	2005	2008	2009	2010
Государственная	63,6	59,5	59,6	57,7	55,1
Частная	36,2	40,3	39,8	41,5	43,9
Иностранная	0,2	0,5	0,6	0,8	1,0

Из таблицы видно, что конкурируют между собой организации двух форм собственности: государственной и частной, при неуклонном увеличении доли последней в общем итоге.

Таким образом, конкуренция на рынке труда носит дифференцировано-избирательный характер, поскольку проявляется в рамках определенного сегмента и стимулирует активность определенного контингента работников и нанимателей. На рынке труда конкуренция служит инструментом координации действий его субъектов. Эффективность участия в конкурентной борьбе определяется уровнем конкурентоспособности субъекта и наличием у него определенных преимуществ. А их использование позволяет рационально использовать рабочую силу и приводить в соответствие качественные характеристики рабочих мест и непосредственно самих работников. При принятии решения о выходе на региональный рынок труда его потенциальным субъектам следует выявить сложившиеся тенденции развития с точки зрения возможности удовлетворения своих потребностей. Это целесообразно осуществлять с помощью предложенной системы показателей анализа и оценки регионального рынка труда.

Литература

1. Экономический словарь / под ред. А.Н. Азрилияна. – М. : Институт новой экономики, 2007. – 1152 с.

2. Портер, М. Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей и конкурентов / М. Портер. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. – 453 с.

3. Портер, М. Конкуренция / М. Портер. – М. : Вильямс, 2010. – 592 с.

4. Шихова, П.З. Достижение конкурентных преимуществ во внешней торговле / П.З. Шихова // Маркетинг в России и за рубежом. – № 4. – 1999.

5. Райзбер, Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 480 с.

6. Кибанов, А.Я. Управление персоналом: конкурентоспособность выпускников вузов на рынке труда : монография / А.Я. Кибанов, Ю.А. Дмитриева. – М. : ИНФРА-М, 2011. – 229 с.

7. Топилин, А.В. Рынок труда России и стран СНГ: реалии и перспективы развития : монография / А.В. Топилин. – М. : Экономика, 2004. – 321 с.

8. Чижова, Л.С. Инновационная экономика: занятость, трудовая мотивация, эффективность труда : монография / Л.С. Чижова, Е.С. Садовая, В.В. Кузьмин ; под ред. Л.С. Чижовой. – М. : Экономика, 2011. – 430 с.

9. Труд и занятость в Республике Беларусь : стат. сб. / ред. кол. : Е.И. Кухаревич [и др.]. – Минск : Нац. стат. комитет Респ. Беларусь, 2011. – 348 с.

10. Регионы Республики Беларусь : стат. сб. / ред. кол. : В.И. Зинович [и др.]. – Минск : Нац. стат. комитет Респ. Беларусь, 2011. – 810 с.

11. Вышло в свет 7-е издание МОТ «Ключевые показатели рынка труда» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://un.by/ru/ilo/news/world/f181845ff49fc.html. – Дата доступа : 05.01.2012.

12. Summary of KILM 7th Edition [Electronic resource]. – Mode of access : http://kilm.ilo.org/manuscript/ExecutiveSummary.asp. – Date of access : 05.01.2012.

Гомельский государственный
университет им. Ф. Скорины

Поступило 16.01.12

Известия Гомельского государственного университета
имени Ф. Скорины, №3(72), 2012

УДК 330.341:338.1

Инновационная активность и эффективность предприятий промышленности Беларуси: проблемы взаимосвязи

Н.П. Драгун, Е.В. Деньгуб

Исследуется влияние инновационной активности промышленных предприятий на эффективность их функционирования. На основе анализа сбалансированной панели данных за период 2002–2009 гг., включающей девять отраслей промышленности Беларуси, установлено, что для ряда отраслей инновационная активность является незначимым (а в некоторых случаях даже отрицательным) фактором эффективности функционирования. Причинами этого являются: хроническое недофинансирование инноваций, неудовлетворительное финансовое состояние, неразвитость компетенций в области управления инновациями и недостаточная инновационная восприимчивость предприятий, отсутствие венчурного финансирования, инновационных кластеров и информационной инфраструктуры инновационной деятельности.
Ключевые слова: инновационная активность, корреляционный анализ, промышленность, эффективность.

The paper discusses the problem of influence of the industrial enterprises' innovative activities on their operation efficiency. Based on the analysis of the balanced panel data of nine Belarusian industries during 2002–2009, it was founded that, for some sectors the innovative activity is an insignificant factor of the operating benefits (and in certain cases being even a negative factor). This was due to the chronic underfinancing of innovation, the poor financial status, the lack of development of competence in the field of innovative management and the insufficient innovative susceptibility of the enterprises, the absence of venture financing, innovation clusters and information infrastructure of innovation.
Keywords: innovative activity, correlation analysis, industry, efficiency.

Введение. Для обеспечения устойчивого развития экономики Беларуси, дальнейшего повышения уровня жизни населения и предотвращения оттока высококвалифицированных кадров необходимо достижение высоких темпов экономического роста, которые в среднесрочной перспективе позволят обеспечить соответствие уровня жизни населения Беларуси и соседних стран, прежде всего, стран Евросоюза. Прежние механизмы роста, основывающиеся на использовании незадействованных ресурсов, оставшихся со времен СССР, и благоприятной конъюнктуры цен на энергоносители, сейчас исчерпаны. В этой связи фактически единственным путем развития национальной экономики Беларуси становится инновационное развитие, позволяющее повысить производительность труда и эффективность использования ограниченных ресурсов.

Несмотря на актуальность инновационной тематики, наличие целого ряда программных документов (Государственной программы инновационного развития Республики Беларусь на 2011–2015 гг., Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 г., Указа Президента Республики Беларусь № 378 от 22 июля 2010 г. и др. [2], [4], [5], [6]), а также необходимости оценки результативности инновационной деятельности отечественных макро-, мезо- и микроэкономических систем (национальной экономики в целом, регионов, отраслей, предприятий) при разработке программ их долгосрочного развития и обоснования мер текущей экономической политики, в литературе практически отсутствуют количественные исследования влияния инновационной деятельности на экономическое развитие Беларуси. Это делает практически невозможным формирование эффективной инновационной политики и существенно затрудняет экономическое обоснование решений, определяющих объемы и направления использования выделяемых государством финансовых ресурсов на поддержку и развитие инновационной системы. Настоящая работа направлена на решение данной проблемы.

Цель исследования: раскрыть на примере промышленности Республики Беларусь влияние инновационной активности отечественных предприятий на эффективность их функционирования.

В соответствии с указанной целью поставлены и решены следующие задачи:

– провести анализ инновационной активности промышленных предприятий Беларуси и выявить тенденции ее изменения;

– установить функциональную форму и направление влияния инновационной активности на эффективность функционирования промышленных предприятий Беларуси;

– разработать рекомендации, направленные на повышение инновационной активности предприятий промышленности Республики Беларусь.

Гипотеза исследования: высокая инновационная активность положительно влияет на эффективность функционирования предприятий, то есть доля инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции промышленности, доля инновационно-активных предприятий в общем количестве предприятий промышленности и затраты на технологические инновации оказывают позитивное влияние на индексы промышленного производства, прибыль от реализации и рентабельность реализованной продукции и негативное – на снижение/повышение затрат на тысячу рублей продукции.

Методика исследования и исходные данные. Основной метод исследования – корреляционный анализ, заключающийся в определении точечных оценок частных и множественных коэффициентов корреляции между показателями инновационной активности и эффективности функционирования промышленных предприятий различных отраслей по методике, изложенной в работе [3]. Значимость частных коэффициентов корреляции проверялась по *t*-критерию Стьюдента. Для статистически значимых параметров связи находились интервальные оценки. Значимость множественных коэффициентов корреляции проверялась по *F*-критерию Фишера.

В качестве зависимых переменных (показателей эффективности функционирования предприятий) выступали: индекс промышленного производства (*ProdI*); прибыль от реализации продукции (работ, услуг) в сопоставимых ценах (*Prof*); рентабельность реализованной продукции (работ, услуг) (*ProfR*); снижение (-), повышение (+) затрат на тысячу рублей продукции, в процентах к предыдущему году (*dC*). В качестве независимых переменных (показателей инновационной активности) выступали: доля инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции отрасли (*SP*); затраты на технологические инновации в отрасли (*RD*) и удельный вес организаций, осуществляющих технологические инновации в общем числе организаций (*SRD*).

В качестве исходных данных использована сбалансированная панель, включающая данные по девяти отраслям промышленности Беларуси (электроэнергетика; топливная промышленность; черная металлургия; химическая и нефтехимическая промышленность; машиностроение и металлообработка; лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность; промышленность строительных материалов; легкая и пищевая промышленность). Период наблюдений для каждого объекта панели – 2002–2009 гг.

Анализ результатов существующих исследований влияния инноваций на эффективность функционирования предприятий. По рассматриваемой тематике существует огромное количество исследований зарубежных авторов (их краткий обзор можно посмотреть, например, в работах [8], [9]). Так, B. Branch исследовал зависимость между расходами на НИОКР и прибылью для 111 крупных фирм США в семи наукоемких отраслях за период 1950–1965 гг. Он протестировал модель совместных уравнений, в которой: 1) текущая прибыль, помимо прочих переменных, определяется регистрируемыми за прошедший период патентами и 2) прибыль с лагом, в свою очередь, определяет объем НИОКР и, соответственно, количество регистрируемых патентов. Первое уравнение оказалось статистически значимым для всех семи отраслей, свидетельствуя о сильной связи между прибылью и предшествующими НИОКР. Второе уравнение оказалось статистически значимым для четырех отраслей, за исключением химической, фармацевтической отраслей и цветной металлургии [14]. A. Jaffe в своем анализе 432 промышленных фирм в 1973 и 1979 гг. исследовал влияние расходов на НИОКР как на прибыль, так и на рыночную оценку фирм. Из анализа следует, что валовая доходность расходов на НИОКР составила 27% по сравнению с 15% на инвестиции в

физические активы [16]. При этом исследования указывают на то, что продуктивность НИОКР систематически связана с тремя факторами: масштабом деятельности, «технологическими возможностями» данной отрасли и управлением фирмой [8, с. 288]. В целом результаты проведенных на примере зарубежных фирм исследований подтверждают сформулированную выше гипотезу о влиянии инноваций на эффективность функционирования предприятий.

Анализ инновационной активности организаций промышленного производства Беларуси. Для оценки инновационной активности в национальной статистике Беларуси используются три основных показателя [7]:

– удельный вес организаций промышленного производства, осуществлявших технологические инновации. Динамика данного показателя за период 2002–2009 гг., представленная на рисунке 1, позволяет утверждать, что инновационная активность в промышленности Беларуси снижается. При этом, во-первых, доля организаций промышленного производства, осуществлявших технологические инновации, слишком мала, чтобы считать экономику инновационной (так, в 2007 г. в России доля инновационно-активных предприятий составляет 8,5% от общего числа, а в Германии 62,6% промышленных предприятий осуществляют вложения в технологические инновации, в Финляндии – 51,4%, Словении – 35,1%, Чехии – 35,0%, Италии – 34,6%, Турции – 31,4%, Польше – 23,0%, Литве – 22,3% [11, с. 459]); во-вторых, инновационная активность промышленности Беларуси обеспечивается в основном за счет устойчивой группы предприятий, инновационная деятельность которых носит постоянный характер и связана с приобретением машин и оборудования за счет собственных средств – это предприятия топливной промышленности, черной металлургии, химической и нефтехимической промышленности, машиностроения и металлообработки;

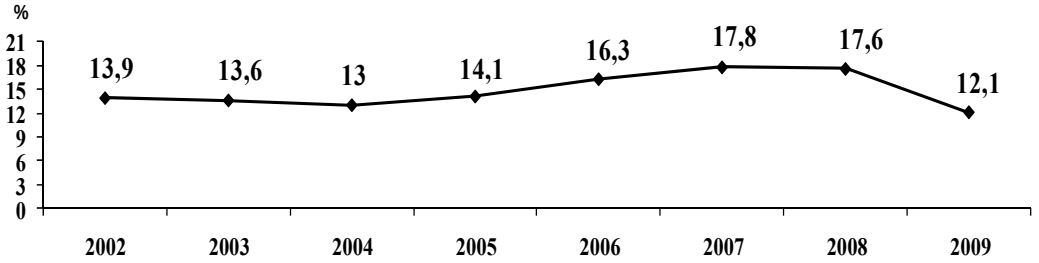

Рисунок 1 – Удельный вес организаций промышленного производства Беларуси, осуществлявших технологические инновации

Примечание: разработано авторами на основе данных Национального статистического комитета [7].

– уровень инновационности продукции (доля инновационной продукции в объеме отгруженной). Динамика данного показателя за период 2002–2009 гг., представленная на рисунке 2, также демонстрируют снижение инновационной активности в отечественной промышленности;

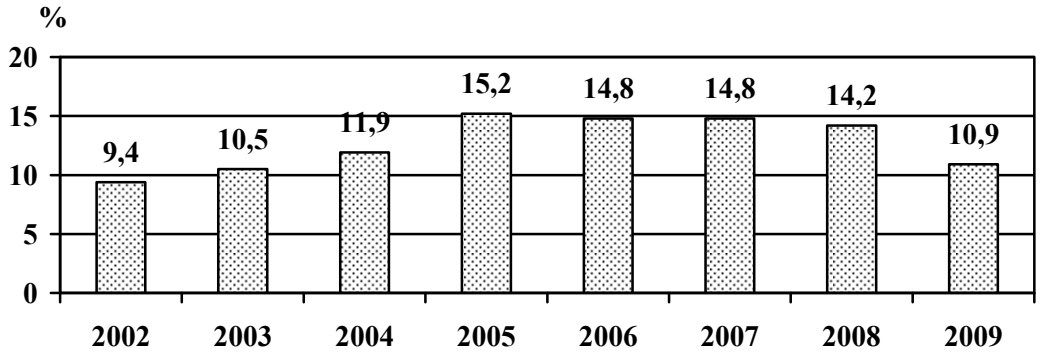

Рисунок 2 – Доля инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции промышленности Беларуси

Примечание: разработано авторами на основе данных Национального статистического комитета [7].

– величина затрат на технологические инновации в промышленном производстве в действующих ценах. Динамика данного показателя за период 2003–2009 гг., представленная на рисунке 3, показывает снижение его величины с 2004 г., а в 2009 г. наблюдалось снижение затрат на технологические инновации и в абсолютном выражении (если учитывать индекс цен, то снижение происходило в 2003 г. и 2007–2009 гг.).

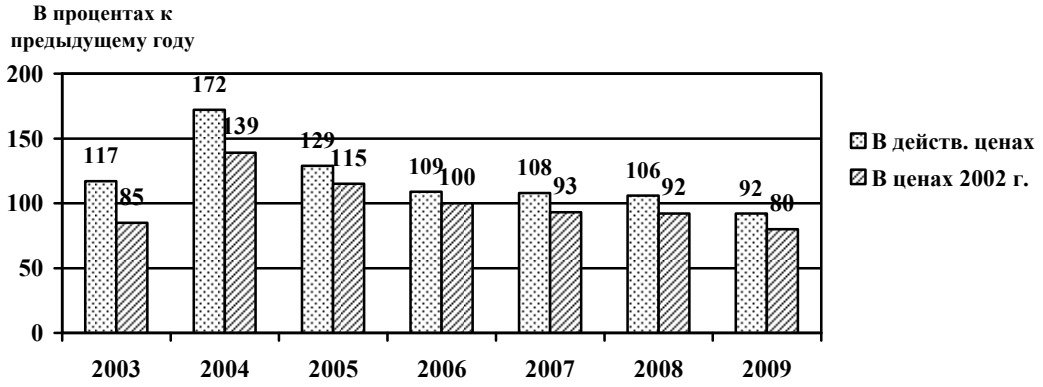

Рисунок 3 – Темп роста затрат на технологические инновации в действующих и сопоставимых ценах

Примечание: разработано авторами на основе данных Национального статистического комитета [7].

Снижение инновационной активности по данному показателю можно объяснить недостаточным финансированием научно-исследовательских и конструкторских разработок (НИОКР) в стране, а также нехваткой у предприятий средств для приобретения передовых технологий за рубежом.

Таким образом, несмотря на необходимость ускоренного инновационного развития национальной экономики, фактически в промышленности Беларуси в 2002–2009 гг. наблюдалась противоположная тенденция.

Анализ влияния инновационной активности на эффективность функционирования предприятий промышленности Беларуси. В связи с выявленным в результате проведенного анализа противоречием между целевыми установками государственных программ и других нормативных документов в области инновационного развития национальной экономики и фактическим состоянием дел нами исследовано влияние инновационной активности предприятий промышленности на эффективность их функционирования. Результаты корреляционного анализа представлены в таблице 1 (приведены только статистически значимые коэффициенты корреляции).

Таблица 1 – Результаты корреляционного анализа влияния инновационной активности на эффективность предприятий промышленности Беларуси за период 2002–2009 гг.

Коэффициент корреляции	Форма зависимости	Точечная оценка $r_{кр}$ = 0,811	$t^{набл}_{0,05;4}(t^{кр}=2,78)$	$F^{набл}_{0,05;3;4}(F^{кр}=6,59)$	Интервальная оценка ρ	
					ρ_{min}	ρ_{max}
$r_{Prof(SP,RD,SRD)}$	Линейная	0,959	–	15,350	–	–
$r_{Prof(SP,RD,SRD)}$	Полулогарифмическая	0,981	–	34,113	–	–
$r_{Prof(SP,RD,SRD)}$	Логарифмическая	0,985	–	42,477	–	–
$r_{RD,Prof/SP,\ SRD}$	Логарифмическая	0,963	7,190	–	0,032	0,999

Примечание: рассчитано авторами на основе данных Национального статистического комитета [7].

Представленные в таблице 1 результаты позволяют сделать следующие выводы:

– *SP, RD* и *SRD* являются значимыми факторами изменения прибыли от реализации продукции, что подтверждается значением соответствующего множественного коэффициента корреляции ($r_{Prof/SP,RD,SRD}$ = 0,959; 0,981 и 0,985 для линейной, полулогарифмической и логарифмической зависимостей соответственно) и показателем его статистической значимости.

Сходные результаты для рассматриваемых форм зависимостей, вероятно, связаны с небольшим периодом наблюдений;

– частный коэффициент корреляции $r_{RD,Prof/SP,SRD}$ является статистически значимым для логарифмической формы зависимости, при этом имеет место позитивная взаимосвязь между затратами на технологические инновации и прибылью от реализации продукции;

– во всех остальных случаях зависимости между рассматриваемыми показателями значимыми не являются.

Таким образом, для промышленности в целом нами установлена позитивная статистически значимая взаимосвязь между показателями инновационной активности (долей инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции промышленности, долей инновационно-активных предприятий в общем количестве предприятий промышленности и затратами на технологические инновации) и прибылью от реализации продукции как основного стимула для инвестирования в НИОКР и внедрения их результатов.

Аналогичный анализ был проведен нами в разрезе отраслей промышленности. Его результаты представлены в таблице 2 (приведены только значимые коэффициенты корреляции). Анализ показателей, представленных в таблице 2, позволил установить:

1. Показатели инновационной активности являлись значимыми факторами эффективности функционирования предприятий топливной промышленности, черной металлургии, промышленности строительных материалов, машиностроения и металлообработки, легкой промышленности.

Таблица 2 – Результаты корреляционного анализа влияния инновационной активности на эффективность функционирования предприятий различных отраслей промышленности Беларуси за период 2002–2009 гг.

Коэффициент корреляции	**Форма зависимости**	**Точечная оценка $r_{кр}$ = 0,811**	$t^{набл}_{0,05;4}(t^{кр}=2,78)$	$F^{набл}_{0,05;2;4}(F^{кр}=6,94)$	**Интервальная оценка ρ**	
					ρ_{min}	ρ_{max}
Легкая промышленность						
$r_{Prof/RD,SRD}$	Логарифмическая	0,882	–	6,977	–	–
$r_{ProfR/RD,SRD}$	Логарифмическая	0,889	–	7,577	–	–
Машиностроение и металлообработка						
$r_{RD,ProdI/SRD}$	Линейная	0,822	2,886	–	0,031	0,980
$r_{RD,ProdI/SRD}$	Линейная	0,960	–	23,358	–	–
Промышленность строительных материалов						
$r_{ProdI/RD,SRD}$	Линейная	0,924	–	11,640	–	–
$r_{Prof/RD,SRD}$	Линейная	0,898	–	8,339	–	–
$r_{ProdI/RD,SRD}$	Полулогарифмическая	0,994	–	165,041	–	–
$r_{Prof/RD,SRD}$	Полулогарифмическая	0,920	–	11,093	–	–
$r_{ProdI/RD,SRD}$	Логарифмическая	0,987	–	72,989	–	–
$r_{Prof/RD,SRD}$	Логарифмическая	0,902	–	8,737	–	–
Топливная промышленность						
$r_{RD,ProdI/SRD}$	Линейная	0,878	3,673	–	0,232	0,987
$r_{ProdI/RD,SRD}$	Линейная	0,933	–	13,521	–	–
$r_{RD,ProdI/SRD}$	Логарифмическая	0,906	4,292	–	0,359	0,990
$r_{ProdI/RD,SRD}$	Логарифмическая	0,939	–	14,834	–	–
Черная металлургия						
$r_{RD,ProdI/SRD}$	Линейная	0,840	3,098	–	0,090	0,982
$r_{SRD,ProdI/RD}$	Логарифмическая	0,831	2,987	–	0,059	0,981
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность						
$r_{RD,ProfR/SRD}$	Линейная	-0,854	-3,281	–	-0,984	-0,138
$r_{RD,ProfR/SRD}$	Полулогарифмическая	-0,852	-3,259	–	-0,984	-0,132
Пищевая промышленность						
$r_{RD,ProfR/SRD}$	Линейная	-0,884	-3,790	–	-0,987	-0,258
$r_{SRD,ProfR/RD}$	Линейная	-0,874	-3,592	–	-0,986	-0,213
$r_{RD,ProfR/SRD}$	Полулогарифмическая	-0,879	-3,687	–	-0,987	-0,235

$r_{SRD,ProfR/RD}$	Полулогарифмическая	-0,871	-3,539	–	-0,986	-0,201
$r_{RD,ProfR/SRD}$	Логарифмическая	-0,877	-3,655	–	-0,986	-0,228
$r_{SRD,ProfR/RD}$	Логарифмическая	-0,875	-3,615	–	-0,986	-0,219

Примечание: рассчитано авторами на основе данных Национального статистического комитета [7].

2. Не всегда экономический рост в промышленности обусловлен инновационной активностью предприятий. Так:

– частный коэффициент корреляции затрат на технологические инновации и рентабельности реализованной продукции ($r_{RD,ProfR/SRD}$) в лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности является статистически значимым (для линейной и полулогарифмической форм зависимостей), однако знак коэффициента противоположен теоретически ожидаемому, что может свидетельствовать о неэффективности затрат на технологические инновации как фактора повышения рентабельности реализованной продукции;

– частные коэффициенты корреляции показателей *RD, SRD* и *ProdI* для пищевой промышленности являются статистически значимыми, при этом они имеют отрицательные знаки. Это свидетельствует о том, что, во-первых, в отрасли наблюдается недостаточная эффективность протекания инновационных процессов; во-вторых, существуют более значимые факторы (например, дефицит оборотного капитала), обусловливающие динамику эффективности функционирования предприятий пищевой промышленности;

– для электроэнергетики, химической и нефтехимической промышленности не было установлено значимых взаимосвязей между исследуемыми показателями, что может быть связано с недостаточным объемом выборки, а также с высоким уровнем концентрации в данных отраслях и особенностями реализации инновационных проектов, имеющих большие сроки окупаемости.

Итак, верифицируемая гипотеза исследования частично подтвердилась для топливной промышленности, черной металлургии, промышленности строительных материалов, машиностроения и металлообработки, легкой промышленности. В то же время для лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной, пищевой промышленности, электроэнергетики, химической и нефтехимической промышленности не было установлено статистически значимых взаимосвязей между инновационной активностью и эффективностью функционирования.

Выводы. Таким образом, в результате проведенного нами исследования установлено:

1. Недостаточная инновационная активность предприятий ряда отраслей промышленности Беларуси объясняется либо незначимостью в сложившихся условиях хозяйствования инноваций как фактора роста эффективности деятельности, либо даже негативным влиянием, которое затраты на инновации оказывают на показатели эффективности функционирования. В этой связи необходимо отметить, что без создания на предприятиях необходимых условий: наличия достаточного (с учетом минимального эффективного масштаба) объёма капитала для инвестиций в НИОКР, удовлетворительного финансового состояния, развитых компетенций в области управления инновациями, высокой инновационной восприимчивости и других – вложения финансовых ресурсов, в т. ч. в виде государственной поддержки, в инновационную деятельность будут не только неэффективными, но и способными привести к ухудшению перспектив развития предприятий вследствие роста их финансовых обязательств.

2. В настоящее время в условиях неразвитого рынка капитала, его высокой стоимости и рисков вложения (в т. ч. вследствие высокой инфляции и нестабильности курса национальной валюты) инновационное развитие возможно только на основе крупных предприятий либо их объединений в виде холдингов, ФПГ и других, обладающих прибылью для осуществления инвестиций в НИОКР и внедрения их результатов в производство. Мировой опыт также свидетельствует о лидерстве крупных компаний в инновациях, что подтверждают опубликованные результаты эмпирических исследований инновационной активности в корпоративном секторе, проведенных консультативными фирмами McKinsey, The Boston Consulting Group, Booz Allen Hamilton Corporation [12], [13], [17].

3. Неразвитость рынка венчурного капитала, отсутствие механизмов снижения и распределения рисков инновационной деятельности, недостаточно эффективное функциониро-

вание независимых научно-исследовательских организаций препятствует повышению инновационной активности предприятий. Мировая практика показывает, что малым инновационным компаниям необходимы адекватные инвестиционные механизмы, обеспечивающие финансирование наиболее рискованных этапов их деятельности. Важнейшими являются венчурные фонды и институт частных инвесторов (бизнес-ангелов). Для создания и развития финансовой составляющей инновационной инфраструктуры Беларуси необходимо активизировать работу по развитию венчурной индустрии, что без государственной поддержки является маловероятным. Для аккумулирования инвестиционных ресурсов возможно формирование пулов инновационных проектов с целью оказания содействия. При этом система учета и регистрации рисков должна сместить ориентиры с развития отдельных кредитных сделок в сторону управления приемлемым уровнем кредитного риска в рамках инновационного пула.

4. Наличие на крупных предприятиях научного подразделения, как бы оно ни называлось, в настоящее время признается обязательным условием успешной инновационной деятельности, даже если ее функции ограничены импортом и адаптацией уже разработанных технологий [1]. Для ускорения создания новой техники и внедрения инноваций необходимо развивать и воссоздавать научно-исследовательские центры, в том числе отраслевые, включая их в качестве структурных подразделений в крупные отраслевые промышленные холдинги и ФПГ. Также требуется активизировать деятельность в области создания инновационных кластеров, объединяющих ведущие вузы страны и крупные промышленные предприятия.

5. Утверждение приоритетных направлений инновационного развития государственными органами, располагающими недостаточным объемом необходимой для этого информации, препятствует повышению эффективности инновационной деятельности и порождает такие негативные явления, как производство невостребованной на рынке продукции. При распределении затрат на НИОКР государственным органам необходимо фокусироваться на наиболее перспективных и важных направлениях, не инвестируя средства на проекты, где успех маловероятен. В этой связи в целях установления объективных приоритетов промышленной политики в области инноваций необходимо повысить самостоятельность организаций в определении инновационной стратегии и использовать независимые оценки относительно перспективности проектов со стороны владельцев инвестируемого капитала.

6. Следует развивать информационную среду, позволяющую предпринимателям и инвесторам находить друг друга, а также стимулировать налаживание кооперационных связей между малыми и крупными предприятиями.

Литература

1. Гончар, К.Р. Инновационное поведение сверхкрупных компаний : ленивые монополии или агенты модернизации? / К.Р. Гончар. – М., 2009. – 48 с. (Государственный университет Высшей школы экономики ; WP1/2009/02).

2. Концепция Государственной программы инновационного развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы : текст по состоянию на 21 апр. 2010 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://gknt.org.by/data/conception.rar. – Дата доступа : 10.02.2011.

3. Мхитарян, В. Эконометрика / В. Мхитарян, М. Архипова, В. Балаш. – М. : Проспект, 2010. – 384 с.

4. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 г. / Нац. комис. по устойчивому развитию Респ. Беларусь ; редкол. : Я.М. Александрович [и др.]. – Минск : Юнипак. – 200 с.

5. Об утверждении приоритетных направлений научно-технической деятельности в Республике Беларусь на 2011–2015 годы : Указ Президента Респ. Беларусь, 22 июля 2010 г., № 378 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2010. – 1/11797.

6. Основные положения программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы : текст по состоянию на 11 ноября 2010 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://law.sb.by/1002. – Дата доступа : 14.03.2011.

7. Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2010 / Национальный статистический комитет. – Минск, 2010. – 584 с.

8. Хэй, Д. Теория организации промышленности / Д. Хэй, Д. Моррис ; под ред. А.Г. Слуцкого ; пер. с англ. – СПб. : Экономическая школа, 1999. – 592 с. – Т. 2.

9. Шерер, Ф. Структура отраслевых рынков / Ф. Шерер, Д. Росс ; пер. с англ. – М. : ИНФРА-М, 1997. – 698 с.

10. Шумпетер, Й. Капитализм, социализм и демократия / Й. Шумпетер ; пер. с англ. ; предисл. и общ. ред. В.С. Автономова. – М. : Экономика, 1995. – 540 с.

11. Индикаторы инновационной деятельности: 2009. Статистический сборник. – М. : ГУ-ВШЭ, 2009. – 488 с.

12. Acting on global trends: A McKinsey Global Survey // McKinsey [Electronic resource]. – April 2007. – Mode of access : http://www.mckinseyquarterly.com/article_page.aspx?L2=21&L3=34&ar=1998&gp=0&pagenum=7. – Date of access : 22.05.2011.

13. Andrew, J.P. Innovation 2010. A return to prominence – and the emergence of a new world order / J.P. Andrew [et al.] // Boston Consulting Group [Electronic resource]. – 2010. – Mode of access : http://www.bcg.com/documents/file42620.pdf.

14. Branch, B. Research and development activity and profitability / B. Branch // J. Pol. Econ. – 1974. – № 82. – P. 999–1011.

15. Ernst, D. The new geography of innovation and U.S. comparative competitiveness East-West Center / D. Ernst // Western Economic Association International 83rd conference, Honolulu, 2 July 2008.

16. Jaffe, A.B. Technological opportunity and spillovers of R and D: evidence from firms' patents, profits and market value / A.B. Jaffe // Amer. Econ. Rev. – 1986. – № 76. – P. 984–999.

17. Jaruzelski, B. The Customer Connection: The Global Innovation 1000 / B. Jaruzelski, K. Dehoff. – Booz Allen Hamilton, 2007. – Mode of access : http://www.strategy-business.com/resiliencereport/resilience/rr00053?pg=all. – Date of access : 22.05.2011.

Гомельский государственный технический
университет им. П.О. Сухого

Поступило 30.08.11

Известия Гомельского государственного университета
имени Ф. Скорины, №3(72), 2012

УДК 330.341.1:001.895:339.924

Стратегия инновационного развития и процессы интеграции государств: теоретические подходы и практика их реализации в Европе и странах СНГ

Е.А. Западнюк

Рассматриваются теоретические и практические проблемы инновационного развития интеграционных процессов стран бывшего СССР. Показано, что наиболее перспективным является курс демократизации и самоорганизации государств. Автор делает вывод, что социально-экономические реформы не будут успешными без активного участия широких масс населения.
Ключевые слова: интеграция, инновационное развитие, социальная рыночная экономика, демократизация, социализация личности, сотрудничество, самоорганизация, партнёрство.

Theoretical and practical issues of the innovative development of ex-USSR states' integration processes are examined in the article. As illustrated in the work the course of democratization and self-organization is the most perspective. The author draws the conclusion that social and economic reforms wouldn't be successful without vigorous participation of the general public.
Keywords: integration, innovative development, social market economy, democratization, socialization of a person, cooperation, self-organizing, partnership.

В ходе интеграционных (объединительных) процессов, происходящих в некоторых государствах СНГ, важным является формирование новой концепции социально-экономического развития, выработка совместной стратегии переходной экономики. При разработке стратегии переходного периода, характеризующегося коренными изменениями социально-экономической системы, методы, основанные на моделях равновесия, оказываются малодейственными, поскольку они ориентированы на уже сложившиеся рыночные отношения. В связи с этим более конструктивным представляется использование новых концепций развития, выдвигаемых, в частности, институциональной теорией, в основе которой лежит системный подход.

Отказ от количественных моделей роста и стремление учитывать качественные, необратимые изменения потребовали замены уравнений классической механики понятиями термодинамики. Впервые эти понятия были использованы Н. Кондратьевым, обосновавшим необратимость процессов развития во времени. Впоследствии его идеи были развиты в работах других видных экономистов. Так, Ф. Перру ввёл понятие «энергия развития системы», в которой инициируются качественные изменения в экономике. При таком подходе модель равновесия Вальраса-Парето рассматривается как частный случай, равновесие определяется как точка, в которой энергия развития равна нулю. Под энергией развития системы Перру понимал реализацию творческого потенциала общества в инновационном развитии. Именно в этом просматривается определенная близость его концепции с известной теорией Й. Шумпетера. Но в отличие от Й. Шумпетера, Ф. Перру не ограничил круг творческих личностей только предпринимателями, включая сюда творческие ресурсы всех субъектов экономического процесса. Решающее значение он придавал процессу внутренней самоорганизации системы через развитие и усложнение социальных связей. В противовес общепринятому подходу к анализу рыночных отношений, в котором на первый план выдвигался индивидуализм и конкуренция, Перру акцентировал внимание на факторах кооперации и сотрудничества. Без этих факторов невозможно развитие, поскольку стихийные процессы борьбы всех против всех усиливают энтропию системы и ведут к её деградации.

Близкие по духу идеи развивал П. Друкер, применяя методы системного анализа к изучению процессов социально-экономического развития. Решающая роль в этих процессах

принадлежала факторам самоорганизации и самоуправления, с которыми он связывал феномен «нового плюрализма».

Как видим, в новых концепциях экономического развития сделан упор на усиление взаимосвязи личности и общества в процессе качественных преобразований в экономике. Отсюда можно выделить две основные тенденции в механизме этого взаимодействия. С одной стороны, увеличение степени свободы личности, что стимулирует развитие её творческого потенциала и расширяет возможности её активного участия в экономической жизни. С другой – усиление интеграции личности в общую систему получения и переработки информации и принятия решений на уровне общества в целом, что обеспечивает объединение опыта и творческих достижений отдельных личностей в общественный опыт и идентификацию целевых установок личности с интересами всего общества. Развитие социума невозможно без развития личности, но это требует, в свою очередь, социализации личности.

Вопросы социализации личности и факторы кооперации и сотрудничества приобретают особое значение в переломные для общества моменты, когда традиционные связи оказываются разорванными, а система ценностей испытывает деформацию. Именно такой кризисный период переживают страны, вступившие на путь перехода от тоталитарной системы к социальной рыночной экономике. Несмотря на различного рода декларации об успешном развитии интеграционных процессов, тенденция распада общества на «атомарные» единицы и группы, ведущие борьбу всех против всех в своих узко-эгоистических интересах, сохраняется. Действуют правила игры, определяемые не столько правовыми нормами, сколько реальным соотношением сил и влиянием корпоративных группировок, захвативших контроль над бывшей государственной собственностью. Примат силы над правом затрудняет появление эффективного собственника. Вместо него – характерная фигура временщика, стремящегося к скорейшему обогащению и переводу капитала за рубеж. Отсюда – истоки криминализации экономических отношений и общественной жизни в целом. Очевидно, что выход из такого глубокого социально-экономического кризиса не может быть осуществлён только с помощью государственных структур, путём реформ сверху. Сам бюрократический аппарат в значительной степени оказался подверженным коррупции. Поэтому направлением преодоления негативных явлений может стать стимулирование процессов самоорганизации и саморазвития общества, того, что и определяет энергию развития системы.

Для возрождения и развития социально-экономических связей крайне важно объединение конструктивных сил общества путём создания жизнеспособных экономических структур, обеспечивающих функционирование эффективного собственника. Формы такого объединения могут быть весьма разнообразны, но их сущность сводится к кооперации и партнёрству. Особенно большую роль может сыграть кооперация в сфере мелкого предпринимательства. Мировой опыт, а также опыт проводимых реформ в восточноевропейских странах и странах СНГ показывает, что мелкий предприниматель, особенно в сфере материального производства, оказывается неспособным встать на ноги самостоятельно и выдержать конкуренцию со стороны монопольных структур. Необходимо создание институциональной инфраструктуры мелкого бизнеса, обеспечивающей получение кредитов, использование лизинга оборудования, технических и информационных услуг, сбыт продукции и финансовую поддержку государства. Быстрое развитие социального и мелкого предпринимательства позволило бы решить острейшую социальную проблему – создание миллионов рабочих мест для безработных, молодёжи, пополняющей рынок труда, и массового потока вынужденных переселенцев. Для последних особенно важна кооперация при поддержке центральных и местных властей в деле обустройства, строительства жилья и создания производственной базы. При общей нехватке финансовых ресурсов важно использовать всё многообразие форм соединения человека, ищущего работу, со средствами производства, включая аренду, франчайзинг, обеспечение соответствующей правовой базы.

Однако объединение мелких производителей может быть эффективно только в условиях многоуровневой кооперации, включая низовые кооперативы, региональные, республиканские и межгосударственные объединения производителей СНГ. Только такого рода структуры способны сконцентрировать значительные материальные и интеллектуальные ре-

сурсы и защитить интересы мелких предпринимателей от чиновничьих поборов и криминального рэкета.

В этой связи показателен успешный опыт организации мелкого бизнеса в Японии, сыгравшего важную роль в восстановлении экономики после второй мировой войны и являющегося важным фактором современного инновационного развития. В Японии действует разветвленная сеть торгово-промышленных советов, объединяющих всех мелких предпринимателей – от поселкового уровня и до национального, представленного торгово-промышленной палатой. Эти структуры имеют прямой легитимный выход на соответствующие органы власти в центре и опираются на солидную правовую базу (законы об основах политики в отношении мелких и средних предприятий, о содействии их модернизации, о кооперировании, о центральном кооперативном банке). Действует широко развитая система целевых государственных кредитов в поддержку кооперирования территориальных хозяйственных комплексов. Нормативно закреплены значительные налоговые льготы и ускоренная амортизация оборудования.

Проблема тесного сотрудничества и партнёрства актуальна не только для мелкого предпринимательства, но и для крупного бизнеса. Инновационный характер экономического развития в последние десятилетия стимулирует формирование в развитых странах так называемых сетей, объединяющих промышленные фирмы, банки, информационные и исследовательские центры, предприятия торговли и услуг. Такие сети позволяют объединить производственные и финансовые ресурсы, оперативно реагировать на изменение спроса на рынке, быстро продвигая новые виды продукции, и при этом экономить на трансакционных издержках.

Для крупных предприятий стран СНГ, находящихся в большинстве своём в тяжёлом экономическом положении, взаимная кооперация и партнёрство – необходимый путь для восстановления хозяйственных связей и облегчения проблемы взаимных неплатежей. Внутрикооперационные связи позволили бы избежать обычной накрутки цен на каждом этапе трансакции. Жизненно важным значением для выхода из кризиса является восстановление прямых связей между финансовыми институтами и промышленными фирмами, между наукой и производством, между сырьевыми и обрабатывающими отраслями. Необходимо покончить с борьбой отраслевых лобби за свои узковедомственные сиюминутные интересы, разрушающей базу для совместных действий по выходу из кризиса. Предпосылки для этого – создание климата доверия внутри деловых кругов, осознание ими общих интересов, выработка совместного с руководством государств долгосрочной стратегии экономического развития. Для этого требуются определенные институциональные структуры – формирование таких союзов предпринимателей, которые способны взять на себя не только защиту корпоративных интересов перед лицом государства, но и ответственность за соблюдение своими членами правил игры в рамках закона. Тем самым возможно было бы возродить корпоративную этику, нарушение которой ведёт к «потере лица» и остракизму. Указанные преобразования не могут идти безболезненно, так как неминуемо встречают исключительно сильное сопротивление мафиозных структур, стремящихся подчинить себе деловой мир и навязать ему свои правила игры.

Проблемы объединения и сотрудничества не ограничены только предпринимательским кругом, они крайне актуальны для всего общества стран СНГ. Реформы не могут успешно осуществляться без активного соучастия основной массы населения, представляющей лиц наёмного труда. Отсюда вытекает необходимость реализации социального партнёрства как на микро-, так и на макроуровнях. На уровне предприятий необходимо граничить всевластие директоров, нередко действующих во вред производству в интересах собственного обогащения, создав правовую и институциональную базу производственной демократии. Наёмные работники, являющиеся в большинстве акционерами своих предприятий, фактически лишены возможности контролировать действия администрации. Этому способствует несовершенство действующих законодательств, ограничивающих права акционеров по сравнению с нормами, действующими в развитых странах. В большинстве стран СНГ нет основательной правовой проработки для создания органов участия трудовых коллективов в управлении – по аналогии с производственными советами в Германии и во Франции. Для государ-

ственных предприятий, а также акционерных обществ, значительная часть акций которых находится в собственности государства, целесообразно было бы ввести статус «public corporation», существующий в Европейском союзе. В советы директоров этих корпораций входят представители трудового коллектива, а коммерческая деятельность находится под контролем государства.

Необходимо поднять правовой статус профсоюзов на предприятии. Коллективные договоры, заключаемые в настоящее время, носят, как правило, чисто формальный характер, о чём свидетельствуют факты задержки заработной платы даже при наличии необходимых средств на счетах предприятий. Отсюда – важность установления правовых норм персональной ответственности директоров за нарушение коллективных договоров.

На макроуровне разработка и осуществление сложных программ структурной перестройки производства невозможна без тесного сотрудничества между государством, местными органами самоуправления, профсоюзами и предпринимательскими ассоциациями. Только активное участие профсоюзов может снизить остроту социального напряжения при проведении комплекса мер по закрытию нерентабельных предприятий, конверсии, созданию новых рабочих мест для высвобождаемых работников и их переобучению. Об этом свидетельствует опыт реализации широкомасштабных структурных программ в ФРГ. Социальное партнёрство – необходимая предпосылка для успешного осуществления активной политики занятости и обустройства вынужденных переселенцев.

Самоорганизация широких слоёв населения и их активное участие в проводимых реформах решает не только социально-экономические, но и важные политические задачи – реформирование институтов гражданского общества, без опоры на которые невозможно создать сильное правовое государство и вести успешную борьбу с преступностью. Активизация и объединение всех конструктивных сил общества – путь к возрождению экономики, структурной перестройки производства на базе новейших технологий.

Литература

1. Рынок услуг в инновационной экономике: особенности и перспективы развития / В.И. Ерошин [и др.] ; под ред. В.И. Ерошина. – М. : Интеграция, 2009. – 361 с.

2. Сорвиров, Б.В. Модели социального и экономического пространства в экономических концепциях Германии / Б.В. Сорвиров. – М. : Междунар. педагог. академия, 2002. – 365 с.

3. Гутник, В. Политика хозяйственного порядка в Германии / В. Гутник. – М. : Экономика, 2002. – 271 с.

4. Западнюк, Е.А. Развитие сферы образования – ключевой элемент интеграции славянских государств / Е.А. Западнюк // Восточные славяне: историческая и духовная общность : междунар. науч.-практ. конф., 15–16 апр. 2008 г. – Гомель : ГГУ им. Ф. Скорины, 2008. – С. 107–111.

Гомельский государственный
университет им. Ф. Скорины

Поступило 02.07.11

Известия Гомельского государственного университета
имени Ф. Скорины, №3(72), 2012

УДК 339.1(075.8)

Маркетинговый потенциал организации в контексте оценки качества маркетинга

А.А. Казущик

Рассматриваются критерии и оценки маркетингового потенциала организации (предприятия) как составной части рыночного потенциала, позволяющего завоевать устойчивые позиции в конкурентной среде.
Ключевые слова: маркетинговый потенциал, критерии оценки, маркетинг-менеджмент, системы маркетинга.

The paper considers the estimation criteria of a company's marketing potential as a part of market potential being able to capture strong places in a competitive area.
Keywords: marketing potential, criteria of estimation, marketing-management, marketing systems.

Маркетинговый потенциал представляет собой совокупность средств и возможностей организации (предприятия) в реализации миссии и целей деятельности в рыночной среде; его сущность заключается в оптимизации использования инструментария маркетинга применительно к конкретной рыночной ситуации. Можно сказать, что маркетинговый потенциал – это совокупная способность маркетинговой системы обеспечивать постоянную конкурентоспособность организации, экономическую и социальную конъюнктуру его товара или услуги на рынке благодаря планированию и проведению эффективных маркетинговых мероприятий в области исследования спроса, товарной, ценовой, коммуникативной и сбытовой политики. Э. Сандей под маркетинговым потенциалом фирмы понимает способность маркетинговой системы хозяйствующего субъекта обеспечить его постоянную конкурентоспособность на основе качественного управления и организации маркетинга в целом, эффективного использования человеческого капитала, применения новейшего маркетингового инструментария, рационального использования имеющихся финансовых и материальных ресурсов.

Маркетинговый потенциал носит интегральный характер и может быть представлен в виде функции:

$$Пм = f\,(Пу, Пс, Пф),$$

где Пу – потенциал управления маркетингом;

Пс – потенциал систем маркетинга: информационной, планирования, контроля;

Пф – потенциал функциональных элементов маркетинга: товарной, сбытовой, коммуникационной составляющей.

Направления оценки маркетингового потенциала организации (предприятия) приведены в таблице 1.

Таблица 1 – Направления оценки маркетингового потенциала

Направления оценки маркетингового потенциала	**Характеристики маркетингового потенциала**
1. Маркетинг-менеджмент	
1.1. Управление маркетингом	оценка системы управления маркетингом: оценка формальной структуры, эффективности взаимодействия
	качество используемой в управлении информации
	наличие четко сформулированных целей и планов маркетинга
	количество и качество принимаемых решений руководителями

	службы маркетинга
	скорость реагирования на происходящие изменения
	текучесть управленческих кадров в маркетинге
1.2. Стратегии маркетинга	характеристики маркетинговых стратегий по различным рынкам и сегментам
	обоснованность стратегий имеющимися ресурсами
2. Системы маркетинга	
2.1. Информационная система	качество проводимых исследований, обоснованность принимаемых маркетинговых решений информацией маркетинговых исследований
	проведение маркетинговых исследований по приоритетным направлениям исследования: изучение тенденций деловой активности на рынках, систематический мониторинг покупательского поведения, анализ рыночной доли фирмы и ее динамики, мониторинг товаропроводящей сети, мониторинг конкурентоспособности товарного портфеля
2.2. Система планирования	наличие дифференцированных стратегий по различным рынкам, сегментам
	участие маркетологов в процедуре стратегического и тактического планирования
	обоснованность маркетинговых стратегий имеющимися ресурсами и возможностями, открывающимися во внешней среде
	наличие миссии как концентрированного выражения целевых установок фирмы во внешней среде
2.3. Система контроля	периодичность, полнота, объективность маркетингового контроля
	объекты контроля, в том числе ежегодное проведение ревизии маркетинга по всем аспектам маркетинговой деятельности
3. Комплекс функциональных элементов маркетинга	
3.1. Товарный портфель	инновационная политика: затраты на инновации, удельный вес инновационной продукции в общем объеме выпуска (в том числе модифицированной и модернизированной продукции), временной лаг от момента генерации идеи до начала коммерческой реализации, срок окупаемости инновационных проектов
	ассортиментная политика: обоснованность состава и структуры товарного ассортимента имеющимися возможностями, удельный вес продукции на стадиях внедрения, роста, зрелости, спада
	качество и конкурентоспособность продукции, в том числе количество рекламаций на продукцию
	патентная защита товаров: товарные знаки и марки, технические условия, патенты
	упаковка и сервис: эксклюзивные характеристики упаковки, доля затрат на упаковку в стоимости товара, объем и эффективность сервисных услуг фирмы
3.2. Организация товаропроводящей сети	товаропроводящая сеть: состав, структура, расходы по товародвижению
	методы и формы торговли
	прямые продажи

3.3. Формирование спроса и стимулирование сбыта	состав и структура комплекса интегрированных маркетинговых коммуникаций фирмы
	креативные методы формирования спроса
	эффективность элементов комплекса коммуникаций

Комплексная оценка маркетингового потенциала предполагает анализ двух многомерных переменных: показателей рыночного потенциала организации и оценки вклада системы маркетинга в конечные показатели деятельности (рисунок 1).

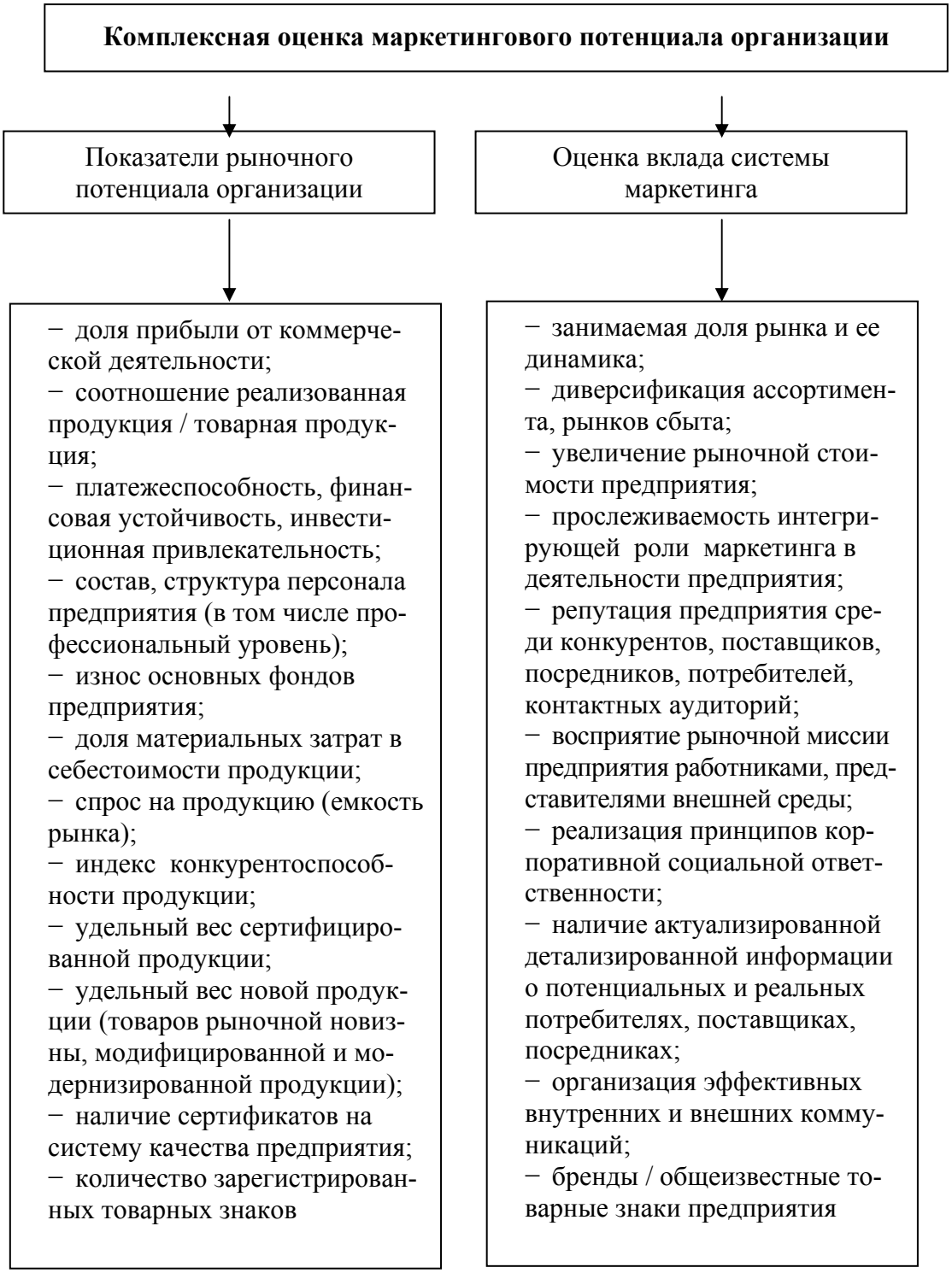

Рисунок 1 – Комплексная оценка маркетингового потенциала организации

Независимую экспертизу качества маркетинга осуществляет международная организация Marketing Quality Assurance Ltd (MQA), аттестованная в области проведения сертификации маркетинга фирмы в соответствии с Европейским Стандартом EN 45012. MQA выполняет услуги по сертификации маркетинга компаний на соответствие систем международным стандартам серии ИСО 9000. Оценка качества маркетинга MQA производится по 35 стандартам, которые разделены по трем направлениям: ориентация на потребителя; деловые, маркетинговые и сбытовые планы; ответственность руководства. Вместе с тем следует отметить проблематичность для отечественного предприятия доступа к содержанию методик оценки, приведенных в стандартах, поскольку деятельность MQA по подтверждению соответствия осуществляется на платной основе.

Актуальной задачей при оценке маркетингового потенциала является разработка направлений и критериев оценки, адаптированных как для отдельных отраслей и рынков, так и дающих возможность субъекту хозяйствования самостоятельно провести мониторинг. К числу проблемных аспектов проведения внутреннего аудита маркетинга предприятия можно отнести следующие:

− отсутствие единой системы показателей внутри отрасли и межотраслевых показателей по оценке эффективности маркетинговых элементов;

− отсутствие на ряде предприятий как систем сбора информации, так и адекватных методик обработки, анализа и интерпретации результатов;

− отсутствие формализованной стратегии маркетинга и бизнеса;

− конфликт интересов в управленческом звене;

− недостаточный профессионализм сотрудников.

Оценка степени готовности хозяйствующего субъекта к осуществлению производственно-сбытовой деятельности в соответствии с принципами маркетинговой концепции, подразумевающей наличие обоснованных ресурсами стратегий по завоеванию долгосрочных конкурентных преимуществ, представляет собой средневзвешенный бал:

$$\bar{s} = \frac{1}{m \cdot n} \sum_{i=1}^{m} k_i \sum_{j=1}^{n} s_{ij},$$

где s_{ij} – бальная оценка j-го эксперта степени проявления i-го признака;

n – количество экспертов;

m – число рассматриваемых признаков;

k_i – коэффициент важности i-го признака, определяемый по правилу:

$$k_i = \begin{cases} 1 \text{ – если } i\text{-й признак «менее важный»;} \\ 2 \text{ – если } i\text{-й признак «важный»;} \\ 3 \text{ – если } i\text{-й признак «очень важный».} \end{cases}$$

В качестве критериев готовности можно предложить следующие, характеризующие в конечном итоге, конкурентные преимущества организации:

− определенность миссии;

− определенность целей и стратегии организации;

− наличие отлаженного механизма сбора, анализа и обработки маркетинговой информации;

− работа по повышению конкурентоспособности;

− адаптируемость к открывающимся возможностям;

− ориентированность текущего управления на выполнение стратегических задач;

− организационное разделение задач стратегического управления от задач оперативного управления;

− наличие штабных подразделений, осуществляющих внутрифирменное консультирование по вопросам стратегического развития;

− приглашение сторонних консультантов для решения неспецифических задач;
− постоянное информирование персонала о стратегических целях и планах предприятия;
− высокий уровень корпоративной культуры;
− наличие на предприятии эффективно работающего маркетингового подразделения.

Литература

1. Конти, Т. Самооценка в организациях / Т. Конти ; пер. с англ. / науч. ред. В.А. Лапидус, М.С. Серов. – М. : Стандарты и качество, 2000. – 328 с.

2. Каплан, Р.С. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Р.С. Каплан, Д. Нортон. – М. : Олимп-Бизнес, 2003. – 320 с.

Гомельский государственный
университет им. Ф. Скорины

Поступило 26.06.11

Известия Гомельского государственного университета
имени Ф. Скорины, №3(72), 2012

УДК 339.133.017

Прогнозирование спроса на региональном рынке потребительских товаров: теоретико-праксеологический аспект (на материалах Гомельской области)

В.С. Лопанова

Рассмотрены проблемы прогнозирования спроса на региональном потребительском рынке, выявлены достоинства и недостатки основных методов, применяемых для прогнозирования спроса.
Ключевые слова: спрос, предложение, региональный рынок, потребительские товары, маркетинговые исследования, прогнозирование, государственное регулирование, цена, качество, доход.

The article reveals the problems of demand forecasting at the regional consumer market, merits and demerits of the basic methods applied for demand forecasting.
Keywords: demand, supply, regional market, consumer goods, marketing research, forecasting, state regulation, price, quality, economic profit.

Одним из наиболее важных направлений экономических исследований, связанных с информационно-методическим обеспечением процесса управления на всех уровнях, начиная с уровня государства и заканчивая субъектом хозяйствования, является исследование и обобщение тенденций развития рынка потребительских товаров.

В ходе исследования потребительского рынка конкретного региона важно определить перечень критериев и направлений, по которым будут определяться основные тенденции развития данного рынка и оцениваться сложившаяся на нём ситуация. В научно-методической литературе приводится достаточно обширный перечень направлений изучения ситуации на региональном потребительском рынке. В обобщенном виде он включает:

– общую оценку ёмкости рынка с точки зрения количества потенциальных потребителей, их доходов, а также половозрастной, социопрофессиональной и т. п. структуры потенциальных потребителей;

– оценку состава, структуры и динамики продаж по товарным группам и субрегионам;

– исследования самообеспеченности региона потребительскими товарами (работами, услугами), включающие расчёт удельного веса товаров (работ, услуг) в общем объёме предложения, ввезённых из других регионов, импортированных, а также произведенных в данном регионе;

– исследование динамики и оборачиваемости товарных запасов по товарным группам;

– расчёт инфляции на потребительском рынке региона, а также определение её основных причин и последствий.

Не отрицая важности и актуальности перечисленных выше направлений исследования регионального потребительского рынка, следует отметить, что они не являются исчерпывающими и нуждаются в дополнении. Так, важным представляется исследование структуры предложения в зависимости от масштабов, уровня специализации и организационно-правовых форм субъектов хозяйствования, его осуществляющих. При этом важно оценить:

– степень централизации предложения товаров (работ, услуг) в зависимости от масштабов торговых и производственных объектов по объёмам продаж, торговым площадям, количеству занятых;

– степень централизации управления предложением на потребительском рынке с позиции субъектов хозяйствования, их количества и разграничения целевых потребителей;

– уровень специализации субъектов предложения на региональном потребительском рынке по номенклатуре реализуемых товаров (работ, услуг);

– структуру субъектов предложения по степени монополизации, огосударствления, а также преобладающих организационно-правовых форм.

Таким образом, наряду с предложенными современными научно-методическими источниками направлениями исследования потребительского рынка следует использовать следующие: исследование структуры и динамики субъектов предложения по их масштабу, специализации и преобладающих организационно-правовых форм; исследование степени развития нелегального, полулегального и неорганизованного секторов потребительского рынка региона; анализ степени трансцендентности выявленных тенденций в отношении потребительского рынка страны в целом, групп стран и мировой экономики.

Проведём анализ основных тенденций развития спроса и предложения на региональном потребительском рынке с целью выявления его современного состояния и основных тенденций его развития. Важнейшим показателем, который необходимо оценить в данной связи, является ёмкость потребительского рынка, определяемая в первую очередь численностью потребителей и их доходами. В Гомельской области наблюдаются следующие основные тенденции изменения численности населения [1]:

– сокращение общей численности потребителей. Данная тенденция устойчиво наблюдается с 1990 года и по настоящее время. Так, с 1996 года по 2010 год общая численность населения Гомельской области сократилась с 1566,3 тыс. человек до 1438,3 тыс. человек, или на 8,17%, притом в течение означенного периода ни разу не отмечен положительный прирост населения;

– динамика численности городского населения имеет некоторые особенности. Его падение сократилось в 1993 году и имеет определенную тенденцию роста. При этом удельный вес городского населения увеличился с 66,9% в 1996 году до 73,1% в 2010 году;

– с 1996 года по 2010 год численность сельского населения снизилась с 514,0 тыс. человек до 386,8 тыс. человек, или на 24,75%. Данные тенденции привели к росту удельного веса городского населения. Изменение соотношения между городским и сельским населением позитивно влияет на общую ёмкость потребительского рынка, что во многом компенсирует общее снижение численности потенциальных потребителей. Удельный вес трудоспособного населения в трудоспособном возрасте ежегодно увеличивается (с 54% в 1996 году до 60,7% в 2010 году). В среднесрочной перспективе данная тенденция возрастной реструктуризации населения Гомельской области может оказать негативное воздействие на ёмкость внутреннего рынка;

– доходы населения в номинальном исчислении имеют выраженную тенденцию к росту благодаря интенсивным инфляционным процессам. По данным официальной статистики, в сопоставимом исчислении денежные доходы населения с 1996 года по 2010 год имели тенденцию к росту, что, несомненно, позитивно повлияло на ёмкость потребительского рынка.

В целях углубленного изучения ситуации на потребительском рынке Гомельской области проведём сопоставление структуры потребительских расходов, индексов цен и динамики потребления по основным продовольственным товарам.

В группе продовольственных товаров, по которым наблюдалось снижение удельного веса в объёмах затрат на потребление, практически по всем позициям произошел прирост их потребления, что обусловлено снижением относительных цен на эти товары [1].

Таким образом, основными факторами, обусловливающими рост удельного веса потребительских расходов на продукты питания на рынке Гомельской области, стали:

– рост цен на социально-значимые товары (хлеб и хлебобулочные изделия, молоко и молочные продукты, картофель и овощи);

– рост потребления мясопродуктов, обусловленный ростом доходов населения;

– рост потребления алкогольных напитков.

На рынке непродовольственных товаров в 1998–2010 гг. произошло снижение доли этих товаров в общем объеме продаж с 35,7% до 30,9%, или на 4,8%. При этом снижение удельного веса в потреблении произошло по таким позициям, как одежда (включая бельё, головные уборы и меха), трикотажные и чулочно-носочные изделия, обувь, бытовая химия, электротовары, мебель, ковры и ковровые изделия.

Удельный вес неофициальных каналов потребления на рынке непродовольственных потребительских товаров чрезвычайно высок, поэтому данные официальной статистики практически нерепрезентативны. Проведём сопоставление структуры потребительских расходов, индексов цен и динамики потребления по основным непродовольственным товарам [1]. Помимо рынка потребительских товаров, существует рынок платных услуг, который является достаточно важным сегментом потребительского рынка в целом. По данным официальной статистики, в сопоставимых ценах 1998 года наблюдается непрерывный рост объёмов платных услуг, оказываемых населению. Вместе с тем анализ состава и структуры потребительских расходов показывает, что ситуация здесь не столь однозначна. Так, в 1998–2010 гг. произошел почти двукратный рост удельного веса платных услуг в общих потребительских расходах. Прирост составил 14,5% (с 11,8 до 26,3%). При этом на услуги жилищно-коммунального хозяйства, здравоохранения и общественного транспорта приходится 8,3%, или 57,2% всего прироста.

Предложение продовольственных товаров в Гомельской области в 1998–2010 гг. характеризуется следующими тенденциями: снижением производства в регионе, ростом доли привозных товаров в общем объёме предложения. Основной причиной этого является снижение конкурентоспособности товаров местного производства – как ценовой, так и в области качества и эргономичности предлагаемых товаров. Об этом свидетельствует наличие значительных резервных производственных мощностей практически по всем товарным группам; высоким и растущим удельным весом продуктов питания, поступающих через неофициальные каналы реализации, о чём свидетельствует существенная разница между данными о реализации и среднедушевом потреблении.

Анализ предложения позволил выявить степень эластичности предложения относительно спроса и доходов потребителей. Так, группами товаров, обеспечивающими прирост потребления продуктов питания вследствие роста реальных доходов потребителей, стали: мясо и мясопродукты (рост душевого потребления на 8,8% с 1998 года по 2010 год), жиры животного происхождения (рост на 10%), алкогольные напитки (рост на 18,4%).

Существуют следующие основные тенденции развития спроса и предложения на региональном потребительском рынке Гомельской области:

– рост платёжеспособного спроса отражается в первую очередь на увеличении потребления некоторых видов продовольственных товаров, что вызывает, в свою очередь, такой феномен, как рост удельного веса продуктов питания в структуре потребления в условиях увеличения реально-располагаемых денежных доходов (до 2010 года);

– эластичность по доходам различных групп товаров неодинакова, при этом следует выделить рынок бытовой электроники и электротехники, новейшие сегменты которого переживают потребительский бум, а также ряд товаров продовольственного рынка, потребление которых сокращается по причине замещения более дорогими продуктами. Существуют и сегменты рынка, ориентированные преимущественно на импорт, которые нейтральны к доходам населения и зависят преимущественно от экономической политики государства;

– местное предложение в силу специализации на изделиях производственного назначения и медленными темпами адаптации к рыночной среде играет всё меньшую роль в снабжении потребительского рынка. При этом доля неофициального импорта увеличивается и по ряду товарных позиций занимает доминирующее положение;

– обеспеченность стационарной инфраструктурой потребительского рынка сокращается в силу экономической политики правительства.

Наиболее значимой научно-методической проблемой, возникающей в процессе исследования регионального потребительского рынка, является анализ факторов, определяющих параметры спроса и предложения. В ходе исследования методологических подходов к вопросам соотношения спроса и предложения и факторов, оказывающих влияние на это соотношение, различные авторы предлагают разные подходы к их классификации [2], [3], [4]. На наш взгляд, данные подходы не противоречат друг другу, что позволяет систематизировать факторы, влияющие на спрос и предложение на региональном потребительском рынке, в единую многофакторную классификационную систему.

Классификация факторов, влияющих на соотношение спроса и предложения:

– по природе возникновения: экономические, политические, социальные, демографические, природно-климатические, технологические, моральные, психологические, эстетические, исторические;

– по возможности измерения: количественно измеримые и не измеримые;

– по характеру влияния: общие, региональные, частные;

– по степени влияния на формирование спроса: факторы, оказывающие сильное влияние, факторы, оказывающие умеренное влияние, факторы, оказывающие слабое влияние;

– в зависимости от влияния цен: ценовые, неценовые;

– по направленности воздействия на спрос: сдерживающие спрос, способствующие росту спроса;

– по степени зависимости от деятельности предприятия: зависимые от деятельности предприятия, независимые от деятельности предприятия;

– по продолжительности действия: длительного срока действия, среднего срока действия, кратковременные;

– по характеру воздействия на соотношение спроса и предложения: влияющие прямо, влияющие косвенно.

В настоящее время наиболее важным является подразделение факторов по природе возникновения, так как каждая группа факторов оказывает специфическое влияние на состояние и тенденции развития конъюнктуры рынка.

В современных условиях наибольшее влияние на конъюнктуру рынка потребительских товаров оказывают экономические и социальные факторы, основными из которых являются среднедушевые доходы населения, покупательная способность, численность населения и т. д., поскольку от существующего уровня цен, имеющихся доходов, товарного предложения и др. факторов зависит степень удовлетворения потребностей населения в потребительских товарах. На конъюнктуру рынка также существенное влияние оказывают технологические факторы.

Проанализировав основные тенденции развития спроса и предложения на региональном потребительском рынке, можно сделать вывод, что потребление потребительских товаров через официально учтённые каналы реализации подчиняется нескольким моделям:

– товары эластичного спроса, динамика физических объёмов потребления которых коррелирует с коэффициентом опережения, выражающим отношение индекса цен на данную группу товаров и индекса цен на потребительские товары и услуги в целом;

– товары стоимостной эластичности спроса, физические объёмы потребления которых коррелируют с реальными денежными доходами потребителей, а стоимостные – с коэффициентом опережения ценовых индексов;

– товары дуалистичного спроса, потребление которых чётко дифференцируется на два отдельных сегмента: а) сегмент неэластичного спроса, представляющий собой потребление данных товаров как предметов первой необходимости; б) сегмент эластичного спроса, представляющий собой дополнительное потребление товаров, при удовлетворении потребности относящихся в связи со сложившейся структурой потребления к первой необходимости;

– товары неэластичного спроса, потребление которых мало коррелирует с ценой и ориентируется на существующую потребность.

Исследование предложения позволяет выделить две основные товарные группы на рынке продовольственных товаров Гомельской области:

– группа товаров эластичного предложения (мясо и мясопродукты, жиры животные, сахар и кондитерские изделия, хлебобулочные изделия, алкогольные напитки). Для этих товаров характерна корреляция между объемами платёжеспособного спроса и предложения, постоянство или небольшие колебания относительных цен. При этом данную группу товаров можно подразделить на две подгруппы: товары, эластичность предложения которых обеспечивается местным производством (алкогольные напитки); товары, эластичность предложения которых обеспечивается завозом из-за пределов региона;

– группа товаров нейтрального предложения (фрукты и ягоды, рыба и морепродукты, др.). Для их характерен постоянный объём предложения, испытывающий определенные колебания благодаря факторам, не связанным с платёжеспособным спросом (таможенная политика, изношенность производственных фондов, сужение сырьевой базы). При этом относительные цены также испытывают некоторые колебания без ярко выраженных тенденций к росту или снижению.

Анализ рынка непродовольственных товаров позволяет выделить две группы товаров:

– товары, предложение которых эластично относительно денежных доходов населения (изделия лёгкой промышленности, обувь, ковры и ковровые изделия). При этом уменьшение импорта, связанное с регулятивными мерами со стороны государства, достаточно быстро компенсируются местным предложением благодаря существенным резервным мощностям и относительной конкурентоспособностью белорусских товаров;

– товары, предложение которых нейтрально к денежным доходам и зависит в первую очередь от экономической политики государства. К таким товарам относятся бытовая электроника и электротехника, а также средства транспорта. Рынок данных товаров переживает потребительский бум, типичный для переходных экономик, и ориентирован преимущественно на импорт. Поэтому экономическая политика государства, включая таможенную, налоговую, регистрационную и политику в области сертификации, определяющим образом влияет на динамику предложения на рынке данных товаров.

Повышение темпов инфляции и банковских процентных ставок в настоящее время способствует замедлению темпов роста объемов продаж на этом рынке, так как предметы длительного пользования достаточно часто реализуются с помощью кредитования.

Действующая система показателей состояния потребительского рынка достаточно обширна и охватывает практически все существенные стороны предмета исследования. Вместе с тем она обладает рядом существенных недостатков, к которым можно отнести следующие:

– громоздкость, заключающаяся в дублировании экономического смысла ряда показателей, значительной трудоёмкости расчёта и оценки всех показателей;

– трудность однозначной интерпретации полученных результатов, при этом квалифицированный анализ показателей требует дополнительной информации о состоянии и тенденциях развития потребительского рынка, так как, несмотря на большое количество показателей, действующая система оценки не позволяет избежать вариабельности результатов;

– низкий уровень системности, заключающийся в отсутствии аналитической взаимосвязи между различными группами и подгруппами показателей, а также в небольшом количестве сопоставимых коэффициентов, сконструированных на основе исходных показателей различных групп;

– отсутствие методики интерпретации полученных значений показателей, что делает результаты их оценки противоречивыми и субъективными.

В целях исключения данных недостатков, на наш взгляд, необходимо модифицировать действующую систему показателей по следующим направлениям:

– дифференцировать систему показателей в зависимости от целей и задач исследования и потребителей аналитической информации. Такой селективный подход означает, по сути, дополнительное конструирование системы показателей в каждом случае с целью оптимизации усилий по их расчёту и оценке. Это позволит исключить расчёт коэффициентов и индексов, малоинформативных в контексте проводимого исследования;

– оценивать полученные результаты расчётов в контексте более широкого круга данных о существующих экономических тенденциях, включая экстраполятивный анализ, применение метода аналогий, а также сопоставление результатов исследования состояния потребительского рынка с иными аналитическими данными, касающимися макроэкономических процессов, рынка товаров производственно-технического назначения, финансового рынка, трансакционных издержек;

– дополнить действующую систему показателей оценки состояния потребительского рынка подсистемой синтетических показателей, которые позволят интерпретировать полу-

ченные результаты расчётов исходя из сопоставления динамики и уровня коэффициентов из различных групп и подгрупп.

Проведём расчёт основных аналитических показателей, характеризующих состояние потребительского рынка Гомельской области в 1999–2010 гг. Состояние потребительского рынка Гомельской области в 1998–2010 гг. характеризуется следующими тенденциями:

– в целом сохраняются структурные диспропорции между спросом и предложением товаров, что свидетельствует о неэффективности системы формирования рыночных сигналов для субъектов хозяйствования. Причиной этого являются первичные диспропорции между потребительскими предпочтениями с одной стороны и выгодностью товаров для продавцов с другой из-за существующей обширной системы структурных льгот и преференций – доля диспропорциональных сегментов потребительского рынка выросла с 23% в 1999 году до 30% в 2010 году. Следствием этого является рост запасоёмкости товарооборота, показатель которой вырос с 0,071 в 1999 году до 0,092 в 2010 году, а также рост доли залежалых товаров в товарных запасах с 14,3% до 18,2%;

– благодаря мерам по реализации прогнозных показателей роста производства предложение по объёмам и темпам роста устойчиво превышает спрос, следствием чего, помимо накопления товарных излишков и роста периода товарооборота потребительских товаров с 92,4 дня до 104,1 дня за рассматриваемый период, стало накопление больших объёмов дебиторской задолженности;

– показатель инвестиционной ёмкости предложения товаров благодаря опережающим темпам роста покупок товаров, ввозимых из-за пределов региона, и наличию существенных резервных производственных мощностей остаётся высоким, что свидетельствует о возможности наращивания предложения до определённого предела без значительных инвестиционных вложений;

– из-за сохраняющихся высоких темпов инфляции, нестабильности государственной экономической политики, а также отсутствия инфраструктуры маркетинговых исследований уровень конъюнктурного риска продолжает возрастать на протяжении всего рассматриваемого периода;

– коэффициенты реализации потенциалов спроса и предложения устойчиво больше единицы, что свидетельствует о значительных объёмах неучтённых доходов и продаж. Так, по официальным данным, рост объёмов товарооборота был только на 37% обусловлен официально учтённым приростом производства и импорта потребительских товаров;

– объёмы кредиторской задолженности при росте товарооборота нарастают опережающими темпами, что приводит к падению показателей текущей ликвидности субъектов предложения;

– рентабельность продаж потребительских товаров имеет устойчивую тенденцию к снижению. Причиной этого является как падение темпов инфляции на потребительском рынке, так и снижение эффективности предложения из-за нарастающих структурных диспропорций.

В условиях растущего масштаба и количества продаж сохраняются и увеличиваются диспропорции, способные вызвать некоторые трудности в развитии рынка потребительских товаров в ближайшей перспективе. К проявлениям таких трудностей можно отнести: резкое удорожание предметов длительного пользования; снижение конкурентоспособности отечественных потребительских товаров по ценовому фактору; усиление латентной инфляции, выражающейся в вымывании товаров дешёвого ассортимента; снижение финансовой устойчивости и платёжеспособности субъектов хозяйствования, осуществляющих предложение потребительских товаров в регионе.

Совершенствование методики прогнозирования параметров спроса на потребительские товары позволяет существенно повысить эффективность принятия управленческих решений на макро- и микроуровне. В частности, повышение эффективности прогнозирования спроса позволяет на уровне государственных структур принимать решения в сфере стимулирования предложения тех или иных товаров, а также в области развития инфраструктуры

рынка потребительских товаров. На уровне субъектов хозяйствования достоверные прогнозы развития потребительского рынка позволяют оптимизировать структуру и объёмы предложения, формировать эффективную политику в сфере товарных запасов и масштабов обслуживания населения.

Можно сделать следующий прогноз в отношении потребностей и спроса на потребительском рынке Гомельской области: возрастёт потребность в жилье и жилищно-коммунальных услугах в городах при стабильном количестве потребителей; с ростом информации и объёмов рекламы будет расти и потребность в новейших предметах длительного пользования и коммуникационных услугах; в силу количественного роста рыночного сегмента старшего возраста и некоторого роста склонности к сбережению слоев населения с невысокими доходами спрос на продовольственные товары первой необходимости останется стабильным; умеренными темпами будет расти спрос на высокосортные продукты питания, фрукты и кондитерские изделия, причем рост спроса будет на 2–3% ниже роста доходов; спрос на алкогольные напитки и табачные изделия также будет иметь тенденцию к росту; спрос на бытовую электронику, а также недвижимость и стройматериалы будет опережать темпы роста доходов, поскольку покупки будут осуществляться с привлечением сбережений и кредитов; спрос на одежду, обувь, изделия бытовой химии стабилизируется в количественном отношении, при этом произойдет его реструктуризация за счет роста покупок продукции среднего качественного и ценового диапазона; спрос на жилье на первичном рынке, предметы роскоши, туристические услуги и дорогие непродовольственные товары, а также услуги сферы развлечений будут иметь тенденцию к стагнации в силу сокращения сегмента неофициальных доходов и снижения темпов роста реально располагаемых доходов.

Литература

1. Официальная статистика. Годовые данные. Республика Беларусь в цифрах, 1995–2010 гг. // Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа : http://www.belstat.gov.by/homep/ru/indicators/main2.php. – Дата доступа : 26.10.2011.

2. Дихтль, Е. Практический маркетинг / Е. Дихтль, Х. Хершген. – М. : Высшая школа, 1995. – 321 с.

3. Ковалев, А.И. Маркетинговый анализ / А.И. Ковалев, В.В. Войленко ; 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Центр экономики и маркетинга, 2007. – 256 с.

4. Регион: проблемы планирования и управления / под ред. А.С. Новоселова. – Новосибирск : ИЭОПП СО РАН, 2002. – 247 с.

Гомельский государственный
университет им. Ф. Скорины

Поступило 09.01.12

Известия Гомельского государственного университета
имени Ф. Скорины, №3(72), 2012

УДК 334.722-0552

Женское предпринимательство: методологические основы функционирования и поддержки

А.В. Орлова

Рассматривается опыт поддержки женского предпринимательства в зарубежных странах: проанализирован вклад женского предпринимательства в экономику, выделены методологические особенности функционирования женского предпринимательства, определены подходы к женскому предпринимательству.
Ключевые слова: женское предпринимательство; самостоятельно занятые женщины; предприятия, принадлежащие женщинам; государственная поддержка женского предпринимательства.

The article deals with experience in supporting women's entrepreneurship in foreign countries, it analyzes the contribution of women's entrepreneurship into the economic dynamics, highlights the methodological fundamentals of women's entrepreneurship functioning, and identifies approaches to women's entrepreneurship.
Keywords: women's entrepreneurship, self-employed women, women-owned businesses, government support of women's entrepreneurship.

Женское предпринимательство в современной экономике представляет собой не просто общемировой феномен, окрещенный «тихой революцией в мировом масштабе», а наиболее динамичный сектор малого и среднего предпринимательства. Вступление развитых стран в постиндустриальное общество с приоритетной для него ролью сферы услуг, складывание обширного сектора мелких и средних предприятий и устремление к максимальному использованию всех человеческих ресурсов – предпосылки, предопределившие долговременный экономический успех женского предпринимательства.

При рассмотрении особенностей и тенденций развития женского предпринимательства как в международном масштабе, так и в отдельных регионах помимо самого термина «предпринимательство» используется понятие «самостоятельно занятые».

В международных документах (Пекинская платформа действий, Декларация тысячелетия и др.) в основном оперируют понятием «самостоятельно занятые женщины», относя к этой категории как неформальных микропредпринимателей, так и владельцев малых и средних предприятий.

В частной практике зарубежных стран самостоятельно занятые женщины рассматриваются не как обобщающая категория, а как дополнительная характеристика при анализе развития женского предпринимательства. Это обусловлено особенностями национальных законодательств и существующей практикой сбора и анализа статистических данных. Так, в США в отчетах по исследованиям женского предпринимательства термин «самостоятельно занятые женщины» практически не фигурирует. В таких странах, как Англия и Канада, наоборот, самостоятельно занятые женщины включены в той или иной степени в область анализа развития женского предпринимательства.

В таблице 1 представлены данные об уровне самостоятельной занятости в гендерном разрезе и уровне предпринимательской активности женщин в зарубежных странах.

Уровень самостоятельной занятости женщин определяется как отношение количества самостоятельно занятых женщин к общему количеству занятых женщин. По данным таблицы 1 видно, что в рассматриваемых странах уровень самостоятельной занятости женщин ниже аналогичного показателя у мужчин. В США наблюдается наименьшая разница между двумя гендерными группами по показателю самостоятельной занятости. При этом следует отметить, что доля самостоятельно занятых женщин в общей численности самостоятельно занятых в США составила в 2005 году 39,6% (1976 г. – 26,8%), что значительно превышает

показатели других стран. Так, в Англии доля самостоятельно занятых женщин в общей численности самостоятельно занятых составила в 2005 году 27% [1].

Таблица 1 – Самостоятельная занятость и предпринимательская активность женщин в зарубежных странах

Страна	Уровень самостоятельной занятости женщин, %	Уровень самостоятельной занятости мужчин, %	Уровень предпринимательской активности женщин, %
США	6,1	8,8	9,7
Канада	8,3	11,0	5,6
Франция	7,4	10,1	3,3
Германия	8,4	14,0	3,8
Англия	7,8	16,6	3,9

Уровень предпринимательской активности женщин определяется как отношение количества женщин, занятых предпринимательской деятельностью, к общему количеству трудоспособных женщин. На рисунке 1 представлена динамика данного показателя по 7 зарубежным странам [2, с. 12].

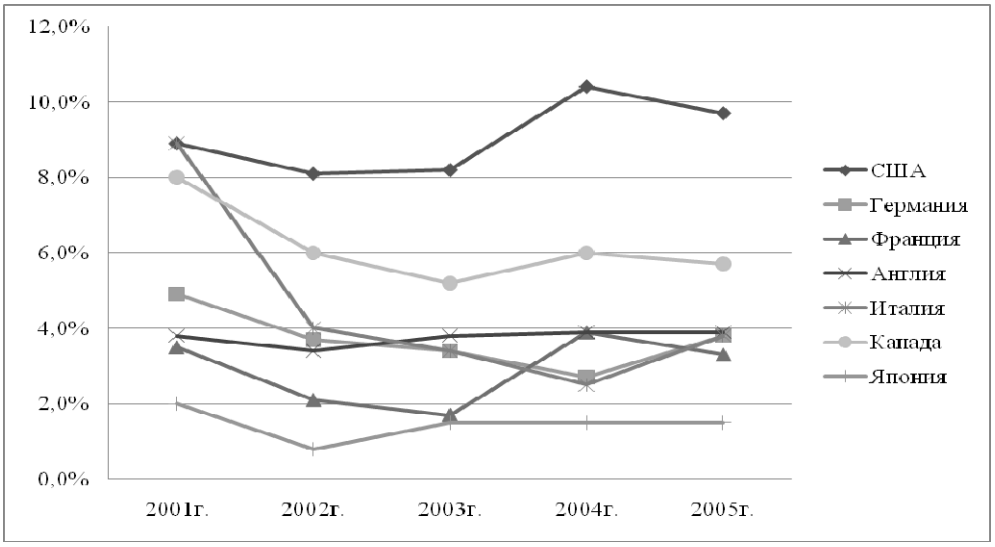

Рисунок 1 – Динамика уровня предпринимательской активности женщин

Из рисунка 1 видно, что уровень предпринимательской активности женщин и его динамика варьируются в значительной степени в рассматриваемых странах. Так, в США за рассматриваемый период этот показатель вырос с отметки 8,9% до 9,7%. В таких странах, как Англия и Канада, наблюдается снижение данного показателя. В остальных странах уровень предпринимательской активности женщин не претерпел значительных изменений.

В ряде стран предприятия, принадлежащие женщинам, представляют собой наиболее динамичный сегмент сектора малых и средних предприятий. В зарубежных странах используются различные подходы к определению женских предприятий, поэтому сравнение развития женского предпринимательства в международном масштабе достаточно затруднено.

Согласно US Census Bureau, к женским предприятиям относят предприятия, в которых женщины владеют 51% и более активов (акций) [3]. US National Women's Business Council и Center for Women's Business Research дополняют категорию женских предприятий предприятиями совместного владения (*male and female co-owned enterprises*) [1, p. 40]. К 2008 году в США насчитывалось 10,1 млн. «женских предприятий», что составило 50% от общего количества предприятий по стране; женских мажоритарных предприятий насчитывалось 7,2 млн., которые нанимали 7,3 млн. работников и получали 1,1 трил. долларов США выручки [4].

В английской практике используется термин *women-led,* который в дословном переводе означает «возглавляемых женщинами» [5]. К этой категории относят предприятия в полной или мажоритарной собственности женщин и управляемые при их активном участии. К 2006 году удельный вес женских предприятий в общей численности предприятий в стране составлял 17%. Если же принять во внимание предприятия совместного владения (*equally-led*), то удельный вес женских предприятий доходит до 40%.

В Канаде в ряде исследований используется более широкое понятие *women entrepreneurs* (женщины-предприниматели), которое включает в себя следующие категории: женщины-владельцы предприятий, женщины мажоритарные владельцы предприятий и самостоятельно занятые женщины [6]. В *SFSME (Survey on financing of small and medium enterprises)* выделяется 4 типа предприятий в гендерном разрезе: предприятия в мажоритарной собственности женщин, предприятия совместного владения, предприятия в миноритарной собственности женщин, предприятия без участия женщин (*no female ownership*) [6].

В США темпы роста предприятий, принадлежащих женщинам, превысили средние национальные темпы практически в два раза в период 1997–2007 гг.; количество предприятий с наемными работниками увеличилось на 28% (в три раза больше, чем в целом по стране); доходы предприятий, принадлежащих женщинам, увеличились на 40% (таблицы 2, 3) [3], [7], [8]. Принадлежащие женщинам предприятия становятся и все более разнообразными. Кроме того, женщины становятся более активными в таких нетрадиционных для них секторах, как ремонт и техническое обслуживание, агробизнес, транспорт, обрабатывающая промышленность. В течение 5-летнего срока к банкротству приходит одно из 4-х женских предприятий (это меньше, чем в целом по стране) [7].

В США при классификации бизнеса по гендерному признаку выделяют следующие виды предприятий:

– предприятия, принадлежащие женщинам (*female-owned firms*);
– предприятия, принадлежащие мужчинам (*male-owned firms*);
– предприятия равного (совместного) владения (*equally male-female owned firms*) [3].

Таблица 2 – Динамика количества предприятий в США в гендерном разрезе за 1997–2007 гг. [3], [7]

Показатели	1997 г.	2002 г.	2007 г.	Темп роста, %	
				2002 г. / 1997 г.	2007 г. / 2002 г.
Все предприятия, ед.	20821934	22974655	27110059	110,3	118,0
Предприятия, принадлежащие женщинам, ед.	5417034	6489259	7793364	119,8	120,1
Предприятия, принадлежащие мужчинам, ед.	11374194	13184033	13909064	115,9	105,5
Предприятия равного владения, ед.	–	2693360	4602097	–	170,9

Таблица 3 – Динамика доходов предприятий в США в гендерном разрезе за 1997–2007 гг. [3], [7]

Показатели	1997 г.	2002 г.	2007 г.	Темп роста, %	
				2002 г. / 1997 г.	2007 г. / 2002 г.
Все предприятия, млрд. долл.	18553	22603	30167	121,8	133,5
Предприятия в собственности женщин, млрд. долл.	818,7	939,5	1190	114,8	126,7
Предприятия в собственности мужчин, млрд. долл.	6635,4	7061	8508	106,4	120,5

Предприятия равного владения, млрд. долл.	–	731,7	1282	–	175,2

В Канаде общее число женщин-предпринимателей выросло в два раза за период 1981–2001 гг., в то время как число бизнесов, принадлежащих мужчинам, выросло на 38% [1]. К середине 2000-х гг. доля женщин среди предпринимателей в Канаде составила 30% – более 800 тыс. человек. В секторе малого и среднего бизнеса женщины владеют (включая совместное, мажоритарное и миноритарное владение) 46% предприятий; женских мажоритарных предприятий – 18% [2, p. 39].

4 из 5 мажоритарных женских предприятий в Канаде в секторе малого и среднего бизнеса открываются в отраслях сервиса (техническое обслуживание, транспорт, информация и др.). В меньшей степени женские мажоритарные предприятия представлены в отраслях обрабатывающей промышленности и производства и научного обслуживания – 16% и 3% соответственно [6, p. 39].

Самостоятельная занятость женщин возрастает и во многих Европейских странах. Вклад женских предприятий в экономику Англии, в основном за счет растущего сектора услуг, оценивается в 60 миллиардов фунтов стерлингов. Предприятия, принадлежащие женщинам, представлены в секторе микропредприятий (15%), малого бизнеса (13%) и среднего бизнеса (10%) [5]. В таблице 4 отражена структура женского бизнеса в секторе малых и средних предприятий в Англии.

Таблица 4 – Структура женских предприятий в секторе малого и среднего бизнеса в Англии

Показатель	Предприятия, принадлежащие женщинам, %	Все предприятия, %
Микропредприятия (1–9 работников)	86	84
Малые предприятия (10–49 работников)	13	14
Средние предприятия (50–249 работников)	2	2

В 2010 году среднегодовая выручка малых и средних предприятий, принадлежащих женщинам, составила 500 000 фунтов стерлингов; среднегодовая выручка предприятий в целом по сектору составила 1168000 фунтов стерлингов [5].

В таблице 5 представлены данные о динамике структуры предприятий малого и среднего бизнеса в Англии в гендерном разрезе.

Таблица 5 – Динамика структуры предприятий малого и среднего бизнеса в Англии в гендерном разрезе

Показатель	2007 г.	2008 г.
Предприятия в мажоритарной собственности женщин, %	14	14
Предприятия совместного владения, %	26	24
Предприятия в миноритарной собственности женщин, %	8	7
Предприятия в полной собственности мужчин, %	52	53

Женские предприятия в Англии представлены в большей степени в отраслях сервиса (29%), торговли и технического обслуживания (21%), консалтинга (24%). В таких отраслях, как производство, транспорт, строительство, женских предприятий не более 11% [5].

В Бельгии женщина управляет каждым третьим предприятием малого бизнеса, а в сфере услуг доля «женских» предприятий доходит до 47%. В Финляндии доля женщин среди предпринимателей составляет 30%, в Швеции – 25%. В странах Центральной и Восточной Европы женщины владеют более чем 30% бизнеса, нанимают 25% рабочей силы, составляют 55% всех обучающихся.

Усилия по оказанию поддержки женскому предпринимательству распределяются по зарубежным странам весьма неравномерно. США, Канада и многие Европейские страны создали достаточно разветвленную систему поддержки, включающую различные формы партнерства между государственными, неправительственными и частными организациями. В Европейском Союзе (ЕС) вопросы, связанные с самостоятельной занятостью женщин, относятся к компетенции местных властей, которые рассматривают их в общем контексте регионального развития и создания рабочих мест. В странах Центральной и Восточной Европы, несмотря на существование отдельных государственных инициатив, основная часть работы, направленной на поддержание самостоятельной занятости женщин, осуществляется неправительственными организациями, в частности, ассоциациями женщин-предпринимателей.

США и Канада имеют наиболее развитую систему поддержки самостоятельно занятых женщин. В обеих странах эта поддержка включает предоставление кредитов, подготовительных программ и партнерских схем между частным и государственным сектором, часто являющихся результатом активного лоббирования женских организаций. Эти организации также играют важную роль в выдвижении различного рода инициатив, дополняющих государственные программы.

Конгресс соединенных Штатов принял закон о женском предпринимательстве 1988 года (также известный как резолюция Палаты представителей № 5050), который наделил Управление по вопросам женского предпринимательства полномочиями по осуществлению программ. Наиболее видное место среди них занимает «Женский демонстрационный проект», позволивший в 2002 году оказать поддержку более восьмидесяти женским бизнес-центрам по всей стране [8, с. 14].

В соответствии с этим историческим законом был также создан Национальный совет деловых женщин *(National women's business council)* – консультативный орган по вопросам государственной политики, выполняющий функцию выразителя интересов деловых женщин в федеральном правительстве. Совет включает в свой состав женщин-владельцев предприятий и представителей женских деловых ассоциаций. Его задача заключается в поощрении инициатив, стратегий и программ поддержки принадлежащих женщинам предприятий на всех этапах их развития, а также представлении независимых мнений и консультаций президенту, конгрессу и Управлению США по делам малого бизнеса, по экономическим вопросам, играющим важную роль для женщин-предпринимателей.

Одновременно с этим в частном секторе была создана организация, которая также играет важнейшую роль в развитии женского предпринимательства в США. В 1989 году был учрежден Национальный фонд для деловых женщин, в настоящее время известный как Центр исследований в области женского предпринимательства *(Center for women's business research)*, в котором накоплен огромный объем полученных в ходе исследований знаний о женщинах-предпринимателях и их предприятиях. В рамках своей деятельности Центр информирует общественность о важных тенденциях в сфере женского предпринимательства, насущных проблемах, а также фактах и цифрах для использования в сфере государственного образования и пропагандистской деятельности.

В США создана также сеть некоммерческих женских бизнес-центров, финансируемых государством. К середине 2000-х гг. в стране уже оперировали более 80 таких центров, многие из которых фокусировали свою деятельность на женщинах с низкими доходами и женщинах, принадлежащих к расовым и этническим меньшинствам. Движение за развитие микропредприятий, возглавляемое такими известными организациями, как Аспен Институт или Ассоциация за равные возможности для всех предприятий, также концентрируется на женщинах с низким доходом. Трое из четырех участников программы развития микропредприятий в США являются женщинами. Эти программы часто оказывают услуги в партнерстве с женскими бизнес-центрами.

Поддержка женщин-предпринимателей и их предприятий в Соединенных Штатах, несмотря на то, что ее зачастую рассматривают как пример для других стран, – явление относительно недавнее. Лишь в течение последних десятилетий несколько обособленных элемен-

тов деятельности слились в то, что можно назвать движением и что на деле представляет собой неформальное сочетание усилий государственного и частного секторов, позволивших добиться:

– повышения уровня информированности о вкладе и проблемах женщин-предпринимателей и их предприятий;

– значительного расширения поддержки развития женского предпринимательства со стороны государственного и частного секторов;

– распространения неправительственных организаций, оказывающих поддержку женщинам-предпринимателям;

– роста численности, разнообразия и влияния ассоциаций деловых женщин.

Государственные мероприятия Канады по поддержанию самостоятельной занятости женщин также характеризуются синергизмом действий государственных, частных и гражданских организаций. За последние 15 лет более 10 департаментов на уровне федерального правительства, а также ряда правительств провинций создали программы по стимулированию самостоятельной занятости, нацеленных преимущественно на женщин. В то же время ведущие канадские банки выдвинули ряд инициатив, включая создание зонтичной национальной организации, которая объединила бы всех женщин-собственников предприятий (Женщины-собственники предприятий Канады), и создание женских бизнес-центров на базе ряда ведущих университетов [9].

В Европейских странах инициативы по поддержанию самостоятельной занятости женщин появились, главным образом, в контексте политики обеспечения общей занятости, социальной солидарности и развития сельских районов. Большинство этих инициатив имеют региональное или местное значение.

Инициативы общесоюзного значения такие, как Новые возможности для женщин *(NOW)*, стимулировали создание и финансирование многочисленных проектов, нацеленных на оказание поддержки самостоятельно занятым женщинам. Большинство проектов, финансировавшихся *NOW*, были нацелены на оказание помощи в создании предприятий. Такого рода инициативы тесно связаны с политикой занятости Европейского Союза. Одной из четырех задач Стратегии занятости ЕС, например, является обеспечение равенства возможностей мужчин и женщин. В 1999 году Руководство к действиям ЕС усилило это направление путем включения гендерного принципа в остальные три стратегические задачи политики занятости.

Другим источником финансирования инициатив по поддержанию самостоятельной занятости женщин является инициатива *«LEADER II»*. В рамках этой инициативы финансируются проекты, которые нацелены на оказание поддержки сельским женщинам-микропредпринимателям. Однако получение фондов из этих источников часто обуславливается различными требованиями, например, необходимостью вовлечения других социальных агентов, потенциально заинтересованных в успехе проекта, с целью развития или усиления связей между государственным, частным и неправительственным секторами на локальном уровне.

На национальном уровне многие правительства стран-членов ЕС предусматривают в арсенале мер своей активной политики занятости предоставление стимулов для безработных с тем, чтобы они смогли начать свой самостоятельный бизнес. Примером такого стимулирования является программа *«Überbrückungsgeld»* в Германии и программа *«Back to Work Enterprise Allowance»* в Ирландии. Однако женщины чаще всего недопредставлены среди участников таких программ. Хотя женщины составляют почти половину безработных, их доля среди участников немецкой программы, например, достигает лишь 29%, а среди участников ирландской программы – 18% [9].

Примеров программ, нацеленных исключительно на стимулирование самостоятельной занятости женщин, очень немного. Исключением из правила являются Англия и Швеция.

В Англии правительственный отдел «Женщины и Равенство» имеет особые отношения с Министерством Торговли и промышленности в соответствии с полученным от правительства мандатом. Мандат предусматривает сотрудничество отдела с министерством с целью внедрения гендерного принципа в политику и программы, включая содействие развитию предпринимательства. Однако, кроме доступа женщин к Интернет-странице министерства,

специально созданного для предоставления информации о развитии предпринимательства, никакой специальной правительственной программы для самостоятельно занятых женщин нет. Некоторые местные инициативы по стимулированию развития предпринимательства среди уязвимых социальных групп, как, например, Феникс Фонд, все-таки включают женщин в список своих адресатов.

В Швеции финансируемое правительством Шведское Агентство по Развитию Бизнеса *NUTEK* в кооперации с консультативной фирмой *ALMI Business-partner* целенаправленно, с 1993 года, занимается вопросами развития предпринимательства женщин. Основными направлениями деятельности агентства являются: подготовка и распространение исследований по женскому предпринимательству, разработка подготовительных программ и предоставление консультативных услуг, а также реализация проектов муниципальных властей, включая предоставление консультативных услуг, нацеленных на оказание информационной поддержки самостоятельно занятым женщинам [9]. При предоставлении услуг консультантов сельским муниципалитетам отдается предпочтение. Шведская Национальная администрация по рынку труда также предоставляет помощь и консультационные услуги безработным женщинам, которые намерены создать свой собственный бизнес, включая продление пособия по безработице на период становления предприятия.

Чтобы улучшить доступ женщин к информации относительно возможностей для самостоятельной занятости, Шведское Агентство по развитию бизнеса *NUTEK* создало целую сеть местных и региональных центров по всей стране, концентрируясь, однако, на женщинах сельских и отдаленных районов. Приоритетной задачей этой децентрализованной сети информационных центров является обеспечение информационных потребностей самостоятельно занятых женщин. Сегодня эти центры, которые вначале своей деятельности полностью финансировались агентством, представляют собой независимые неправительственные организации, которые мобилизуют финансовые средства из различных источников, но продолжают получать фонды от агентства. Эти центры предоставляют различные услуги, включая информацию, советы, поддержку, профессиональную подготовку, возможности установления деловых контактов, а также техническую помощь и ресурсы, как, например, компьютеры и доступ к Интернету, что особенно важно в условиях сельской местности.

Примером другой успешной программы *NUTEK* является Группа советников по делам бизнеса из числа местных предпринимателей при муниципальных органах власти, созданных в 1993 году. Идея создания таких групп возникла в связи с результатами одного исследования, которые свидетельствовали о том, что женщины неохотно обращаются за советом и помощью к консультативным компаниям, а предпочитают искать помощи среди своих друзей и знакомых. Группы советников, в этом контексте, обеспечивают свободный и неформальный доступ самостоятельно занятых женщин и женщин-владельцев к нужной им информации. Учитывая тот факт, что состав таких групп формируется из местных женщин-предпринимателей, установление контактов с ними женщин, ищущих помощи и совета по вопросам создания и расширения своего собственного дела, способствует включению этих женщин в местную сеть деловых связей, повышая тем самым возможности выживания их предприятий.

NUTEK также проводит регулярные кампании, освещающие деятельность самостоятельно занятых женщин и их вклад в развитие и укрепление местного бизнеса и экономики. Этому виду деятельности придается большое значение, так как она способствуют повышению авторитета самостоятельно занятых женщин среди местного населения и позволяет преодолеть стереотипы и негативные представления о способностях женщин заниматься предпринимательской деятельностью.

Муниципальные и региональные правительства были наиболее активными в разработке программ по продвижению самостоятельной занятости женщин, часто используя преимущество наличия фондов финансирования ЕС таких, как упомянутая выше *NOW*. Еще один пример – это *ProWomEn*, общеевропейская сеть 17 государственных организаций на региональном уровне, которая обеспечивает сотрудничество участвующих стран по выработке мер по поддержанию как женского предпринимательства в целом, так и тех женщин,

которые только начинают свою предпринимательскую деятельность. Среди участвующих регионов следует отметить Баден-Вюртемберг и Тюрингию, Восточную Швецию, а также ряд регионов Венгрии, Польши и Чешской Республики. Организации, участвующие в сети, установили формальные каналы связей для обмена опытом и распространения информации об успешных практиках, а также для поддержания постоянного диалога, способствующего аккумулированию знаний и экспертизы каждым из участников, которые они могут использовать в ходе подготовки инициатив и программ в своих собственных регионах.

В странах Центральной и Восточной Европы национальная политика занятости редко выделяет женщин в качестве целевой группы и редко рассматривает вопросы, связанные с самостоятельной занятостью женщин. Словения является исключением из правил. Ее национальная Программа действий в области занятости содержит специальную программу по профессиональному продвижению женщин, которая фокусируется на предоставлении женщинам новых возможностей в области занятости, в частности, самостоятельной занятости и предпринимательства. Указанная программа через свой информационный центр для женщин *(META Center)* и его региональные филиалы предоставляет различного рода услуги женщинам, включая профессиональную подготовку, личного инструктора и возможности для установления деловых контактов с другими женщинами-предпринимателями в Словении и за рубежом.

На фоне общего пассивного отношения правительств Центральной и Восточной Европы к вопросам, касающимся самостоятельной занятости женщин, неправительственные организации за последние десять лет выдвинули сотни различных инициатив. Многие женские неправительственные организации концентрируют свою деятельность на улучшении экономического положения женщин, включая посредством самостоятельной занятости. Более того, женские бизнес-ассоциации выполняют двоякую роль. Наряду с предоставлением форума для женщин-предпринимателей, лоббированием и продвижением идей женские бизнес-ассоциации оказывают большую поддержку своим членам в виде различных услуг, включая профессиональную подготовку и техническую помощь, часто в виде целевых программ для бедных и сельских женщин. Например, Ассоциация деловых женщин Сербии знакомит женщин-надомниц с основами бизнеса, чтобы они смогли повысить эффективность своего промысла, а также помогает им формализовать их бизнес. Женские неправительственные организации и ассоциации деловых женщин в Боснии и Герцеговине, Македонии, Сербии и Черногории активно лоббируют правительственные учреждения и финансовые организации, добиваясь улучшения доступа женщин к финансовым ресурсам.

Секторальная стратегия, нацеленная на объединение женщин, занятых в определенных секторах рынка труда, может способствовать улучшению доступа женщин к рынкам благодаря установлению каналов связи между женскими предприятиями, улучшению внешних условий их функционирования, а также расширению объема производства и продаж. Такого рода стратегия может быть особенно эффективна в отношении сельских микропредпринимателей, которые, как правило, изолированы и ограниченны в ресурсах, необходимых для освоения новых рынков. Учитывая огромные возможности новых информационных и коммуникационных технологий, Интернет, несомненно, мог бы стать одним из инструментов имплементации такой стратегии. Именно такого рода стратегию и реализует Центрально-азиатская Ассоциация Поддержки Ремесел (ЦААПР).

С 1998 года ЦААПР осуществляет маркетинг продукции ремесленников, живущих на территории Казахстана, Киргизстана, Узбекистана, Туркменистана и Таджикистана, на международных рынках через Интернет. Таким образом, она обеспечивает доступ своих членов к глобальному рынку. Через партнерские отношения с 26 неправительственными организациями и центры народного промысла ЦААПР связывает микропредпринимателей между собой и подключает их к ресурсам мирового рынка, к которым они не смогли бы подключиться самостоятельно [9]. Эти ресурсы, наряду с возможностями реализации продукции, включают также возможности установления деловых контактов, коммуникации, получения профессиональной подготовки и участия в выставках и ярмарках.

Исходя из рассмотренных примеров зарубежного опыта можно сформулировать следующие подходы к женскому предпринимательству (рисунок 2).

Рисунок 2 – Подходы к женскому предпринимательству

В США и Канаде женское предпринимательство рассматривается как резерв экономического роста. Именно страны Северной Америки добились наиболее ощутимого прогресса в области развития женского предпринимательства: рост женского предпринимательства в США за 1997–2007 гг. в два раза выше, чем совокупный рост предпринимательства в стране за тот же период, а вклад женского предпринимательства в экономику страны сравним с объемом ВВП ведущих экономик Европы [10]. В Европейских странах акцент делается на необходимость создания рабочих мест, и, соответственно, стимулирование самостоятельной занятости женщин и женского предпринимательства реализуется в рамках более широкой стратегии борьбы с безработицей. В странах Центральной Азии развитие самостоятельной занятости женщин видится как инструмент усиления экономической независимости женщин. Естественно, что эти различия в стратегических установках отражаются как на подходах и содержании политик, нацеленных на развитие женского предпринимательства, так и на их конечных результатах.

Примеры зарубежного опыта свидетельствуют об успешном преодолении барьеров, препятствующих полноценной самостоятельной деятельности женщин. Они показывают возможные пути улучшения доступа женщин к финансовым и информационным ресурсам, к рынкам, профессиональной подготовке и сетям деловых связей. В определенной степени эти примеры поучительны и в плане опыта преодоления дискриминационного эффекта традиционных культурно-социальных норм, потенциальной роли, которую могли бы играть различные социальных агенты (частные, государственные и неправительственные организации), а также возможностей кооперации между ними в деле оказания поддержки и продвижения женского предпринимательства.

Литература

1. Women’s business ownership : recent research and policy developments. Report to the small business service. – Glasgow, 2006. – 90 p.

2. Canadian women entrepreneurs, research and public policy : a review of literature. – Ottawa, 2008. – 151 p.

3. Survey of Business Owners – Women-Owned Firms: 2007 [Электронный ресурс] / Режим доступа : http://www.census.gov/econ/sbo/get07sof.html. – Дата доступа : 10.09.2011.

4. Key facts about women-owned businesses [Электронный ресурс] / Режим доступа : http://womenbusinessresearchcenter.org/research/keyfacts. – Дата доступа : 10.09.2011.

5. Small business survey 2010. Women-led businesses boost [Электронный ресурс] / Режим доступа : http://www.bis.gov.uk/assets/biscore/enterprise/docs/b/11-p74-bis-small-business-survey-2010. – Дата доступа : 28.08.2011.

6. Key small business statistics. – Ottawa, 2011. – 45 p.

7. Survey of Business Owners – Women-Owned Firms: 2002 [Электронный ресурс] / Режим доступа : http://www.census.gov/econ/sbo/get02sof.html. – Дата доступа : 3.09.2011.

8. Access to financing and ITC for women entrepreneurs in the UNECE region. Challenges and good practices. – Geneva and New York, 2004. – 150 p.

9. Самостоятельная занятость и предпринимательство женщин в регионе ЕЭК ООН [Электронный ресурс] / Режим доступа : http://un.by/ru/publications/thema. – Дата доступа : 10.12.2010.

10. The economic impact of women-owned business in the United States [Электронный ресурс] / Режим доступа : http://womenbusinessresearch.org. – Дата доступа : 15.08.2011.

Гомельский государственный
университет им. Ф. Скорины

Поступило 02.07.11

Известия Гомельского государственного университета
имени Ф. Скорины, №3(72), 2012

УДК 657.372

Исчисление финансовых результатов в русле статической и динамической теории учета

Т.И. Панова

Рассматриваются подходы к определению финансового результата во взаимосвязи с основными концепциями бухгалтерского учета. Раскрывается сущность и алгоритмы исчисления прибыли в статической и динамической теории учета. Дается оценка баланса, действующего в Республике Беларусь, с позиции статической и динамической теории.
Ключевые слова: прибыль, финансовый результат, статическая теория учета, динамическая теория учета.

The article considers the approaches to the determination of financial results in conjunction with the basic conceptions of accounting. The article discloses the nature and algorithms of profit calculations in static and dynamic theories of accounting. The assessment of the current balance in the Republic of Belarus is given from the position of the static and dynamic theories.
Keywords: profit, financial result, static theory of accounting, dynamic theory of accounting.

Введение. В настоящее время в Республике Беларусь, как известно, осуществляется реформирование системы бухгалтерского учета, связанное не только с происходящими изменениями в экономике страны, но и с мировой тенденцией гармонизации национальных учетных систем на базе Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО). Подобными процессами сейчас охвачены практически все страны, и в этой связи заметно возрос интерес мирового учетного сообщества к вопросам сравнения принципов и основных концепций национальных и межнациональных систем бухгалтерского учета. В свою очередь, подобные изыскания заметно активизировали дискуссии о принципах бухгалтерского учета вообще, о его предмете и цели. Казалось бы, странные вопросы для науки, существующей более пятисот лет! Однако в теории бухгалтерского учета сохранилось довольно много подобных вопросов и нерешенных проблем. Наиболее важные из них связаны с определением целей бухгалтерского учета, а также с обоснованием двойной записи – основы современного бухгалтерского учета.

Гипотеза российского ученого К.Ю. Цыганкова [1] о древнеримском происхождении двойной бухгалтерии и центральной роли в ней категории собственного капитала позволяет увидеть тесную взаимосвязь между концепциями бухгалтерского учета и подходами к оценке финансовых результатов, создает предпосылки для дальнейшего развития методологии исчисления бухгалтерской прибыли.

Основная часть. В рамках парадигмы двойной записи выделяют две концепции учета: статическую и динамическую [2]. Статический бухгалтерский учет, как отмечает профессор Жак Ришар, – это учет, основной целью которого является оценка финансового состояния субъекта, то есть ответ на вопрос, позволит ли реализация всех активов предпринимателя на данный момент получить сумму, необходимую для оплаты его кредиторской задолженности. Таким образом, из данных статического учета собственники и внешние пользователи отчетности могут получить информацию о стоимости чистых активов (активов, свободных от обязательств). В основе данного вида учета лежит статическая балансовая теория, рассматривающая предприятие как имущественный комплекс, состоящий из относительно независимых элементов. Данная теория базируется, как правило, на оценке активов и пассивов по справедливой стоимости. Основная цель статического учета сводится к защите интересов кредиторов, а задача – к выявлению реальной стоимости имущества (и активов, и пассивов) на дату отчетности. При оценке стоимости предприятия на основе статической теории определяют имущество и кредиторскую задолженность в соответствии с их книжным и ин-

вентарным отражением на начало и конец периода.

Динамическая бухгалтерия является бухгалтерией, основной целью которой является оценка эффективности деятельности организации за отчетный период. В отличие от статического баланса, позволяющего оценить ресурсный потенциал предприятия, динамический баланс позволяет оценивать действующий потенциал и определять финансовые результаты от использования собственности.

Основной целью динамической оценки стоимости предприятия является периодическое измерение эффективности использования собственности на основе данных бухгалтерского учета и прогнозирование перспектив развития бизнеса. Эффективность может быть измерена различными показателями. Наиболее часто используемым является показатель рентабельности собственного капитала, характеризующий эффективность использования собственных активов.

В основе динамического учета лежит динамическая балансовая теория, которая носит экономический характер и рассматривает предприятие как комплекс инвестиций, стоимость которого может быть оценена через уровень ожидаемых от него доходов.

Некоторые наиболее существенные, на наш взгляд, различия между динамической и статической концепцией бухгалтерского учета представлены в таблице.

Таблица 1 – Основные различия между динамической и статической концепцией бухгалтерского учета

Объекты сравнения	**Статическая концепция**	**Динамическая концепция**
Основная задача (цель) бухгалтерского учета	Определение реальной стоимости имущества и оценка его ликвидности	Оценка эффективности деятельности (финансового результата) за период
Пользователи, на которых ориентирована информация	Кредиторы	Собственники
Трактовка (определение) финансовых результатов	Прирост чистых активов	Разница между доходами и расходами
Обоснование балансового равенства	В активе и пассиве отражаются одни и те же средства, но в разной группировке	В активе и пассиве одновременно отражаются различные фазы кругооборота капитала, вложенного в предприятие
Оценка статей баланса	По текущей рыночной стоимости, т. е. предполагается переоценка активов	По исторической стоимости, переоценка недопустима

Надо отметить, что статическая теория учета преобладала в мировой практике на протяжении многих веков, и только в двадцатом веке в Германии и России получила большое развитие динамическая теория, уделяющая основное внимание оценке эффективности деятельности, а не платежеспособности субъекта хозяйствования.

Как показывает практика организации бухгалтерского учета большинства стран, в настоящее время преобладает совмещение статических и динамических подходов к составлению отчетности [3]. МСФО в данном вопросе также закрепляют эклектический характер бухгалтерского учета, вытекающий из поставленных целей – удовлетворить информационные потребности всех разнообразных пользователей. Защищая интересы кредиторов, финансовая отчетность должна базироваться на принципах статической теории. Собственники для выявления реальных финансовых результатов и оценки качества работы администрации предпочли бы динамический баланс. Информационные потребности менеджеров организации вообще, как правило, не вписываются ни в одну из представленных теорий.

В свете существования двух основных концепций бухгалтерского учета используются соответствующие подходы к исчислению финансового результата: статический и динамиче-

ский. Статический финансовый результат исчисляют по данным бухгалтерского баланса как прирост или уменьшение чистых активов (собственного капитала) организации за отчетный период. В динамическом бухгалтерском учете финансовый результат выявляется путем сопоставления доходов и расходов отчетного периода [4], [5].

В национальных стандартах Республики Беларусь закреплен динамический подход к определению прибыли. Конечный финансовый результат за отчетный период определяется как сумма финансового результата (прибыли или убытка) от видов деятельности, а также от операционных и внереализационных доходов за вычетом расходов. Сопоставление дебетового и кредитового оборотов показывает итоговый финансовый результат отчетного периода. По завершении отчетного периода при составлении бухгалтерской отчетности счет 99 «Прибыли и убытки» закрывается путем переноса сальдо на счет 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)», который относится уже к счетам собственного капитала.

В зарубежной практике принято одновременное существование нескольких методов исчисления финансовых результатов. В финансовой бухгалтерии как англо-американской, так и континентальной (европейской) учетной системы обычно применяется два метода определения прибыли, отражающие две основные концепции учета. При этом используются данные пробного баланса, то есть остатки по синтетическим счетам бухгалтерского учета на отчетную дату. По сути дела, выявление финансового результата является операцией, завершающей бухгалтерский цикл и закрывающей временные счета доходов и расходов.

В таблице 2 представлен условный пример пробного баланса организации в системе счетов Франции и его использование для исчисления финансового результата.

По представленным в таблице остаткам балансовых счетов (в западном учете так называют лишь счета 1–5 классов) формируют бухгалтерский баланс. Для соблюдения балансового равенства в пассив баланса необходимо добавить сумму, на которую различаются итоги дебетовых и кредитовых остатков данных счетов. Экономический смысл данной величины – прирост стоимости чистых активов, или изменение собственного капитала за отчетный период. Если в рассматриваемом периоде не происходило изменений капитала за счет вкладов или изъятий собственника (как в нашем примере), то прирост мог произойти только за счет полученной за отчетный период прибыли. Таким образом, прибыль определяется по методологии статического учета как прирост чистых активов.

Показатель прибыли можно получить и путем сопоставления доходов с расходами, используя данные счетов 6 и 7 классов. Таким образом, финансовый результат рассчитывают дважды – согласно статической и динамической концепций бухгалтерского учета.

Подобную модель можно назвать статико-динамической. Однако, на наш взгляд, в ней осуществляется лишь формальное объединение двух концепций бухгалтерского учета, объединение на уровне алгоритмов, но не содержания. Иначе и не может быть, поскольку вопрос упирается в информационную базу, то есть в принципы и методы формирования балансовых статей (остатков по бухгалтерским счетам), на основе которых производятся расчеты. В свою очередь, принципы формирования показателей отчетности зависят от целей бухгалтерского учета. Как уже упоминалось (таблица 1), целью статического учета является оценка финансового состояния организации, а динамического – оценка результатов ее деятельности. Данные цели диктуют разные требования к оценке балансовых статей, и одновременно их достичь невозможно. Поэтому повышение достоверности данных бухгалтерского учета возможно только в контексте конкретной цели, то есть статической или динамической теории.

Анализируя бухгалтерский баланс Республики Беларусь с точки зрения статической и динамической концепций, следует отметить, что он скорее тяготеет к системе статического учета, о чем свидетельствует наличие забалансовых счетов, практика переоценки активов и некоторые другие принципы формирования балансовых статей [4], [5]. Исторически сложилось, что основной целью составления отчетности отечественными организациями является предоставление отчетов в контролирующие и налоговые органы. В таком случае направленность учета имеет откровенно статическую природу, поскольку основными показателями, интересующими данные органы, являются показатели финансовой устойчивости и величина чистых активов предприятия. Разработанные Министерством финансов Республики Беларусь

методы финансового анализа также подразумевают баланс, сформированный в рамках статической теории. Основные показатели, характеризующие финансовое положение организации и удовлетворительность ее баланса, основываются на статической оценке имущественного комплекса и степени ликвидности активов. Однако большинство статей баланса в нашей стране сформировано в соответствии с динамической теорией. Соответственно, налицо парадокс: оценка показателей баланса происходит по динамической концепции, представление и цель составления баланса – согласно статической концепции.

Конечно, такое смешение принципов и подходов не способствует повышению качества бухгалтерской информации, используемой для любой цели, в том числе и для определения финансовых результатов деятельности организации [6].

Таблица 2 – Пробный баланс предприятия и его использование для исчисления финансового результата

Номера и названия счетов	Сальдо на конец года		Комментарии
	Дебет	Кредит	
БАЛАНСОВЫЕ СЧЕТА			
Класс 1 «Счета капитала»			
101 «Капитал»		300 000	
120 «Результат отчетного периода (прибыль)»		***x***	***← 40895***
151 «Резервы»		20 000	
Класс 2 «Счета долгосрочных активов»			
211 «Земля»	30 000		Прибыль = дебетовое сальдо – кредитовое сальдо балансовых счетов
213 «Сооружения»	150 000		
215 «Оборудование»	50 000		
2182 «Транспортные средства»	50 000		
2183 «Вычислительная техника»	14 650		
Класс 3 «Счета запасов»			
37 «Товары»	8 000		
Класс 4 «Счета расчетов»			Прибыль = 397 255 – 356 360 = 40 890
401 «Расчеты с поставщиками»		32 560	
411 «Расчеты с покупателями»	24 110		
44 «Расчеты по налогам»		3 800	
Класс 5 «Финансовые счета»			
512 «Расчетный счет»	68 455		
53 «Касса»	2 040		
Итого по 1–5 классам счетов	*397 255*	*356 360*	
СЧЕТА «ЗАТРАТЫ–ВЫПУСК»			
Класс 6 «Счета расходов»			
607 «Покупка товаров»	327 000		Прибыль = Доходы – Расходы
61 «Услуги со стороны»	25 720		
631 «Налоги»	12 400		
64 «Расходы по содержанию персонала»	49 500		Прибыль = 460 955 – 420 060 = 40 890
66 «Финансовые расходы»	4 525		
67 «Чрезвычайные расходы»	915		
Класс 7 «Счета доходов»			
707 «Реализация товаров»		457 800	
76 «Финансовые доходы»		1 325	
77 «Чрезвычайные доходы»		1 830	
Итого по 6, 7 классам счетов	*420 060*	*460 955*	
Итого по пробному балансу	817 315	817 315	

Заключение. Финансовый результат деятельности организации с позиции статической теории учета рассматривается как прирост собственного капитала, а с позиции динамической теории – как разница между доходами и расходами периода. Оба подхода используют информацию бухгалтерского учета, но в рамках одной системы счетов получить достоверные показатели по обоим методам невозможно. Разные концепции учета требуют различных методов оценки объектов учета, принципов формирования балансовых статей. Так что при исчислении финансового результата в рамках существующей эклектической системы бухгалтерского учета, используя любой подход, неизбежно получение компромиссного варианта значения данного показателя. Данный факт необходимо учитывать всем пользователям финансовой отчетности.

Литература

1. Цыганков, К.Ю. Очерки теории и истории бухгалтерского учета / К.Ю. Цыганков. – М. : Магистр, 2009. – 462 с.

2. Ришар, Ж. Бухгалтерский учет : теория и практика / Ж. Ришар; пер. с фр. ; под ред. Я.В. Соколова. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 160 с.

3. Обербринкманн, Ф. Современное понимание бухгалтерского баланса / Ф. Обербринкманн; пер. с нем. ; под ред. Я.В. Соколова. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 416 с.

4. Бухгалтерский учет, анализ и аудит : учеб. пособие / П.Г. Пономаренко [и др.] ; под общ. ред. П.Г. Пономаренко. – 2-е изд., испр. – Минск : Вышэйшая школа, 2007. – 527 с.

5. Панков, Д.А. Концепции прибыли и концепции поддержания капитала: взаимосвязь и взаимообусловленность / Д.А. Панков, Ю.Ю. Кухто // Бухгалтерский учет и анализ. – 2011. – № 8. – С. 3–6.

6. Пятов, М.Л. Балансовые теории как ключи к пониманию границ возможностей современной бухгалтерской отчетности и механизмов ее восприятия / М.Л. Пятов, С.Н. Карельская // Бухгалтерский учет и анализ. – 2011. – № 4 . – С. 12–18.

Гомельский государственный
университет им. Ф. Скорины

Поступило 15.12.11

Известия Гомельского государственного университета
имени Ф. Скорины, №3(72), 2012

УДК 001(476):378

Адаптивный или творческий путь развития

Э.А. Савенок

Образование рассматривается сегодня мировым сообществом как основная движущая сила устойчивого развития экономики. Инновационное развитие страны нуждается в талантливых людях, способных реализовывать самые смелые идеи, решать специализированные наукоемкие задачи. Поэтому обучение специалистов следует осуществлять не адаптивно имитационными, а творческими методами, для чего необходимо взаимодействие науки, образования, бизнеса и государства.
Ключевые слова: инновационное развитие, творческая среда, креативность, синергетика, нелинейность развития, адаптивность, взаимодействие, когнитивная наука, традиционные ценности.

Education today is being perceived by the world as the primary driving force of a stable economical development. Innovative growth of a country is in need for talented people, capable of implementing most courageous ideas, solving specialized knowledge-intensive tasks. That is why staff training should be executed through creative rather than adaptively imitative methods. Therefore, the interaction between the science, education, business, and the government is necessary.
Keywords: innovative development, creative field, creativity, synergy, nonlinearity of development, adaptability, interaction, cognitive science, traditional values.

Новый XXI век требует нового подхода в экономических исследованиях, основанного на нелинейности развития с учетом синергетики. Именно синергетика является ключом в понимании механизмов интеллектуального лидерства и инноваций, творческого мышления.

В современных условиях главным является интеллектуальное лидерство. Конкуренция в XXI веке уже не вкладывается в линейное адаптивное обучение. Современная конкуренция – это развитие процессов на основе нелинейной положительной обратной связи для создания условий ускоренного интенсивного качественного развития систем, в том числе и междисциплинарного характера, способствующего возникновению у системы качественно новых свойств за счет системной суммы новаций. Потенциал инновационного развития общества, предприятия зависит не только от способности прогнозировать изменения, но и уметь превентивно на них реагировать, что и создает условия для долгосрочного развития, углубления международных связей и получения дополнительного эффекта.

Для достижения более высокого инициативного, концептуального и общего эффекта государством и бизнесом должны быть созданы условия, которые позволили бы развивать самоорганизационные системы в экономике, то есть такие, которые умеют создавать и использовать механизмы, вызывающие синергетические эффекты, что явится естественным ответом теории на вызов нелинейности в экономике. Все это придаст новый импульс научным исследованиям и расширит возможности данной методологии в самых разных аспектах, в том числе и методологии интенсификации взрывного, скачкообразного, качественно нового развития системы.

В настоящее время обучение в вузах и на производстве пока осуществляется адаптивно имитационными методами, при которых развитие подразумевает только изменение параметров системы, но при сохранении неизменного порядка ее организации. При изменении внешних условий такой метод дает возможность системе лишь приспособиться к новым ограничениям в среде и не создает условия для перехода системы на новую траекторию развития. Это объясняется тем, что на определенных этапах развития не смогли увидеть и изменить саму структуру исходной системы и не увидели ее нового качества и перерождения.

В производственных условиях, как правило, отстающие предприятия стараются подражать передовым и вместо того, чтобы выделиться из всей массы конкурентов и стать непохожими на всех, стать уникальными с новыми конкурентоспособными продуктами, останавливаются в своем развитии, унифицируются. Практически такое копирование дает неко-

торый результат, но очень малопродуктивный и имеет короткий и замедленный путь развития. На это указывают ученые М. Хаммер и Дж. Чампи в «концепции изменения окружения» [1]. Это говорит о том, что адаптивное обучение ставит целью найти практики, которые помогли бы приспособиться к изменениям, в то время как творческое обучение концентрируется на инновациях и определяет рынки будущего.

Такой подход вызывает необходимость создания системы подготовки новых специалистов, необходимых для развития страны, и требует незамедлительного решения кадровой политики в сфере инноваций. Поэтому современные университеты не должны быть просто превосходными образовательными учреждениями, которые занимаются обучением ради обучения, а должны создавать механизмы переноса на рынок научных разработок молодых ученых [2].

Для этого необходимо создать организации наподобие «Russia Innovation Collaborative», которая проектирует программы для обучения и поддержки инноваций и ускорения перемещения идей из лабораторий к практическому коммерческому использованию. Свою работу такие организации строят по принципу межвузовского взаимодействия, а также взаимодействия обучающихся с предприятиями, представителями бизнеса, которые формируют заказы на специалистов и проекты, выполняемые в вузах учеными и студентами.

Центром сотрудничества должна стать модель взаимодействия: государство – бизнес – научные кадры – студенты с собственными идеями, увлеченные научными исследованиями. Без такого взаимодействия вряд ли можно получить инновационный импульс развития как в промышленности, так и в других отраслях экономики. Для этого в областных центрах республики необходимо создать особые экономические зоны технико-внедренческого типа, которые позволят ускорить внедрение знаний в производство. То есть вузы помимо образовательных процессов и проведения научных исследований возьмут на себя миссию быть активными игроками в развитии экономики через создание научных и технологических знаний и, как следствие, инноваций. Это создаст условия перехода от адаптивного к творческому пути развития образования и экономики страны, что позволит развивать человека как личность – «визионера», который не только видит будущее, но это будущее создает.

Взаимодействие вузов, науки и производства решит проблему подготовки кадров для инновационной экономики, а во взаимосвязи с бизнес-внедренческими компаниями позволит постоянно совершенствовать технологии, модернизировать предприятия и ускорит переход на новый технологический уклад.

Главным тормозом, а точнее ограничителем инновационного развития экономики Беларуси, являются недостаточно подготовленные к этому кадры и их несовершенство. Вследствие ускоренного развития НТП технологии меняются очень быстро, поэтому экономике нужны кадры, которые могут и должны постоянно стремиться к развитию, самосовершенствованию, поиску нового. Будущее государства за «научной молодежью».

Следует отметить, что в настоящее время во всех странах наблюдаются в определенной степени застойные явления в науке, так как за последние сорок лет не сделано ни одного значимого открытия, что можно объяснить прежде всего дефицитом креативности, отсутствием в системе образования среды, развивающей творческое мышление. И становится понятным, что в этих условиях необходимо осуществлять преобразования для создания такой среды, насыщенной творчеством, нацеленной на будущее, объединяющей ведущих ученых, опытных и сведущих в своих областях специалистов, которых в нашей стране в достатке, и студенчество.

На наш взгляд, с целью подготовки специалистов-нанотехнологов необходимо создать институт науки и технологий как межвузовский центр подготовки кадров для инновационных компаний, где будут проходить обучение по перспективным специальностям отобранные со всех вузов страны после 2-го курса студенты, с креативным нестандартным мышлением, способные к исследованиям.

Для подготовки и переподготовки кадров для инновационных компаний, предприятий необходимы новые образовательные стандарты, разработка которых должна осуществляться при непосредственном участии компаний и предприятий определенных направлений. Осо-

бенно тех предприятий промышленности, где высокий уровень модернизации, например, по энергосбережению, ядерным и космическим технологиям, ИТ-технологиям, генной инженерии, телекоммуникациям, медтехнологиям и т. д. Целью такого взаимодействия является подготовка квалифицированных специалистов с компетенциями, необходимыми для выполнения задач стратегического инновационного развития экономики Беларуси.

XXI век характеризуется переходом к новому технологическому укладу, цель которого – воспроизводство системы живой природы, т. е. познание природы на основе ИТ-технологий, когнитивных технологий, включающих естественные, гуманитарные науки, генную инженерию и социогуманитарные технологии. Точнее – это конвергентная наука и технологии.

Сегодня важно не опоздать в развитии науки по новым направлениям. Поэтому рекомендуем при ведущих университетах страны создать факультет «Конвергентная наука и технологии». Кроме этого, с целью развития инновационного предпринимательства считаем необходимым во всех региональных университетах ввести новые дисциплины такие, как:

– коммерциализация научных разработок;
– молодежные инновационные инициативы;
– конвергентная наука и технологии – производству.

При этом важно понять значение фундаментальной и прикладной науки. Необходимо четко осознать, что фундаментальная наука не подчинена рыночным отношениям, однако в ней могут быть и такие неожиданности, когда можно получить эффект сразу, но это – исключение. Падение значимости фундаментальных и прикладных исследований заметно в Беларуси, что подтверждается изменениями в структуре научно-исследовательской деятельности (таблица 1) [3, с. 74].

Таблица 1 – Доля затрат на науку и исследования в некоторых странах, %

	Фундаментальные исследования		Прикладные исследования		Научно-технические разработки		Услуги	
Годы / Страна	2005	2008	2005	2008	2005	2008	2005	2008
Азербайджан	29	21	48	43	11	22	12	15
Армения	15	18	6	5	69	69	10	8
Беларусь	18	13	26	23	46	53	10	11
Казахстан	14	11	33	40	44	20	9	29
Молдова	28	24	35	49	34	26	3	1
Россия	13	18	15	18	65	58	7	6
Таджикистан	85	49	4	27	8	18	3	6
Украина	20	25	15	19	50	46	15	10

Как показывают данные, на первый план выдвинулись опытно-конструкторские работы, доля которых в финансировании НИОКР в 2008 году увеличилась до 53%, в то время как доля фундаментальных и прикладных наук сократилась до 36%.

В вузах же получают в основном прикладные открытия и научные разработки. Поэтому здесь должны создаваться бизнес-центры и малые инновационные предприятия во главе с ведущими учеными и их учениками. Таким образом будет создан инновационный пояс, который свяжет науку, производство и бизнес, и наука перестанет стагнировать, а будет мощной конструктивной силой, ее роль и значение существенно возрастет. В настоящее время роль науки существенно уменьшилась, на наш взгляд, из-за того, что вузовская наука по сравнению с академической потеряна вследствие неразвитости материально-технической базы, недостатка финансовых ресурсов, недоучета значения вузовской прикладной науки и организационно-социальных факторов. В то же время, если хотим достичь высокого уровня развития страны, необходимо академическую фундаментальную науку развивать комплексно и во взаимосвязи в системе образования.

Существующее отношение к науке в вузах и потеря взаимосвязи академической науки с вузовской привели к старению кадров как в вузах, так и в академической научно-исследовательской среде. Так, тревогу вызывает возрастная структура научных кадров высшей квалификации (таблица 2) [4, с. 39], [5, с. 26]. Критично выглядит возрастная структура докторов наук, среди которых доля возрастной группы моложе 40 лет составляет всего 0,4%. При этом удельный вес численности докторов наук в возрасте старше 60 лет увеличился с 36,9% до 62,1%.

Таблица 2 – Возрастная структура научных работников высшей квалификации Республики Беларусь (в %)

Возраст / Годы	до 29 лет		30–39 лет		40–49 лет		50–59 лет		60–69 лет		70 лет и старше	
	доктора наук	канд. наук	доктора наук	канд. наук	доктора наук	канд. наук	доктора наук	канд. наук	доктора наук	канд. наук	доктора наук	канд. наук
1995	0	1,9	2,3	18,1	23,2	40,2	37,6	31,6	36,9	8,2	*	*
2000	0,2	2,0	1,3	12,2	16,9	31,6	31,3	33,8	32,2	18,6	13,1	1,8
2008	0	3,9	0,4	16,8	7,3	17,5	30,2	31,7	33,7	23,0	28,4	7,1

* – возрастная подгруппа не выделялась

Доля числа кандидатов наук в возрасте до 40 лет в их общей численности за 1995–2008 гг. практически осталась неизменной (20% и 20,7% соответственно), удельный вес возрастной группы 40–49 лет за этот же период снизился с 40,2% до 17,5% , т. е. на 22,7%. Одновременно удельный вес численности кандидатов наук в возрасте старше 60 лет увеличился с 8,2% в 1995 году до 30,1% в 2008 году (на 21,9%).

Таким образом, в научной сфере наблюдается тенденция старения научных кадров, что ведет не только к снижению показателей научно-исследовательской деятельности, но и к угрозе нарушения непрерывности и преемственности воспроизводства научных кадров.

Особенно большой пласт ученых «выпал» за последние 20 лет (таблица 3), что в итоге сказывается на развитии, прежде всего, фундаментальной науки и качестве подготовки специалистов в вузах на основе адаптивного обучения прошлого, а не будущего [4, с. 35], [5, с. 24], [6, с. 34], [7, с. 43].

Таблица 3 – Численность работников, выполнявших научные исследования и разработки в Республике Беларусь

Годы	Всего	В том числе исследователи	Из них	
			доктора наук	кандидаты наук
1990	69 030	59 400	*	*
1995	26 902	23 771	712	4403
2000	32 926	19 707	819	3847
2005	30 222	18 267	780	3232
2008	31 473	18 455	726	3143
2009	32 441	20 543	739	3231
2010	31 712	19 879	748	3193

Как видно из данных таблицы 3, только за последнее пятилетие удалось стабилизировать численность работников, выполнявших научные исследования и разработки, в то время как в период 2001–2005 гг. наблюдалось среднегодовое уменьшение их численности в размере 1,7%, а с 1990 по 2000 год их численность сократилась более чем в 2 раза. Большая часть работников (60,5%), занятых выполнением научных исследований и разработок, сосредоточена в академической науке, и лишь десятая часть – в вузовской науке (таблица 4) [3, с. 12–13].

Таблица 4 – Распределение научно-исследовательских кадров по секторам научно-исследовательской деятельности, 2008 год

	Количество	% к итогу
Академическая наука	19 032	60,5
Отраслевая и фирменная наука	9 154	29,1
Вузовская наука	3 287	10,4
Всего	31 473	100

Следует отметить, что кадры управления в Беларуси не совершенны, особенно инновационные, не из-за того, что они малознающие, а из-за того, что не могут эффективно применять имеющиеся знания. Это говорит о том, что дефицит компетентности в системе образования продолжается и в ближайшие 3–5 лет вряд ли будет решен, так как ускоренное развитие системы образования возможно только при достаточной обеспеченности ресурсами, которых в настоящее время не хватает. Получить хорошее образование можно только тогда, когда условия учитывают интересы каждого человека и максимально раскрывают его таланты. Сегодня государству важно принять такие решения, которые позволили бы строить вузы и НИИ по принципу наукоградов или техно-бизнес-зон с высокоразвитой материально-технической базой, а это значит с высокой вооруженностью труда и учебы для постоянной интеллектуальной работы, системой массовых информационно-технических средств, обменом производимыми новыми продуктами с предприятиями, компаниями, а также между народами и странами, что позволит обществу внутренне самораскрыться, что будет способствовать созданию человека будущего с новыми старыми ценностями: духовностью, самосознанием, гражданственностью, интеллигентностью, умением самостоятельно и независимо мыслить, – в основе которых лежит неуклонное стремление не созерцать, а переделывать, улучшать действительность.

До настоящего времени мы постоянно слышим, что советская система образования была одной из лучших в мире и что она давала много знаний. Но еще в древности говорили, что многознание уму не научает, а, с другой стороны, когда много знаешь, одалживать ума не надо. Это говорит о том, что все находится во взаимосвязи и взаимодействии, то есть все должно быть гармонично. Жизнь показала, что важнее научиться анализировать, мыслить. В жизни, оказывается, выигрывает тот, кто планирует на более отдаленный период времени и способен правильно сделать анализ существующего и предугадать последствия принятых решений. Еще Сократ высказывал мысль о том, что все частные цели, интересы, поступки людей, живущих в обществе и обществом, должны подчиняться общей и высшей цели – духовности, которая и есть высшее благо. А так как человек – частица общества, существо общественное, то чем умней человек, тем больше осознает он себя человеком общества и работает на его интересы, понимая, что его счастье зависит от благополучия всего общества. Поэтому главное – научиться мыслить и совершать действия и поступки такие, которые отзовутся положительно на будущих поколениях. Вот почему важнее уметь думать, мыслить, анализировать здесь и сейчас, чем много знать. Умный человек тот, кто умеет свои знания применять на практике в свою пользу и пользу общества. Например, Г. Форд еще век назад, понимая и зная законы рынка и общества, сказал, что материальные интересы рабочих должны соответствовать времени, а поэтому платить рабочим он будет столько, чтобы они могли купить себе машину, которую они производят. Сказанное Фордом говорит о том, что он учитывал не только законы развития общества, но и их временной характер, умел применять знания и в свою пользу, и на пользу общества. Это пример для современных олигархов.

Творческое обучение вернет нашему обществу неизвестное другим мировым державам социальное ощущение духовного состояния, которое в последние двадцать лет было утеряно, особенно у молодых людей. Это:

– ощущение гражданского достоинства, творца национальной и мировой истории;
– ощущение консолидированной нации, народного единства;
– ощущение чувства свободы, что привело к возрастанию отчуждения граждан от общества;

– ощущение востребованности творческого потенциала индивидуума обществом, государством.

В то же время заимствование у «цивилизованных» стран ценностей приводит к упадку национального духа, снижению морально-этических ценностей, которые становятся основой для личного поведения, воспитания молодежи и формирования общественных отношений. В этих условиях сохранение традиционных ценностей таких, как духовность, нравственность, которые являются внутренней силой, благодаря которой существует государство; творческое обучение; сохранение социальных гарантий; справедливость, поможет выжить в современном глобализме, развивать науку и технику, осваивать космос и беречь землю с точки зрения экологии. Такие приоритеты в развитии общества являются практически моделью качественных ориентиров человеческой деятельности. Именно на это, а не на потребительство, должна быть ориентирована молодежь. Это позволит проводить реформы в образовании не ради реформ, а для становления человека как творческой личности, определяющей судьбу своего государства и мирового сообщества.

Литература

1. Hammer, M. Reengineering the Corporation: A Manifesto for Business Revolution / M. Hammer, J. Champy. – N.Y. : Harper Collins, 2001. – 259 p.

2. Стронгин, Р. Опыт интеграции образования и науки / Р. Стронгин, Г. Максимов // Высшее образование в России. – 2005. – № 1. – С. 3–14.

3. Обзор инновационного развития Республики Беларусь / Европейская экономическая комиссия: ООН. – Нью-Йорк, Женева, 2011. – 168 с.

4. Наука Республики Беларусь: 1995 ; стат. сб. – Минск, 1996. – 125 с.

5. О состоянии и перспективах развития науки в Республике Беларусь по итогам 2008 года : аналитический доклад / И.В. Войтов [и др.]. – Минск : БелИСА, 2009. – 184 с.

6. О состоянии и перспективах развития науки в Республике Беларусь по итогам 2009 года: аналитический доклад / под ред. И.В. Войтова, М.В. Мясниковича. – Минск : БелИСА, 2010. – 156 с.

7. О состоянии и перспективах развития науки в Республике Беларусь по итогам 2010 года и за период 2006–2010 годов : аналитический доклад / под ред. И.В. Войтова, М.В. Мясниковича. – Минск : БелИСА, 2011. – 200 с.

Академия управления при
Президенте Республики Беларусь

Поступило 14.11.11

Известия Гомельского государственного университета
имени Ф. Скорины, №3(72), 2012

УДК 33:681.3

Реструктуризация предприятий как способ достижения конкурентных преимуществ в инновационной экономике

В.В. Сорвирова

Анализируется реструктуризация предприятий как способ достижения конкурентных преимуществ в инновационной экономике. Систематизированы различные подходы к определению понятия «реструктуризация».
Ключевые слова: реструктуризация, конкурентное преимущество, инновационная экономика, предприятие, бизнес-портфель, реинжиниринг, дивестирование.

Enterprise restructuring as a way of achieving competitive advantages in innovation economy is analyzed in the article. Various approaches to the definition of the concept “restructuring” are systematized.
Keywords: restructuring, competitive advantage, innovation economy, enterprise, business portfolio, re-engineering, divestment.

В зарубежной научной литературе концепции реструктуризации интенсивно рассматривались в 80–90-х годах прошлого столетия в работах М. Портера, А. Томсона, А.Дж. Стрикленда, Т. Питерса, Р. Уотермена, М. Хаммера и др. В этих работах реструктуризация обосновывается с позиции общей концепции корпоративной стратегии, направленной как на кардинальные стратегические мероприятия по преобразованию структуры диверсифицированной компании путем продаж одних предприятий и приобретения других, так и на активное реформирование бизнес-структур.

Реинжиниринг и реструктуризация достаточно близкие понятия, при этом под реинжинирингом понимают совокупность методов и средств, предназначенных для кардинального (по крайней мере, в несколько раз) улучшения основных показателей деятельности компании (предприятия) путем анализа и перепроектирования существующих бизнес-процессов. Если инжиниринг бизнеса (от англ. *engineering* – сооружать, проектировать, изобретать) – это набор приёмов и методов, которые компания использует для проектирования бизнеса в соответствии со своими целями, то реинжиниринг представляет собой качественно новую концепцию внутрифирменного менеджмента, состоящую в коренном пересмотре традиционных основ построения компаний и их организационной культуры. М. Хаммер и Дж. Чампи отделяли реинжиниринг от реструктуризации, объясняя это тем, что последняя представляет уменьшение размеров корпорации и означает «меньший выпуск с применением меньших мощностей».

Нормально работающие компании, осуществляя структурные перестройки с использованием определенных технологий, чаще всего в качестве основного мотива своих действий имеют намерение упредить действия конкурентов и расширить свой собственный рыночный сегмент.

Стратегическая реструктуризация означает кардинальное изменение портфеля корпорации за счёт исключения одних и приобретения других подразделений. Отчуждение того или иного подразделения принимает форму продажи или выделения в самостоятельное предприятие, причём в последнем случае руководство корпорации может полностью отказаться от каких-либо прав на него в дальнейшем, а может сохранить за собой долю собственности, что оправдано в случае хороших финансовых перспектив отделяемого предприятия.

Реструктуризация направлена на радикальное повышение уровня прибыльности за счёт кардинальных изменений в составе и природе компаний, входящих в бизнес-портфель корпорации. Реструктуризация чаще всего проводится при следующих условиях:

1. Стратегический анализ бизнес-портфеля корпорации указывает на грядущий спад её прибыльности из-за наличия в корпорации слишком большого количества медленно развивающихся, кризисных или конкурентно слабых подразделений.

2. Одно или несколько ключевых подразделений в компании находятся в состоянии затяжного кризиса.

3. Появление новой технологии или инновационного товара требует полного пересмотра бизнес-портфеля компании для закрепления её на перспективных новых рынках.

4. У компании появляется возможность весьма крупного и ценного приобретения, для финансирования которого приходится продать несколько своих подразделений.

5. Ключевая отрасль компании теряет привлекательность, что требует коренного пересмотра портфеля компании.

6. Технологические изменения и конъюнктура рынка способствуют созданию таких условий, при которых разделение корпорации на независимые компании выгоднее, чем продолжение их функционирования под корпоративным «зонтиком». Кандидатами на отделение становятся не только слабые, убыточные или функционирующие в непривлекательных отраслях подразделения, но и те, которые перестали соответствовать новой корпоративной стратегии, даже если они дают удовлетворительную прибыль и функционируют в привлекательных отраслях. Компания избавляется от таких подразделений, остальные перегруппирует и реформирует для оптимального использования стратегических преимуществ и, кроме того, приобретает новые компании для усиления своих позиций в приоритетных отраслях производства.

Реструктуризация бизнес-портфеля корпорации может осуществляться за счёт продажи малоприбыльных или стратегически второстепенных подразделений компании и направления высвободившихся средств и привлеченного капитала для новых приобретений. Реструктуризация собственности путём продажи может принимать несколько различных форм: дивестирование, расщепление капитала, «отпочкование», отделение и разделение входящих в компанию дочерних предприятий. Реструктуризация как освоение нового направления деятельности осуществляется в формах приобретения, создания нового предприятия, стратегического партнёрства.

Дивестирование (дивестиции) представляет собой *продажу части компании внешнему покупателю, при котором продающая компания получает взамен деньги или ликвидные ценные бумаги, или комбинацию того и другого*. Новые акции дают инвесторам право собственности на дивестируемую часть продающей компании. Продажа даёт немедленные выгоды в виде поступления денежных средств. Дивестирование является реализацией долгосрочного актива, представляющего собой определённый денежный поток с определённой периодичностью, в обмен на более крупный краткосрочный платеж. Компании, испытывающие финансовое давление, нередко бывают вынуждены продавать ценные активы, чтобы увеличить свои денежные потоки. Наиболее распространенная форма дивестирования состоит в продаже подразделения материнской компании другой фирме. Этот процесс является формой сокращения для продающей компании, но расширением для покупающей корпорации.

Расщепление капитала является вариантом дивестирования, включающим продажу внешним инвесторам доли в акционерном капитале дочерней компании. При расщеплении капитала материнская компания может утрачивать контроль над дочерней. Новые акции дают инвесторам права собственности на дивестируемую часть продающей компании. При расщеплении капитала создаётся новое юридическое лицо с акционерной базой, которая может отличаться от акционерной базы продающей материнской компании.

Новое юридическое лицо создаётся и при стандартном «отпочковании». Опять же выпускаются новые акции, но здесь они распределяются между акционерами на пропорциональной основе. В результате пропорционального распределения акций акционерная база новой компании остаётся такой же, как и у старой компании. Хотя акционеры остаются теми же самыми, «отпочковавшаяся» компания имеет своё собственное руководство и управляется как отдельная компания. Другим отличием «отпочкования» от дивестиции является то, что дивестирование обеспечивает приток средств в материнскую корпорацию, в то время как «отпочкование» обычно не дает ей денежных поступлений. «Отпочковавшиеся» подразделения могут продаваться по отдельности или объединяться в новую самостоятельную единую компанию. Этот процесс обычно начинается с пропорционального распределения акций ме-

жду акционерами в виде специального дивиденда, за которым следует первоначальное публичное предложение акций (IPO).

Обычный вид отделения – это выделения с IPO, когда компания прибегает к прямому публичному предложению акций без распределения их между акционерами. Если материнская компания оставляет за собой долю первоначального публичного выпуска акций, то это можно определить как IPO с реализацией активов.

При отделении некоторые акционеры материнской компании получают акции подразделения, которые передаются в обмен на их акции в материнской компании. При разделении разбивается вся компания. Разбивание компании происходит через ряд отделений. Конечный результат этого процесса – прекращение существования материнской компании, а остаются только вновь созданные компании. Акционеры этих компаний могут быть разными, поскольку они обменивают свои акции материнской компании на акции одного или более отделяющихся подразделений.

Приобретение – самая распространенная форма выхода на новые рынки, потому что не только ускоряет проникновение в новую отрасль, но и *позволяет легко преодолеть такие входные барьеры, как наличие соответствующих технологий и налаженных отношений с поставщиками, высокий уровень производительности и издержки на уровне лидеров отрасли, значительные первоначальные расходы в рекламу и продвижение для обозначения присутствия на рынке и достижения узнаваемости торговой марки*. Приобретение действующей компании позволяет новому оператору рынка сразу приступить к укреплению позиций в новой отрасли. Если компания-покупатель не обладает большим опытом в новой отрасли, но располагает достаточным капиталом, ей лучше приобрести стабильную, хорошо зарекомендовавшую себя компанию (при условии, что цена на неё не помешает проникновению на рынок). Если же компания-покупатель обладает управленческими и финансовыми ресурсами, знаниями и запасом времени, то можно купить и кризисное предприятие.

Затраты на вхождение в отрасль должны быть такими, чтобы ожидаемый поток прибыли не только покрывал затраты, но и обеспечивал развитие и расширение новой компании. Войти в привлекательную отрасль путём приобретения достаточно сложно из-за того, что практически невозможно купить подходящую компанию по цене, которая соответствовала бы критерию затрат на вхождение.

При создании в рамках корпорации собственного нового предприятия необходимо учитывать, что новичку предстоит не только преодолеть входные барьеры, но и создать новые производственные мощности, наладить систему поставок, найти и подготовить персонал, разработать новые каналы распространения, создать клиентскую базу и пр. Таким образом, создание новой компании имеет смысл в определенных ситуациях, в частности, если у компании достаточно времени на «раскрутку» нового предприятия, когда действующие в отрасли игроки не могут предпринять эффективных конкурентных действий в ответ на попытки новичка изменить ситуацию на рынке, если дешевле создать своё предприятие, чем приобретать готовое, если у компании уже есть все или большинство необходимых навыков и опыта для успешной конкуренции, если появление новых производственных мощностей не изменит соотношения спроса и предложения на рынке, если в отрасли конкурирует большое количество мелких компаний и новой компании не угрожает соперничество с крупными, мощными фирмами.

Компания принимает стратегический план реструктуризации для повышения конкурентоспособности, а стратегия конкурентоспособности непосредственно связана с финансовыми целями. Отношение к ставшему ненужным подразделению как к ресурсу, который необходимо поскорее сбыть с рук, усложняет продажу. Лучше рассматривать отделяемую компанию как ценный актив, который кому-то нужнее, чем нынешнему владельцу. Если корпорация не может найти покупателя, то лучше ей согласиться на продажу контрольного пакета акций подразделения с помощью кредита, что означает, что подразделение продается за минимальную сумму с условием последующей выплаты оставшейся оговоренной стоимости подразделения (чистая стоимость за вычетом задолженностей).

Наиболее эффективной формой реструктурирования в странах, возникших на постсоветском пространстве, являлось *реструктурирование собственности – приватизация*, которая осуществлялась в разных странах сочетанием различных способов: *реституции* – форма материального возмещения ущерба, нанесённого в результате совершения незаконной сделки путём восстановления состояния, существовавшего до её совершения; *разовые прямые продажи* предприятий и выставление их активов на продажу; *выкупы* менеджерами или служащими; *массовая приватизация*.

Причины, обусловливающие необходимость реструктуризации предприятий, отечественные учёные стали изучать в 90-х годах XX века, первоначально ассоциируя реструктуризацию с процессами приватизации. Ряд экономистов высказывает мнение, что реструктуризация собственности в постсоветских странах привела к появлению акционерных предприятий с неэффективной структурой акционерного капитала, в которых была высока доля акционеров-инсайдеров, незаинтересованных инвестировать в реструктуризацию и инновационное развитие предприятия [1].

Системное изучение проблем реструктуризации в экономической теории нашло отражение в работах Д.С. Львова, С.Ю. Глазьева, И.И. Мазура, В.Н. Тренева, В.К. Драчёва, А.И. Лученка, Б.В. Сорвирова и др., ряд публикаций содержит методические материалы и анализ практического опыта реструктуризации отечественных предприятий [2], [3], [4].

Принципиальное различие подходов к процессам реструктуризации отечественных авторов связано с использованием различных концептуальных подходов к теории организации (предприятия). В связи с этим проблемы реструктуризации предприятия рассматриваются сквозь призму функционирования предприятия как организационной, производственной, социальной, имущественной и финансовой структуры [5].

В отечественной литературе по проблемам реструктуризации преобладают следующие определения предприятия:

– организационно-правовая структура (юридическое лицо, определенная организационная форма, функциональные и иерархические связи подразделений);

– имущественный комплекс (определённые материальные единицы и отношения собственности);

– производственный комплекс (определённые виды деятельности, связи, партнёры, заказчики, конкуренты и др.);

– структурированный финансовый объект (капитал, инвестиции и инвесторы, кредиторы и заемщики и др.);

– социально-организационный комплекс (кадровая структура, управление персоналом, кадровая и социальная политика, обучение и переподготовка персонала).

Считается, что процессы изменений в организациях в ходе их усложнения можно рассматривать в следующем порядке:

реорганизация ⟶ реформирование ⟶ реструктуризация.

При анализе реструктуризации предприятий как совокупности правовых процедур, направленных на преобразование организационной или владельческой структуры компании и (или) оптимизацию структуры её активов и пассивов, выделяют три главных аспекта реструктуризации:

1) финансовый (преобразование структуры активов и пассивов компании);

2) структурный (преобразование внутренней структуры и системы внешних взаимосвязей компании);

3) правовой (юридические процедуры и технологии реструктуризации предприятия).

Большинство российских экономистов дают определение понятию «реструктуризация», понимая под реструктуризацией макроэкономические преобразования в организационной и производственной структуре предприятия, финансах, технике, технологии, психологии работников и т. д., которые позволили бы ему адаптироваться к инновационной экономике, стать привлекательным для инвестора [6]; структурную реорганизацию предприятия, а также комплекс работ по активизации внутреннего потенциала [7]; радикальную трансформацию как смену состояния равновесия фирмы [8]; преобразование маркетингово-

производственной, организационной и финансовой структуры фирм в соответствие с условиями мирового рынка [9]; приведение организационной и производственной структуры предприятий в соответствие с объёмами продукции, на которую имеется платежеспособный спрос [10]; выделение структурных подразделений предприятия с самостоятельным балансом и расчётным счётом, но без образования юридического лица [11]; совокупность мероприятий по комплексному приведению условий функционирования компаний в соответствие с изменяющимися условиями рынка и выработанной стратегией [12]; структурные изменения в финансовой и производственной деятельности предприятия, направленные на снижение издержек, увеличение прибыльности, наиболее рациональное использование ресурсов [13]; комплексное преобразование фирм в целях обеспечения их конкурентоспособности в новых условиях [14]; это последовательное улучшение деятельности фирмы, при которой имеет место минимальный риск инвестора и относительно низкий уровень вложений [15]; индивидуальную и коллективную перестройку компетенций [16]; постоянно происходящий комплексный процесс изменений и нововведений, вызванный необходимостью повышения прибыльности производства в условиях изменяющихся тенденций в экономике, технического прогресса и растущей конкуренции со стороны других компаний [11]; структурные изменения на предприятии, представляющие собой целенаправленный процесс, в результате которого происходят качественные и количественные изменения в элементах, формирующих компанию и её бизнес, при этом данные изменения не являются частью повседневного делового цикла компании и направлены на увеличение её стоимости [17].

Ряд авторов концентрируют своё внимание, с одной стороны, на процессах интеграции и дезинтеграции, считая дезинтеграцию наиболее эффективным способом реструктуризации, с другой – реструктуризация рассматривается как создание объединений и сетей. Сети представляют собой структуры, в которых последовательность команд иерархической структуры заменяется цепочкой заказов на поставку продукции и развитием взаимоотношений с другими фирмами [18], при этом сеть может представлять собой одну крупную компанию, собравшую вокруг себя фирмы меньшего размера, поручая им выполнение различных специальных задач; или совокупность предприятий близких по размеру, большинство которых юридически самостоятельны, но поддерживают устойчивость друг друга в хозяйственном плане [19].

Некоторые экономисты рассматривают реструктуризацию сквозь призму концепции эволюционной экономики, связывая её с цикличными изменениями в экономике. Особый интерес представляет концепция сменяющихся фаз в промышленном производстве на основе существования длительных волн Н.Д. Кондратьева или больших циклов конъюнктуры протяженностью в 40–60 лет. Эти процессы обусловливают необходимость внесения изменений в структуре предприятий:

– резкие изменения потребительского рынка;
– необходимость поддержания или повышения эффективности деятельности компании;
– резкие изменения конкурентной ситуации;
– финансовые трудности компании;
– внедрение в новые сферы деятельности;
– изменения в государственном регулировании;
– нестабильность политической среды [20, с. 72].

Ещё один подход к реструктуризации – корпоративный, когда целью реструктуризации называется превращение реструктурируемого предприятия в корпорацию, представляющую собой форму организации коммерческой предпринимательской деятельности с долевой собственностью, юридическим статусом, с сосредоточением функций управления в руках верхнего эшелона профессиональных управляющих, работающих по найму [21, с. 132]. Для этого требуется организация замкнутой сети производственно-хозяйственных связей на основе владения звеньями, вошедшими в сеть, или договоренности участников сети об их использовании с учётом взаимных интересов.

Систематизируя вышеперечисленные представления реструктуризации, следует отметить, что повышение эффективности работы нормально функционирующей фирмы может быть достигнуто за счёт минимизации управленческих расходов и рационализации внутри-

фирменной структуры с использованием функционально-структурной модели организации. Общие затраты на управление можно снизить, например, путем перехода от вертикальной иерархии управления к организации виртуального типа или сетевой организации. Трансформации в фирме могут продолжаться путём изменения структурной единицы фирмы или эволюционным путем, используя реинжиниринговые технологии для кардинального изменения некоторых процессов и периферийных видов деятельности, или революционным путём при помощи реинжиниринга компании. Реинжиниринг в случае его успешного осуществления приводит к принципиально новой структуре компании как совокупности скоординированных бизнес процессов.

Реструктуризация компаний, находящихся в кризисном положении по объективным причинам (влияние жизненного цикла организации и его фаз) или по причинам, связанным с ошибками и просчётами в бизнесе, возможна фактически по двум вариантам:

1. Фирма движется в направлении ликвидации, теряет экономическую самостоятельность, происходит смена собственника и субъектов, осуществляющих контроль, в результате слияний, поглощений компаний, вхождения в структуру более крупных образований.

2. Фирма преодолевает кризис за счёт существенной трансформации собственной структуры – реструктуризации. Для этого варианта структурная перестройка становится важнейшим фактором повышения эффективности функционирования, возвращения на нормальную траекторию развития.

Другим принципиальным вопросом является определение временного интервала, в рамках которого будут производиться качественные изменения в структуре фирмы. Западные специалисты сходятся во мнении, что реструктуризацию можно проводить только эволюционным путем (поэтапно) для снижения риска потери управляемости. Практический опыт реструктуризации отечественных предприятий показывает, что успеха в реструктуризации можно достичь и революционным путём (быстрая ломка старой и соответственно быстрое построение новой структуры), так как значительная часть предприятий в принципе неуправляема.

В качестве инструмента при проведении реструктуризации может использоваться так называемая матрица реструктуризации: все структурные подразделения компании, виды бизнеса, функции фирмы определяются «в координатах» уровня производства. После этого происходит оценка каждого подразделения, вида бизнеса, функции в предложенной «системе координат» и делается вывод об их дальнейшей судьбе: или они остаются в структуре компании, подвергшейся реструктуризации, или трансформируются (или ликвидируются), или становятся самостоятельными фирмами, или включаются в структуру компании на определённых условиях ассоциации [22].

Таким образом, реструктуризация является одним из методов в стратегии конкуренции, направленной на привлечение клиентов, противостояния конкурентам и укрепления позиции на рынке. Через реструктуризацию осуществляются наступательные и оборонительные действия, распределение и перераспределение ресурсов для поддержания долгосрочных конкурентных возможностей и выгодной конкурентной позиции, а также тактические действия, предпринимаемые при изменении рыночной конъюнктуры. Для сохранения и повышения своей конкурентоспособности предприятие должно на постоянной основе вести количественную оценку сильных и слабых сторон своей деятельности и выявлять слабые звенья, которые, например, могут рассматриваться как кандидаты на продажу, средства от осуществления которой могут быть инвестированы в новые производства.

Существует большое количество вариантов реструктуризации, в которых рассматривается развитие предприятия в финансовом, организационном, правовом, структурном аспектах. Реструктуризация может широко использоваться в условиях нестабильности, кризиса, цикличных изменений в экономике или для повышения эффективности бизнеса, его ускоренного развития. Реструктуризация может представлять собой превращение в корпорацию как организацию с долевой собственностью и передачей функций управления профессиональным управляющим, работающим по найму, или реинжиниринг как отказ от всего устаревшего.

Литература

1. Научитель, М.В. Концептуальные проблемы трансформации экономических систем / М.В. Научитель. – М. : Правовая экономика, 1999. – 245 с.

2. Тренев, В.Н. Реформирование и реструктуризации предприятий. Методика и опыт / В.Н. Тренев. – М. : Приор, 1998. – 286 с.

3. Драчёв, В.К. Приватизация и разгосударствление (на материалах Беларуси) / В.К. Драчёв. – Гомель : ГГУ им. Ф. Скорины, 1999. – 326 с.

4. Сорвиров, Б.В. Трансформация национальной экономики: разгосударствление в Беларуси и мировой опыт / Б.В. Сорвиров. – Гомель : БелАНТДИ, 1997. – 167 с.

5. Мазур, И.И. Реструктуризация предприятий и компаний / И.И. Мазур, В.Д. Шапиро. – М. : Экономика, 2001. – 314 с.

6. Экономика предприятия : учеб. пособие / под общ. ред. А.И. Ильина. – 2-е изд., испр. – М. : Новое знание, 2004. – 364 с.

7. Тренев, В.Н. Реформирование и реструктуризация предприятий: методика и опыт / В.Н. Тренев. – М. : Приор, 2001.

8. Тренев, В.Н. Предприятие и его структура: Диагностика. Управление. Оздоровление / В.Н. Тренев. – М. : Приор, 2000.

9. Шопенко, В.Д. Особенности реструктуризации управления коммерческими банками / В.Д. Шопенко // Вестник Санкт-Петербургского университета. Сер. 5. Экономика. – 2004. – № 1. – С. 99–104.

10. Тутунджян, А.К. Реструктуризация предприятий в условиях перехода к рыночной экономике: проблемы теории и практики / А.К. Тутунджян. – М. : Экономика, 2001.

11. Хрипач, В.Я. Экономика предприятия / В.Я. Хрипач, Г.З. Суша, Г.К. Оноприенко ; под ред. В.Я. Хрипача. – Минск : Экономпресс, 2001.

12. Мазур, И.И. Реструктуризация предприятий и компаний. Современное бизнес-образование / И.И. Мазур, В.Д. Шапиро. – М. : Экономика, 2003.

13. Горбачёв, В.Л. Производственно-финансовая реструктуризация предприятия: методология и практика / В.Л. Горбачёв, В.В. Макаров ; под ред. В.В. Макарова. – СПб. : Изд-во СПб. ГУЭФ, 2001.

14. Бляхман, Л.С. Основы функционального и антикризисного менеджмента / Л.С. Бляхман. – СПб. : Изд-во В.А. Михайлова, 1999.

15. Грязнова, А.Г. Оценка бизнеса : учебник / А.Г. Грязнова, М.А. Федотова. – М. : Финансы и статистика, 2003.

16. Рюэгг-Штюрм, Й. Новая системная теория и внутрифирменные изменения / Й. Рюэгг-Штюрм // Проблемы теории и практики управления. – 1998. – № 5. – С. 72–78.

17. Берлин, А. Управление организацией: децентралистские концепции / А. Берлин, К. Романовская // Рос. эконом. журн. – 1999. – № 3.

18. Мильнер, Б.З. Теория организации / Б.З. Мильнер. – М. : Инфра-М, 1999.

19. Патюрель, Р. Создание сетевых организационных структур / Р. Патюрель // Проблемы теории и практики управления. – 1997. – № 3.

20. Балукова, В.А. Управление инновационными процессами на предприятиях химической и нефтехимической промышленности : учеб. пособие / В.А. Балукова. – СПб., 1999.

21. Шеин, В.И. Корпоративный менеджмент. Опыт в России и США / В.И. Шеин, А.В. Жуплев, А.А. Володин. – М. : Новости, 2000.

22. Акулов, В.Б. Особенности принятия решений субъектом стратегического менеджмента / В.Б. Акулов, М.Н. Рудаков // Проблемы теории и практики управления. – 1999. – № 3.

Гомельский государственный
университет им. Ф. Скорины

Поступило 16.06.11

Известия Гомельского государственного университета
имени Ф. Скорины, №3(72), 2012

УДК 334.2:378

Сельскохозяйственная кредитная кооперация как форма развития рыночных отношений сельхозпроизводителей

Е.К. Усович

Рассматривается вопрос о развитии кредитной кооперации как формы обслуживания сельского хозяйства и реформирования финансово-кредитного механизма в агропромышленном комплексе республики.
Ключевые слова: кредитный кооператив, кооперация, агропромышленный комплекс, банковская система, сберегательные средства.

The option of the development of credit cooperation as a form of agriculture service and financial and credit mechanism reforming in agribusiness of the country is considered in the article.
Keywords: credit cooperative, cooperation, agribusiness, banking, saving funds.

Особое место в современной кооперативной системе Беларуси должна занимать сельскохозяйственная кредитная кооперация. Это связано с тем, что сегодня так и не сформировалась целостная кредитная система по обслуживанию сельского хозяйства, особенно сектора малых форм хозяйствования, вследствие высокой степени риска и низкой доходности операций [1, с. 35]. Формирование системы сельской кредитной кооперации следует рассматривать как одно из важнейших направлений реформирования финансово-кредитного механизма в агропромышленном комплексе, при этом следует учитывать следующие базовые положения:

- отличительным признаком развитой банковской системы рыночного типа является многообразие входящих в неё кредитных учреждений;
- выбор в пользу той или иной формы организации учреждения определяется как вопросами прибыльности, так и социально-экономической средой, характером взаимоотношений с потенциальными учредителями и будущей клиентурой, её социальным положением, укладом;
- в мире кредитная кооперация работает стабильно, расширяя свою долю внутри кооперативного сектора и вне его, сотрудничая и с частными, и с государственными кредитно-банковскими учреждениями; начала возрождаться кредитная кооперация и в современной России;
- государство должно оказывать развитию системы кредитной кооперации всемерную поддержку на основе соблюдения взаимовыгодного сотрудничества, и потенциал кредитной кооперации может быть реализован в полной мере при условии постоянного совершенствования системы государственной поддержки;
- состоящая из небольших самостоятельных сегментов кредитная кооперация по мере необходимости создаёт систему для наиболее рационального решения своих задач, а также выполнения функций разветвлённой филиальной сети, обеспечивающей доступ к финансовым услугам, для широких слоев сельского населения и малого бизнеса, выступая в качестве партнёра государственных финансовых институтов и коммерческих банков;
- в условиях утери доверия к коммерческим банкам система кредитных учреждений, созданных «снизу» на принципах кредитной кооперации, будет пользоваться доверием, что позволит привлечь средства населения;
- кредитная кооперация обеспечивает условия для самостоятельной организации и объединения предприимчивых и инициативных людей, поставивших перед собой цель улучшить своё экономическое и социальное положение, способствует развитию свободной предпринимательской деятельности, защите сельхозтоваропроизводителей на рынках от монопольных структур;

‣ аккумулируя свободные денежные средства юридических и физических лиц региона, кредитная кооперация обеспечивает более справедливое распределение доходов, экономические и социальные гарантии работникам села, способствует увеличению занятости населения;

‣ способствуя общему экономическому и социальному развитию сельских районов, кредитная кооперация содействует реализации различного рода государственных, муниципальных, а также международных программ, направленных на реализацию главных ценностей: индивидуальной свободы, справедливости, защиты достоинства человека и его собственности, создание подлинно демократического общества, развитие принципов местного самоуправления, формирование «среднего» класса – гаранта политической стабильности государства и социально ориентированной рыночной экономики.

Сельскохозяйственный кредитный кооператив (СКК) – это добровольное объединение граждан и юридических лиц на основе членства, проживающих и ведущих свою хозяйственную деятельность в сельской местности, создаваемое в целях удовлетворения финансовых потребностей своих членов [2, с. 34].

Кредитные кооперативы образуются для кредитования и сохранения сбережений своих членов, а их деятельность строится на принципах кооперативного движения, но поскольку кредитный кооператив действует в особой сфере – финансовой, наибольшее значение приобретают следующие принципы:

✓ *Взаимопомощь*, то есть объединение ресурсов членов кооператива, принимающих на себя обязательства по взаимному поручительству.

✓ *Самоуправление*: члены кооператива устанавливают и регулируют внутренние взаимоотношения в своем кооперативе. При этом каждому члену кооператива независимо от размера пая предоставляется только один голос (принцип: один человек – один голос).

✓ *Взаимная ответственность*: все члены кооператива солидарно отвечают по обязательствам кооператива.

✓ *Локальная и региональная ориентация деятельности*: это позволяет наиболее полно учитывать потребности и возможности членов, способствует установлению доверительных отношений. С развитием сети кредитных кооперативов создаются межрегиональные организации, обеспечивающие перераспределение ресурсов между регионами.

✓ *Экономические принципы деятельности СКК*: действует на основе принципов рыночной экономики. Политика в отношении процентных ставок должна ориентироваться на рыночные отношения, кооператив должен осуществлять свою деятельность экономно и безубыточно. Деятельность должна строиться с учётом необходимости покрытия затрат, увеличения собственных средств и резервов.

✓ *Управление рисками*. Должны соблюдаться адекватные принципы управления рисками: выдача займов на развитие различных направлений, то есть на различные сельскохозяйственные культуры, растениеводство (животноводство), сельскохозяйственные (несельскохозяйственные) виды деятельности.

✓ *Мобилизация сбережений.* Следует уделять особое внимание мобилизации сберегательных средств, что является основным источником заёмных ресурсов кооператива. Члены кооператива должны доверять кооперативу, а процентная ставка должна соответствовать рыночным показателям.

Сельскохозяйственный кредитный кооператив существенно отличается от коммерческого банка. Во-первых, *по цели своей деятельности*. В отличие от банковских структур, кредитный кооператив является некоммерческой организацией. Основной целью его деятельности является не извлечение возможно большей прибыли, а оказание как можно более дешевых кредитно-финансовых услуг своим членам с целью развития их хозяйственной деятельности и повышения материального благосостояния. Доход кооператива – полученные проценты по выданным займам. Одна часть дохода расходуется на текущие нужды кооператива, другая – направляется на прирост паев членов кооператива.

Целью деятельности кредитного кооператива не является извлечение прибыли также потому, что члены кредитного кооператива – не только вкладчики, но и кредиторы, они же и

владельцы, и делопроизводители контролируют использование средств кооператива и полностью разделяют ответственность за его деятельность [3, с. 8]. Таким образом, члены кооператива несут солидарную ответственность за финансовые риски кооператива, совместно решая, кому предоставлять займы и в каком объёме, а также как использовать временно свободные денежные средства.

В этом – главное отличие кредитного кооператива от коммерческого банка.

Основная цель деятельности коммерческого банка – максимальное извлечение прибыли. Для этого используются финансовые ресурсы физических и юридических лиц, являющихся не владельцами банка, а только его клиентами, которые не могут контролировать использование банком их средств. Банк в целях извлечения максимальной прибыли рискует денежными средствами клиентов, не спрашивая их разрешения. Таким образом, клиенты банка, не имея возможности влиять на деятельность банка, полностью разделяют с ним все финансовые риски.

Во-вторых, *по способу управления*. Высший орган управления кооперативом – общее собрание членов кооператива. В кредитном кооперативе действует один из главных принципов кооперации – демократический принцип: один член – один голос, независимо от его доли в паевом фонде кооператива. Общее собрание членов кооператива избирает правление кооператива, председателя (заместителя председателя), наблюдательный совет и кредитный комитет. Управление кооперативом осуществляется в интересах его членов, что предполагает улучшение экономического и социального положения каждого члена кооператива.

Член кооператива не может получить заём, превышающий определённый процент от паевого фонда кооператива, устанавливаемый общим собранием. Данное ограничение преследует две цели: во-первых, большее число членов кооператива может воспользоваться займом, и, во-вторых, использование кредитных ресурсов в различных целях уменьшает общий риск. Невозврат – это потеря средств кредитно-сберегательного кооператива, уменьшение его паевого фонда. Поэтому при принятии решения о выделении займа какому-либо члену кооператива необходимо учитывать, для каких целей предполагается использовать заём, репутацию и кредитоспособность заёмщика, а также какого рода обеспечение и гарантии предложены заёмщиком.

Управление банком осуществляется ограниченным кругом акционеров, владеющих контрольным пакетом акций, они же получают основную часть прибыли коммерческого банка.

В-третьих, в отличие от банковских учреждений, в кредитных кооперативах только члены кооператива могут получить *заём*. При этом необходимо помнить, что кредитный кооператив – это прежде всего хозяйственная организация, организатор кредитных отношений на селе, а не благотворительное общество, раздающее безвозвратные субсидии и помощь.

В-четвёртых, *набором осуществляемых финансовых операций*. Кредитный кооператив не может осуществлять такие банковские операции, как:

- привлечение денежных средств во вклады (до востребования и на определённый срок) физических и юридических лиц, не являющихся членами кооператива;
- открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц;
- осуществление расчётов по поручению физических и юридических лиц, в том числе банков корреспондентов, по их банковским счетам;
- инкассация денежных средств, векселей, платежных и расчётных документов и кассовое обслуживание физических и юридических лиц;
- купля-продажа иностранной валюты в наличной и безналичной формах;
- привлечение во вклады и размещение драгоценных металлов;
- выдача банковских гарантий.

Преимущества сельского кредитно-сберегательного кооператива:

- заёмщики могут брать займы по меньшим процентным ставкам, а вкладчики могут получить больший процент на свои сбережения, чем в коммерческом банке;
- кооператив находится в непосредственной близости от места жительства и экономической деятельности своих членов и выдаёт займы с использованием более простых и понятных процедур по сравнению с банком;

- члены кредитного кооператива объединены общими кооперативными интересами и совместной кооперативной собственностью, они являются не клиентами кооператива, а его равноправными членами. Это объединение людей, а не объединение капиталов (как в банке, фонде или другой коммерческой организации);
- количество членов ограничено численно и качественно: это люди, знающие друг друга, займы они дают только друг другу и, как правило, под обеспечение;
- в отличие от прочих финансовых организаций, деятельность кредитного кооператива контролируется прежде всего его членами [4]. Механизм кооперативной демократии позволяет членам кооператива, каждый из которых имеет один голос, контролировать использование внесенных ими в кооператив средств благодаря выборности и подотчётности органов управления кооператива.

Таким образом, соблюдение принципов кредитной кооперации (самоуправление, равенство членов кооператива, имеющих один голос независимо от числа и размера паев в собственности) позволяет считать эту форму уникальной. Кроме того, кредитная кооперация – это та форма поддержки сельхозтоваропроизводителей, которая будет способствовать развитию предпринимательства на селе, обеспечению страны продовольствием.

Литература

1. Ветчинина, Л.В. Формирование системы сельской кредитной кооперации / Л.В. Ветчинина, Е.В. Сергацкова // Устойчивое развитие сельской местности: концепции и механизмы : Никоновские чтения. – М., 2001. – С. 34–37.

2. Кредитные союзы. Теория и практика : учеб. пособие / под общ. ред. Д.Г. Плахотной. – М. : Спрос, 2000. – 240 с.

3. Глущенко, А. Кредитная кооперация в Волгоградской области / А. Глущенко // АПК : экономика, управление. – 1997. – № 4. – С. 7–10.

4. Космачёва, Н.М. Условия и предпосылки развития кооперативных кредитных форм в России / Н.М. Космачёва // Деньги и кредит. – 2001. – № 4. – С. 23–30.

Гомельский государственный
университет им. Ф. Скорины

Поступило 14.02.11

Известия Гомельского государственного университета
имени Ф. Скорины, №3(72), 2012

УДК 330(470+571):005.591.6:338.124.4

Модернизация российской экономики в условиях глобального кризиса

И.А. Филькевич

Рассматриваются особенности модернизации российской экономики в условиях глобального кризиса. Показано, что модернизация экономики является ключевым приоритетом перехода от экспортно-сырьевой направленности развития страны к инновационно-технологическому производству.
Ключевые слова: экономика, модернизация, глобальный кризис, экспорт, сырьевая направленность экономики, бизнес-среда, инновационное развитие.

The article considers the features of the Russian economy modernization in the conditions of the global crisis. It is shown that the economy modernization is a key priority in transition from an export-raw orientation of the country's development to innovative and technological production.
Keywords: economy, modernization, global crisis, export, raw material orientation of economy, business environment, innovative development.

Модернизация российской экономики является ключевым приоритетом перехода от экспортно-сырьевой направленности развития страны к инновационно-технологическому производству. В настоящее время сырьевая направленность Российской Федерации обусловлена тем, что на Россию приходится 38% общего объема разведанных в мире природных ресурсов, включая 100% иридия, 50% ванадия, 43% угля, 42% природного газа, 25% леса, 15% нефти. Вместе с тем процесс модернизации страны был серьезно заторможен начавшимся в 2007 году в США, а затем и в Европе экономическим кризисом, переросшим вскоре в глобальный мировой финансовый кризис.

С октября 2008 года российская экономика также вступила в полосу этого кризиса. Следует учитывать, что с момента формирования Российской Федерации это крупный экономический кризис, переживаемый Россией. Несмотря на накопленные значительные резервы российская экономика не смогла избежать последствия кризиса. Более того, Российская Федерация имела высокие темпы снижения основных экономических показателей в 2009 году.

Одним из приоритетных направлений преодоления кризиса и модернизации экономики России является государственная инвестиционная политика, реализуемая в рамках федеральной адресной инвестиционной программы, которой только в 2010 году предусматривались средства федерального бюджета в размере 651,5 млрд. рублей.

В целях повышения эффективности управления государственным имуществом распоряжением Правительства Российской Федерации от 30 ноября 2009 года № 1805-р был утвержден Прогнозный план (программа) приватизации федерального имущества на 2010 год. Данный план был дополнен объектами приватизации в соответствии с распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 марта 2010 года № 346-р и распоряжением Правительства Российской Федерации от 4 августа 2010 года № 1321-р. С учетом всех внесенных изменений в 2010 году осуществлялась приватизация находящихся в федеральной собственности акций 754 хозяйственных обществ, 250 федеральных государственных унитарных предприятий и 291 объекта иного имущества.

Для совершенствования системы организации продаж федерального имущества принят Федеральный закон от 31 мая 2010 г. № 106-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон "О приватизации государственного и муниципального имущества"». В соответствии с данными изменениями предусматривается: проведение продажи приватизируемого имущества в электронной форме; реализация индивидуальных приватизационных проектов; переход на среднесрочное планирование приватизации федерального имущества (от 1 до 3 лет); изменены правила проведения продажи посредством публичного предложения; оптимизиро-

ван порядок внесения имущества в качестве вклада в уставный капитал ОАО.

В целях совершенствования и развития новых механизмов частно-государственного партнёрства в 2010 году была проведена работа по совершенствованию законодательства по деятельности Инвестиционного фонда Российской Федерации:

– приняты поправки в Правила формирования и использования бюджетных ассигнований Инвестиционного фонда РФ;

– утверждено Положение об осуществлении контроля и мониторинга хода реализации проектов, получивших бюджетные ассигнования Инвестиционного фонда Российской Федерации;

– утверждено постановление Правительства РФ от 30 ноября 2010 г. N 880 «О порядке распределения и предоставления за счет бюджетных ассигнований Инвестиционного фонда Российской Федерации бюджетам субъектов Российской Федерации субсидий на реализацию проектов, имеющих региональное и межрегиональное значение», в соответствии с которым отбор региональных инвестиционных проектов (начиная с 2012 года) будет осуществляться органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации;

– определены приоритетные направления предоставления бюджетных ассигнований в Инвестиционный фонд РФ на 2011–2013 годы, в том числе приоритетные направления, определенные Комиссией при Президенте Российской Федерации по модернизации и технологическому развитию экономики России (ядерные технологии, космос и телекоммуникации, фармацевтика, энергоэффективность, программное обеспечение и стратегические компьютерные технологии);

– расширены формы предоставления государственной поддержки путем закрепления возможности направления средств Фонда в форме предоставления субсидий на осуществление Государственной компанией «Российские автомобильные дороги» деятельности по организации строительства и реконструкции автомобильных дорог.

В рамках глобального экономического кризиса российское правительство активно разрабатывало механизмы государственной поддержки инвесторов и инвестиционных проектов. С этой целью были приняты постановление Правительства Российской Федерации от 14 декабря 2010 года № 1017 «О порядке предоставлении в 2010 году государственных гарантий Российской Федерации по кредитам либо облигационным займам, привлекаемым юридическими лицами, отобранными в порядке, установленном Правительством Российской Федерации, на осуществление инвестиционных проектов» и постановление Правительства Российской Федерации от 14 декабря 2010 г. № 1016 «Об утверждении правил отбора инвестиционных проектов и принципалов для предоставления государственных гарантий Российской Федерации по кредитам либо облигационным займам, привлекаемым на осуществление инвестиционных проектов». В данных постановлениях определяются механизмы отбора инвестиционных проектов и принципалов с целью предоставления государственных гарантий Российской Федерации.

В соответствии с распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 августа 2010 года № 1372-р «Внешэкономбанк» определен единственным исполнителем услуг по инвестиционному консультированию для государственных нужд субъектов Российской Федерации по формированию инвестиционных проектов, осуществляемых на условиях частно-государственного партнерства.

Несмотря на принятые меры по повышению инвестиционной привлекательности российской экономики объем инвестиционных вложений в 2010 году возрос по сравнению с 2009 годом только на 6% и был ниже объема инвестиционных ресурсов 2008 года на 17%. Причем, по данным Исполкома СНГ, в структуре инвестиций в основной капитал по источникам финансирования в 2010 году отмечалось снижение доли иностранных инвестиций на 0,6 пункта по сравнению с 2009 годом до 4,8%.

К сожалению, как показывают результаты исследования, в 2010 году в большинстве международных оценочных систем Российская Федерация либо потеряла свои позиции, либо в лучшем случае сохранила текущее место.

В частности, в январе 2011 года Россия занимает десятую строку рейтинга самых опасных стран мира для инвестиций, подготовленного независимой компанией Maplecroft, и входит в число стран с чрезвычайно высокими политическими рисками и самой нестабильной бизнес-средой.

В свою очередь, по оценкам экспертов Фонда наследия, по Индексу экономической свободы 2011 года Россия заняла лишь 143 место из 183 государств, оцененных данной международной организацией. Общая оценка страны составила 50,5 баллов по стобалльной шкале, что на 0,2 балла лучше, чем в прошлом году. Следует обратить внимание, что Всемирный банк из 10 основных показателей наиболее низко оценил российскую экономику по следующим факторам: высокий уровень коррупции – 22,1; инвестиции – 25; права собственности – 25; финансы – 40 [1].

По результатам исследований Всемирного банка «Doing Business 2011: Making a Difference for Entrepreneurs», рейтинг Российской Федерации оценивался на 123 месте из 183 исследуемых государств и опустился на 7 позиций по сравнению с предыдущим годом. При этом падение России в данной рейтинговой оценке наблюдается уже на протяжении 8 лет подряд. В данном рейтинге оценивается инвестиционная привлекательность страны и перспективы привлечения иностранных инвестиций в национальную экономику. По таким ключевым показателям, как получение разрешения на строительство, Россия находится на последнем месте, по возможности организации бизнеса – на 108 месте, по защите инвесторов – на 93 месте [2].

По данным Росстата, в 2010 году в экономику России поступило 114,7 млрд. долларов США иностранных инвестиций, при этом рост по сравнению с 2009 годом составил 40,1%. Основной объем иностранных инвестиций, поступивший в российскую экономику в 2010 году, приходился на следующие страны: Великобритания – 35,6%, Нидерланды – 9,3%, Германия – 9,1%, Кипр – 7,8%, Китай – 6,6%.

Важно отметить, что объем привлеченных в российскую экономику прямых иностранных инвестиций в 2010 году составил 13,8 миллиарда долларов США (12,1% от общего объема инвестиций, поступивших в Российскую Федерацию в 2010 году) и сократился по сравнению с 2009 годом на 13,2%.

В 2010 году в структуре прямых инвестиций на взносы в капитал приходилось 7,7 млрд. долларов, а на кредиты, полученные от зарубежных совладельцев организаций, – 4,6 млрд. долларов. Наибольший объем прямых иностранных инвестиций в 2010 году отмечался в следующих отраслях российской экономики: операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг – 2,9 млрд. долларов США (21% от общего объема привлеченных прямых инвестиций), оптовая и розничная торговля – 1,9 млрд. долларов США (13,8%), добыча топливно-энергетических полезных ископаемых – 1,8 млрд. долларов США (13%), производство транспортных средств и оборудования – 0,9 млрд. долларов (6,5%), финансовая деятельность – 0,8 млрд. долларов США (5,8%).

В 2011 году Минэкономразвития вместе с иностранным бизнесом провело оценку ключевых проблем, мешающих притоку инвестиционных ресурсов в российскую экономику. В настоящее время сформирован план по преодолению ключевых проблем, сдерживающих трансформацию международных финансовых ресурсов в инвестиции, который включает 7 направлений и 43 мероприятия.

Для содействия притоку иностранных инвестиций в 2011 году было принято решение о создании Фонда прямых инвестиций. Ключевыми проектами, в которые будут соинвестироваться средства фонда, станут проекты в пяти отраслях, объявленных приоритетными для развития экономики. Кроме того, будут соинвестироваться проекты в нескольких базовых отраслях, обеспечивающих определенную доходность.

В условиях глобального кризиса для Российской Федерации актуальной задачей стало формирование собственного международного финансового центра, содействующего оптимизации глобальных финансовых потоков и проведению самостоятельной геофинансовой политики.

Ключевые моменты создания международного финансового центра были определены в «Стратегии развития финансового рынка Российской Федерации на период до 2020 года»

(далее – Стратегия) [3]. Формирование международного финансового центра рассматривается как неотъемлемая часть перехода РФ к инновационному социально-ориентированному типу экономического развития.

В соответствии с Концепцией создания международного финансового центра в РФ строительство в России Международного финансового центра планировалось осуществлять в два этапа [4].

На первом этапе, до 2010 года предполагалось развивать национальный фондовый рынок и интегрировать его в региональную финансовую инфраструктуру.

В то же время в 2010–2012 годах предполагалось достичь высокого уровня конкурентоспособности на глобальном уровне. При этом отмечалось, что создаваемый международный финансовый центр в России должен стать одним из ведущих центров на евроазиатском пространстве. В соответствии с Концепцией к 2012 году одна из российских бирж должна войти в число 12 мировых лидеров по торговому обороту и объемам размещений акций и облигаций.

Однако намеченные мероприятия не были осуществлены. Для обеспечения работ по созданию международного финансового центра в России Председателем Правительства Российской Федерации В.В. Путиным утверждена карта проекта № 40 «Создание международного финансового центра и превращение рубля в региональную резервную валюту» (поручение Правительства Российской Федерации от 17 декабря 2010 г. № ВП-П13-8720).

По оценке М. Еферина, Москва концентрирует от 70% до 80% финансовых потоков страны и представляет первостепенный интерес для зарубежных инвесторов. Москва стабильно занимает 1 место в РФ по банковским активам, объему предоставленных кредитов и числу кредитных организаций. Здесь же расположены обе главные фондовые биржи страны – ММВБ и РТС. Город является крупнейшим центром торговли в России. Москва обеспечивает около 19% оборота розничной торговли в стране, 40% оборота оптовой торговли, 14% внешнеторгового оборота, в том числе 3% экспортных и 32% импортных операций. Экономика города производит более 18% ВВП РФ. Бюджет города по своему размеру уступает только федеральному и является одним из крупнейших в мире [5].

Тем не менее в рейтинге крупнейших городов мира с точки зрения их привлекательности для ведения бизнеса, составленном платежной системой Mastercard, Москва занимала 51-е место среди 75 крупнейших коммерческих центров мира.

В рейтинге, опубликованном консалтинговой компанией Z/Yen в сентябре 2009 года, Международный финансовый центр Москвы занимал 67 позицию среди 75 международных финансовых центров, что не соответствует ни масштабам экономики России, ни потенциалу развития сектора финансовых услуг в Москве. В марте 2011 года Москва занимает только 68 место среди международных финансовых центров [6].

Следует иметь в виду, что разрабатываемый амбициозный проект создания международного центра в Москве не учитывает реальные процессы формирования международного центра. Можно согласиться с точкой зрения М. Яндел, А. Кнап, М. Мейнели, И. Харрис, которые впервые предприняли попытку определить особенности функционирования финансового центра в глобальной экономике. При этом, по их мнению, можно выделить следующие характеристики современных финансовых центров:

– глобальный финансовый центр представляет собой значительную концентрацию финансовых институтов, выступающих как связующие звенья между участниками финансовой сферы мирового, национального и регионального уровня;

– международный финансовый центр осуществляет координацию деятельности участников финансового сектора при заключении международных сделок в определенной части света;

– специализированный финансовый центр является признанным мировым лидером в определенной сфере финансового рынка: банковской сфере, страховании и т. д.;

– национальный финансовый центр проводит торговые операции, в том числе международные, в объеме, соизмеримом с совокупными финансовыми показателями страны, где расположен финансовый центр;

– региональный финансовый центр проводит торговые операции регионального масштаба в пределах одной страны [7, с. 7].

Для того чтобы Москва стала крупным международным финансовым центром, необходимо соблюдать принцип поэтапного преобразования Москвы. На начальном этапе создания международного финансового центра в Москве необходимо, чтобы Москва стала финансовым центром регионального значения.

Россия вполне может стать ведущим финансовым центром для стран евразийского единого экономического пространства и СНГ. Для Российской Федерации вполне реально уже к 2013 году стать ведущим региональным финансовым центром на постсоветском пространстве, тем более что создание единого экономического пространства в рамках ЕврАзЭС создает благоприятные предпосылки для расширения механизмов трансформации международных финансовых ресурсов в инвестиции.

Для достижения экономических преимуществ в глобальной экономике были утверждены Программа развития конкуренции в Российской Федерации на 2009–2015 годы (распоряжением Правительства Российской Федерации от 19 мая 2009 года № 691-р) и план мероприятий по ее реализации.

Как показывает проведенный анализ экономического развития национальной экономики, в 2010 году наблюдается снижение конкурентных преимуществ российской экономики по целой совокупности показателей. В частности, за период январь – ноябрь 2010 года суммарная задолженность организаций составила 36,97 трлн. рублей и была на 14,8% выше уровня начала года. Причем суммарная просроченная задолженность за период январь – ноябрь 2010 года составила 1,16 трлн. рублей и была на 4,9% выше уровня начала года. При этом коэффициент автономии (доля собственных средств в суммарной стоимости активов) составил 46%, в то время как в 2006 году он достигал 57%.

Из национальных отраслей экономики только у производителей электроэнергии и предприятий топливно-энергетического комплекса коэффициент автономии отвечал требованиям международной конкурентоспособности и составлял в 2010 году 57% и 55% соответственно. В то же время в обрабатывающей промышленности он достиг критической отметки менее 40%, а в строительстве опустился до минимального уровня 14%.

Коэффициент покрытия (текущей ликвидности), характеризующий возможность погашения текущей задолженности за счёт ликвидных активов, в большинстве отраслей российской экономики в 2010 году был ниже нормы в 200% (за исключением топливно-энергетического комплекса, металлургии, транспорта и связи). Причем наихудшие показатели продемонстрировали следующие отрасли: обработка древесины и производство изделий из дерева (124,8%), строительство (125,6%), производство кожи, изделий из кожи и производство обуви (127,5%), текстильное и швейное производство (130,8%), производство машин и оборудования (136,1%).

Внешние условия для развития российской экономики и внешней торговли в 2010 году характеризовались постепенным оживлением мировой экономики и улучшением условий торговли, способствовали увеличению российского экспорта, восстановлению стоимостных объемов импорта после резкого спада объемов внешней торговли, имевшего место в 2009 году.

Внешнеторговый оборот в 2010 году составил 648,9 млрд. долларов США и увеличился по сравнению с 2009 годом на 31%, вместе с тем он был ниже объема внешнеторгового оборота 2008 года на 15,1%. При этом в 2010 году экспорт составил 400,1 млрд. долларов и вырос по сравнению с 2009 годом на 31,9%, а импорт – 248,7 млрд. долларов и возрос на 29,7%. В общем объеме товарооборота на долю экспорта приходилось 61,7%, импорта – 38,3%.

Сальдо положительного торгового баланса достигло в 2010 году 151,4 млрд. долларов США и возросло по сравнению с 2009 годом на 35,7%, однако было ниже положительного сальдо 2008 года на 18,7%. Причем основной рост положительного сальдо обеспечила взаимная торговля со странами дальнего зарубежья. В 2010 году со странами дальнего зарубежья положительное сальдо составило 129,3 млрд. долларов и возросло по сравнению с 2009 годом на 41,6%, в то время как со странами СНГ оно составило 27,4 млрд. долларов США и увеличилось на 14,2%.

Важно отметить, что в 2010 году на страны дальнего зарубежья приходилось 84,4% экспорта и 85,9% импорта. При этом в товарной структуре российского экспорта со странами дальнего зарубежья основными статьями экспорта выступали: минеральная продукция – 71,5%, металлы, драгоценные камни и изделия из них – 13,3%, продукция химической промышленности и каучук – 5,8%. В то же время основными статьями импорта являлись: машины, оборудование и транспортные средства – 47%; продукция химической промышленности и каучук – 17,3%; продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (кроме текстильного) – 15,3%.

По данным Федеральной таможенной службы, в 2010 году в качестве основных торговых партнеров Российской Федерации выступали государства и интеграционные объединения, представленные в таблице.

Как видно из таблицы 1, в географической структуре крупнейшим экономическим партнером России в 2010 году оставался Европейский союз (ЕС), на долю которого приходилось 49% российского товарооборота (в 2009 году – 50,4%). Удельный вес стран АТЭС во внешнеторговом обороте России постоянно растет на протяжении последнего десятилетия и достиг в 2010 году 23,3% (в 2009 году – 20,7%), причем Китай впервые стал основным внешнеторговым партнером Российской Федерации, опередив Нидерланды и Германию.

Таблица 1 – Внешнеторговый оборот Российской Федерации с основными странами-партнерами и интеграционными объединениями в 2010 году

Страны-партнёры	Внешнеторговый оборот		В том числе				Доля во внешнеторговом обороте Российской Федерации, %
			экспорт		импорт		
	млрд. долл. США	в % к 2009 году	млрд. долл. США	% к 2009 году	млрд. долл. США	% к 2009 году	
Всего	**625,4**	**133,3**	**396,4**	**131,4**	**229**	**136,8**	**100,0**
страны Евросоюза	306,2	129,6	210,6	130,8	95,6	126,8	49
из них:							
Нидерланды	58,4	146	54	148,2	4,4	123,7	9,3
Германия	51,8	129,7	25,1	134,2	26,7	125,8	8,3
Италия	37,3	113,2	27,3	108,8	10	127,2	6
страны АТЭС	145,4	149,8	67,3	148,6	78,1	150,8	23,3
из них:							
Китай	59,3	150,3	20,3	121,8	39	171,2	9,5
Участники СНГ	**91,3**	**133**	**59,7**	**127,4**	**31,6**	**144,8**	**14,6**
в том числе:							
Украина	37,2	161,8	23,1	167,1	14,1	153,8	5,9
Беларусь	27,9	118,9	18,1	108	9,8	146,1	4,5
Казахстан*	15,3	118,9	10,8	118	4,5	121,1	2,4
Узбекистан	3,4	135,4	1,9	111,5	1,5	183,1	0,6
Азербайджан	2	109,4	1,6	106,3	0,4	123,8	0,3
Молдова	1,5	146,3	1,1	159,9	0,4	119,4	0,2
Кыргызстан	1,4	107,5	1	108,4	0,4	105,3	0,2
Туркменистан	0,9	87,3	0,8	76,5	0,1	324,6	0,1
Таджикистан	0,9	112,7	0,7	117,5	0,2	99,8	0,1
Армения	0,8	118,8	0,7	114,5	0,2	142,5	0,1

Страны-партнёры	Внешнеторговый оборот		В том числе				Доля во внешнеторговом обороте Российской Федерации, %
			экспорт		импорт		
	млрд. долл. США	в % к 2009 году	млрд. долл. США	% к 2009 году	млрд. долл. США	% к 2009 году	
в том числе страны ЕврАзЭС	**48,9**	**119,4**	**32,4**	**111,5**	**16,5**	**138,9**	**7,8**

Составлено автором по данным ФТС России

* Июль – декабрь 2010 года по данным ГТК Республики Казахстан

Доля стран СНГ во внешнеторговом обороте России сократилась в 2010 году, оборот остался на уровне 2009 года и составил 14,6%. Следует отметить, что после заметного спада внешнеторгового оборота в 2009 году прирост объемов внешнеторгового оборота в 2010 году составил 33%, экспорта – 27,4%, импорта – 44,8%. Однако внешнеторговый оборот в 2010 году не достиг значений 2008 года и был ниже по общему объему внешнеторгового оборота на 19,9%, по объему экспорта – на 18,4%, по объему импорта – на 22,8%. Основными торговыми партнерами России среди государств-участников СНГ в течение длительного времени остаются Украина (в 2010 году – 5,4% внешнеторгового оборота России), Республика Беларусь (4,5%) и Республика Казахстан (2,4%). При этом Украина и Беларусь занимали 5 и 6 места среди основных торговых партнеров Российской Федерации.

Несмотря на создание в июле 2010 года условий для работы Таможенного союза в полном объеме, а также существенное снижение нагрузки на бизнес, в рамках принятого 27 ноября 2010 года Федерального закона № 311-ФЗ «О таможенном регулировании в Российской Федерации», тем не менее наблюдались негативные тенденции в развитии торговых взаимоотношений России с партнерами ЕврАзЭС. Причем в 2010 году доля внешнеторгового оборота ЕврАзЭС в общем внешнеторговом обороте России составила только 7,8% и сократилась по сравнению с 2009 годом на 0,9 пункта. Тем самым не оправдались прогнозы тех экспертов, которые связывали с Таможенным союзом перспективу активного роста товарооборота с Беларусью и Казахстаном. Так, с созданием Таможенного союза Республика Беларусь утратила лидерство среди стран СНГ по объему внешнеторгового оборота с Россией, уступив Украине, и ее доля в российском внешнеторговом обороте в 2010 году сократилась на 0,5 пункта по сравнению с 2009 годом [8].

В заключение исследования необходимо отметить, что в настоящее время Россия имеет все необходимые условия для модернизации экономики. Вместе с тем на практике не реализуется стратегия перевода российской экономики на инновационный путь развития. Только за счет активного геоэкономического партнерства у Российской Федерации имеется возможность укрепить позиции страны в глобальном обществе. Причем созданный Таможенный союз, формируемый Евразийский экономический союз открывают перспективы для модернизации экономического сотрудничества Российской Федерации со странами Содружества. Именно создание новых форм кооперации на принципах анклавного и кластерного развития может содействовать углублению экономического интеграционного сотрудничества России на инновационной основе.

Литература

1. Индекс экономической свободы – информация об исследовании [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://gtmarket.ru/ratings/index-of-economic-freedom/index-of-economic-freedom-info.

2. Doing Business 2011 : Making a Difference for Entrepreneurs. – WB, 2010.

3. Стратегия развития финансового рынка Российской Федерации на период до 2020 года : утверждена Правительством РФ 29 декабря 2008 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www. fcsm.ru/strateg.asp?ob_no=169513.

4. Концепция создания международного финансового центра в Российской Федерации : утверждена Правительством РФ 5 февраля 2009 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.economy.gov.ru/wps/wcm/connect/economylib4/mer/resources/c14a6780409d9e7a82eeb2 c73e16b99/conception_mfc_.doc.

5. Еферин, М. Исследование состояния и перспектив развития кластера финансовых услуг в городе Москве / М. Еферин [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.moscowdebt.ru/common/ru/mfc/Analitika/NEW_ Financial_cluster.pdf.

6. Москва как финансовый центр: соответствие усилий ожиданиям // The Moscow Times [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.inosmi.ru/economic/20110222/166752196.html.

7. Yeandle, M. The Global Financial Centres Index / M. Yeandle, A. Knapp, M. Mainelli, I. Harris // Z/Yen Group. – 2008.

8. Филькевич, И.А. Перспективы развития экономического потенциала Содружества Независимых Государств: двадцать лет интеграции / И.А. Филькевич. – М. : Экон-Информ, 2011.

Дипломатическая академия
МИД РФ

Поступило 19.12.11

Известия Гомельского государственного университета
имени Ф. Скорины, №3(72), 2012

УДК 339.5:339.727.22

Внешняя торговля и прямые иностранные инвестиции в теоретических концепциях международного движения капитала

Н.С. Шалупаева

В статье проводится сравнительный анализ основных результатов исследования взаимозависимости прямых зарубежных инвестиций и внешней торговли страны в теориях международной миграции капитала. Рассмотрены методологические принципы формулирования и развития различных теоретических концепций международного движения капитала, в частности прямых иностранных инвестиций, определена область анализа этих теорий, выделены в них основные аспекты исследования взаимозависимости процессов прямого иностранного инвестирования и внешнеторговой деятельности.
Ключевые слова: международное движение капитала, прямые иностранные инвестиции, международная торговля, экспорт, импорт.

This article is devoted to the comparative analysis of the basic results of the study of interdependence of foreign direct investment and foreign trade in the theories of the international capital movement. For this purpose the methodological principles of formulation of different theoretical concepts of international capital movement, in particular foreign direct investment, are examined, the analysis field of these theories is determined, the basic aspects of the study of foreign direct investment and foreign trade interdependence are identified in them.
Keywords: international capital movement, foreign direct investment, foreign trade, export, import.

В целом интерес к изучению процессов международного перемещения инвестиций появился только в конце XIX века, что было вызвано тем, что именно в это время международное движение капитала приобрело массовый характер. Активизация исследований в этой сфере происходила по мере углубления процессов интернационализации и глобализации. Однако, несмотря на большое количество теорий межстранового движения капитала, в том числе прямых иностранных инвестиций (ПИИ), необходимо отметить, что до настоящего времени системного анализа взаимозависимости ПИИ и внешней торговли страны, в особенности в проекции на экономику Республики Беларусь, не представлено ни в зарубежной, ни в отечественной литературе. Таким образом, при наличии значительного числа исследований по теории прямых иностранных инвестиций аспект воздействия международного движения предпринимательского капитала на внешнюю торговлю страны-реципиента в мировом и национальном масштабе изучен явно недостаточно, что предопределило постановку целей и задач данного диссертационного исследования.

Истоки теории межстранового движения капитала лежат в классических и неоклассических концепциях, опиравшихся на микроэкономический поход и впервые признавших мобильность капитала в международном масштабе. Представления экономистов-неоклассиков о международной миграции капитала оформились в теоретическую систему в 20-х годах XX века. Основные положения теории изложены в трудах Э. Хекшера, Б. Олина, Р. Нурксе, К. Инверсена. Данные ученые интегрировали процесс движения факторов производства, в том числе и капитала, в теорию международной торговли.

Неоклассическая теория опиралась на воззрения Дж.Ст. Милля, известного английского экономиста XIX в., разделявшего рикардианский принцип сравнительных преимуществ в международной торговле. Классическая теория международной торговли А. Смита и Д. Рикардо, обосновывая причины международной мобильности товаров и услуг, исходила из предпосылки, что факторы производства, в том числе капитал, в международном плане не мобильны. Дж.Ст. Милль впервые показал, что как готовые изделия, так и капитал являются мобильными в международном плане. В 30–40-х годах XIX в. его внимание привлек быст-

рый рост масштабов вывоза капитала из Англии. Причины этого явления исследуются им в «Принципах политической экономии» (1848) и связываются с тенденцией нормы прибыли к понижению по мере экономического прогресса. В то время Англия стала вывозить капитал с целью создания в своих колониях производственной базы для последующих дешевых поставок сырья для своей интенсивно развивающейся промышленности. Это снижает издержки производства товаров в метрополиях и ослабляет тенденцию нормы прибыли к понижению. Таким образом, по мнению Дж.Ст. Милля, движение капитала улучшает производственную специализацию стран и способствует расширению внешней торговли [2, с. 296–321]. Взгляды Дж. Милля получили развитие в работах Дж. Кэрнса и Ч. Бастейбла, в которых был сформулирован тезис об альтернативности международного движения факторов производства и международной торговли товарами и направленности его движения – из страны с менее высокой производительностью капитала в страну с более высокой производительностью.

Большой вклад в развитие неоклассической теории международного движения капитала внесли Э. Хекшер и Б. Олин в рамках теории соотношения факторов производства (1933), которая объясняет сравнительные преимущества в международной торговле различием в обеспеченности разных стран факторами производства. В теории Хекшера–Олина оба фактора – труд и капитал – мобильны и могут перемещаться между странами. Тем самым они дополняют, а иногда и заменяют международную торговлю, как это происходит, например, с международным движением капитала, на базе которого за рубежом организуется производство тех товаров, которые иначе могли бы быть туда экспортированы. Создаются предпосылки взаимозаменяемости иностранных инвестиций и внешней торговли. В целом, перемещение товаров и услуг из страны в страну компенсирует низкую мобильность факторов производства в масштабах мировой экономики, но при обеспечении ее достаточного уровня, наоборот, перемещение факторов заменяет экспорт или импорт готовой продукции.

Э. Хекшером был впервые сформулирован «принцип равновесных факторных цен», согласно которому в условиях свободной торговли проявляется тенденция к равновесию цен на факторы производства. По данной теории, различия в наделенности разных стран факторами производства сказывались на внутренних ценах на данные факторы, соответственно избыточный фактор ценился ниже. Равновесие же в ценах на факторы производства, по Хекшеру, достигалось как через международное движение товаров, так и через международное движение факторов производства, в том числе капитала. Но при этом торговле товарами отводилось решающее значение, а миграция капитала лишь дополняла общую тенденцию к равновесию [9, с. 256–264].

Концепция Хекшера была в дальнейшем дополнена и усовершенствована его учеником Б. Олиным. В своей концепции Олин продолжал развивать мысль о взаимосвязи движения капитала и движения товаров. По его мнению, движение капитала приводило к уменьшению международной торговли. Так, движение факторов производства, в том числе капитала, между странами, во-первых, уравнивает цены на факторы производства, во-вторых, приспосабливает существующее в каждой стране предложение мобильных факторов производства к различиям в предложении и спросе на немобильные факторы производства (природные ресурсы) и транспортные услуги. В итоге данная тенденция приводит к уменьшению разницы в наделенности факторами производства, к уравниванию цен на идентичные факторы, к уменьшению стимулов вывозить товары за границу, так как издержки производства выступают одним из главных факторов в конкурентной борьбе. Этот подход применим к эпохе свободной конкуренции, но в период протекционизма и демпинга, разделения рынка между международными монополиями данная теория входит в противоречие с практикой.

Данная теория отражает также взаимосвязь между политикой в сфере иностранных инвестиций и торговой политикой. Так, Б. Олин показал, что движение факторов производства объясняется разным спросом на них в разных странах: они движутся оттуда, где их предельная производительность низка, туда, где она высока. Для капитала предельная производительность определяется, прежде всего, процентной ставкой. Но при этом Олин указывал на дополнительные моменты (помимо разницы в процентных ставках), которые воздействуют на международное движение капитала. В их числе были таможенные барьеры, которые

создают разницу в относительных ценах конечных благ на внутреннем и мировом рынках, мешают ввозу товаров и подталкивают зарубежных поставщиков к ввозу капитала для организации производства товаров на месте [3, с. 132–141].

Американский экономист Р. Нурксе создал различные модели международного движения капитала, в которых международное движение капитала связывалось с техническими открытиями, развитием внешней торговли, увеличением предложения капитала. Во-первых, по мнению Р. Нурксе, вывоз капитала объясняется перепадом в уровнях процентных ставок и выступает в качестве альтернативы товарному экспорту. Во-вторых, он пришел к выводу, что в стране с быстро растущим экспортом товаров быстро увеличивается спрос на капитал, и она его преимущественно импортирует (и наоборот). Таким образом, по мнению Нурксе, движение капитала начнется в том случае, если изменится спрос на торгуемые товары на мировом рынке. При увеличении спроса увеличится приток капитала, при снижении – сократится.

Завершением формирования неоклассического подхода к проблеме межстранового движения капитала являются исследования датского экономиста К. Иверсена. Международное движение капитала он разграничил на реальное и уравновешивающее. Реальное движение капитала связано с неодинаковым уровнем предельной производительности факторов в разных странах. Уравновешивающее движение капитала обусловлено потребностями регулирования платежного баланса [1, с. 14–15].

В целом, постулат об альтернативности движения товаров и движения капитала в международном масштабе стал одним из важных положений неоклассической теории миграции капитала. На этом положении часто базируются современные системы регулирования в отдельных странах, прибегающих к протекционизму: ограничивают импорт отдельных товаров, что стимулирует приток капитала в экономику. Однако это утверждение не всегда получает подтверждение в современной практике. Как показывает статистика, экспорт ПИИ обычно сопровождается интенсивным ростом движения товаров между странами [1, с. 15]. Слабым местом неоклассической теории оказалось то, что она основывалась на предпосылке о совершенной конкуренции, так как основы этой теории были заложены именно в период процветания фритрейдерства. Это сделало неоклассические теории малопригодными для дальнейшего изучения ПИИ, так как не позволяло ее сторонникам анализировать фирменные преимущества (трактуемые в экономической теории как монополистические), на которых обычно и базируются прямые инвестиции. Таким образом, с изменением экономической обстановки, когда произошло усиление протекционистских тенденций и основой конкурентоспособности компании стали ее монополистические преимущества, данная теория стала мало пригодной в новых экономических условиях.

По мере активизации экспорта капитала из промышленно развитых стран в первой половине XX века стала появляться необходимость государственного регулирования данного процесса, что потребовало его теоретического обоснования. В результате сформировалось новое направление в теории международного движения капитала – неокейнсианское. Представители этого направления (Е. Домар, Р. Харрод, Л. Метцлер, Ф. Махлуп, Д. Хаубольд, К. Розе, К. Бранди, Р. Стоубог, В. Реддевей, Р. Гильпин и др.) сосредоточили свое внимание на макроэкономическом эффекте, сопутствующем перемещению инвестиций между странами. Важное место в данном направлении исследований занимало изучение влияния движения инвестиций на состояние платежного баланса страны, а также связи движения инвестиций с циклическим характером развития экономики, изменением национального дохода и занятости.

Неокейнсианская теория международного движения капитала разработана в конце 30-х – начале 50-х годов XX столетия под влиянием воззрений Дж. Кейнса. Согласно кейнсианской теории, важнейшим условием макроэкономического равновесия является равенство инвестиций и сбережений. Превышение сбережений над инвестициями уводит экономику от состояния равновесия в сторону спада и безработицы. В такой ситуации часть сбережений устремляется за пределы национальных границ. Более существенной причиной международного движения капитала в кейнсианской трактовке является неравновесие платежного баланса. В полемике с Олином Кейнс подчеркивал, что вывоз капитала из страны осуществляется, когда экспорт товаров и услуг превышает их импорт (чтобы дать возможность странам-

покупателям товаров профинансировать их ввоз), а при нарушении этого правила необходимо вмешательство государства. Вывод о необходимости регулирования международного движения капитала, причем в том направлении, чтобы отток капитала из страны точно соответствовал или был меньше ее товарного экспорта, является важным постулатом неокейнсианской концепции вывоза капитала. Эта мысль получила окончательное оформление в работе «Общая теория занятости, процента и денег». Таким образом, один из аспектов исследования международного движения капитала в рамках данной теории состоял в том, что оно увязалось с международной торговлей. Дж. Кейнс полагал, что при устранении причин, препятствующих международному перемещению капитала, последнее могло бы заменить торговлю товарами [3, с. 113–121].

Один из основоположников неокейнсианской теории Ф. Махлуп, исследуя взаимосвязи между экспортом капитала, отечественными инвестициями, внешнеторговым и платежным балансом и национальным доходом, показал их влияние на экономику стран экспортеров и импортеров капитала. Махлуп в своей работе «Международная торговля и мультипликатор национального дохода» разделил международное движение капитала на автономное и стимулированное. Автономным движением капитала, по Махлупу, являете вывоз капитала, не связанный с изменениями в платежном балансе. Если же вывоз капитала вытекает из состояния платежного баланса, то он выступает как стимулированный [7, с. 102–114].

Естественно, что единственной причиной стимулирования вывоза капитала, по Махлупу, должно быть активное сальдо торгового баланса. На основе этой концепции создавался Международный валютный фонд, призванный первоначально стать наднациональным центром урегулирования движения капитала от стран с активным сальдо к странам с пассивным сальдо платежного баланса. Однако стимулированный экспорт капитала может быть и следствием самостоятельного, стихийного движения капитала. Стихийным экспорт капитала считается тогда, когда предприниматели одной страны начинают активно осуществлять зарубежные инвестиции и кредитование. Если зарубежное инвестирование является выгодным, то вывоз капитала будет осуществляться за счет сокращения национальных инвестиций и потребления. Последующее сокращение доходов в стране-доноре вызовет снижение ее импорта и расширение экспорта. В стране-заемщике же иностранный капитал вызывает увеличение инвестиций в этой стране и рост ее национального дохода, а как следствие – расширение импорта (например, развивающиеся страны в 70-годах, Россия в 90-х годах). Поскольку в результате стихийного экспорта капитала в стране-кредиторе сложится экспортный платежный баланс, а в стране-дебиторе – импортный, то тем самым стимулируется дальнейшее расширение вывоза капитала, но уже по схеме стимулированного вывоза. Стихийный экспорт капитала принимает различные формы: прямых и портфельных инвестиций, предоставления долгосрочных кредитов и др. Влияние импорта капитала, по Махлупу, определяется типом внешнего финансирования. Лучшие последствия у ПИИ, так как они сопровождаются импортом машин, оборудования, технологий, ноу-хау, научных разработок.

Наиболее существенные выводы Ф. Махлупа состоят в том, что экспорт капитала, воздействуя на отечественные инвестиции, может их ограничить, что сократит объем потребления, а в перспективе – и национальный доход. Однако, если вывоз капитала стимулирует товарный экспорт, то нейтрализуется тенденция к снижению доходов в стране, стимулируется деловая активность, что ведет к росту национального дохода. Вывоз капитала играет существенную роль в сбалансировании платежного баланса и влияет на макроэкономическое равновесие национальной экономики [7, с. 183–194].

Вторым теоретическим направлением неокейнсианской модели международного вывоза капитала является концепция, разработанная Р. Харродом и увязывающая темпы экономического роста, формирование сбережений, движение торгового баланса и экспорта. Необходимость импорта капитала странами с низкой нормой сбережений, имеющими хронический пассивный торговый баланс, обосновывалась Харродом тем, что при явном недостатке капитала эти страны имеют низкий естественный темп роста, стремящийся к стагнации. Приток иностранного капитала в такие страны и должен способствовать повышению естественных темпов роста.

Р. Манделл, много сделавший для развития кейнсианского анализа в 60-х годах (однако в 90-х годах выступающий как адепт консервативной теории «экономики предложения»), создал модель субституции между торговлей и инвестициями (1957). В соответствии с этой моделью основные потоки иностранного каптала направлены на импортозамещение. Главным стимулом ПИИ является уровень таможенных тарифов. В результате мотивированные протекционистской политикой иностранные инвестиции могут привести к полному прекращению внешней торговли страны-реципиента [8, с. 165–176].

Основоположник другой теории международного вывоза капитала К. Маркс обосновывал вывоз капитала его избытком в странах-экспортерах капитала. Под избытком капитала он (вслед за классиками экономики) понимал такой капитал, применение которого в стране его наличия вело бы к понижению нормы прибыли. Избыточный капитал выступает в трех формах: товарной, производительной (избыточные производственные мощности и рабочая сила) и денежной. Через товарный экспорт и экспорт капитала этот избыток (реальный или потенциальный) вывозится за рубеж [3, с. 145].

Теории непосредственно ПИИ появились в основном после 1960-х годов. Стремительный рост количества транснациональных корпораций (ТНК), наблюдавшийся во второй половине XX века, и тесно связанное с этим явлением увеличение ПИИ вызвали появление этих теорий, авторы которых рассматривают ПИИ неотрывно от деятельности ТНК. К числу ученых, заложивших основы теории ПИИ, можно отнести таких исследователей, как С. Хаймер, Ч. Киндлебергер, С. Рольф, Г.Дж. Джонсон, Р. Кейвз, Т. Хорст, П. Бакли, А. Рагмен, М. Кассон, Р. Вернон, Д. Даннинг, Л. Хакансон и др. По мере эволюции самого объекта исследования и усиления процессов глобализации новые аспекты деятельности инвесторов в международном масштабе анализировались учеными более позднего периода (1980–1990-е годы) такими, как Ф. Никкербоккер, Дж. Маркузен, К. Коджима, Т. Озава, М. Портер, П. Диккен, Э. Вевер, Х. Стаффорд, Р. Лаулайаинен и др. В целом в рамках концепций ТНК разработано немало моделей прямых инвестиций, в которых тем или иным образом затронуты вопросы взаимосвязи ПИИ и внешней торговли. Рассмотрим основные из них.

Среди теорий, объясняющих процессы транснационализации производства, следует выделить теорию «интернализации». Концепция интернализации была сформулирована во второй половине 1970-х – начале 1980-х годов английскими учеными П. Бакли, М. Кассоном и канадским ученым А. Рагменом. Начало развитию этого направления было положено Р. Коузом (1937) и Э. Пенроузом (1958), затем последовали работы К. Эрроу и других экономистов, которые пытались объяснить стремление фирм к ПИИ неспособностью рынка (как экономического института) эффективно осуществлять обмен активами, товарами и информацией между независимыми продавцами и покупателями. Такая неспособность рынка может проявляться в высоких расходах на переговоры и сделки (в частности, на рынках промежуточных продуктов), нестабильности поставок, необходимости защиты прав собственности, отсутствии рынков для срочных сделок, неспособности фирмы-поставщика получать максимальную цену за продаваемый товар или активы либо из-за неосведомленности покупателя, либо из-за того, что полная цена на продаваемые активы зависит от их использования совместно с другими активами, которыми владеет исключительно продавец. Чем выше эти издержки, тем активнее фирма стремится заменить рыночные отношения системой внутрифирменных связей. Учреждая собственную сбытовую сеть либо организуя производственное отделение за рубежом фирма интернализирует разные стадии производства и реализации товара, о чем свидетельствует различная структура внутрифирменных товарных потоков ТНК [11, с. 101–118].

По мнению авторов концепции «интернализации», особенно много препятствий сосредоточено в сфере внешнеэкономических отношений (тарифы, квоты, стандарты и т. п.). Поэтому смысл создания ТНК и, следовательно, важнейший мотив транснационализации производства заключается в стремлении к интернализации и преимуществам управляемого внутреннего рынка перед коммерческими сделками на открытом рынке[1]. Почему же при

[1]На наличие данных преимуществ ТНК указывал и Ч. Киндлебергер

преимуществах «интернализации» далеко не все фирмы и не во всех случаях идут на этот шаг, а продолжают практиковать обычные торговые отношения, лицензирование и т. п.? Концепция «интернализации» отвечает: само создание и поддержание внутреннего рынка требует от фирмы определенных издержек, и в каждом конкретном случае проблемы выбора формы сделки (ПИИ или экспорт) решаются путем сопоставления величины издержек «интернализации» с издержками альтернативных трансакций.

Одновременно факторы, осложняющие «интернализацию», выступают и мощным стимулом к ее развитию, поскольку повышают степень ее необходимости и увеличивают сумму конечного экономического выигрыша. Например, одного только факта нарастания объемов и интенсивности торговых связей может быть достаточно для того, чтобы экспортер-производитель счел для себя более выгодным избавиться от независимых посредников и сосредоточить в собственных руках всю цепочку: производство – транспортировка – сбыт [11, с. 114].

В теории достаточно хорошо проработан территориальный аспект распространения ПИИ. Основы теории размещения ТНК были разработаны шведским ученым Л. Хакансоном. Им была создана пространственная модель расширения фирмы, содержащая пять стадий роста. Фирма по мере развития последовательно проходит следующие стадии расширения: создание подразделений в рамках национального рынка; привлечение торговых агентов за рубежом в странах, где не применяются торговые барьеры; создание собственных торговых филиалов за рубежом в странах, где торговля осуществляется особенно успешно; создание дочерних компаний по производству товаров в странах, где уже существуют торговые подразделения; проникновение на рынки стран, проводящих ограничительную торговую политику, путем создания производственных подразделений и сети дистрибьюторов. Таким образом компания постепенно превращается в ТНК. Похожие стадии развития выделял в своей модели английский ученый П. Диккен, рассматривая как дополнительные пути расширения фирмы заключение лицензионных соглашений и поглощение местных фирм [1, с. 27].

Теория размещения сосредоточена на выяснении причин, в силу которых фирма размещает производство одного и того же товара и, стало быть, капитал в различных странах и не сосредоточивает его в одной стране. В числе подобных причин называются возможности доступа к более дешевым ресурсам, более низкие транспортные расходы, создание экспортного рынка, возможность обойти таможенные барьеры и др. Теория размещения считается продолжением теории международной торговли. Во-первых, причины, определяющие место размещения производства, схожи с теми, которые определяют развитие международной торговли. Во-вторых, ПИИ могут либо замещать торговлю, либо стимулировать ее посредством продажи комплектующих изделий, оборудования или дополняющих товаров.

Эклектическая модель Дж. Даннинга (1981) вобрала в себя из других моделей то, что прошло проверку действительностью. В соответствии с этой моделью фирма начинает производство товаров и услуг за рубежом (то есть осуществляет ПИИ), когда одновременно совпадают три предпосылки: фирма обладает преимуществами по сравнению с другими фирмами в этой зарубежной стране (специфические преимущества собственника); фирма может использовать за рубежом некоторые производственные ресурсы более эффективно, чем у себя дома, например, из-за дешевизны местных ресурсов, больших размеров местных рынков, хорошей местной инфраструктуры, в том числе сбытовой (преимущества места размещения); фирме выгоднее использовать все эти преимущества самой на месте, а не реализовывать их там через экспорт товаров или экспорт технологий другим фирмам (преимущества интернализации) [4, с. 200].

Дж. Даннинг представил свою теорию как «парадигму ОЛИ (OLI)», то есть как комбинацию преимуществ трех типов: связанных с собственностью на неосязаемые активы (O – ownership), с размещением производства (L – location) и с интернализацией (I – internalization). При этом фирма, обладающая только преимуществом O, будет продавать патенты и лицензии; фирма, обладающая преимуществами O и L или всеми тремя, будет осуществлять инвестиции за границей. Таким образом, в эклектической теории Дж. Даннинга сделана попытка интегрировать элементы теорий интернализации, монополистических преимуществ и географического размещения производства [4, с. 199–204].

Эклектический подход Даннинга получил развитие в работах ряда западных экономистов. Так, французский исследователь Ж.–Л. Мюккюэлли разработал в 1985 году «синтетический подход» к ТНК, принимая во внимание сравнительные преимущества страны и конкурентоспособные преимущества фирмы. По его мнению, на международный обмен товарами и ПИИ влияют шесть общих факторов: международные различия производственных функций, неодинаковая наделенность факторами производства, различия вкусов потребителей, наличие экономии на масштабе, нарушения на товарных рынках, нарушения на рынках факторов производства. Предпочтение, отдаваемое фирмами международному обмену товарами или ПИИ, определяется соотношением между конкурентными преимуществами фирмы и сравнительными преимуществами страны: если они совпадут, происходит экспорт товаров, если нет – перемещение производства за границу.

Большое значение имеет разработанная Л. Уэльсом и Р. Верноном теория цикла международного производства товара (1966 г.), которая рассматривала торговлю и инвестиции как элементы единого процесса использования зарубежных рынков, а также учитывала изменение процесса во времени. Данная теория позволят уяснить закономерности перехода от экспорта продуктов к организации их производства за рубежом. В соответствии с ней любой новый продукт проходит четыре стадии цикла своей жизни: внедрение на рынок, рост продаж, зрелость, спад продаж. Международный цикл жизни продукта выглядит для фирмы, впервые наладившей его производство, несколько иначе: I – монопольное производство и экспорт нового продукта; II – появление у иностранных конкурентов аналогичного продукта и их внедрение на рынки (прежде всего на рынки своих стран); III – выход конкурентов на рынки третьих стран и, соответственно, сокращение экспорта продукта из страны-пионера; IV – выход конкурентов на рынок страны-пионера как возможная стадия. Конечно, передовая в технологическом отношении фирма к моменту возникновения конкуренции со стороны новых производителей продукта может начать внедрение другого продукта. Однако существует и иной выход при усилении угрозы экспорту: наладить производство продукта за рубежом, что продлит его жизненный цикл. Тем более что на стадиях роста и зрелости издержки производства обычно снижаются, приводя к снижению цены продукта и увеличению возможностей как для расширения экспорта, так и для налаживания зарубежного производства. Но по сравнению с экспортом товара производство за рубежом часто выгоднее из-за более низких переменных расходов, возможностей обойти таможенные барьеры, усиления позиций в борьбе с иностранными монополиями и т. д. [12, с. 190–207].

К группе теорий, анализирующих влияние ПИИ на экономику страны-реципиента, в том числе на ее внешнюю торговлю, относится также теория догоняющего цикла, разработанная японским ученым Т. Озавой [10, с. 52–73]. Он в своем исследовании использовал подход другого японского ученого – К. Акамацу, который еще в 1930-х годах на основе изучения развития отдельных отраслей японской промышленности вывел трехфазность их развития и назвал предложенную модель «парадигмой летящих гусей». Согласно данной парадигме, в каждой отрасли на первой фазе развития поступление товаров обеспечивается в основном за счет импорта, на второй стадии влияние импорта ослабевает, так как получает развитие импортозамещающее производство, которое по мере нарастания вытесняет импорт, и на третьей стадии отрасль становится экспортирующей, так как производство товаров начинает опережать спрос. Т. Озава добавил в данную парадигму инвестиционный аспект и на примере инвестиционного сотрудничества Японии и стран Юго-Восточной Азии показал, как с помощью иностранных инвестиций можно создать новые конкурентоспособные отрасли, которые будут способствовать прогрессу всей экономики. При этом иностранные инвесторы помогают значительно сократить вторую фазу развития, быстро перейти к стадии экспортоориентированного развития [1, с. 24–25].

Одной из основных моделей ПИИ является макроэкономическая модель прямых инвестиций японского экономиста К. Коджима. Данная теория построена на расширении модели Хекшера–Олина–Самуэльсона за счет использования в анализе неосязаемых активов таких, как обладание технологией, управленческими и маркетинговыми «ноу-хау», то есть того, что называется «предпринимательским фактором». Одним из основных положений тео-

рии является то, что ТНК перемещают через национальные границы не капитал, а предпринимательский фактор. В целом Коджима в своей макроэкономической теории ПИИ обосновывает воздействие прямых инвестиций на международную торговлю. Так, по их воздействию на международную торговлю он разграничивает прямые инвестиции на торгово- и неторгово-ориентированные. К первым относятся ПИИ, осуществляемые в добывающие отрасли, а также трудоемкие отрасли обрабатывающей промышленности. Ко второй группе К. Коджима отнес инвестиции, связанные с выходом инвесторов на рынки принципиально новых товаров [6, с. 1–20].

При анализе неторгово-ориентированных ПИИ Коджима основывается на инвестициях компаний США на инновационных олигополистических рынках. Они инвестируют за рубеж в высокотехнологичные отрасли, в которых располагают сравнительным преимуществом. Таким образом, неторгово-ориентированные ПИИ перемещаются из отраслей с хорошими конкурентными преимуществами в стране происхождения капитала в страны, где данные отрасли развиты слабо, с целью захвата зарубежных рынков. При переносе высоких технологий за рубеж, по мнению К. Коджимы, конкурентные преимущества ликвидируются, а обучающий эффект и эффект занятости в принимающей стране ниже. В стране-доноре такие инвестиции приводят к экспорту рабочих мест, а замещение экспорта – к проблемам платежного баланса. Кроме того, в случае неторгово-ориентированных ПИИ улучшения в структуре экономики и активизации международной торговли не происходит, так как крупные олигополистические фирмы будут подавлять местных конкурентов в стране-реципиенте. В результате делается вывод, что японские прямые инвестиции в трудоемкие отрасли приводят к большему повышению продуктивности и росту мировой торговли, чем американские. При этом Коджима указывал на необходимость контроля над темпами роста и объемом ПИИ, так как «сверхприсутствие» или слишком быстрый приток инвестиций, чрезмерная промышленная концентрация и т. д. могут затормозить и даже свести на нет положительный эффект от ПИИ для обоих партнеров [6, с. 10–18].

Еще одной моделью ПИИ является модель валютного риска Р. Алибера. В соответствии с этой теорией исходной проблемой для правильного планирования прямых инвестиций является объяснение того, что предопределяет их экспорт: тарифные ограничения или положение национальной валюты в международной валютной системе. Тарифные ограничения в конечном итоге будут влиять на цену продукта. Валютный же фактор состоит в том, что уровень процентных ставок, выплачиваемых в разных валютах по ценным бумагам одного и того же класса, будет изменяться вследствие риска колебаний валютных курсов. Изменения же в процентных ставках, в свою очередь, влияют на соотношение уровней капитализации дохода: чем меньше процент на заемный капитал, тем больше чистый доход. Поэтому корпорации стран с прочной валютой (процентная ставка в этих странах относительно низка) при выборе формы реализации своих преимуществ в стране со слабой валютой (процентная ставка относительно высока) будут всегда отдавать предпочтение экспорту прямых инвестиций. В этом случае они получают прямой доход в виде «премии за валютный риск» [3, с. 83–90].

Дж. Маркузен создал модель взаимодополняемости международной торговли и иностранных инвестиций (1980-е гг.). В соответствии с ней свободная международная торговля является мотивом для ПИИ, которые направляются в более производительные отрасли и создают дополнительное основание для расширения международной торговли. Данная теория изучает также взаимосвязь между политикой в сфере иностранных инвестиций и торговой политикой. Если приток иностранных инвестиций является желательным для экономики страны, а торговая либерализация может иметь своим следствием вытеснение национальных производителей на внутреннем рынке страны-реципиента ПИИ за счет роста импорта, то необходимо определить, какую политику либерализации следует проводить. Дж. Маркузен выявил различие эффектов благосостояния для принимающей экономики от различных типов либерализации. Так, например, если страна-экспортер инвестиций является относительно развитой экономикой, избыточно наделенной квалифицированной рабочей силой, а страна-реципиент, напротив, относится к числу менее развитых экономик и в избытке наделена неквалифицированной рабочей силой, и если в ходе либерализации возрастают возможности

использования положительной экономии от масштаба производства, то полная либерализация в стране-реципиенте инвестиций становится самой выгодной внешнеэкономической стратегией [1, с. 18].

М. Корден несколько модифицировал условия известной модели Хекшера–Олина–Самуэльсона и применил ее к решениям предприятий, которые производят в своей стране множество дифференцированных продуктов. Заслуга Кордена состоит в том, что он сумел увязать решения, принимаемые относительно ПИИ, с экспортом товаров, указав на их взаимозаменяемость. Однако в модели не содержатся объяснения, в каких случаях компания выбирает решение в пользу экспорта товаров, а в каких – в пользу основания дочерних предприятий. Упоминаются лишь факторы, которые ведут к ограничению торговых отношений и которые способствуют прямым инвестициям. Существование транспортных издержек влияет на принятие решения о размещении производства в местах, максимально приближенных к рынкам сбыта. То же самое можно сказать, если на международную торговлю влияет введение ограничений на импорт. Если же отказаться от предположения об абсолютной международной мобильности вещественного и интеллектуального капитала, в том числе его легкой перемещаемости от материнской компании к дочерней, то экспорт товаров может оказаться предпочтительнее основания дочерних структур за рубежом.

В работах Т. Хорста и С. Хирша ПИИ изучаются как альтернатива экспорту. В частности, Хорстом была разработана модель выбора фирмы между экспортом и зарубежным производством, связанная с учетом торговых тарифов. Следующей попыткой объяснения взаимосвязи ПИИ и внешней торговли следует отметить гипотезу Хирша. Он провел сравнение издержек от экспортной деятельности и от основания дочерних компаний. Исходным пунктом опять-таки послужила неоклассическая модель Хекшера–Олина–Самуэльсона, которая была расширена путем учета конкурентных преимуществ компаний, а также издержек производства на получение информации, коммуникационных и трансакционных издержек. К производственным издержкам в стране материнской компании А (P_a) и в потенциальной стране-реципиенте инвестиций В (P_b) были отнесены как издержки капитала, так и другие издержки, связанные с факторами производства. Кроме того, конкурентные преимущества (К) в форме новых технологических знаний или используемых приемов маркетинга создавали стимулы к экспорту товаров и основанию дочерних компаний. Далее Хирш учитывает различные издержки на продажу товаров на национальных (M^d) и международных рынках (M_x), то есть коммерческие издержки. Разница между коммерческими издержками ($M = M_x - M^d$) вызвана прежде всего более высокими затратами на транспортировку, упаковку и страхование товаров, которая возникает при экспорте товаров в сравнении со сбытом продукции на национальном рынке. К этому добавляются также такие специфические издержки, как издержки на коммуникацию, которые возникают из-за различия языков. Наконец, существенную роль играют издержки, связанные с контролем над деятельностью материнской компании на национальном рынке (C^d) и дочерней – в другой стране (C_x). Разница этих издержек ($C = C_x - C^d$) вызывается удаленностью материнской компании от дочерней, а также незнакомым и иногда неблагоприятным для иностранных инвесторов инвестиционным климатом в других странах. Исходя из указанных предпосылок, Хирш вывел критерии для выбора между двумя стратегиями интернационализации деятельности (ПИИ или экспортная деятельность). Компания из страны А предпочитает экспорт продукции в страну В в том случае, когда выполняются соотношения:

$$P_a + M < P_b + K, \quad (1)$$
$$P_a + M < P_b + C. \quad (2)$$

И наоборот, компания предпочитает создание дочерней структуры в стране В, если выполняются соотношения:

$$P_a + C < P_b + K, \quad (3)$$
$$P_a + C < P_b + M. \quad (4)$$

Выбор способа выхода на внешний рынок основан на минимизации совокупных издержек. В частности, компания предпочитает основание дочерней структуры в соответствии с неравенствами (3) и (4), если издержки ПИИ, равные $P_a + C$, оказываются меньше издержек экспортной деятельности $P_a + M$, а потенциальный инвестор располагает конкурентными преимуществами в сравнении с конкурентами в стране B [5, с. 258–270].

Заслуга Хирша состоит в том, что он показал, что мотивы ПИИ можно рассматривать, только если сопоставить экономические преимущества, которые возникают в сравнении с экспортной деятельностью. Если предположить, что переменные K, M, C равны 0, то теория сводится в чистом виде к модели Хекшера–Олина–Самуэльсона, согласно которой место размещения производства и страны, в которые может осуществляться экспорт продукции, определяются сравнительной обеспеченностью факторами производства в соответствующих странах. Недостатком теории является неучет еще одной стратегии интернационализации – продажи лицензий. В результате данная теория выявляет лишь необходимые, но недостаточные условия для выбора в пользу ПИИ. Кроме того, при выборе места размещения инвестиций следует учитывать тарифные и нетарифные торговые ограничения. Отказ от их рассмотрения завышает роль экспортной деятельности. Наконец, сомнительно, что обладание конкурентными преимуществами на рынках других стран представляет собой необходимое условие для основания дочерних структур. Если компания намеревается осуществлять обслуживание потребителей своей собственной страны из-за границы, то для нее не имеет принципиального значения, будет ли она иметь конкурентные преимущества перед другими компаниями, которые расположены за границей.

Б. Блониген создал модель взаимосвязи экспорта и иностранного производства (2001). В соответствии с этой моделью компании, осуществляя ПИИ, переносят часть технологической цепочки в свои заводы, находящиеся в стране-реципиенте инвестиций. При этом производство за границей способствует внутрифирменной торговле полуфабрикатами, необходимыми для производства конечных изделий, между филиалами ТНК, находящимися в разных странах.

При анализе воздействия иностранных инвестиций на национальную экономику длительное время ученые не уделяли должного внимания обратной стороне движения капитала – возвращению в страну происхождения прибыли от вложенного за границей капитала, а также другим потокам денег и товаров, сопровождающих процессы иностранного инвестирования. Однако, начиная примерно с 1970-х годов, интерес к этому объекту исследования активизировался. Немецкий ученый Д. Хаубольд операции, сопутствующие движению капитала, поделил на: активизирующие платежный баланс страны происхождения инвестиций; пассивизирующие платежный баланс. Исследованием влияния инвестиционных процессов на платежный баланс страны занимались и такие ученые, как Р. Гильпин, Р. Стоубог, Р. Вернон, В. Реддевей, Х.–Е. Шаррер. При этом ученые делились на две группы. Первые отмечали, доказывая это статистикой, что совокупность операций, связанных с ПИИ, в основном приводит к увеличению пассивного сальдо платежного баланса страны-экспортера. Остальные, напротив, утверждали, что последствия вывоза капитала ведут к росту уровня занятости и увеличению активного сальдо платежного баланса [1, с. 18].

Таким образом, проведенный анализ основных концепций международного перемещения инвестиций позволяет сделать следующие выводы. В традиционных теориях межстранового движения капитала, которые сформировались в основном в конце XIX – первой половине XX века, существовало три различных подхода, связанных с неоклассическими, неокейнсианскими и марксистскими воззрениями на данный предмет. Все эти теории с различных точек зрения в той или иной степени исследовали механизм взаимосвязи иностранных инвестиций и внешней торговли. Однако эти теоретические концепции изучали в основном портфельные и кредитные инвестиции, что в итоге не привело к детальному изучению проблемы взаимосвязи ПИИ и внешней торговли страны. В 1970-х гг. появились модели непосредственно ПИИ, основанные на теории внешней торговли. Однако обзор основных теоретических концепций ПИИ показывает, что ни одна теория или гипотеза не дает исчерпы-

вающего объяснения механизма взаимосвязи ПИИ и внешней торговли. Все это говорит о том, что разработка теоретических концепций взаимозависимости процессов прямого иностранного инвестирования и внешнеторговой деятельности страны не завершена и требует дальнейших исследований в этом направлении, в особенности в проекции на экономику Республики Беларусь.

Литература

1. Губайдуллина, Ф.С. Прямые иностранные инвестиции в экономике переходного периода / Ф.С. Губайдуллина ; науч. ред. А.А. Мальцев. – Екатеринбург : Институт экономики УрО РАН, 2002. – 216 с.

2. Милль, Дж.С. Основы политической экономии / Дж.С. Милль. В 3 т. ; пер. с англ. – Т. 1. – М., 1981. – 496 с.

3. Юданов, А.Ю. Теории «открытой экономики»: доктрины и действительность / А.Ю. Юданов. – М. : Мысль, 1983. – 173 с.

4. Dunning, J.H. The Eclectic Theory of International Production / J.H. Dunning, M. McQueen // Managerial and Decision Economics. – 1981. – December. – P. 197–210.

5. Hirsch, S. An International Trade and Investment Theory of the Firm / S. Hirsch // Oxford Economic Papers. – 1976. – № 2. – P. 258–270.

6. Kojima, K. Micro and Macro-economic Models of Direct Foreign Investment: towards a synthesis / K. Kojima, Terutomo // Hitotsubashi Journal of Economics. – 1984. – V. 25, № 1. – P. 1–20.

7. Machlup, F. International Trade and the National Income Multiplier / F. Machlup. – Philadelphia : Augustus M Kelley Pubs, 1943. – 254 p.

8. Mundell, R.A. International Economics / R.A. Mundell. – New-York : MacMillan, 1968. – 190 p.

9. Ohlin, B. Interregional and International Trade: Revised Edition / B. Ohlin. – Harvard University Press, 1967. – 340 p.

10. Ozawa, T. Foreign Direct Investment and Economic Development / T. Ozawa // Transnational Corporations. – 1992. – № 1 (February). – P. 52–73.

11. Rugman, A.M. New Theories of the Multinational Enterprise: An Assessment of Internalization Theory / A.M. Rugman // Bulletin of Economic Research. – 1986. – № 2. – P. 101–118.

12. Vernon, R. International Investment and International Trade in the Product Life Cycle / R. Vernon // Quarterly Journal of Economics. – 1966. – № 2 (May). – P. 190–207.

Гомельский государственный
университет им. Ф. Скорины

Поступило 20.10.11

Содержание

Право

Воробьев В.А. *Сравнительный анализ правового регулирования преюдиции в уголовно-процессуальном законодательстве Беларуси и отдельных стран на постсоветском пространстве* 3
Гавриленко А.В. *К вопросу о взаимодействии органов прокуратуры с государственными органами и иными государственными организациями* 11
Гладышев В.В. *О некоторых аспектах защиты нарушенных преступлением имущественных прав в уголовном процессе в Республике Беларусь* 16
Ковалёва Е.А. *История трудового права суверенной Республики Беларусь: первые законодательные акты (1990–1991)* 22
Коновалова Ж.Ч. *Особенности членства в потребительском обществе* 29
Михайлов Д.И. *Сделки с заинтересованностью участников общества-должника в конкурсном праве Республики Беларусь и Российской Федерации* 35
Можаева Л.Е. *Бесспорный порядок взыскания налога, сбора (пошлины), пени* 42
Пасынков А.В. *Объект хищения путем использования компьютерной техники* 49
Синица И.М. *Учет личности преступника при осуждении без назначения наказания* 57
Тимошенко М.В. *О некоторых вопросах компетенции районного исполнительного комитета* 64
Цыкунова И.Н., Афонченко Т.П. *Уголовно-процессуальные средства обеспечения прав несовершеннолетних обвиняемых в социальной политике государства* 72
Чжу Цзиньцзе. *Некоторые особенности криминалистического исследования следов ног человека* 80
Чуприс О.И. *Проблемы правового закрепления компетенции органов государственного управления в Республике Беларусь* 85
Эсмантович И.И. *Конституционно-правовые основы социального государства* 92

Экономика

Арашкевич О.В. *Прибыль как основополагающий фактор формирования и развития экономического потенциала предприятия* 99
Баранов А.М. *Развитие информационной экономики Беларуси и России в преломлении глобальных тенденций и мирового опыта* 105
Башлакова О.С. *Актуальные проблемы повышения конкурентоспособности бизнеса в Республике Беларусь* 113
Ворожун А.С. *Секьюритизация будущих поступлений как инструмент управления финансовыми рисками корпораций* 122
Глухова И.В. *Конкурентоспособность субъектов регионального рынка труда: вопросы теории и практики* 130
Драгун Н.П., Деньгуб Е.В. *Инновационная активность и эффективность предприятий промышленности Беларуси: проблемы взаимосвязи* 138
Западнюк Е.А. *Стратегия инновационного развития и процессы интеграции государств: теоретические подходы и практика их реализации в Европе и странах СНГ* 146
Казущик А.А. *Маркетинговый потенциал организации в контексте оценки качества маркетинга* 150
Лопанова В.С. *Прогнозирование спроса на региональном рынке потребительских товаров: теоретико-праксеологический аспект (на материалах Гомельской области)* 155
Орлова А.В. *Женское предпринимательство: методологические основы функционирования и поддержки* 162
Панова Т.И. *Исчисление финансовых результатов в русле статической и динамической теории учета* 172
Савенок Э.А. *Адаптивный или творческий путь развития* 177
Сорвирова В.В. *Реструктуризация предприятий как способ достижения конкурентных преимуществ в инновационной экономике* 183

Усович Е.К. *Сельскохозяйственная кредитная кооперация как форма развития рыночных отношений сельхозпроизводителей* 190
Филькевич И.А. *Модернизация российской экономики в условиях глобального кризиса* 194
Шалупаева Н.С. *Внешняя торговля и прямые иностранные инвестиции в теоретических концепциях международного движения капитала* 202

Contents

LAW

V.A. Vorobyov. *Comparative analysis of regulatory preclusion in criminal-procedural legislation of Belarus and selected countries of the former Soviet Union* 3
A.V. Gavrilenko. *On the issue of interaction of the prosecutor's office with state bodies and other state organizations* 11
V.V. Gladishev. *On some aspects of protection of the violated crime of property rights in criminal procedure in the Republic of Belarus* 16
E.A. Kovaleva. *The history of labour law of the sovereign Republic of Belarus: first legislative acts (1990–1991)* 22
Zh.Ch. Konovalova. *Features of membership in a consumer society* 29
D.I. Mihailov. *Transactions with interest of participants of the society-debtor in the competitive law of the Republic of Belarus and the Russian Federation* 35
L.E. Mozhaeva. *Indisputable order of collecting tax, duty and fines* 42
A.V. Pasynkov. *The object of theft by using computer equipment* 49
I.M. Sinitsa. *Consideration of personality of a criminal convicted without infliction of punishment* 57
M.V. Timoshenko. *On some issues of competence of Local Executive Committee* 64
I.N. Tsykunova, T.P. Afonchenko. *Criminal procedural means to ensure the rights of juvenile accused in social policy of the State* 72
Zhu Junjie. *Some features of forensic research of human footprints* 80
O.I. Chupris. *Problems of legal regulation of the governmental bodies' competence in the Republic of Belarus* 85
I.I. Esmantovich. *Constitutional and legal framework of social State* 92

ECONOMICS

O.V. Arashkevich. *Profit as a fundamental factor of formation and development of the enterprise's economic potential* 99
A.M. Baranov. *The development of the information economy of Belarus and Russia in perspective of global trends and international experience* 105
O.S. Bashlakova. *Actual problems of increase of business competitiveness in the Republic of Belarus* 113
A.S. Vorozhun. *Future flow securitization as instrument of management of corporations' financial risks* 122
I.V. Gluhova. *Regional labor market parties' competitiveness: issues of theory and practice* ... 130
N.P. Dragun, E.V. Dengub. *Innovative activity and Belarusian industrial enterprises' efficiency: interrelation problems* 138
E.A. Zapadnuk. *Strategy of innovative development and integration of the states: theoretical approaches and practice of their implementation in Europe and the CIS countries* 146
A.A. Kazuschik. *Company's marketing potential within the context of marketing quality estimation* 150
V.S. Lopanova. *Demand forecasting at regional market of consumer goods: a theoretical and praxeological aspect (on materials of the Gomel region)* 155
A.V. Orlova. *Women's entrepreneurship: methodological fundamentals of functioning and support* 162
T.I. Panova. *Calculation of financial results with static and dynamic theories of accounting* 172
E.A. Savenok. *Adaptive or creative way of development* 177
V.V. Sorvirova. *Enterprise restructuring as a way of achieving competitive advantages in innovation economy* 183
E.K. Usovich. *Agricultural credit cooperation as a form of development of the market relations of agricultural producers* 190
I.A. Filkevich. *Russian economy modernization in conditions of global crisis* 194
N.S. Shalupaeva. *Foreign trade and foreign direct investment in theoretical framework of international capital movement* 202

ПРАВИЛА ДЛЯ АВТОРОВ

Статья представляется в редакцию в двух экземплярах на белорусском, русском или английском языках и является оригиналом для печати. Объем статьи, как правило, не должен превышать 10 страниц, и ее разметка не требуется. Статья должна иметь разрешение соответствующего научного учреждения на опубликование. Статья должна иметь индекс по Универсальной десятичной классификации (УДК), к ней следует приложить краткое резюме и ключевые слова (на русском и английском языках), название статьи, фамилии и инициалы авторов на английском языке. Ее необходимо подписать всем авторам, указать полное название учреждения, где выполнена работа, а также почтовый адрес, номер телефона (служебный и домашний). Плата за опубликование статей не взимается.

Авторы представляют на дискете (либо по электронной почте e-mail: `vesti@gsu.by`) tex-файл со статьей, подготовленной в LaTeX'e с опцией 12pt в стандартном стиле article (\textwidth 165 mm, \textheight 245 mm). Аналогичны требования для статей, набранных в редакторе MS Word. При наборе формул в редакторе MS Word необходимо использовать Microsoft Equation. Для набора формул не должны использоваться пакеты сторонних разработчиков (MathType и др.). Занумерованные формулы выключаются в отдельную строку, номер формулы ставится у правого края страницы. Нумеровать следует лишь те формулы, на которые имеются ссылки.

Статьи, претендующие на научный приоритет, оформляются в виде кратких сообщений объемом до 2 страниц текста и, как правило, публикуются в ближайших номерах журнала.

Ссылки в тексте обозначаются порядковым номером в квадратных скобках. Ссылки на неопубликованные работы не допускаются.

Поступившие в редакцию статьи направляются на рецензию специалистам. Основным критерием целесообразности публикации является новизна и информативность статьи. Авторы не должны направлять статьи, которые уже опубликованы либо приняты к печати в других изданиях. Если по рекомендации рецензента статья возвращается автору на доработку, то переработанная рукопись вновь рассматривается редколлегией, и датой поступления считается день получения редакцией окончательного ее варианта. Лицам, осуществляющим послевузовское обучение, предоставляется право первоочередного опубликования статей.

Технический редактор: *И.В. Близнец.* Корректоры: *Е.В. Убоженко, И.А. Хорсун*

Подписано в печать 06.06.2012. Формат 60 × 84 1/8. Бумага офсетная.
Ризография. Усл. печ. л. 25,1. Уч.-изд. л. 21,9. Тираж 100 экз. Заказ № 409

Цена свободная

Издатель и полиграфическое исполнение: учреждение образования
«Гомельский государственный университет имени Франциска Скорины»
ЛИ № 02330/0549481 от 14.05.2009.
Ул. Советская, 104, 246019, г. Гомель.