

ИЗВЕСТИЯ

Гомельского государственного университета
имени Ф. Скорины

№ 2(77)

Социально-экономические и общественные науки

2013

ИЗВЕСТИЯ

Гомельского государственного университета
имени Ф. Скорины

Научный и производственно-практический журнал

Выходит 6 раз в год

Издается с октября 1999 г.

№ 2(77)

Социально-экономические и общественные науки

2013

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)

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, 2013

© Proceedings of the F. Scorina Gomel State University, 2013

ЭКОНОМИКА

УДК 338(476):002:004(0)

Теория информации и её роль в развитии современной экономики

А.М. БАРАНОВ

Исследуются основные подходы квантификации информации, анализируются различные трактовки данного понятия, на основе аппроксимации различных подходов и схемы потребления информации предлагается авторская трактовка информации, предлагается уточнение терминологической базы теории информации.

Ключевые слова: информация, данные, знания, метаинформация, мезоинформация, семантика, информационные издержки, трансакции, экстерналии.

The basic approaches to quantification of information are investigated in the article; various interpretations of the given concept are analyzed. Based on the approximation of various approaches and the scheme of information consumption the author offers his interpretation of the information as well as the specification of terminology of the theory of information.

Keywords: information, data, knowledge, metainformation, mezoinformation, semantics, information costs, transactions, externalities.

Введение. Поскольку в новой социоэкономической системе информация является доминирующим ресурсом, изучение основных свойств и аспектов её использования является одной из центральных проблем теории и методологии современной информационной экономики. Целью данного исследования является:

- рассмотрение основных подходов квантификации информации;
- построение схемы потребления информации современным потребителем;
- анализ различных трактовок данного термина;
- предложение самостоятельной трактовки информации;
- уточнение терминологического аппарата теории информации.

Основная часть. Термин «информация» стал широко употребляться начиная с 30-х годов XX века. При этом **информация** (лат. «informatio» – «осведомление») использовалась для обозначения набора передаваемых сообщений или сведений.

Эволюция теории информации показывает, что первоначально в связи с бурным НТП возникла необходимость измерения количества передаваемой информации, в результате чего возник и получил распространение **количественный подход** её квантификации.

Исторически первым основоположником количественного подхода был Р. Хартли, который в 1928 году предложил использовать логарифмическую функцию для измерения количества информации, связав при этом понятие информации с осуществлением выбора из множества возможностей [14].

В 1946 году исследователь математической статистики Д. Тьюки обозначил одно из главных понятий XX века – «бит» – первый показатель количественного измерения информации, предполагающий выбор из двух взаимоисключающих значений: да/нет, включено/выключено и т. п. Д. Тьюки использовал бит для обозначения одного двоичного разряда, способного принимать значение 0 или 1 [18]. Впоследствии данным показателем воспользовался К. Шеннон [16], который по праву считается основателем **теории информации**. В 1948 году в работе «Математическая теория связи» Шеннон описал модель передачи информации в условиях потерь, связанных с шумами (помехами).

Также Шеннон впервые ввёл понятие **энтропии** как величины, противоположной информации и отражающей степень её неупорядоченности, неопределённости. Например, можно рассмотреть последовательность символов, составляющих словосочетание. Каждый символ появляется с разной частотой, следовательно, неопределённость появления для некоторых символов меньше, чем для других (в этом случае говорят об энтропии n -го порядка). Пусть вероятность (мера частоты, с которой символ употребляется во всех сообщениях) i -го символа алфавита, состоящего из n символов, равна $p(i)$. Тогда информация одного символа $H(x)$:

$$H(x) = - \sum_{i=1}^n p(i) \log_2 p(i), \quad (1)$$

где x – дискретная случайная величина с диапазоном изменчивости n .

Например, нас интересует, получена ли адресатом корреспонденция. При этом у нас нет подтверждений о том, что она получена или не получена. Равная вероятность этих двух заключений обозначает максимальную неопределённость выбора. Связавшись с адресатом и получив ответ, мы устраним неопределённость до нуля. Заметим, что и положительный, и отрицательный ответ устраняют неопределённость в равной мере. Устранение неопределённости выбора из двух равновероятных возможностей соответствует одному биту информации.

Итак, согласно Шеннону, **информация** – это **сведения, которые снимают неопределённость**.

Двоичную единицу измерения информации и понятие энтропии одновременно с Шенноном описал основатель кибернетики Н. Виннер, который определил **информацию** как «**обозначение содержания сообщения, сигнала, полученного от внешнего мира в процессе приспособления к нему**» [3, с. 120].

Отличный от взглядов Хартли, Шеннона, Винера и др. подход к определению количества информации был предложен в 1965 году академиком А.Н. Колмогоровым (**алгоритмический подход**) [4]. А.Н. Колмогоров для оценки информации предложил использовать теорию алгоритмов (программ), в которой количество информации соответствует минимальной длине программы, позволяющей преобразовать один объект в другой. Чем больше отличий у одного объекта относительно другого, тем сложнее алгоритм преобразования. Так, воспроизвести последовательность цифр «1, 1, 1...» можно при помощи очень простой программы. При этом намного сложнее будет программа, восстанавливающая последовательность «1, 2, 3...».

Согласно мнению большинства учёных, придерживающихся количественного подхода, **информация не является ни материей, ни энергией**. В связи с этим можно предположить, что она не предполагает строго количественного эквивалента, подобно энергии или материи. Но **первый парадокс** классической теории информации состоит в том, что, согласно утверждению Р. Хартли, информация предполагает количественную оценку. В формуле Шеннона (1) подразумевается расчёт информации для одного символа сообщения, однако не учитывается то, что нести информацию могут только определённые сочетания символов. Отдельные символы, не удовлетворяющие требованиям алгоритма их считывания (поставленные беспорядочно), не несут информации. В этом проявляется **второй недостаток** количественной теории, в которой не учитывается порядок постановки символов, определяемых вне зависимости от контекста, когда, например, слово «дом» несёт столько же информации, сколько и последовательность букв «одм». Но даже самостоятельное слово «дом» обладает опосредованной информацией, если не учитывается смысловая нагрузка.

Количественный аспект теории информации был развит «**негэнтропийным принципом информации**», в рамках которого Л. Бриллюэн охарактеризовал **информацию как отрицательную энтропию, или негэнтропию**. Так как энтропия является мерой неупорядоченности, то **информация**, по его мнению, **может быть определена как мера упорядоченности** [1, с. 54].

В рамках количественного (**синтаксического**) подхода было получено первое определение информации, удовлетворяющее с философской точки зрения: **информация есть устранённая неопределённость**. Её основным показателем, влияющим на понимание тер-

мина «информация», является утверждение, что носителем информации является **совокупность физических сигналов**.

Подытоживая основные достижения представителей количественного подхода, необходимо отметить, что он является в большей степени актуальным для технических и математических систем, в то время как социоэкономическая система требует более содержательного элемента оценки полезности информации для пользователя.

Ограниченность трактовки информации с количественной точки зрения привела к появлению **качественного подхода** её квантификации, к наиболее значимым направлениям которого принято относить **семантический и прагматический подходы**.

При семантическом подходе информация оценивается с позиции её семантики, смысловой нагрузки. Важной составляющей семантической теории является количественная оценка **содержания, смысла** символов, используемых в процессе передачи информации. В рамках данного исследования Ю.А. Шредер [12] ввёл понятие «**тезауруса**» (греч. thesauros – сокровище) как некоторого запаса символов, словосочетаний, кодов и отношений между ними, которые накапливаются и используются в процессе обмена информацией. Чтобы информация была востребована потребителем, её содержание должно включать элементы, соответствующие тезаурусу. Например, для усвоения знаний, которые студент получает в университете, ему необходимо среднее образование, иначе он не сможет понять и использовать предоставляемую информацию.

Количество и качество семантической информации определяется степенью изменения тезауруса под влиянием воспринимаемой потребителем информации. Зависимость востребованной информации от тезауруса субъекта можно представить графически (рисунок 1):

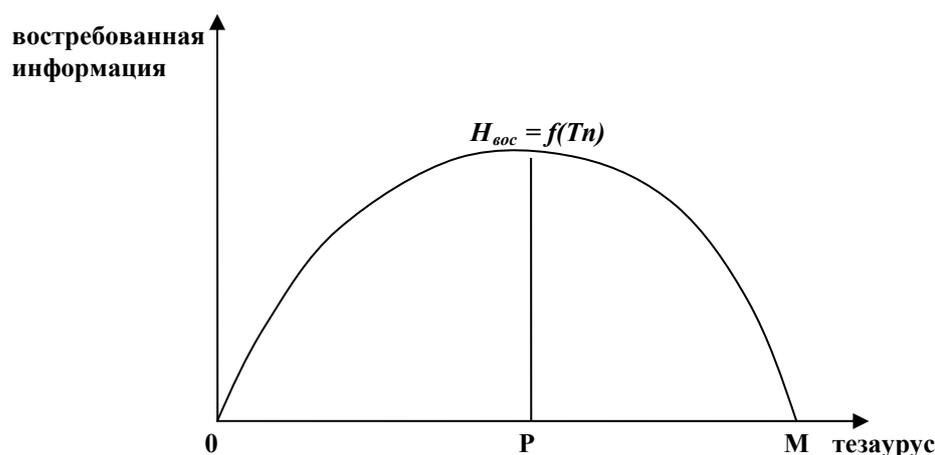


Рисунок 1 – Семантическое влияние тезауруса на полезность информации

На графике показано, что при тезаурусе равном нулю информация не востребована по причине того, что она непонятна. При тезаурусе, соответствующем максимальному значению в точке M, информация не востребована потребителем, потому что она ему уже известна. Наиболее полезной является информация в точке P, поскольку потребитель обладает достаточным тезаурусом для её усвоения, но при этом его тезаурус не максимален (не включает предлагаемую ему информацию). При значении тезауруса n -го потребителя Tn количество востребованной для него информации определяется функцией $H_{voc} = f(Tn)$.

С позиции семантического подхода **информация – та часть содержания сообщения, в которой присутствует признак новизны и которую получатель способен понять**. В частности, такое определение даёт современный исследователь информации Т.А. Ставцевой [7].

При прагматическом подходе выясняется характеристика информации с позиции её ценности, полезности, целесообразности. Одним из основоположников данного подхода стал А. Харкевич, который предложил измерять целесообразность информации с позиции изменения вероятности достижения цели «до» и «после» её получения [11]:

$$H = \log_2 \frac{p_1}{p_2}, \quad (2)$$

где H – количество полученной информации, p_1, p_2 – вероятности достижения цели «до» и «после» получения информации, соответственно.

Следует отметить, что прагматические и семантические оценки часто являются взаимодополняющими, поскольку семантические оценки характеризуют содержание информации, а прагматические – их полезность, целесообразность. Но несодержательная информация не может быть полезной. Поэтому формула (2) вполне справедлива как для семантического, так и для прагматического подхода.

Итак, на основе вышеизложенного с позиции прагматического подхода **информация – это сообщения, которые оценены получателем как «годные к употреблению» (с учётом полезности, эффективности и т. д.) [7]**

Таким образом, все основные подходы теории информации несут в себе те или иные достоинства и недостатки (таблица 1).

Таблица 1 – Сравнительная характеристика подходов квантификации информации

Наименование теории	Достоинства	Недостатки
Синтаксическая (количественный аспект)	<ul style="list-style-type: none"> • стало возможным строгое количественное исследование информационных процессов; • расширен объём понятия «информация» (с позиций этой теории информацию несут все процессы, подчиняющиеся статистическим закономерностям). 	<ul style="list-style-type: none"> • информация связывается только со случайными процессами, которые подчиняются теории вероятности; • не учитывается осмысленность и полезность информации, что не соответствует концепции, уместной при анализе социологических, экономических и ряда др. систем.
Семантическая и прагматическая (качественный аспект)	<ul style="list-style-type: none"> • позволяет определить степень соответствия объекта и его образа; • даёт возможность определения ценностной значимости информации и её эффективности для выработки модели поведения в существующих условиях. 	<ul style="list-style-type: none"> • излишнее использование количественных аспектов для определения содержания, ценности и полезности информации; • недостаточное раскрытие возможностей по определению качества информации.

С нашей точки зрения, для построения целостной концепции теории информации в социоэкономической системе необходимо использовать *комплексный многоуровневый подход*, учитывающий синтаксическую, семантическую и прагматическую теории и отражающий схему потребления информации (рисунок 2).

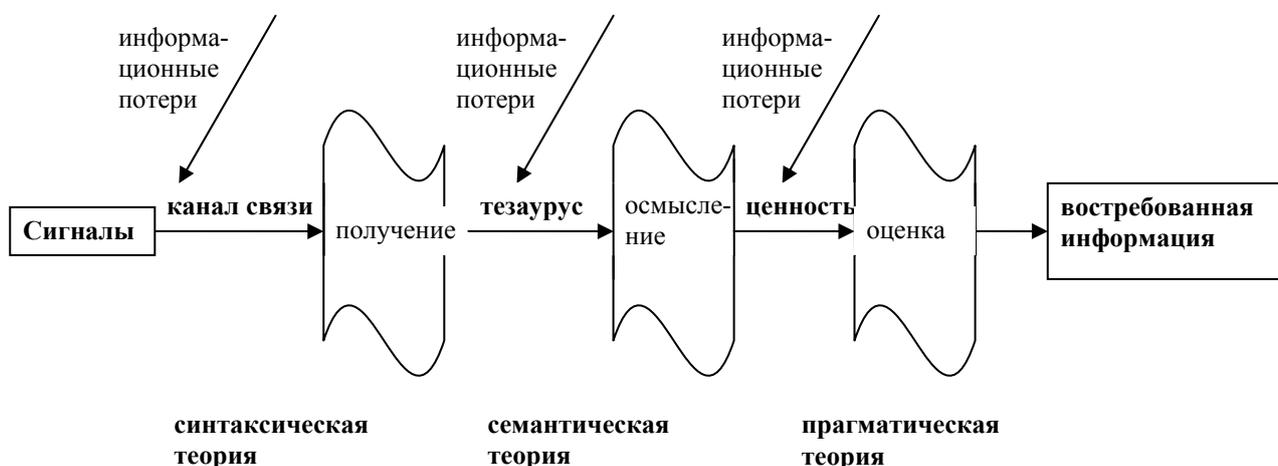


Рисунок 2 – Механизм потребления информации

Механизм потребления информации носит комплексный характер и связан с неизбежными информационными потерями на всех стадиях превращения сигналов в востребованную информацию. С позиции *синтаксической теории* при передаче информации по каналам связи информационные потери обусловлены помехами на линии коммуникации, что приводит к недополучению (искажению) сигналов. Далее потребитель сталкивается с *семантическим фильтром*, который в отличие от коммуникационного связан с его интеллектуальными возможностями по осознанию и анализу полученной информации; на этой стадии информационные потери связаны с тем, что потребитель отбрасывает информацию, которую не может понять и осмыслить (которая не соответствует его тезаурусу). Последующая стадия включает оценку информации в зависимости от цели её использования и её ценности (*прагматический аспект*). На этой стадии к информационным потерям относится нерелевантная с позиции ценности для потребителя информация.

Так как информация играет значительную роль в развитии общества, наиболее содержательным представляется определение информации с позиции **философского категориального аппарата**, поскольку таким образом отражается универсальность понятия применительно ко всем системам развития. Философской концепции квантификации информации придерживается ряд известных исследователей (А.В. Соколов, А.Д. Урсул, Р.М. Нижегородцев и др.) Так, по мнению А.Д. Урсула, **информация – это отражение разнообразия, определённости** [10, с. 46]. По мнению Р.М. Нижегородцева, **информация – универсальное свойство материи, которое отражает характер и степень её упорядоченности**, неразрывно связана с понятием жизни, существовала всегда и будет существовать до тех пор, пока существует материя [6, с. 42]. Таким образом, информация лежит в основе материи, всякое явление окружающей действительности несёт в себе информацию.

Учёные понятие информации в своём процессуальном качестве описывают при помощи широкого категориального аппарата: «информационное общество», «информационная система», «информационная экономика», «информационное производство» и т. д. Эти понятия стали фундаментом теории информации, становление которой позволило обозначить специфику форм и проявлений информации. Информация превратилась в мощное орудие преобразования биосферы, так как к информационным связям растительного и животного мира добавились принципиально новые. Именно широкое использование во всех общественных сферах информации является первоэлементом превращения биосферной системы развития в ноосферную, которую В.И. Вернадский рассматривал в качестве «второй природы» [2], создаваемой человеческим разумом.

Мы же аппроксимируем различные определения информации синтаксической, семантической, прагматической теориями и схему потребления информации (рисунок 2), и на этой основе предложим **самостоятельную трактовку понятия «информация»: информация – это упорядоченная совокупность сигналов, включённых в процесс их получения, восприятия и оценки.**

Рассматривая категориальный аппарат теории информации, отметим, что часто происходит отождествление понятий «данные», «информация» и «знания», в связи с чем важным представляется их чёткое разграничение и уточнение термина «*метаинформация*», являющегося новым и редко используемым в современной экономической теории.

Данные представляют собой разрозненные сведения о событиях, происходящих в окружающем мире, фиксируемых в виде определённых сигналов. При этом они не зависят от мыслительных процессов человека. Часто за информацию принимается некоторый объём данных. Разница между большим объёмом данных и информацией такая же, как между телефонной книгой, в которой сотни тысяч фамилий, и фамилией, адресом и телефоном конкретного человека.

Высшей формой проявления данных и информации является *знание* – систематизированная, интерпретированная, упорядоченная информация, оформленная в соответствии с определёнными критериями с учётом путей наилучшего её использования для достижения конкретных целей. Различия знаний и информации можно проиллюстрировать следующим примером. Документация по эксплуатации компьютера содержит информацию. Чтобы преобразовать

зовать информацию в знания пользователь должен не только обладать способностями прочесть и понять документацию, но и в последующем научиться пользоваться компьютером путём неоднократного применения этой документации на практике.

Из вышеуказанных определений выделим **основные аспекты, характеризующие информацию**:

- обязательным условием существования информации является наличие субъекта, целенаправленно собирающего данные;
- так как информация не является статичным объектом, она постоянно меняется и существует в исходном виде только в момент преобразования данных, в момент, когда она не используется субъектом, а представляет собой данные;
- информация должна представлять ценность для своего потребителя;
- информация неразрывно связана с её субъективным восприятием и целями дальнейшего использования.

Можно сделать вывод, что **существование знаний невозможно без участия человека** и создание знаний (как и процесс управления) – процесс социального взаимодействия. В настоящее время рыночная стоимость многих крупных корпораций таких, как Microsoft, IBM, определяется, в основном, стоимостью накопленных компаниями знаний. При этом стоимость материальных активов составляет в среднем всего около 14% от их рыночной стоимости, следовательно, оставшиеся 86% – нематериальный капитал, в том числе знания, которыми располагает компания [9].

Необходимо отметить, что недостаточно изучена *метаинформация*, которую, с нашей позиции, можно охарактеризовать как *совокупность сведений о данных, информации или знаниях, которая возникает в результате их детального анализа*. Например, сведения, подготовленные в рамках рецензии на научную статью (представляющую собой совокупность знаний), представляют собой метаинформацию (или информацию о знаниях). Между тем метаинформация может принимать различные формы и представать в виде *двойной (тройной) метаинформации*. Так, сведения, базирующиеся на сопоставлении двух рецензий на научную статью (отрицательной и положительной), представляют собой двойную метаинформацию.

Согласно *теореме неполноты Гodelа (Godel's Incompleteness theorem)*, любая математическая теория всегда содержит аксиомы, которые не могут быть ни доказаны, ни опровергнуты. По мнению Гodelа, «полное описание языка А нельзя осуществить на том же языке А» [17]. С нашей позиции, эта теорема показывает принципиальную неполноту любой системы и науки в целом. Это даёт нам право **ввести новое понятие «мезоинформация»**, которое можно определить как *промежуточное состояние между перечисленными выше категориями и которое принимает форму данных, информации, метаинформации или знаний, в зависимости от сферы восприятия/осознанных действий познающего субъекта*.

Таким образом, с нашей позиции, все категории: *данные, информация, знания, метаинформация* – являются *мезоинформацией*, тем или иным образом преобразованной субъектом. Иерархию категориального аппарата теории информации представим в следующем виде (рисунок 3):

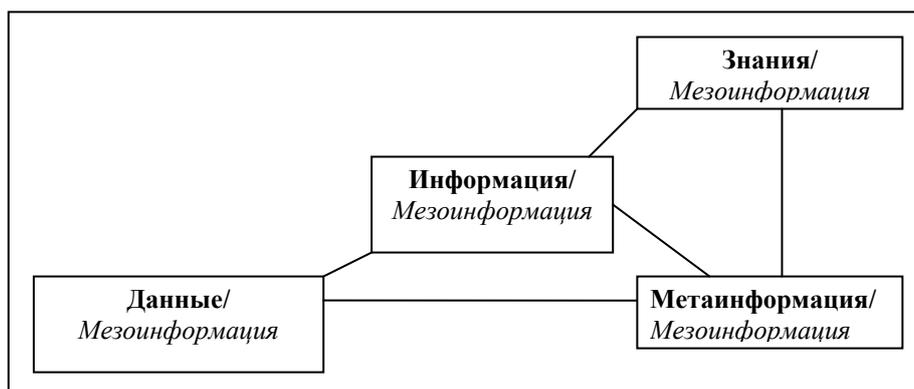


Рисунок 3 – Иерархия понятий теории информации

Методологические концепции определения и исследования информации в экономической сфере сведены в таблицу 2.

Таблица 2 – Эволюция взглядов на природу информации в экономике

Авторы	Основные аспекты исследования
<i>А. Смит, Д. Рикардо, А. Маршалл</i> (XVIII–XIX вв.)	Представители классической политэкономии в рамках модели экономического поведения человека наряду с его личным интересом выделяли <i>информированность субъекта</i> .
<i>Ф. Найт</i> (20-ые – 30-ые гг. XX в.)	<i>Ф. Найт</i> определил <i>информацию как величину, обратно пропорциональную неопределенности экономической среды</i> . По теории <i>Ф. Найта</i> , чем полнее информация, тем меньше риск [15].
<i>Р. Коуз</i> – лауреат Нобелевской премии (50-ые – 60-ые гг. XX в.)	В рамках <i>теории транзакционных издержек Р. Коуз связывал их с поиском</i> необходимой для заключения сделки <i>информации</i> . Информационные издержки (наряду с остальными) влияют на цену и прибыль [5].
<i>Дж. Стиглер</i> – лауреат Нобелевской премии (60-ые гг. XX в.)	<i>Дж. Стиглер</i> полагал, что <i>количество информации, доступной агентам рынка, играет определяющую роль в оценке его эффективности</i> . По его мнению, даже в секторе с идентичной продукцией будет присутствовать разброс цен, и покупатель может увеличить эффективность вложения своих финансовых ресурсов при наличии правдивой информации о границах этого разброса [8].
<i>К. Эрроу</i> – лауреат Нобелевской премии (70-ые гг. XX в.)	В 1973 г. <i>К. Эрроу изучил информацию как товар, имеющий стоимость, и выдвинул два фундаментальных тезиса:</i> <ul style="list-style-type: none"> • отсутствие равного доступа к информации может привести к возникновению на рынке монополии, связанной с получением сверхприбыли от использования конфиденциальной информации; • информационное неравенство ведёт к огромным убыткам экономических структур и недополучению налогов в бюджет [13].
<i>Д. Акерлоф, М. Спенс, Д. Стиглиц</i> – лауреаты Нобелевской премии (2001 г.)	По мнению <i>Дж. Акерлофа</i> , если продавцы более осведомлены о качественных характеристиках продукции, чем потребители – на рынке доминируют товары низкого качества, что является следствием <i>асимметрии информационного рынка</i> . <i>Дж. Стиглиц</i> показал, что неинформированный участник рынка способен иногда перенять информацию от лучше информированного через постоянное отслеживание информации [17].
<i>Л. Гурвиц, Э. Маскин, Р. Майерсон</i> – лауреаты Нобелевской премии (2007 г.)	Присуждённая в 2007 году родившемуся в России профессору <i>Л. Гурвицу Нобелевская премия по экономике</i> за «создание основы теории механизмов распределения ресурсов» в качестве одной из парадигм трансформации экономической теории выдвигает предположение, что <i>рыночная экономика функционирует неэффективно, поскольку её субъекты обладают неполной или ошибочной информацией</i> .

Нарастающее значение информации в экономике убедительно доказывает необходимость её дальнейшего изучения. На современном этапе в этом направлении активно работают *Г. Саймон, Д. Плахотная, А. Московский, Р. Цылев, Р. Нижегородцев* и др., которые исследуют природу информационных ресурсов и информационного продукта в экономике.

Заключение. По приведенному исследованию можно сделать **следующие выводы:**

- предположение большинства ученых о наибольшей значимости качественного подхода квантификации информации по сравнению с количественным представляется не совсем верным – схема потребления информации включает комбинирование вышеуказанных подходов;
 - трактовка такого многоаспектного понятия как информация требует аппроксимации всех основных подходов её определения и находится на стыке многих технических, экономических, философских и др. наук;
 - теория информации в разрезе социоэкономической системы требует уточнения и доработки категориального аппарата.

Литература

1. Бриллюэн, Л. Наука и теория информации / Л. Бриллюэн. – М. : Советское радио, 1960. – 540 с.
2. Вернадский, В.И. Pro et contra. Антология литературы о В.И. Вернадском за сто лет (1898–1998) / под общей ред. академ. РАН А.Л. Яншина / В.И. Вернадский. – СПб. : Изд-во РХГИ, 2000. – 872 с.
3. Винер, Н. Кибернетика, или Управление и связь в животном и машине / Н. Винер. – М. : Мысль, 1968. – 340 с.
4. Колмогоров, А.Н. Три подхода к определению понятия количество информации / А.Н. Колмогоров // Проблемы передачи информации. – 1965. – № 1. – С. 3–11.
5. Коуз, Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз. – М. : Academia, 1999. – 428 с.
6. Нижегородцев, Р.М. Информационная Вселенная : информационные основы экономического роста / Р.М. Нижегородцев. – Москва – Кострома, 2002. – 174 с.
7. Ставцева, Т.И. Информация как субстанциональный элемент современной экономики и категория теоретического анализа : монография / Т.И. Ставцева. – М. : Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2006. – 149 с.
8. Стиглер, Дж. Экономическая теория информации / Дж. Стиглер // Экономика и математические методы. – 1994. – № 1. – С. 36.
9. Стрельников, А.О. Знания как конкурентный ресурс / А.О. Стрельников [Электронный ресурс]. – 2005. – Режим доступа : <http://informburo.ru/content/view/46/50>. – Дата доступа : 04.04.2008.
10. Урсул, А.Д. Отражение и информация / А.Д. Урсул. – М. : Мысль, 1973. – 560 с.
11. Харкевич, А.А. О ценности информации / А.А. Харкевич // Проблемы кибернетики. – 1960. – № 4. – С. 54.
12. Шрейдер, Ю.А. О семантических аспектах теории информации / Ю.А. Шрейдер // Информация и кибернетика. – 1967. – № 5. – С. 22–37.
13. Arrow, K.J. Information and economic behaviour / K.J. Arrow // Arrow. – 1985. – № 4. – P. 136–142.
14. Hartley, R.L. Transmission of Information / R.L. Hartley // BSTJ. – 1928. – № 3. – P. 535–536.
15. Knight, F.H. The Limitations of Scientific Method of Economics / F.H. Knight. – N.Y. : The Trend of Economics. Alfred Knopf, 1924. – 529 p.
16. Shannon, C.A. Mathematical Theory of Communication / C.A. Shannon // Bell System Tech. – 1948. – № 27. – P. 34.
17. Smith, P. An Introduction to Godel's Theorems (Cambridge Introductions to Philosophy) / P. Smith. – Cambridge : University Press 1 edition. – 2007. – August 6. – 376 p.

УДК 339.56:658(476)

Теория конкурентных преимуществ – методологическая основа построения экономической оценки внешнеэкономической деятельности предприятий

А.П. ГЕВРАСЁВА

В статье рассматриваются методологические основы экономической оценки внешнеэкономической деятельности предприятий. В процессе анализа основных теорий и концепций международной торговли определяется концептуальная модель построения экономической оценки внешнеэкономической деятельности предприятий. Разработанные методологические положения могут быть использованы в практической деятельности субъектов хозяйствования и в учебном процессе.
Ключевые слова: международная торговля, внешнеэкономическая деятельность предприятия, методологические основы анализа, конкурентные преимущества, конкурентоспособность, внешние и внутренние факторы.

The article deals with methodological aspects of foreign economic activity of enterprises. Analyzing the main theories and concepts of international trade, we define the conceptual model of creation of an economic assessment of foreign economic activity of enterprises. The developed methodological provisions can be used in practical activities of managing subjects and in educational process.

Keywords: international trade, foreign economic activity of enterprise, methodological bases of analysis, competitive advantages, competitiveness, external and internal factors.

При определении состояния экономического объекта исходят из сущности процессов хозяйственной деятельности. Под процессом понимают причинно-обусловленное течение событий, смену явлений, динамичность которых объясняется постановкой цели или намеченным результатом. Познание причинно-следственных связей в хозяйственной деятельности предприятий позволяет раскрыть сущность явлений и на этой основе дать правильную экономическую оценку достигнутым результатам, выявить резервы повышения эффективности производства, обосновать планы и управленческие решения.

Содержание категории «экономическая оценка» выражает определение ценности и полезности продукта с позиции рациональности использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов. На уровне предприятия экономическая оценка строится на основе определения результатов деятельности субъекта хозяйствования по выполнению планов, достигнутому уровню развития экономики, использованию имеющихся возможностей.

Экономическая оценка внешнеэкономической деятельности является частью общей оценки производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

Экономическая оценка предполагает определение возможностей субъекта хозяйствования и использование преимуществ разделения труда в процессе установления экономического и научно-технического сотрудничества с зарубежными странами. Экономическая эффективность в сфере внешнеэкономической деятельности (ВЭД) выражает результативность участия предприятия в международном разделении труда. Одна часть экономической эффективности реализуется в сфере производства товаров и связана с расширением и совершенствованием производственного процесса, а другая – с удовлетворением материальных и духовных потребностей людей и реализуется вне производственной сферы. Отсюда следует, что экономическая оценка ВЭД предприятий относится к числу основных задач, связанных с анализом производственно-финансовых результатов, поиском, измерением и обоснованием величины хозяйственных резервов повышения эффективности производства и разработкой мероприятий по их использованию.

Традиционной и наиболее развитой формой МЭО является внешняя торговля. За последние четыре десятилетия темпы роста международного товарооборота превышали темпы

роста производства. В течение данного периода объём мирового производства возрос в 6 раз, тогда как объём торговли увеличился в 15 раз. Всё это свидетельствует о возрастающей роли международной торговли в современном экономическом развитии.

В настоящее время ни одна страна не в состоянии самостоятельно производить весь ассортимент необходимой продукции высокого качества. Причинами тому является отсутствие соответствующей материально-технической, трудовой, финансовой базы, технологической культуры, необходимых для производства того или иного вида продукции. Данное обстоятельство способствует расширению мирохозяйственных связей, приводит к международному обмену и сотрудничеству разных по степени развития государств. Кроме того, странам предоставляется дополнительный рынок сбыта, расширенный доступ к ресурсам (сырьевым, капиталу и рабочей силе). В целом в мире постепенно стираются экономические границы, происходит международная интеграция. Чем глубже страна или регион интегрированы в мировую экономику, тем шире они могут использовать возможности международного разделения труда и свои сравнительные преимущества.

Методологическое осмысление комплекса указанных проблем и выявление закономерностей формирования и организации эффективного управления преимуществами разных стран требуют проведения системного анализа теорий и концепций развития международной торговли, оценку методик, определяющих разработку инструментария анализа цивилизованных подходов к факторологическому материалу, функционально увязывающему через показатели эффективности экономическое пространство.

При рассмотрении и анализе теорий и концепций международной торговли следует учитывать два обстоятельства: во-первых, экономические ресурсы распределены между странами неравномерно; во-вторых, эффективное производство разных товаров требует разных технологий или комбинаций ресурсов. Важно также подчеркнуть, что экономическая эффективность, с которой страны способны производить различные товары, может изменяться со временем.

В отечественной и зарубежной литературе по вопросам мировой экономики и тенденциям развития мирохозяйственных связей исследователи начинают анализ с переосмысления моделей, предложенных *А. Смитом* и *Д. Рикардо*. *А. Смит* в своей книге «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776 г.) сформулировал *теорию абсолютного преимущества* [6, с. 57]. Он показал, что страны заинтересованы в свободном развитии международной торговли, поскольку могут выигрывать от неё независимо от того, являются они экспортёрами или импортёрами. *Д. Рикардо* в работе «Начала политической экономии и налогового обложения» (1817 г.) доказал, что принцип преимущества является только частным случаем общего правила, и обосновал *теорию сравнительного преимущества* [5, с. 14]. Сущность концепций, заложенных в основу теорий абсолютных и сравнительных преимуществ, сводится к либерализации торговли в международных отношениях и осуждению всех форм протекционизма.

Основатель теории *абсолютных преимуществ А. Смит* полагал, что принцип свободы торговли позволяет стране сконцентрироваться на производстве тех продуктов, которые она может делать лучше и наиболее дешёво. Складывающееся в результате разделение труда означает рост обмена, международной торговли, приносит выгоды её участникам. Отказ же от производства тех товаров, по которым страна не имеет абсолютных преимуществ, и концентрация усилий на продукции, обладающей такими преимуществами, приводят к росту общих объёмов производства, увеличению обмена результатами труда. Положения *А. Смита* получают ещё большее развитие, если учитываются не только естественные, но и приобретённые преимущества, связанные с использованием новых технологий, что относится к готовой продукции, составляющей подавляющую часть международного товарооборота.

Д. Рикардо в своих взглядах пошёл дальше, заложив важную теоретическую базу большинства последующих концепций международной торговли. Считая положения *А. Смита* верным, но частным случаем, *Д. Рикардо* сформулировал идею «*компаративных*» (*сравнительных*) *преимуществ*, как и у *А. Смита* определяемых разницей в затратах, но не абсо-

лютной величиной, а относительными размерами, то есть каждая страна должна производить и вывозить товары с относительно меньшими издержками, хотя они могут быть и выше, чем в другой стране. Используя большой разрыв в затратах, стороны могут получить необходимый выигрыш.

Д. Рикардо был первым экономистом классической школы, который рассматривал теорию международной торговли обособленно от теории внутренней торговли. Разработанный им подход свидетельствовал, что максимальное использование производственного потенциала каждой из стран в рамках международного обмена возможно в том случае, если государство не устанавливает препятствий на участие в системе международного обмена для своих субъектов хозяйствования.

Новая модель была создана в 30-х годах XX века шведскими экономистами **Эли Хекшером** и **Бертелем Олином** [8], [10]. Представители теории сравнительных преимуществ оставили нерассмотренным ключевой вопрос – в силу чего возникают различия в издержках между странами. Шведский экономист **Э. Хекшер** и его ученик **Б. Олин** попытались ответить на этот вопрос. Сущность сформированной ими модели в ответ на поставленный вопрос состоит в следующем: по причинам исторического и географического характера распределение материальных и трудовых ресурсов между странами неравномерно, что, по мнению неоклассиков, объясняет различия относительных цен на товары, от которых, в свою очередь, зависят национальные сравнительные преимущества. Отсюда следует закон пропорциональности факторов: в открытой экономике каждая страна стремится специализироваться в производстве товара, требующего больше факторов, которыми страна относительно лучше наделена.

Таким образом, шведские экономисты отказались от теории трудовой стоимости, на которой основывался Д. Рикардо, и акцентировали внимание на *теории факторов производства*. Суть её сводится к тому, что стоимость создаваемых товаров складывается из доходов на три фактора производства – заработной платы за труд, процента за капитал, земельной ренты за землю. Применительно к международным экономическим отношениям сторонники этой теории утверждали, что страны неодинаково наделены факторами производства – трудом, землёй и капиталом. Такие различия определяют цены этих факторов по отношению к производству конкретного товара. Если страна обеспечена в изобилии одним из факторов производства, например трудом, и соответственно он имеет более низкую цену, то в этой стране товары, в производстве которых используется в большей мере фактор, находящийся в изобилии, в данном случае трудоёмкие товары, будут обходиться более дешёво. В странах с изобилием капитала более дешёвыми товарами будут капиталоемкие товары. Отсюда следует, что страны с избытком рабочей силы будут производить и экспортировать трудоёмкие товары, в то время как странам, располагающим свободными капиталами, но не имеющим излишка рабочей силы, выгодно специализироваться на изготовлении и вывозе капиталоемких товаров, импортируя трудоёмкие из-за границы.

Следует отметить, что теория сравнительных издержек, включая её современную модификацию, основанную на теории факторов производства, активно использовалась и используется западными учёными для объяснения сущности процесса международного разделения труда. Однако данная теория не объясняет причины развития разделения труда и торговли между странами с приблизительно одинаковыми издержками производства или с приблизительно одинаковыми ценами на факторы производства.

Данное обстоятельство потребовало дополнения и разработки теории сравнительных издержек производства с учётом влияния разных факторов: изменения в структуре мировой торговли; всевозрастающая доля в торговле встречных поставок сходных промышленных товаров, производимых в странах с приблизительно одинаковой обеспеченностью факторами производства; резкое увеличение доли мирового товарооборота, приходящейся на внутрифирменную торговлю.

Модель «жизненного цикла продукта» явилась наиболее рациональной моделью; благодаря ей можно объяснять и предсказывать ход торговли не только многих производителей, но и многонациональных производственных дочерних компаний [3]. Суть этой теории со-

стоит в том, что развитие мировой торговли готовыми изделиями зависит от этапов их жизни, то есть периода времени, в течение которого продукт обладает жизнеспособностью на рынке и обеспечивает достижение целей продавца.

Данная теория достаточно реалистично отражает эволюцию многих отраслей, однако не всегда позволяет объяснить тенденции, происходящие в международной торговле. Фактически теория жизненного цикла продукта дополняет теорию сравнительных преимуществ: вводится новый фактор – расходы на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР).

Анализ основных концепций и теорий в области международных экономических отношений свидетельствует о том, что нецелесообразно сводить исследования к одному фактору. Следует руководствоваться моделью, в которой учитывались бы и природные факторы, и факторы, связанные с квалификацией труда, затратами на НИОКР, и капитал.

На смену теории сравнительных преимуществ приходит новая теория *конкурентных преимуществ*. Основателем данной теории является профессор гарвардской школы бизнеса **М. Портер**. По его мнению, все стратегии создания устойчивых конкурентных преимуществ укладываются в три типовых варианта. Поскольку любая компания сталкивается с появлением новых соперников, попытками покупателей сбить цены, а поставщиков – повысить их, а также с распространением товаров-заменителей, все участники рынка заинтересованы в ослаблении конкуренции. **М. Портер** предлагал или минимизировать производственные затраты, или дифференцировать продукт, или сконцентрироваться на определённом сегменте рынка [4, с. 77–79].

Минимизация издержек и цен с помощью эффекта масштаба и соответствующих технологий позволяет аккумулировать средства для реинвестирования, но не защищает от копирования таких приёмов конкурентами. Дифференциация даёт возможность сосредоточиться не на снижении затрат, а на удержании определённого круга покупателей, однако уникальности продукта конкурент может противопоставить снижение цен на продукцию аналогичного класса. Концентрация на узком сегменте рынка оставляет соперников «по ту сторону» сегмента, но способна вызвать те же трудности, что и две первые стратегии.

Считая эти типовые стратегии универсальными, жизнеспособными и дающими реальную возможность повысить доходы от инвестиций, **М. Портер** призвал менеджеров избрать только одну из них, чтобы не растрачивать ресурсы и не остановиться на середине пути. Для правильного выбора он рекомендовал изучить цепочку создания фирмой потребительских ценностей, определённое звено которой следует сделать ключевым, то есть создающим конкурентные преимущества. Им может быть производственная деятельность, сбыт, обслуживание. Критики М. Портера отмечали, что ряд успешных фирм, в том числе японских, наряду с минимизацией издержек осуществили и дифференциацию. Результаты показали, что наиболее слабым местом стратегического планирования является упование на неизменность ситуации в течение длительного времени. Когда же ситуация неожиданно меняется, формальные схемы, построенные по принципу «от анализа к действию», оказываются бесполезными.

В 1995 году **М. Треси** и **Ф. Вирсема**, представители консалтинговой фирмы CSC Index, выступили с предложением, напоминаям типовые стратегии М. Портера [11, с. 14]. Они советовали каждой компании тщательно изучить, чем она наиболее привлекательна для потребителя, и превратить собственную уникальную ценность в долговременную стратегию (иными словами, определить свои сильные стороны и укреплять их). Для этого фирме рекомендовалось избрать одну из трёх «ценностных дисциплин»: непрерывно улучшать или производственные процессы, или продукцию, или приемы обслуживания клиентов. Выбор должен был быть максимально продуманным, иначе, как утверждали авторы концепции, фирма сойдёт с пути и потерпит крах.

При видимой простоте неудобство данной концепции заключалось не только в жёсткой специализации на какой-то одной стратегии, но и в необходимости безошибочного выбора, что при динамике рынка представляет сложную задачу. Однако главное состояло в том, что **М. Треси** и **Ф. Вирсема**, как и их предшественники, рассматривали конкуренцию как битву, в которой «победитель получает всё».

Ответом на этот подход стало более широкое понимание действий компаний, в которых одинаково важны как конкуренция, так и сотрудничество. Психолог *Дж. Ф. Мур* из Гарвардского университета развил теорию предпринимательских экосистем [9, с. 87–88]. Он сравнил среду бизнеса с живой природной средой (экологической системой), в которой имеют место не только борьба, но и эволюция, сотрудничество и взаимозависимость. В бизнесе успех фирмы также зависит от окружающей среды, поэтому менеджерам нужно думать о компании как об элементе экосистемы, где связаны интересы всех участников бизнеса и членов общества. Вместо стратегии, нацеленной на создание односторонних преимуществ, фирме следует заниматься выращиванием и поддержанием экосистемы, поскольку в ней сочетаются влияние внешней среды, конкуренция и эволюция. Этот феномен *Дж. Ф. Мур* назвал «*коэволюцией*».

Рассмотренные теории, так или иначе, касались существующего бизнеса и сводились к созданию конкурентных преимуществ в современном их понимании, в том числе с использованием сотрудничества. Между тем появилась точка зрения, что победит тот, кто сможет формировать рынки будущего и доминировать на них.

Новаторскую концепцию развития бизнеса первыми предложили *Г. Хэмел* (Лондонская школа бизнеса) и *К.К. Прахалад* (Мичиганский университет) [7, с. 43]. В отличие от М. Портера, который считал, что конкурентоспособность фирмы заключена в цепочке создания потребительских ценностей, *Г. Хэмел* и *К.К. Прахалад* доказывали, что конкурентоспособность создаётся в масштабе всей компании, когда весь её коллектив, прежде всего высшие менеджеры, единодушны в том, как двигаться к будущему.

Таким образом, анализ основных теорий и концепций международной торговли сводится к тому, что методологическую основу экономической оценки ВЭД предприятия составляет **теория конкурентных преимуществ**, ключевым понятием которого является «*конкурентоспособность*».

Понятие «конкурентоспособность» является комплексным, системным, многоуровневым и многофакторным. Под *конкурентоспособностью* понимают свойство товара, услуги, субъекта рыночных отношений выступать на рынке наравне с присутствующими там аналогичными товарами, услугами или конкурирующими субъектами рыночных отношений [2].

Исходя из определения, следует различать понятия «*конкурентоспособность предприятия*» и «*конкурентоспособность продукции (товара)*».

Конкурентоспособность предприятия представляет собой комплекс экономических характеристик, определяющих его положение на отраслевом рынке (национальном или мировом) [2]. Под *конкурентоспособностью продукции (товара)* принято понимать её способность отвечать требованиям целевого рынка этого вида товара [2].

Первое понятие является более ёмким и позволяет судить о степени устойчивости функционирования предприятия по отношению к иным субъектам хозяйствования как на внутреннем, так и на внешнем рынке. Однако существуют *принципиальные отличия определения конкурентоспособности товара от конкурентоспособности производителя*, которые следует учитывать при оценке последнего:

1. Конкурентоспособность предприятия, отражающая отличия конкретного предприятия от других производителей, оценивается в течение достаточно длительного периода времени. Конкурентоспособность товара определяется в любой малый временной интервал.

2. Оценку деятельности производителя даёт не только потребитель, но и сам производитель. При этом он сам решает, выгодно ли ему в масштабах и условиях конкретной экономической ситуации заниматься производством и реализацией тех или иных товаров.

Конкурентоспособность предприятия объективно может быть оценена относительным объёмом его продаж на целевом рынке (рынках). Эта оценка характеризует реальное положение предприятия-производителя на рынке по сравнению с другими производителями. Достижение конкретной рыночной позиции непосредственно связано с экономическими результатами деятельности оцениваемого предприятия. Эти результаты определяют его конкурентные преимущества и характеризуют его успех (неудачу) в конкретном бизнесе. Обеспе-

чение конкурентоспособности, в свою очередь, определяется постоянным совершенствованием производственно-сбытовой деятельности предприятия, в том числе обеспечением конкурентных издержек производственно-сбытовой деятельности, поддержанием необходимого научно-технического уровня продукции и её производства. Конкурентные преимущества предприятия обусловлены также действием факторов инновационного характера, степенью инвестиционной привлекательности, продуктивностью использования имеющихся у него ресурсов. К числу *основных факторов конкурентных преимуществ* предприятия относятся: сбалансированное и эффективное использование в производственном процессе имеющихся ресурсов; соответствующая конкурентная стратегия; качество продукции; цена товара.

Помимо действия факторов внутреннего порядка, которые обуславливают конкурентные преимущества предприятия, рассматриваются и *факторы внешнего порядка*, которые оказывают непосредственное влияние на степень конкурентоспособности субъекта хозяйствования. Такими факторами являются: состояние предприятий отрасли, воздействие государства на поведение потребителей и производителей, изменение цен на ресурсы на мировых рынках.

Конкурентные преимущества товара на внешнем и внутреннем рынках достигаются за счёт производства нового вида с минимальными издержками на основе сбалансированного использования имеющихся ресурсов, что позволит получить товар высокого качества с приемлемой ценой, который будет востребован покупателем и обеспечит товаропроизводителю стабильность получаемой прибыли и повышение эффективности производства.

Факторы конкурентоспособности товаров можно разделить на *внешние* и *внутренние*. К *внешним факторам* относятся: институциональные (правовые, политические, экономические); степень приватизации и уровень конкуренции в отрасли и стране; конъюнктура рынка; особенности формирования цен на производственные ресурсы; формы и методы государственного регулирования экономики; уровень тарифного и нетарифного регулирования внешней торговли.

К числу *внутренних факторов* конкурентоспособности товаров необходимо отнести: качество товара, которое определяется стандартизируемыми показателями (назначения, надёжности, эстетичности, эргономичности) и регламентируемыми показателями (экологичность, безопасность, патентно-правовое соответствие); цена приобретения товара потребителем; соотношение цены и качества товара; нетоварные факторы (престижность фирмы, условия платежа, сроки поставок, уровень гарантийного и сервисного обслуживания товара); организация товаропроводящей сети и методов продвижения товаров на рынки.

На наш взгляд, *конкурентоспособность* можно определить как сравнительную характеристику товара, содержащую комплексную оценку всей совокупности его качественных и экономических свойств (параметров) относительно выявленных требований рынка или свойств другого товара. В связи с этим *конкурентоспособность предприятия* представляет собой оценочную характеристику, отражающую его возможность выпускать конкурентоспособную продукцию; эффективнее, чем конкуренты, использовать имеющиеся ресурсы и вести производственно-хозяйственную деятельность, тем самым определяя место и роль в системе национального или мирового отраслевого рынка.

Важнейшим фактором конкурентоспособности продукции является её качество.

Согласно ГОСТ 15467-79, *качество продукции* – это совокупность свойств продукции, обуславливающих её пригодность удовлетворять определённые потребности в соответствии с её назначением.

Существуют различные категории качества продукции: качество как философская категория – отражения наиболее комплексной оценки изделия. Оценка не подчиняется принципу аддитивности (поскольку «целое может быть больше суммы частей»), она складывается с учётом множества элементарных и сложных свойств их иерархии и взаимного переплетения.

Качество как техническая категория является приоритетным свойством при всех инженерных разработках. Уровень качества в концептуальном решении закладывается на этапе технического предложения и обеспечивается в процессе проектирования за счёт качества

проекта и в процессе изготовления за счёт качества материала, покупных изделий, технологических процессов и гарантируется при нормальной эксплуатации. Отсутствие комплексного подхода приводит к невозможности решения задачи.

При рассмотрении качества как экономической категории необходимо иметь в виду, что в повышение качества продукции (работ, услуг) укладываются значительные экономические средства. Повышение качества обеспечивает экономический эффект потребителю за счёт сокращения остановок, исключения аварий, уменьшения расходов из-за простоев, замены и ремонта оборудования. Уровень качества должен быть экономически обоснованным, поскольку наивысшее качество изделия может стоить бесконечно дорого и не окупиться сокращением эксплуатационных затрат.

Возможность продажи товара на конкурентном рынке определяется исходя из требований к её качеству, установленных в стандартах, технических регламентах, законах, нормативных актах предполагаемой страны назначения продукции. Конкурентоспособность товара предопределяется управлением его качеством через *стандартизацию*, которую следует рассматривать не только как метод повышения качества продукции, но и как инструмент регулирования рынка, товарных потоков во ВЭД. Выражением процесса стандартизации является сертификация, которая рассматривается как средство предоставления потребителю гарантий о том, что приобретённая им продукция отвечает требованиям национальных или международных нормативно-технических актов.

Поиск наиболее плодотворных путей обеспечения выпуска продукции стабильного качества приводит к пониманию, что наилучшим руководством к действию в области управления качеством продукции являются международные стандарты ИСО серии 9000 (МС ИСО). Именно поэтому большинство отечественных предприятий активизировали деятельность по созданию, внедрению и сертификации систем качества на соответствие требованиям МС ИСО серии 9000.

Исходя из вышеизложенных положений, следует отметить, что ключевыми категориями в обосновании методологии экономической оценки внешнеэкономической деятельности предприятия являются: *конкурентоспособность, качество и сертификация*.

При рассмотрении и анализе процессов, происходящих на международной арене, их сущность увязывают с содержаниями моделей «открытой» и «закрытой» экономики.

Под **открытой экономикой** понимается экономическая модель, широко интегрированная в мировую хозяйственную систему, участвующая в международном разделении труда; в ней не существует ограничений на перемещение товаров и услуг при экспорте и импорте или эти ограничения минимальны [2].

На наш взгляд, это такое хозяйство, направление развития которого определяется тенденциями, действующими в мировом хозяйстве, на степень открытости его оказывают влияние масштаб страны, численность населения, размер внутреннего рынка, относительная обеспеченность сырьём, географическое положение, особенности национальной политики государства, характер внешнеэкономических связей.

Закрытая экономика представляет собой такую экономическую модель, при которой правительство всячески ограничивает внешнеэкономические связи, стремится к изоляции. При этом основополагающая роль отводится развитию национальных производств, степень вмешательства государства в процессы, происходящие в экономической сфере страны, существенна.

Согласно взглядам группы белорусских учёных (А. Моровой, Л. Заико, Л. Васючонок, Е. Медведевой, А. Семёновой [1]), возможны несколько способов открытия экономики – *тотальное, отраслевое (секторное), точечное и территориальное*.

Наиболее приемлемым вариантом открытия экономики является «**точечное вхождение**» в международное разделение труда, которое предполагает процесс интеграции в мировое хозяйство на уровне предприятий. Данный способ является наиболее предпочтительным с той точки зрения, что существует возможность достаточно точно спрогнозировать потребности предприятия в материально-технических, финансовых и трудовых ресурсах, возможность контролировать использование денежных средств, выделенных на определённые цели.

Точечное вхождение в систему мирохозяйственных связей подразумевает осуществление субъектом хозяйствования ВЭД, основной целью которой является получение максимальной прибыли при минимальных затратах.

Экономическую оценку ВЭД следует проводить в сочетании с оценкой финансово-хозяйственной деятельности предприятия, поскольку именно последняя определяет уровень конкурентного потенциала субъекта хозяйствования, под которым понимается относительная характеристика предприятия, отражающая его потенциальные возможности в области конкуренции. Если речь идёт о совокупности анализируемых предприятий, целесообразно применять термин «конкурентоспособность».

Конкурентный потенциал предприятия можно определить с позиции оценочных показателей эффективности производственно-хозяйственной деятельности и уровня его финансовой устойчивости. Следует определить критерий и систему показателей для оценки экономической эффективности функционирования предприятий.

Исследованиями вопросов **экономической эффективности** и анализа деятельности предприятий занимался ряд учёных: *С.Б. Барнгольц, Л.А. Бернштейн, А.И. Муравьев, А.Д. Шеремет, Г.В. Савицкая, А.П. Петров, Н.А. Бурдин.*

Эффективность производства в экономической науке затрагивается в следующих аспектах: выборе количественной или качественной меры или критерия; обосновании обобщающего показателя или системы показателей для количественного измерения уровня и динамики эффективности. По вопросу соизмерения разных производственных ресурсов было сделано много попыток сконструировать различные искусственные показатели, приведя к одной размерности основные и оборотные средства, а также заработную плату с использованием разного рода условных коэффициентов. Однако ни одно из предложений по обоснованию суммарных условно приведённых ресурсов не нашло внедрения в хозяйственной практике.

Теоретические дискуссии о необходимости и правомерности разработки и применения обобщающего показателя эффективности производства сводятся к тому, что если для целей хозяйственной практики ресурсы нельзя привести к одной реально существующей величине, обобщающего показателя эффективности производства не существует, а вместо него должна применяться система показателей, отражающих эффективность различных ресурсов.

В настоящее время принципом оптимальной технико-экономической деятельности предприятия является минимизация затрат на производство единицы продукции (работ, услуг), которая достигается при соблюдении требований технологии и обеспечения качественных характеристик. Различают следующие **виды эффективности**: *эффективность затрат; эффективность финансово-хозяйственной деятельности; эффективность инвестиций; эффективность специализации; эффективность производственно-хозяйственных связей; эффективность административной структуры; эффективность финансового менеджмента.*

Выделяют 4 основные группы факторов, влияющих на эффективность деятельности предприятия:

1. По источнику возникновения: *народнохозяйственные* (общие социально-экономические тенденции развития народного хозяйства, НТП, инвестиционная политика); *территориальные* (природно-климатические условия, географическое местоположение, инвестиционный климат и потенциал региона); *отраслевые* (общие сравнительные характеристики отрасли в структуре народного хозяйства, конъюнктура отраслевого рынка).

2. По степени воздействия: *интенсивные* (рост производительности труда, фондоотдачи, материалоотдачи, капиталотдачи и снижение трудоёмкости, фондоёмкости, материалоёмкости, капиталоемкости); *экстенсивные* (рост объёма используемых сырья, материалов, товаров, электроэнергии, трудовых ресурсов).

3. По способу возникновения: *структурно-организационные* (организационная структура управления, производства, снабжения и сбыта); *общие* (состояние материально-технической базы отраслей производства, характеристик производства и его отраслевые особенности); *специфические.*

4. Особые факторы неопределённости и риска.

В практике хозяйствования были выработаны определённые подходы к формированию системы показателей для различных целей управления.

Учитывая теоретические аспекты обоснования теории конкурентных преимуществ в условиях открытой экономики, концептуальную схему экономической оценки ВЭД предприятия можно представить в следующем виде (рисунок 1).



Рисунок 1 – Концептуальная схема экономической оценки внешнеэкономической деятельности предприятия

Как видно из представленной схемы и вышеизложенного материала, методологическую основу экономической оценки ВЭД предприятия составляет теория конкурентных преимуществ в условиях открытой экономики, а её содержание раскрывают такие узловые категории, как «конкурентоспособность», «экономическая эффективность», «качество продукции», «сертификация». Проведённый анализ подтверждает, что точечный способ открытия экономики является наиболее эффективным, поскольку позволяет за относительно небольшой временной период и с наименьшими финансовыми затратами «влиться» в систему мирохозяйственных связей, срастись с передовым мирохозяйственным комплексом. Пунктирная линия, связывающая четыре категории центрального блока, свидетельствует о том, что понятие конкурентоспособности является основополагающим и включает в себя такие категории, как «экономическая эффективность», «качество» и «сертификация».

Теория конкурентных преимуществ на уровне предприятия является основой для определения уровня его конкурентоспособности, то есть способности предприятия производить конкурентоспособную продукцию при лучшем, чем у конкурента, использовании своего потенциала. При этом внутренний потенциал предприятия определяется степенью эффективности его производственно-хозяйственной деятельности и уровнем финансовой устойчивости.

Рассматривая основные узловые категории концептуальной модели экономической оценки ВЭД предприятия, следует учитывать внутренние и внешние факторы, которые являются объективными, постоянно действующими условиями производственно-хозяйственной деятельности предприятия и социально-экономической жизни общества и оказывают непосредственное влияние на состояние анализируемой сферы деятельности субъекта хозяйствования.

С учётом вышеизложенных положений, на наш взгляд, под *экономической оценкой внешнеэкономической деятельности предприятия* понимается *определение уровня эффективности использования конкурентного потенциала субъекта хозяйствования в системе международного разделения труда*. При этом экономическая оценка ВЭД должна рассматриваться с позиции достаточности и полноты использования предприятием своего внутреннего потенциала как обязательного условия для выхода на внешние рынки и возможности достойной конкуренции. Следует отметить, что именно реальная оценка уровня своего конкурентного потенциала позволит субъекту хозяйствования выбрать перспективные рынки, определить стратегические цели экспорта, выработать тактику ВЭД, рационально распределить ресурсы по формам экспортно-импортной деятельности.

Литература

1. Дадалко, В.А. Особенности формирования и пути развития внешнеэкономической политики Республики Беларусь / В.А. Дадалко, О.Е. Максимович. – Минск : ЗАО «Армита – Маркетинг, Менеджмент», 2000. – 156 с.
2. Малый экономический словарь / под ред. А.Н. Азрилияна. – М. : Институт новой экономики, 2000. – 1088 с.
3. Основы внешнеэкономических знаний / под общ. ред. И.П. Фоминского. – М. : Международные отношения, 1994. – 480 с.
4. Портер, М. Международная конкуренция / М. Портер. – М. : Международные отношения, 1993. – 896 с.
5. Риккардо, Д. Сочинения : в 5 т. ; пер. под ред. М.Н. Смит / Д. Риккардо. – М. : Гос. изд-во полит. лит-ры, 1955–1961 гг. – Т. 1 : Начала политической экономии и налогового обложения, 1955. – 360 с.
6. Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М. : Соцэкгиз, 1962. – 684 с.
7. Hamel, G. Competing for the Future / G. Hamel, C.K. Prahalad. – Harvard Business School Press : Boston (Mass.), 1994. – 399 p.
8. Heckscher, E.F. The Effect of Foreign Trade on the Distribution of Income. Readings in the Theory of International Trade / E.F. Heckscher. – Cambridge (Mass.). : Harvard University Press, 1967. – P. 386.
9. Moore, J.F. The Death of Competition / J.F. Moore. – N.Y. : Harper Business, 1996. – 120 p.
10. Ohlin, B. Interregional and International Trade / B. Ohlin. – Cambridge (Mass.). : Harvard University Press, 1967. – P. 324.
11. Treacy, M. The Discipline of Market Leaders / M. Treacy, F. Wiersema. – Reading (Mass.). – 1995. – 364 p.

Возможности определения и отнесения деятельности к инновационной

П.С. ГЕЙЗЛЕР¹, Ю.С. ПРОНУЗО²

Одним из решающих факторов обеспечения эффективности национальной экономики является повышение инновационной активности. Несмотря на четкое понимание необходимости инновационного развития, отмеченная деятельность в республике остается по-прежнему достаточно низкой. Причиной этого, зачастую, выступает непонимание организациями самого понятия «инновация», «инновационная деятельность». Что они включают? Где граница между инновациями и «мнимыми инновациями»? В данной статье рассмотрены некоторые подходы к решению этого вопроса.

Ключевые слова: инновации, инновационная активность, классификация инноваций, производственная организация.

One of determinatives of maintaining the efficiency of national economy is the increase of innovation activity. Despite clear understanding of the necessity of innovation development the noted activity in the republic is still low. The reason for that is misunderstanding of the concept “innovation”, “innovation activity” by the organizations. What do they consist of? Where is the border between innovations and “imaginary innovations”? The given article provides some approaches to this issue.

Keywords: innovation, innovation activity, classification of innovations, production organization.

Мировая практика свидетельствует, что функционирование наиболее преуспевающих экономических систем, высокую конкурентоспособность и стабильный экономический рост обеспечивают, прежде всего, инновации. В Республике Беларусь проблеме инновационного развития уделяется большое внимание, есть широкое признание государственной властью важности инноваций для национальной экономики, однако данная деятельность не получает должного развития. С одной стороны, предпринимаются конкретные меры по активизации инновационной деятельности: разработаны законодательные основы, созданы субъекты инфраструктуры, разрабатываются и реализуются государственные программы и т. д. А на деле должной отдачи нет, т. е. фактически развитие экономики в инновационном направлении пока ведется на уровне деклараций, без выработки реальных путей продвижения к конечной цели. По данным за 2011 г. в промышленности 443 организации были признаны инновационно активными (или 22,7% всех организаций промышленности) [1]. А вопрос о том, насколько эти организации являются инновационными и можно ли их количество сопоставить с аналогичным показателем, применяемым в международной практике, остается открытым.

Впервые в экономику термин «инновация» был введен Й. Шумпетером в работе «Теория экономического развития». Анализируя развитие предпринимательства и роль предпринимателя как новатора, он указал: «Задача предпринимателей – реформировать и революционизировать способ производства путем внедрения изобретений, а в более общем смысле – через использование новых технологий для производства, новых товаров или прежних товаров, но новым методом...» [2]. А вот этого пока в практике отечественных организаций и нет.

Теория Й. Шумпетера лежит в основе сотен работ исследователей, занимающихся данной проблематикой, которые дают свою трактовку инноваций. Анализ многочисленных подходов к определению инноваций позволяет сделать следующий вывод: инновации – это не любые нововведения, а лишь те, которые при использовании в производственной (коммерческой) деятельности обеспечивают существенный социально-экономический эффект за счет новых потребительских качеств продукции или резкого роста производительности труда в производстве, либо благодаря тому и другому вместе. Поэтому *определение эффективности инноваций является одной из важнейших или даже самой важной задачей.*

Для стран Европейского союза был разработан международный документ «Руководство Осло», где даны унифицированные трактовки терминов, связанных с инновационной

деятельностью вообще и с понятием «инновация» в частности. В соответствии с данным документом «инновация – введение в употребление какого-либо нового или значительно улучшенного продукта (товара или услуги) или процесса, нового метода маркетинга или нового организационного метода в деловой практике, организации рабочих мест или внешних связях» [3]. Минимальным признаком инновации является требование, чтобы продукт, процесс, метод маркетинга или организации был новым (или значительно улучшенным) для практики данной организации. Это включает в категорию инноваций продукты, процессы и методы, которые организации создали первыми и (или) заимствованные от других организаций [3]. *Общим признаком инновации является то, что она должна быть внедрена.* В связи с этим очень странно слышать постановку таких задач, как «внедрение инноваций».

Определение инноваций закреплено и в национальном законодательстве в Законе «Об основах государственной научно-технической политики». Согласно данному нормативному документу «инновации (нововведения) – *создаваемые (осваиваемые) новые или усовершенствованные технологии, виды товарной продукции или услуг, а также организационно-технические решения производственного, административного, коммерческого или иного характера, способствующие продвижению технологий, товарной продукции и услуг на рынок*» [4]. Отметим, что слова «создаваемые (осваиваемые)» отсутствуют в Государственном стандарте Республики Беларусь «Инновационная деятельность. Термины и определения» и в Государственном стандарте Республики Беларусь «Порядок выполнения научно-исследовательских, опытно-конструкторских и опытно-технологических работ по созданию научно-технической продукции» [5], [6].

В июле 2012 г. был принят Закон Республики Беларусь «О государственной инновационной политике и инновационной деятельности в Республике Беларусь», который вступит в действие 27 января 2013 г. и который должен, наконец, четко закрепить однозначность всех определений и понятий, имеющих отношение к инновационной деятельности, содержание инновационной деятельности, формы стимулирования инновационной деятельности и др. [7]. Однако, если сравнить определение «инноваций» в законе 2012 г., который определяет их как *«введенная в гражданский оборот или используемая для собственных нужд новая или усовершенствованная продукция, новая или усовершенствованная технология, новая услуга, новое организационно-техническое решение производственного, административного, коммерческого или иного характера»*, то можно отметить некоторое несоответствие ранее рассмотренным документам. Здесь необходимо отметить, что при разработке закона возобладали юридическая сторона. Да, законодатели – юристы, но реальное содержание закона должно соответствовать предмету законодательства.

Производственные организации в Республике Беларусь должны предоставлять форму государственной статистической отчетности 1-нт (инновация) «Отчет об инновационной деятельности организации». Раздел III данной формы содержит информацию об отгруженной инновационной продукции. Здесь, в частности, можно отметить, что указания по заполнению этого раздела относят к инновационной продукции «новую продукцию (работы, услуги) или продукцию (работы, услуги), которая в течение последних трех лет подвергалась значительной степени технологическим изменениям». Причем, «новая продукция (работы, услуги) – это продукция (работы, услуги), не имеющая аналогов на территории Республики Беларусь или за её пределами», а продукция (работы, услуги), которая в течение последних трех лет подвергалась значительной степени технологическим изменениям – это «продукция (работы, услуги), уже существующая на территории Республики Беларусь, но получившая новое обозначение или определение (наименование), в связи со значительной степенью усовершенствования или модификацией её свойств, параметров, признаков или характеристик, а также изменённой областью применения, новым или в значительной степени отличающимся, в сравнении с ранее выпускавшейся продукцией (работами, услугами), составом применяемых материалов или компонентов» [8].

Что касается новой продукции, то здесь все ясно. Однако, по нашему мнению, на территории республики не так много промышленных организаций, производящих продукцию, не имеющую аналогов в мире (даже исходя из степени инновационной активности промышленных организаций). Что же касается «модифицированной продукции», то не совсем ясно,

что относится к «значительной степени технологических изменений»? Какова должна быть степень усовершенствований, чтобы продукцию можно было отнести к инновационной? Можем ли мы любую продукцию назвать новым именем и получить инновационную как продукцию «получившей новое наименование»?

Всё это дает возможность промышленным организациям отчитываться по доведенным показателям и приравнивать к инновационной продукции всё что можно, а только не действительно инновационную продукцию. Данная ситуация сложилась вследствие того, что нет, в принципе, четкого определения, когда продукцию можно считать инновационной, а это, в свою очередь, влияет на общий показатель инновационной продукции в республике, который реально нельзя сопоставить с аналогичным мировым показателем. Здесь можно увидеть определенную аналогию с процессом присвоения продукции индекса «н» в период перестройки. Этот индекс давал возможность существенно повышать цену реализации продукции, и поэтому присвоение индекса было очень выгодным и популярным, хотя нового, кроме названия, ничего не было.

Таким образом, отдельные нормативные документы, регулирующие инновационную деятельность в национальной экономике, содержат различные определения инноваций и связанных с ними понятий, что значительно затрудняет определение конкретной деятельности по их осуществлению. Однозначность толкования понятий и видов деятельности является необходимым «фундаментом» развития инновационной деятельности.

Белорусская система статистики инноваций достаточно сильно отличается от международной методики. В республике рассчитываются лишь отдельные частные показатели по инновациям (доля инновационных организаций, доля инновационной продукции, затраты на инновации и др.). Показатели по инновациям в республике в основном характеризуют затраты и крайне слабо отражают результаты инновационной деятельности. Они не дают представления о том, насколько современны и значительны инновации, имеют ли они целевую направленность, какова их глубина, масштаб и долговременность действия. На основании анализа упомянутых статистических показателей нельзя делать заключение о недостаточности финансирования научных исследований. Целесообразно же их соизмерение с достигнутым или потенциальным экономическим эффектом, как это делается во всем мире. Не отвечает требованиям экономических расчетов суммирование текущих и единовременных (капитальных) затрат на науку, практикуемое нашей статистикой. Ни в одной отрасли это не делается, то есть не складываются себестоимость (затраты на производство товаров) и капитальные вложения.

Отсутствие статистических данных по многим важным показателям, характеризующим инновационную деятельность в национальной экономике, свидетельствует не только о несоответствии методик учета данных, но и в большей степени о недостаточном развитии этих процессов или их отсутствии.

Отметим также, что в соответствии с указаниями по заполнению формы государственной статистической отчетности 1-нт инновации можно дифференцировать на технологические (продуктовые и процессные), организационные и маркетинговые инновации.

Технологические инновации подразделяются на продуктовые и процессные. Продуктовая инновация предполагает внедрение продукции или услуги, являющихся новыми или значительно улучшенными по части их свойств или способов использования. Процессная инновация заключается во внедрении нового или значительно улучшенного способа производства (оказания услуги). Организационной инновацией является внедрение нового организационного метода в деловой практике организации (не использовавшегося организацией ранее), в организации рабочих мест или внешних связях. Маркетинговой инновацией является внедрение нового метода маркетинга (который не использовался в данной организации ранее), включая значительные изменения в дизайне или упаковке продукта, продвижении на рынок или использовании новых стратегий ценообразования [8].

Важно отметить, что данная классификация инноваций приведена в национальном законодательстве только лишь в указаниях по заполнению формы государственной статистической отчетности. Т. е. по своей роли она предназначена для того, чтобы организации «по факту» своей деятельности имели возможность разграничить реализованные инновации (если таковые были).

Важно понять, почему организации должны стремиться реализовывать инновации. Неоспоримой причиной здесь является стремление повысить эффективность за счет, скажем, увеличения спроса или снижения затрат. Новый продукт или процесс может стать для инноватора источником конкурентного преимущества. Таким образом, априори, каждая организация должна иметь желание реализовывать инновации с целью удержания своих позиций и дальнейшего развития и знать, каким образом необходимо действовать. Она еще не думает по ним отчитываться (в указаниях есть хотя бы направления – продуктовые, процессные и т. д.), но хочет узнать – с чего начать? И тут действительно возникает проблема. *В национальном законодательстве нет четкого «руководства к действию» по инновациям. А стержень данного «руководства» должен содержать детальную классификацию инноваций и направления деятельности для организаций, которые необходимо задействовать, чтобы получить ощутимый конкретный результат в виде желаемой инновации [9].*

Организация должна знать, какие именно виды инновационной деятельности она может развивать (над чем работать) и какой, в конечном итоге, она может получить результат. Например, по объекту, на который воздействуют с целью получения инновации, можно выделить: научные исследования и разработки, система менеджмента, оборудование, технологии, сырье и материалы, методы маркетинга и др. (таблица 1).

Таблица 1 – Методический подход к классификации инновационной деятельности производственной организации в зависимости от объекта воздействия

Объект воздействия	Проводимые работы	Ожидаемый эффект
<i>Научные исследования и разработки</i>	- научные исследования и разработки, опытно-конструкторские и технологические работы; - вступление в научно-техническое сотрудничество с университетами или другими исследовательскими организациями и др.	изобретение или модификация существующих технических приемов
<i>Система менеджмента</i>	- новая организация деловой практики (создание базы данных); - внедрение стандартов контроля качества для поставщиков; - внедрение системы качества; - использование «аутсорсинга»; - приобретение, разработка, улучшение программного обеспечения и др.	повышение эффективности управления
<i>Используемое оборудование и технологический процесс</i>	- рассмотрение возможности модернизации или замены; - анализ технологического процесса с целью его корректировки; - приобретение технологии, ноу-хау, компьютерного программного обеспечения из внешних источников и др.	повышение производительности труда
<i>Сырье и материалы, комплектующие изделия и полуфабрикаты</i>	- анализ используемых сырья и материалов, процента отходов; - анализ возможности использования альтернативных материалов; - замена исходных материалов материалами с улучшенными характеристиками и др.	снижение затрат, повышение материалоемкости
<i>Энергозатраты</i>	- анализ энергозатрат и возможности их снижения; - анализ возможности использования альтернативных источников энергии; - производство продукции со значительно сниженным энергопотреблением и др.	снижение затрат
<i>Методы маркетинга</i>	- исследование рынка; - разработка нового дизайна и упаковки продукции; - внедрение методов назначения цены, стимулирующих сбыт; - продвижение; - запуск рекламной компании и др.	увеличение объема реализации
<i>Кадры</i>	- обучение и подготовка персонала, проводимое в связи с внедрением инноваций и др.	эффективное внедрение инноваций
<i>Продукция</i>	- усовершенствование продукции; - патентно-лицензионная работа; - пробное производство и др.	получение продукции с улучшенными качествами

В таблице 1 представлен методический подход к классификации инновационной деятельности производственной организации. Ценность данного подхода состоит в том, что *четко выделены конкретные виды работ в зависимости от объекта воздействия (оборудование, технология, сырье, менеджмент и др.) в направлении создания инновации.*

Таким образом, для национальной экономики сегодня наибольшее значение имеет не столько разработка «чистых» инноваций (не имеющих аналогов в мире), сколько освоение и распространение существующих (т. е. представляющих новизну именно для национальной экономики). В связи с этим, по нашему мнению, на сегодняшний день *весьма важно донести содержание инновационной деятельности до каждой организации, а сделать это можно, лишь систематизировав конкретные виды работ и желаемый результат от них.* Эта работа, в первую очередь, предполагает *разработку четкой классификации видов инновационной деятельности и закрепление её в нормативном документе, например, в виде рекомендаций субъектам хозяйствования, осуществляющим инновационную деятельность.* И в данном случае сделать это необходимо не для того, чтобы упростить процедуру заполнения статистической отчетности, а с целью направить организации на «тернистый» инновационный путь.

Литература

1. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.belstat.gov.by. – Дата доступа : 25.04.2012.
2. Шумпетер, Й.А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / Й.А. Шумпетер. – М. : Эксмо, 2008. – 864 с.
3. Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям (Guidelines for collecting and interpreting innovation data – Oslo Manual). 3-е изд. – М. : ОЭСР, Совместная публикация ОЭСР и Евростата, 2006.
4. Об основах государственной научно-технической политики : Закон Республики Беларусь от 19 января 1993 г. № 2105-ХІІ / Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь, 2010 г., № 110, 2/1667.
5. Инновационная деятельность. Термины и определения : ГОСТ 31279-2004. – Введ. 28.10.2012. – М. : БелГИСС, 2012. – 28 с.
6. Порядок выполнения научно-исследовательских, опытно-конструкторских и опытно-технологических работ по созданию научно-технической продукции : СТБ 1080-2011. – Введ. 28.10.2012. – М. : БелГИСС, 2012. – 28 с.
7. О государственной инновационной политике и инновационной деятельности в Республике Беларусь : Закон Республики Беларусь от 10 июля 2012 г. № 425-3 / Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь, 26.07.2012, 2/1977.
8. Указания по заполнению формы государственной статистической отчетности 1-нт (инновация) «Отчет об инновационной деятельности организации» : Постановление Национального статистического комитета Республики Беларусь 20.12.2010 № 270.
9. Пронузо, Ю.С. Некоторые проблемы низкой инновационной активности в национальной экономике / Ю.С. Пронузо // Вести Института предпринимательской деятельности. – 2011. – № 2. – С. 36–39.

¹Белорусский государственный экономический университет, г. Минск

Поступило 30.10.12

²Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины

УДК 339.924:339.13:001.895(1-856)

Интеграционные процессы на глобальных высокотехнологичных рынках: зарубежный опыт и особенности открытых инновационных моделей

Е.Б. ДОРИНА

В статье рассматриваются актуальные вопросы развития интеграционных процессов на глобальных высокотехнологичных рынках с учетом зарубежного опыта и особенностей открытых инновационных моделей. Дана характеристика разнообразных мер государственного регулирования по проведению локальной политики в сфере инновационного развития экономических отношений во взаимосвязи с глобализацией мировой экономики.

Ключевые слова: интеграция, глобализация, инновации, высокотехнологичные рынки.

The article touches upon actual issues on the development of integration processes at global high-tech markets taking into account foreign experience and features of open innovation models. It also provides the characteristics of different measures of state governing while exercising the local policy in the area of innovation development of economic relations in connection with the globalization of the world economy.

Keywords: integration, globalization, innovations, high-tech markets.

Современный этап мирохозяйственного развития характеризуется ускоренными темпами научно-технического прогресса и возрастающей интеллектуализацией основных факторов производства. Интенсивное проведение исследований и разработка на их основе новейших технологий, выход с ними на мировые рынки и развертывание международной интеграции в научно-производственной сфере в рамках формирующейся глобальной экономики стали стратегической моделью экономического роста для развитых стран. Интеллектуальные ресурсы и новейшие технологии не только определяют перспективы экономического роста, но и служат индикатором уровня экономической независимости и благосостояния страны, ее национального статуса. Их встроенность в систему глобальных экономических связей превращается в один из важнейших факторов, определяющих конкурентоспособность национальных экономик, целью взаимодействия которых все отчетливее становится ориентация на создание технологических инноваций общемирового применения, имеющих перспективные международные рынки сбыта и интегрирующих инновационные системы отдельных стран и регионов.

Несмотря на широкое употребление термина «глобализация», этот процесс изучен недостаточно. Даже в определении самого термина нет единообразия, ему придается неоднозначное значение. Прежде всего, это вызвано тем, что глобализация – многоплановый и широкомасштабный процесс, охватывающий все стороны жизни общества. Кроме того, глобализация представляет собой всемирный процесс, взаимосвязывающий национальные социально-экономические образования в единую мировую и общественную систему. Причем социальная, экономическая и политическая деятельность обретают мировой масштаб в такой мере, что события в одной части мира могут иметь немедленное значение для отдельных стран и их объединений в самых отдаленных частях глобальной системы.

В концептуальных подходах к интеграции особое место отводится минимизации транзакционных издержек. Согласно данной концепции минимизация транзакционных издержек, или оптимизация структуры управления экономикой, лежит в основе создания экономических институтов, которые обеспечивают обмен результатами деятельности людей. В соответствии с новой институциональной теорией интеграцию можно рассматривать в ряду множества моделей как экономическую организацию, хотя и более сложную, чем фирма, но являющуюся альтернативой свободному рынку на международном уровне взаимодействия экономических субъектов.

Интеграция как форма организации транзакций может существовать в различных вариантах, однако имеет то же предназначение, что и другие, основные формы организации –

минимизацию трансакционных издержек. Интеграция может быть ориентирована на разные цели: формирование совместной собственности, расширение информации, предотвращение искажений в перераспределении факторов производства из одного сектора экономики в другой в масштабах единого экономического пространства и т. п.

Однако главной целью создания интеграционного объединения как формы экономической организации является минимизация трансакционных издержек путем дифференцированного закрепления трансакций за структурами, управляющими ими. Все другие цели в процессе достижения главной соподчиняются и реализуются автоматически.

В США в 90-х годах активно развиваются различные формы интернационализированного производства. Использование выгод интеграционных процессов для ускорения перехода к новому технологическому способу производства становится приоритетным направлением национальной стратегии США. Расширение производства услуг и товаров для сбыта на зарубежных рынках – один из главных факторов американского хозяйственного роста. Примерно треть ежегодного прироста ВВП страны происходит за счет экспортного производства в высокотехнологичных, высокопроизводительных секторах экономики.

Во всех развитых странах мира экономический рост базируется на возможностях интеллектуального капитала нации. При этом интеллектуальный капитал выступает в совокупности с умением результативно применять необходимые организационные навыки, патенты, ноу-хау, торговые марки и т. д. На мировых рынках такой капитал оценивается сегодня мировым экспертным сообществом намного выше, чем сырье или квалифицированные рабочие ресурсы, а само сообщество сознает себя как важнейшую и органичную часть национального пласта культуры и цивилизации в целом.

Перед национальной экономикой и отечественной системой государственного управления сегодня стоит важная задача планирования необходимого объема и качества воспроизводства интеллектуальных ресурсов страны. В развитых странах Запада на долю новых или усовершенствованных технологий, оборудования и других продуктов, содержащих новые знания или решения, приходится от 70 до 85% прироста валового внутреннего продукта. Они концентрируют у себя более 90% мирового научного потенциала и контролируют 80% глобального рынка высоких технологий, объем которого сегодня оценивается в 2,5–3 трлн. долларов США, что превосходит рынок сырьевых и энергетических ресурсов. Предполагается, что через 15 лет он достигнет 4 трлн. долларов США.

Переход к новой экономике начинается сейчас, он уже идет. Этот процесс активизируется в течение ближайших 5–10 лет. В течение 10–20 лет будут заложены теоретико-идеологические основы новой «истинной» экономики. В течение 20–40 лет новая экономика полностью овладеет умами и миром.

Прибыль, получаемая от реализации наукоемкой продукции, огромна. Ежегодно объемы экспорта наукоемкой продукции приносят США около 700 млрд. долларов США, Германии – 530, Японии – 400 млрд. долларов США.

Наиболее динамично развивается обмен технологиями и услугами. Если в начале 90-х годов годовой объем мировой торговли патентами, лицензиями, ноу-хау и промышленными образцами оценивался в диапазоне 20–50 млрд. долларов, то к настоящему времени он достиг примерно 500 млрд. долларов США, а экспорт услуг удвоился в значительной мере за счет услуг интеллектуального содержания.

Наиболее экономически развитыми государствами мира достаточно давно была осознана необходимость реализации действенной инновационной политики, выступающей в роли ключевого фактора, обеспечивающего их динамичное хозяйственное развитие. В ходе осуществления отмеченной политики первоочередной акцент делается на стимулирование внедрения инноваций научно-технического, прежде всего, технологического характера. За рубежом используются как прямые, так и косвенные методы реализации государственной инновационной политики. Обе обозначенные группы методов взаимно дополняют друг друга и находятся в тесном взаимодействии между собой.

Среди прямых методов практикуются такие, как государственное инвестирование в виде финансирования (целевого, проблемно-направленного), кредитования, лизинга, фондо-

вых операций; планирование и программирование, а также государственное предпринимательство. Кроме того, стимулирование развития науки в государствах Запада, Японии в значительной мере носит характер прямого метода. Так, в частности, указанный характер носят меры, стимулирующие кооперацию промышленных корпораций в области научных исследований, а также кооперацию университетов с промышленностью.

Косвенные методы реализации инновационной политики государства за рубежом направлены, с одной стороны, на стимулирование инновационных процессов, а с другой – на создание благоприятных экономических условий и социально-политического климата для научно-технического развития. Среди них традиционно выделяются налоговое и амортизационное стимулирование новаторской активности, действенная защита прав на интеллектуальную собственность, стимулирование развития инновационно ориентированного предпринимательства.

Япония и некоторые новые индустриальные страны Юго-Восточной Азии вторгаются в международный технологический бизнес, взламывая устоявшийся порядок. Схема вторжения весьма проста. Не обладая ни достаточным научно-техническим потенциалом, ни богатыми энерго-сырьевыми ресурсами, новые участники международного технологического бизнеса сконцентрировали свои ресурсы на скупке перспективных высокотехнологических нововведений на последней дорыночной стадии. К этому времени уже хорошо известно о потенциальном рынке сбыта, о производственно-технологических ресурсах и особенностях, необходимых для производства новации. Остается лишь организовать конечную доработку нововведения и запуск его в производство. В этот момент широко скупаются и используются патенты, лицензии, ноу-хау, услуги типа инжиниринговых и др., привлекаются иностранные специалисты.

В Японии государство осуществляет бюджетное субсидирование и льготное кредитование подведомственных различным министерствам НИИ, государственных корпораций, исследовательских центров, осуществляющих НИОКР совместно с частными компаниями. Японская система предпринимательства на государственном уровне держится на нескольких основных структурных направлениях.

Во-первых, это всякого рода специализированные государственные учреждения (совещательные комиссии по малым инновационным предприятиям, главное управление поддержки малых инновационных предприятий, региональные службы, префектурные органы, государственная корпорация развития, академии малых инновационных предприятий, всеяпонский региональный центральный комитет малых инновационных предприятий – 1000 инструкторов, японские и региональные торгово-промышленные палаты – 9000 инструкторов).

Во-вторых, это финансовые гарантии и финансовая помощь. Ее реализует государственная финансовая корпорация, имеющая 59 филиалов, национальные финансовые корпорации (102 филиала), Центральный банк торговой и промышленной кооперации (117 филиалов), корпорация страхования кредитов малых инновационных предприятий, префектурные общества страхования кредитов (52 филиала).

В Японии используются специальные механизмы финансовой поддержки инновационных предприятий. Основу их составляют «мягкие займы». Если обычный займ в современной Японии можно получить под 4–8%, то «мягкий займ» для инновационных предприятий означает половину этой процентной ставки за использование кредита. Стимулирование кооперативной деятельности инновационных предприятий производится путем объединения малых предприятий в кооперативы (сугубо японский подход, означающий, что можно получить землю, льготные кредиты под развитие новых технологий, под транспорт, общую стоянку для автомашин и пр.).

В Германии под политикой инноваций и технологий понимается влияние государства на развитие технологий и их экономическое применение. Основными задачами исследовательской и технологической политики в Германии являются: построение и упорядочение исследовательской структуры Германии; создание правовых и финансово-политических рамочных условий для проведения базисных, ориентированных на применение, а также производственных исследований; создание и структуризация учреждений, развивающих инновации. При этом инновационная и технологическая политика открывает возможности дальнейшей деятельности в таких областях, как экономика, образование, окружающая среда

(экология), транспорт. Опыт Германии свидетельствует, что для проведения национальной политики в области технологий требуется рациональная оценка развития техники и оценка последствий применения технологий.

Начиная с 60-х гг. XX века, политика Германии в области технологий ориентировалась на опыт США и все более и более направлялась на развитие технологически крупных программ. Для осуществления этих программ были созданы так называемые большие исследовательские центры, которые интенсивно кооперировались с производством.

С начала 80-х гг. XX века предпринимались дополнительные усилия по созданию стратегии развития промышленности среднего уровня. В этой связи особую роль научно-исследовательская и инновационная деятельность начинают играть для малых и средних предприятий. Целью здесь зачастую являлась не разработка высокоэффективных технологий, а, скорее, широкое и быстрое применение новых, или улучшенных, производственных средств и технологий, материалов и программного обеспечения. Все же, если посмотреть на общую картину научно-исследовательской деятельности в «старой» Германии, то однозначно видно, что преимущественная роль в этом направлении отдавалась крупной индустрии. Доля ее финансирования составила в Германии более 2/3 всех затрат на исследование и развитие.

До начала 90-х гг. XX века формирующая роль в осуществлении политики инноваций и технологий принадлежала Федеральному Фонду. Однако сегодня в этой области активно действуют земли Федерации, объединения, полугосударственные и частные учреждения, фонды (центры), рабочие товарищества исследовательских организаций промышленности. Кроме этого, значительную часть функций взял на себя Европейский союз. Действующая в Германии система направлена на поддержку малых и средних предприятий, при этом не делается упор на поддержку предприятий, работающих в производственной и инновационной сферах. Главным принципом ее деятельности является облегчение малым и средним предприятиям доступа к источникам финансирования программ развития, что обеспечивает поддержку уже достаточно успешно работающих предприятий. Ведущим звеном системы поддержки малых и средних предприятий является финансовый институт, а сама система функционирует в основном на региональном уровне. В Германии и на федеральном и на региональных уровнях определен перечень приоритетных производств, на поддержку которых выделяются средства из государственного бюджета и бюджета земли соответственно. Следует отметить, что в Германии до сих пор почти полностью отсутствует культура частных капиталовложений в промышленность. Только незначительная часть рискованного капитала США находится в распоряжении молодых предприятий.

В последние годы локальная политика инноваций и технологий стала важнейшей составной частью децентрализации политико-экономической стратегии. Она дополняет другие стратегии и инструменты – политику стимулирования исследовательской и инновационной деятельности в Германии, ЕС, а также традиционные рычаги поддержки коммунальной экономики. Целью ее является стимулирование инноваций и развитие субъектов хозяйствования на местах посредством целенаправленной перестройки в направлении создания новых перспективных продуктов, способов производства, услуг, организационных форм и моделей занятости. Это достигается посредством активизации имеющегося в регионе или городе потенциала, а также посредством создания благоприятных рамочных условий.

Разнообразные меры по проведению локальной политики инноваций и технологий в Германии можно подразделить на несколько категорий:

- центры услуг, технологий и центры-основатели;
- трансферные учреждения (информация, технологии, персонал);
- поддержка создающихся субъектов хозяйствования;
- новые формы финансирования;
- новые формы кооперации.

В рамках дней технологий BIG-TECH регулярно организуются конгрессы, семинары, встречи экспертов и учебные курсы по различным важнейшим направлениям, в частности, по технике защиты окружающей среды, коммуникационному, информационному, медицинскому и производственному обучению.

В Германии долгое время отсутствовали такие формы финансирования, которые бы удовлетворяли потребности молодых фирм в средствах на начальном этапе. На этой фазе нормальное кредитование невозможно по причине страховки банков. Кредитные институты начинают действовать лишь тогда, когда практически преодолена критическая точка образования предприятия. Важную роль в разработке новых форм финансирования сыграла земля Берлин, основав в 1982 году инновационный фонд. Инновационный фонд Берлин – это первый фонд рискованного капитала, созданный по инициативе одного города Германии. Он основан Сенатом Берлина летом 1982 года в рамках программы по созданию новых рабочих мест.

Инновационные возможности региона тем больше, чем выше готовность к кооперации местных органов. Новые организационные формы и формы кооперации необходимы для того, чтобы разрешить проблемы структурной перестройки и успешно противостоять межрегиональной конкуренции городов.

В Германии существуют инновационные, инкубационные и технологические центры. Они оправдали себя в различных условиях как инструменты инновационной экономики и технологической политики. Концепция инновационных центров, которая служит, прежде всего, стимулированию создания инновационных предприятий, показала себя успешной в рамках регионального развития экономики. Она обогащает известные инструменты структурной, промышленной и исследовательской политики Германии. Когда в ноябре 1983 года были основаны первые в Германии инновационный и инкубационный центры (Берлинский инновационный центр, инкубационный центр BIG), началось новое время создания центров, особенно в планах High-tech.

Сеть инновационных центров Германии представляет собой инфраструктуру для инноваций. Первостепенной целью этих организаций является стимулирование технологического применения и создания. В отличие от других европейских стран, в Германии существует единая сеть, которая включает в себя как технологические центры и парки, так и инкубационные центры. При этом был использован опыт развития инкубаторов в США. С инновационными центрами (технологическими и инкубационными) в Германии возник собственный вариант, соответствующий условиям страны. К основополагающим результатам 10-летнего развития принадлежат региональная связь таких центров и региональное согласие, на которое они опираются. В соответствии с этим центры вносят существенный вклад в освоение регионального инновационного потенциала и регионального развития экономики.

Технологические и инкубационные центры представляют собой узловые пункты в единой сети. Они возникли преимущественно на основе региональных инициатив и считаются живым примером общественно-частного партнерства. Успешно работающие центры могут опираться на партнерское сотрудничество с объединениями, торговыми и промышленными палатами, институтами и банками региона и реализовывать признанную деятельность в общественных интересах. Они оказались кристаллизационными пунктами в регионе и способствуют повышению привлекательности данного места. И с помощью них реализуются новые формы передачи технологий между исследованиями и промышленностью. Центры помогают также при промышленном заселении, в особенности структурно слабых областей и приграничных регионов. К существующей в Германии сети принадлежат около 3700 инновационных предприятий, технологически ориентированных фирм, исследовательских институтов, информационных организаций, агентств по передаче технологий и предприятий услуг. В общей сложности на данных предприятиях насчитываются 28000 высококвалифицированных рабочих.

Самым крупным игроком в сфере науки и техники США является частный бизнес. Для прошедшего десятилетия в целом характерно резкое расширение объема инвестиций фирм в научно-техническую деятельность. В настоящее время предпринимательство больше внимания уделяет прикладным исследованиям, проводимыми исследовательскими университетами.

Следует отметить, что особенностью последнего десятилетия явился значительный рост расходов предпринимательства на исследования в сфере услуг, не связанные с промышленным производством: в начале XX века быстро росли масштабы исследований, связанных с торговой деятельностью, оказанием профессиональных, научных и технических услуг и информационным обеспечением.

Как свидетельствует зарубежный опыт, венчурные фонды обычно инвестируют фирмы наукоемких отраслей, акции которых не зарегистрированы на фондовой бирже, не обращаются в свободной продаже на фондовом рынке. Венчурные инвесторы покупают, как правило, такое количество акций, которое меньше контрольного пакета. Их расчет основывается на том, что руководство компании направит полученные финансовые средства полностью на создание высокодоходного бизнеса и это позволит им позднее выгодно продать приобретенную долю акций, получив тем самым хорошую прибыль. Поэтому еще одной особенностью венчурного финансирования является то, что контрольный пакет акций инвестируемого предприятия обычно остается у управляющих.

Необходимо отметить то, что в рамках реализации инновационного проекта, финансируемого венчурным фондом, венчурная фирма самостоятельно принимает на себя технический, управленческий и ценовой риски, а инвесторы несут на себе исключительно финансовые риски. В то же время венчурные фонды оказывают финансируемому проекту не только денежную помощь, они также помогают новой фирме в маркетинговых исследованиях, находят потенциальных клиентов, присылают собственных менеджеров, чтобы наладить работу фирмы.

Родиной венчурного финансирования является знаменитая Силиконовая долина США. В 1957 г. там впервые был применен способ сбора денежных средств под рискованное инвестирование малых и средних фирм, находящихся на стадии организации или становления и ориентирующихся на разработку новых перспективных технологий.

На сегодняшний день в Силиконовой долине венчурные фонды ежегодно инвестируют в возникающие инновационные фирмы около 5 млрд. долларов США. В данном контексте необходимо отметить то, что многие всемирно известные сегодня компании в области компьютерной техники и информационных технологий (Microsoft, Intel, Lotus, Compaq) на этапе своего создания были проинвестированы именно венчурными фондами.

В 1958 году Конгресс США принял программу финансирования молодых растущих компаний. Через механизм государственных гарантий по облигациям частный капитал был привлечен к финансированию малых фирм. Тогда же появились независимые частные венчурные фонды.

Развитие венчурного бизнеса в США сопровождалось созданием его инфраструктуры. Так, в 1973 году была образована Национальная ассоциация венчурного капитала.

С принятием в США в 1981 году программ помощи начинающим высокотехнологичным фирмам были также расширены возможности для притока финансовых средств из частных источников, одновременно с этим были введены налоговые льготы на приобретение ценных бумаг фирм, функционирующих менее 5 лет.

В мобилизации венчурного капитала в США доминируют независимые венчурные фонды. Они представляют собой партнерства, где в качестве партнеров выступают юридические и физические лица. В основном капитал партнерств образуется вкладами государственных и частных пенсионных фондов. Доля пенсионных фондов составляет 50%. Наряду с пенсионными фондами, активное участие в венчурных фондах принимают коммерческие и инвестиционные банки, страховые компании, благотворительные фонды, корпорации, частные лица. Венчурные фонды часто объединяют собственные средства с государственными для увеличения инвестиций.

Крупные промышленные корпорации участвуют в венчурном финансировании тремя основными способами:

- непосредственно финансируют создание малых фирм;
- создают целиком принадлежащие им филиалы малых венчурных фирм, но не исследовательских, а инвестиционных;
- создают специализированные инвестиционные фирмы венчурного капитала.

Участвуют в формировании венчурных фондов и банки. Так, банк «Морган Стэнли», например, участвует в формировании венчурных фондов «Хамбрехт энд Квист», «Клайнер», «Перкинс». Кроме того, «Морган Стэнли» создал и свой венчурный фонд. Подобного рода фонды сформированы и другими крупнейшими коммерческими банками США («Бэнк оф Америка», «Сити-бэнк», «Ферст Чикаго»).

Помимо всего отмеченного, одним из крупнейших источников капитала для венчурного финансирования в США являются средства пенсионных фондов и страховых компаний. Американское законодательство позволяет пенсионным фондам использовать на венчурное финансирование до 5,0% своих активов.

Государство в США активно стимулирует создание венчурных фирм и исследовательских центров. Так, по представлению Национально научного фонда этой страны наиболее эффективные исследовательские центры и венчурные фирмы могут в первые 5 лет их деятельности полностью или частично финансироваться из федерального бюджета. В частности, полностью государство финансирует наиболее наукоемкие и эффективные исследования и разработки. Это связано с их сложностью, высокими издержками, риском, сильной международной конкуренцией.

Наряду с венчурными фирмами (фирмами «рискованного» капитала), в США действуют фирмы «спин-офф» («фирмы-отпрыски», отделяющиеся от вузов, независимых институтов, государственных исследовательских центров и специальных лабораторий крупных промышленных корпораций). При этом государство активно ведет субсидирование фирм «спин-офф» через крупные некоммерческие научные центры и университеты, вокруг которых сосредоточены и от которых постоянно отделяются указанные фирмы.

Кроме того, с целью содействия распространению научных достижений через фирмы «спин-офф» в США функционирует несколько инновационных центров, финансируемых Национальным научным фондом. Здесь желающие организовать собственную фирму такого рода (как правило, преподаватели и студенты университетов) изучают курсы, имеющие целью облегчить процесс создания мелких фирм.

Индивидуальные инвесторы (физические лица) играют наиболее значительную роль в венчурном финансировании в Канаде. Они вкладывают свои денежные средства в фонды сбережений профсоюзов. Федеральное правительство предоставляет 15% скидку с суммы подоходного налога работникам, вкладывающим свои средства в инвестиционные фонды, образованные за счет трудовых сбережений. В дополнение к этому, скидки предоставляют и власти провинций. В соответствии с законодательством размер индивидуальных вложений в фонд профсоюзов и профессиональных ассоциаций не должен превышать 5 тыс. долларов в год, а изъятие их возможно только по прошествии 8 лет. На долю подобных фондов приходится более половины всех венчурных инвестиций в среднем по стране.

С помощью венчурного финансирования за последние 30 лет в США были реализованы тысячи инновационных проектов, созданы сотни тысяч новых рабочих мест и обеспечено лидерство на мировых рынках наукоемких продуктов и услуг. Широкая практика венчурной организации инновационной деятельности в США началась с середины 70-х годов. Малый инновационный бизнес стал рассматриваться как важнейший источник развития. Именно в малых фирмах зарождались или впервые были освоены такие выдающиеся изобретения, как кондиционирование воздуха, турбореактивный двигатель, электронно-лучевая трубка, печатная плата, микрочип и др. В 70-х годах отмечалась значительная интенсификация процесса формирования малых фирм высокого технического уровня, оказывавших существенное влияние на развитие некоторых отраслей промышленности.

Во второй половине 90-х гг. правительства практически всех западноевропейских стран приняли программы стимулирования инновационной деятельности, направленные, прежде всего, на распространение инноваций. Во всех странах Западной Европы были приняты усилия по формированию структурных элементов и механизмов осуществления инновационной политики. По оценке Европейской Комиссии, наиболее благоприятный климат для развития инновационного предпринимательства создан в странах Северной Европы, что позволило им стать лидерами в инновационном развитии в западноевропейском регионе. Страны Северной Европы, а также Великобритания, Германия, Франция являются самыми активными участниками инновационного сотрудничества по линии ЕС.

В ЕС накоплен наиболее обширный опыт развития инновационного сотрудничества в гражданской области среди региональных экономических интеграционных объединений. Стимулирование инновационного развития осуществляется посредством нескольких взаимо-

связанных и взаимодополняющих каналов, включая Рамочную программу НИОКР, программу «Эврика», Структурные фонды.

В настоящее время ЕС переходит к новой стратегии стимулирования инноваций, предусматривающей рост расходов на НИОКР, создание единого научного и инновационного общеевропейского пространства, расширение горизонтальной и вертикальной координации инновационной политики, усиление регионального уровня инновационной политики. Европейский опыт по стимулированию интеграционных процессов в научно-технической деятельности, нацеленный на усиление конкурентных позиций на мировых рынках современной технологии, может быть полезен при конструировании моделей инновационного сотрудничества государств-участников СНГ. Приоритетными направлениями деятельности ЕС стали три области деятельности: научно-техническая, инновационная и образовательная. В частности, к уже существующей пятилетней Рамочной программе НИОКР планируется добавить новую программу по конкурентоспособности и инновациям (2007–2013 годы). В развитии этой стратегии предусмотрено: 1) принятие кардинальных мер по укреплению научно-технического потенциала – увеличение расходов на НИОКР с текущих 1,9% ВВП до 3,0% ВВП (на 1/3 за счет государственных расходов и на 2/3 – инвестиций частной промышленности); 2) развитие вертикальной и горизонтальной координации инновационной политики в ЕС; 3) дальнейшее углубление кооперации, создание единого Европейского исследовательского и инновационного пространства с учетом реалий расширения ЕС; 4) повышение эффективности государственной инновационной политики. Ожидается, что рост расходов на НИОКР до 30% уровня даст дополнительный годовой прирост ВВП в размере 0,5% и приведет к созданию ежегодно 400 тыс. дополнительных рабочих мест после 2010 года.

Европейские программы Рамочная программа НИОКР ЕС и программа «Эврика» вносят наибольший вклад в развитие сотрудничества между различными субъектами инновационной деятельности. Совместные проекты осуществляются также в рамках программы КОСТ (Сотрудничество в области научных и технических исследований), созданной в 1970 году и представляющей в настоящее время сетевую организацию. Механизм кооперации в рамках КОСТ основан на принципе согласованных действий. Это означает, что участники совместно разрабатывают проект, который затем осуществляется в национальных центрах за счет собственных источников финансирования. На заключительной стадии результаты исследований объединяются и обобщаются. Структурные фонды ЕС финансируют создание инновационной инфраструктуры в отсталых районах Сообщества.

Седьмая Рамочная программа НИОКР ЕС на 2007–2013 годы намечает дальнейшее развитие европейской кооперации по наиболее передовым научно-техническим направлениям, в числе которых: построение информационного общества, биотехнология и геномная инженерия, нанотехнология и новые материалы, космос, безопасность и т. д.

В новой программе ЕС по конкурентоспособности и инновациям (2007–2013 годы), которая будет тесно связана с Рамочной программой НИОКР, основное развитие получат следующие направления:

- укрепление конкурентоспособности европейских предприятий прежде всего малого и среднего бизнеса;
- стимулирование инновационного процесса, включая создание экологически «чистых» инноваций;
- ускорение создания инновационного информационного общества;
- стимулирование энергосбережения и использование альтернативных источников энергии во всех секторах экономики, включая транспорт. Основное значение инновационных программ ЕС состоит не столько в финансировании проектов, сколько в стимулировании европейской кооперации между различными субъектами НИОКР (научно-исследовательскими центрами, университетами, частными компаниями), координации инновационных политик стран-членов ЕС, выработке общей стратегии, а также в распространении наилучшего национального опыта создания инноваций.

За последние 10 лет в странах ЕС значительно возросло значение регионального инновационного сотрудничества. В результате, три уровня формирования региональной политики

(политика, осуществляемая самими регионами, региональный компонент федеральной инновационной политики и наднациональной политики ЕС) очень тесно переплетаются между собой.

Благодаря активизации сотрудничества в Западной Европе на базе паневропейских программ («Рамочная программа НИОКР ЕС», «Эврика»), «технологических платформ», международных бизнес-«дорожных карт» образуются межнациональные исследовательские сети и международные консорциумы. В частности, в Рамочной программе НИОКР ЕС и «Эврике» участвует более 500 крупнейших западноевропейских фирм, причем первая сотня компаний, в числе которых основные европейские ТНК, задействованы в половине проектов, как той, так и другой программ. Уже сформировался межстрановой европейский кластер новейших технологий, представляющий собой инновационный «коридор», протянувшийся от «Силиконового нагорья» в Ирландии, через «Лондонский треугольник», Париж к Северной Италии с ответвлением в страны Северной Европы.

Выводы:

1. Проведение многовекторной экономической политики в условиях глобализации обусловило поиск путей, направлений, норм и принципов международной интеграции в сфере инновационного развития.

2. Одним из основных условий экономического развития экономики Беларуси является рост конкурентоспособности и обеспечение лидирующих позиций национальной промышленности на международных рынках высокотехнологичной продукции, что, как показывает мировая практика, возможно лишь на основе перевода экономик на путь инновационного развития.

3. В новой экономике во главу угла ставятся глобальные интересы общества, государства, цивилизации, природы, планеты, а личные цели производителей должны гармонизироваться с ними. На смену господства спекулятивного капитала, спекулятивной экономики приходит экономика, которая должна базироваться на таких истинных непреходящих человеческих ценностях, как мир, труд, рациональное сбалансированное развитие, социальная справедливость, гармония человека и природы.

4. Национальные ориентиры инновационной политики проявляются в конкретных моделях, используемых разными странами. В частности, выделяют американскую и японскую модели инновационной политики.

5. В то же время, рассматривая зарубежный опыт инновационной деятельности, необходимо обратить внимание на то обстоятельство, что инвестирование финансовых ресурсов на цели внедрения нововведений не выступает в качестве единственно значимого фактора, обуславливающего инновационную активность. Не менее важное значение в данном плане имеет так называемая инновационная культура, характеризующая собой общее отношение к инновациям и инноваторам как на конкретных предприятиях, так и применительно ко всему обществу в целом. Бесспорным лидером мирового инновационного процесса являются сегодня США. Страны Западной Европы и Япония, обладая высокой технологической культурой, тем не менее, пока уступают американцам, практически монополизировавшим основные «прорывные» технологии последних десятилетий.

Литература

1. Дорина, Е.Б. Особенности проведения рыночных реформ в Российской Федерации и Республике Беларусь / Е.Б. Дорина // Белорусская экономика : анализ, прогноз, регулирование. – 2003. – № 1. – С. 15–27.

2. Дорина, Е.Б. Стратегия государственного регулирования и прогнозирования институциональных преобразований в Республике Беларусь / Е.Б. Дорина // Проблемы современной экономики. – 2006. – № 1–2 (17–18). – С. 255–257.

3. Эльянов, А.Я. Глобализация и догоняющее развитие / А.Я. Эльянов // Мировая экономика и международные отношения. – 2006. – № 1. – С. 3–16.

Применение системы менеджмента качества в управлении экономикой: адаптация зарубежного опыта

Е.А. ЗАПАДНЮК

Обосновывается применение современных подходов к разработке системы управления предприятием на базе сбалансированной системы показателей. Рассмотрены показатели эффективности и предъявляемые к ним требования по направлениям деятельности предприятия. Изложены особенности организации работы на предприятии с учетом сбалансированной системы показателей.

Ключевые слова: управление, предприятие, система, показатели, эффективность.

The article grounds the application of modern approaches to the strategy of enterprise management based on the balanced system of performance. It considers the efficiency indicators and requirements to them according to the activities of an enterprise. The article states out the features of work at an enterprise with the account of the balanced system of performance.

Keywords: management, enterprise, system, indicators, effectiveness.

Переориентация экономики Республики Беларусь в рыночном направлении, вхождение ее в мировое экономическое пространство коренным образом изменили условия функционирования предприятий, что, в свою очередь, повлекло возникновение потребности в поиске новых инструментов управления. Сейчас в республике стало модно говорить о так называемой системе менеджмента качества (СМК), то есть совокупности инструментов эффективного управления. Проверки на внедрение СМК охватили и институт высшего образования. А что же в реальном секторе экономики? Как оценивается сквозь призму этой системы деятельность предприятия? Обратимся к зарубежному опыту и рассмотрим, как можно его адаптировать в условиях развития рыночных отношений в республике.

Ни для кого в настоящее время не секрет, что разработка стратегии предприятия и оценка ее эффективности должны осуществляться с помощью определенных систем показателей. Особое место среди применения методик их показателей начинает занимать разработанная рядом американских ученых система сбалансированных показателей – система менеджмента качества, которая представляет собой интегрированную систему оценки деятельности предприятия.

Белорусские предприятия, решая проблемы оценки эффективности своей деятельности, также все активнее обращаются к этой системе. Развитие рыночных отношений, темпов научно-технического прогресса постоянно выдвигает новые задачи, требующие научного исследования.

В зарубежной и отечественной литературе был решен ряд теоретических и практических вопросов, касающихся оценки эффективности реализации разработанной на предприятии стратегии, но до конца сейчас еще не создан механизм внедрения системы сбалансированных показателей на предприятиях разных отраслей и сфер деятельности, не разработан комплекс мероприятий, связанных с интеграцией системы сбалансированных показателей (ССП) и системой бюджетирования.

Основоположниками системы сбалансированных показателей являются Дэвид Нортон и Роберт Каплан. В настоящее время появились также другие зарубежные и отечественные методические пособия, рекомендации, но все они в большей степени ссылаются на опыт Д. Нортон и Р. Каплана.

Ключевые показатели эффективности (Key Performance Indicators, KPI) – система оценки, которая помогает организации определить достижение стратегических и тактических (операционных) целей. Их использование даёт организации возможность оценить своё состояние, помочь в оценке реализации стратегии. KPI позволяет производить контроль де-

ловой активности сотрудников и предприятия в целом в реальном времени.

KPI – это инструмент измерения поставленных целей. Если показатель не связан с целью, то есть не образуется исходя из ее содержания, тогда нельзя использовать данный термин. Технологии постановки пересмотра и контроля целей и задач легли в основу концепции, которая стала основой современного менеджмента и называется управлением по целям.

ССП – это механизм последовательного доведения до персонала стратегических факторов успеха, целей компании и контроля над их достижением через ключевые показатели эффективности. СПП является инструментом не только стратегического, но и оперативного управления. KPI и мотивация персонала позволяют реализовать стратегию компании, описанную и формализованную с помощью СПП [1].

Традиционное измерение эффективности деятельности предприятия, сосредоточенное только в финансовых показателях, полученных из систем бухгалтерского учета, устарело и не дает полной картины состояния предприятия, не позволяет построить точный прогноз его развития. Появилась необходимость в более совершенных и эффективных способах глобальной оценки деятельности всего предприятия.

Современные подходы к стратегическому менеджменту призывают обращать внимание на такие нефинансовые составляющие, как персонал, бизнес-процессы, инновации, отношения с потребителями. С этой целью Роберт Каплан и Дэйвид Нортон определили четыре перспективы, являющиеся основными группами стратегических целей, достижение которых оценивается ключевыми показателями:

- *финансовая*: какую ценность мы представляем для наших акционеров?
- *клиентская*: какую ценность мы представляем для наших клиентов?
- *внутренних процессов*: какие процессы мы должны усовершенствовать, чтобы обеспечить конкурентоспособность предприятия?
- *обучения и развития*: имеются ли программы развития, мотивации и роста?

В рамках разработки концепции управления по KPI обычно определяются направления деятельности компании по реализации ее миссии, устанавливаются стратегические цели, производится их декомпозиция [2].

Образно говоря, KPI являются расставленными фигурами в многопользовательской игре конкурентов, длительность которой соответствует выбранному стратегическому горизонту, а время одного хода – достижению показателями определенных целевых значений [3].

Важно подчеркнуть, что KPI для целей управления выделяются из общего множества расчетно-оценочных показателей с учетом того, что они соответствуют стратегии компании, отражают степень эффективности операционных (непосредственно участвующих в создании стоимости продукции) и функциональных (обслуживающих) процессов в совокупности.

В основе концепции управления по показателям лежат понятия отсроченных и опережающих KPI.

Отсроченные KPI являются результатом работы системы в целом и обычно появляются в управленческой или бухгалтерской отчетности не чаще одного раза в квартал.

Следует отметить, что понятия отсроченных и опережающих KPI могут быть использованы в терминах как оперативного, так и стратегического планирования. На этапе оперативного планирования опережающие показатели эффективности находятся в рамках операционного цикла. Продолжительность операционных циклов обычно составляет от недели до месяца, а значит, необходимо предъявлять особые требования к периодичности расчета опережающих KPI, так как данные показатели позволяют измерять именно эффективность процесса и соответствуют текущим задачам подразделений.

Ключевые показатели эффективности подразделяются по направлениям деятельности: финансы, клиенты, процессы, развитие.

В проекцию «финансы» входят показатели стоимости компании, её доходности, ликвидности и платежеспособности. Проекцию «клиенты» обычно составляют показатели удовлетворенности клиентов, своевременности выполнения заказа, качества продукции в восприятии потребителя. Проекцию «процессы» формируют показатели, связанные с оценкой эф-

фактивности комплекса существующих технологических и административных бизнес-процессов. Проекцию «развитие» составляют показатели, отражающие осуществление инноваций и инвестиций в развитие, повышение квалификации персонала и удовлетворенности работников трудом.

Показатели по указанным направлениям деятельности напрямую определяются:

- сферой деятельности компании;
- направлениями развития бизнеса компании;
- структурой компании (наличием финансово-зависимых организаций в структуре);
- особенностями взаимоотношений компании с макро- и операционным окружением (типы взаимоотношений должны быть выделены в проекции);
- интересами руководства и ожиданиями от внедрения управления компании;
- потребностями и ожиданиями клиентов [3].

Для учета специфики той или иной отрасли, в которой функционирует компания, не следует останавливаться на предложенной классической схеме из четырех направлений показателей, а необходимо дополнить ее направлениями (перспективами), которые значимы для руководства компании. Например, «экология» или «связи с общественностью». На практике выделяют обычно четыре–восемь направлений, затем производится выбор, формирование и дается обоснование количеству ключевых показателей эффективности по направлениям деятельности, их соотнесение со структурой стратегических целей компании, выстраивается пирамида проекций.

На этапе разработки концепции управления по КРІ необходимо ограничивать количество основных показателей карты уровня управления (например, их количество должно соответствовать 15–20 для одного уровня управления) с целью обеспечения сбалансированности и непротиворечивости показателей.

Данный тезис основывается на допущении необходимого и достаточного количества управляемых показателей и на их разумной оптимизации по балансу «необходимый минимум – наибольшая репрезентативность (отображаемость) достигаемых целей», то есть балансу КРІ. Практика большинства компаний безотносительно к отраслевым особенностям показывает, что в среднем четыре–пять показателей на каждую проекцию обеспечивают нижний порог управляемости, а верхний порог не фиксирован и может содержать различное количество показателей [4].

На сегодняшний день в научно-практической литературе нет единства взглядов авторов на сущность, назначение и методику формирования КРІ, на типологию получаемых показателей, что существенно затрудняет их использование как инструмента оценки эффективности деятельности системы управления на разных этапах развития организации.

Ключевые показатели эффективности проверяются на соответствие каждому из следующих критериев, приведенных в порядке убывания приоритетности:

- показатель отражает ключевой аспект хозяйственной деятельности (ключевого бизнес-процесса) компании;
- показатель играет существенную роль в принятии управленческих решений;
- показатель является «управляемым», то есть ответственные лица могут в значительной степени влиять на величину показателя в пределах своих должностных обязанностей;
- показатель имеет потенциальную устойчивую причинно-следственную связь с другими показателями;
- показатель прост в расчете и сборе первичной отчетной информации;
- показатель имеет экономический (статистический) смысл при консолидации (агрегировании) на вышестоящих уровнях ответственности.

В рамках управления по КРІ целесообразно отказаться от использования только финансовых показателей для оценки эффективности деятельности компании, так как с помощью только одних финансовых показателей невозможно транслировать стратегию организации и ее приоритеты сотрудникам и менеджерам.

При разработке методологии управления по КРІ необходимо производить разделение

показателей с учетом целей управления на КРІ, которые имеют стратегический характер, и КРІ, которые имеют нормативный характер.

Для достижения целевых значений КРІ необходимо реализовать комплекс стратегических инициатив (действий, ведущих к существенному «прорыву» по важному аспекту, например, по качеству, инновационности, построению системы управления, выходу на новые рынки). Стратегические КРІ обычно характеризуют выбранную стратегию развития, являются приоритетными для компании. По этим показателям у предприятия есть явные конкурентные преимущества (или компания намерена их приобрести).

Отнесение показателя к стратегическому или нормативному типу зависит от выбранной руководителями стратегии компании. Стратегическими являются такие показатели, как, например, капитализация. В то же время нормативный характер носят такие показатели, как коэффициент текучести кадров.

К объединенной системе планирования и бюджетирования предъявляются расширенные требования. Эта система должна стать в компании основным инструментом количественного планирования и моделирования. Значение тех или иных показателей бюджетов должно полностью согласовываться с соответствующими целевыми значениями КРІ, а система планирования КРІ должна быть интегрирована в систему бюджетирования компании [4].

Как известно, в системе бюджетного управления внимание акцентируется прежде всего на финансовых показателях, целевые значения которых являются первоочередными по отношению к показателям операционных планов и бюджетов. Поэтому, в отличие от бюджетного управления, управление по КРІ концентрируется на показателях нефинансового характера, оценивающих удовлетворенность потребителей, эффективность внутренних административных и технологических процессов, потенциал обслуживающего персонала. Эти показатели, в свою очередь, обеспечивают финансовый успех компании.

Стратегия – это набор гипотез о причинах и следствиях. Система оценки должна четко и ясно представлять соотношения (гипотезы) между целями и критериями их достижения в различных направлениях, чтобы они были реальными и ими можно было управлять. Цепь причинно-следственных связей, являясь основным принципом построения ССП, пронизывает все ее составляющие.

Правильно разработанная ССП должна представлять целостное изложение стратегии компании и четко определять последовательность гипотетических причинно-следственных связей между критериями результатов и движущими факторами их достижения. Каждый показатель, включенный в ССП, должен быть звеном в цепи причинно-следственных связей, которая доводит до сведения всех работников компании смысл ее стратегии [5].

Процесс установления руководством компании устойчивых причинно-следственных связей между показателями, формирующими структуру системы, влияет на балансирование показателей. В рамках процедуры балансирования формируются гипотезы относительно того, каким образом достижение целевых значений одних показателей влияет на достижение целевых значений других, определяются относительно избыточные показатели. Обычно каждая гипотеза имеет формализованный характер, то есть представляет собой некое устойчивое предположение, зачастую являющееся стратегическим тезисом.

Наличие гипотез о стратегических связях может быть выявлено на основании:

- очевидности логической взаимосвязи между показателями;
- существования функциональной связи между показателями, которую можно представить математически;
- наличия существенной корреляционной связи между показателями, определяемой коэффициентом корреляции, выявленной при анализе, что повышает вероятность существования причинно-следственной связи.

При разработке системы КРІ следует учитывать определенные требования, которые предъявляются к каждому из коэффициентов:

1) каждый коэффициент должен быть четко определен, тогда измерить его сможет любой пользователь, в том числе и сотрудник, результаты которого оцениваются посред-

вом данного индикатора. Например, организация простейшего учета на рабочем месте менеджера по работе с клиентами способствует тому, что он легко может вычислить «свой» КРІ, пользуясь данными, которые всегда под рукой;

2) утвержденные показатели и нормативы должны быть реальными. Цель должна быть реальной, но в то же время являться стимулом;

3) каждый из показателей должен быть в сфере ответственности тех людей, которые подвергаются оценке;

4) показатели должны способствовать мотивации и росту эффективности персонала, а это напрямую связано с постановкой целей. Так, при выполнении отделом продаж плана по привлечению новых клиентов (КРІ – количество новых клиентов привлеченных за период), отдел может рассчитывать на дополнительную премию. При невыполнении плана премия не выплачивается;

5) показатели также должны быть сопоставимыми, то есть одни и те же показатели можно сравнить в двух подобных ситуациях. Например, средний чек (КРІ – отношение среднедневной выручки к количеству чеков за день) не может сравниваться в магазине, расположенном в городе областного масштаба, и магазине такого же формата, но находящемся в «глубинке»;

6) динамика изменения коэффициента должна иметь возможность быть представленной наглядно (графически), чтобы на основании результатов можно было делать выводы и принимать решения;

7) каждый показатель должен нести смысл и являться базой для анализа.

Правильно построенная сбалансированная система показателей (ССП), поддерживаемая удобными программными средствами, позволяет предприятию:

– сосредоточить все свои ресурсы (финансовые, кадровые, технологические, информационные) на реализации стратегии и добиться неуклонного движения предприятия к поставленным целям;

– обеспечить связь между стратегическими целями и ежедневной работой коммерческих, производственных и административных структур (за счет введения измеримых показателей, связанных с целями);

– повысить управляемость и эффективность деятельности предприятия, а также снизить риски.

Однако ССП нельзя использовать саму по себе. Для того чтобы руководитель мог анализировать данные, их необходимо сперва собрать, обработать, свести в единое пространство. Чтобы собрать данные, они должны быть внесены в систему либо автоматически, либо вручную, наряду с другими факторами успеха компании.

Разработка и внедрение системы ССП представляют собой трудоемкий процесс, требующий большого времени, сил, внимания, финансовых и нефинансовых затрат. Как и любой проект, внедрение системы показателей сопровождается трудностями и проблемами, связанными с определением целей деятельности, ограниченными сроками, незаинтересованностью сотрудников, отсутствием документации. Но вряд ли стоит спешить с внедрением КРІ, как считают зарубежные специалисты, если нет уверенности, что удастся довести начатое до конца: не рекомендуется начинать этот проект, если предприятие переживает трудные времена и не может справиться с новым «переворотом». И напротив, если у руководства предприятием есть силы и желание испытать свою компанию, выяснить ее истинный потенциал, то внедрение и дальнейшее использование системы показателей послужит для этого хорошим инструментом.

Вместе с тем, внедрение системы показателей обнажит и многие проблемы компании, в том числе касающиеся и корпоративной культуры. Например, управление на основе результатов может начать стимулировать дух конкуренции и предпринимательства, превратит рабочие будни в нескончаемые соревнования. Благие намерения могут породить нечестные правила и способы игры среди сотрудников. Не исключено, что изменение таким образом корпоративной культуры повлечет уход сотрудников-приверженцев более «расслабленной» атмосферы в компании и людей, не нашедших силы (или желания) работать по-новому.

Ключевые показатели эффективности как инструмент управления позволяют:

- четко формулировать цели, выражать их количественно;
- транслировать цели на все уровни управления («дерево показателей и нормативов» становится инструментом согласования стратегического и операционного планов);
- вести мониторинг результатов (оценивать степень достижения целей);
- своевременно диагностировать сложные ситуации, требующие управленческого вмешательства (показатели как индикаторы проблем);
- своевременно корректировать цели, оптимизируя планы (большой разрыв между нормативными и фактическими значениями свидетельствует об ошибках в планировании);
- делегировать полномочия (уровень детализации показателей выявляет степень передачи функций и ответственности), что особенно важно в крупных структурах холдингового типа;
- сопоставлять однородные процессы, протекающие в различных условиях, что дает возможность сравнивать между собой подразделения, предприятия;
- оценивать уровень менеджмента, эффективность отделов и развивать наиболее успешные направления бизнеса;
- мотивировать сотрудников на достижение результатов;
- объективно оценивать эффективность деятельности работников.

Универсальность системы КРІ позволяет с одинаковым успехом использовать ее в организациях любой формы собственности и любого направления деятельности вне зависимости от численности сотрудников. Однако на пути ее внедрения может возникнуть ряд сложностей, а именно:

- трудоёмкость и сравнительная длительность разработки и внедрения системы КПЭ. В компании должна существовать необходимая информационная поддержка, быть внедрена или готова к внедрению автоматизированная система учета. Обслуживание системы может потребовать выделения специально обученных специалистов или даже подразделения из состава службы по управлению персоналом;
- необходимость перестройки системы управленческого учета для получения объективной информации о выполнении установленных стандартов;
- наличие в компании других систем оценки персонала наравне с КРІ. Например, если сохраняется автоматическая выплата годового бонуса, то существует возможность сопротивления со стороны персонала, привыкшего получать фиксированную премию за выполнение повседневных обязанностей.

КРІ могут превратиться в демотивирующий фактор. Сложность измерения качественных показателей увеличивает субъективность оценки. В этом случае низкая оценка работы сотрудника будет для руководителя сигналом, что его квалификация не соответствует должности, а для работника – что его труд не ценят и пора подыскивать новое место работы;

- слишком большое количество КРІ усложняет процесс контроля над результатами работы. Для оценки деятельности рядового сотрудника целесообразно использовать от двух до пяти показателей, а число задач руководителя может достигать семи – во избежание «сглаживания» их значимости и деконцентрации усилий на их достижение. В противном случае работники будут игнорировать ряд показателей, которые незначительно влияют на размер премии;
- целевые значения показателей недостижимы или легкодоступны. Например, выполнение поставленной цели может быть затруднено отсутствием в компании необходимой информационной базы;
- излишняя детализация КРІ, нацеленных на узкую область деятельности без учета общей стратегии бизнеса;
- установка КПЭ по функциям, не контролируемым работником;
- чрезмерный акцент на использование КРІ или слишком большой вес показателя может привести к намеренному искажению информации работником в погоне за премией.

В заключении отметим, что в рамках разработки концепции управления по КРІ чаще всего определяются направления деятельности компании по реализации ее миссии, установ-

ливаются стратегические цели, производится их декомпозиция. На практике цели в какой-либо форме имеются у каждой компании. Тем не менее, как только речь заходит об их формализации и детальном обсуждении, между заинтересованными лицами очень часто возникает множество разногласий. Понять и согласовать общие задачи, стоящие перед компанией, – необходимый шаг в построении стратегически ориентированной организации. Выяснить, как влияет выполнение тех или иных задач на достижение цели и как связаны между собой задачи, не менее важно, чем понять общие цели деятельности компании.

Литература

1. Дойль, П. Менеджмент : стратегия и тактика / П. Дойль. – М., 2008.
2. Добраев, В.Л. Организационное проведение / В.Л. Добраев. – М. : ЭКМОС, 2002. – 320 с.
3. Голубков, Е.П. Маркетинговые исследования : теория, методология и практика / Е.П. Голубков. – М. : Финпресс, 2008.
4. Минцберг, Г. Структура в кулаке : создание эффективной организации / Г. Минцберг ; пер. с англ. / под ред. Ю.Н. Калтуревского. – СПб. : Питер, 2009. – 512 с.
5. Нортон, Р.С. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Р.С. Нортон, Д.П. Портон. – М. : Олимп-бизнес, 2003.

Длительность производственного цикла изготовления изделий как инструмент управления затратами на предприятиях станкостроения

Е.М. КАРПЕНКО, В.М. КАРПЕНКО

Сокращение сроков выпуска станкостроительной продукции и ускорение ее перехода из сферы производства в сферу потребления приводит к улучшению использования ресурсов производства, прямой экономии производственных затрат. В статье выделены те факторы, которые позволяют сократить длительность производственного цикла изготовления станкостроительной продукции на различных стадиях технологического процесса: заготовительной, обрабатывающей, сборочной. Рассчитана и проанализирована длительность производственного цикла изготовления продукции ОАО «Станкогомель». Выявлены пути оптимизации производственного процесса, направленные на сокращение длительности производственного цикла изготовления лимитирующих узлов и деталей. К таким направлениям оптимизации относятся: переход от последовательного способа движения деталей и заготовок в процессе производства к комбинированному; расширение фронта работ при выполнении наиболее трудоемких операций изготовления и обработки изделий; составление расписания очередности запуска деталей в обработку; соблюдение принципа прямоточности и исключения возвратных движений в схеме маршрута изготовления детали.

Ключевые слова: производственный цикл, длительность производственного цикла, управление затратами, прямоточность движения, параллельный способ движения, последовательный способ движения, оперативное планирование, экономия затрат.

Reducing the time of machine-tool production issue and accelerating its transition from the production to the consumption leads to better utilization of resources of production, direct operating cost savings. The article highlights those factors that allow reducing the length of production cycle of manufacturing of machine tool products at various stages of the process (procurement, manufacturing, assembly stages).

There is calculated and analyzed the production cycle of manufacturing products of JSC "Stankogomel". The article shows the ways of optimizing the production process to reduce the production cycle of manufacturing of constraints assemblies and parts. These areas of optimization include the transition from a consistent way of operation of parts and pieces in the production process to a combined way; additional work during the most time-consuming operations of manufacturing and processing of tools; the scheduling priority of running parts in the process; the principle of direct flow and exclusion of return movements in the scheme of manufacturing details.

Keywords: production cycle, length of production cycle, managing costs, direct flow of motion, parallel way of operation, a consistent way of operation, operational planning, cost savings.

Введение. Повышение эффективности функционирования станкостроения возможно лишь в случае повышения конкурентоспособности продукции и существенной модернизации производственного процесса ее изготовления. Сокращение сроков выпуска станкостроительной продукции и ускорение ее перехода из сферы производства в сферу потребления приводит к улучшению использования ресурсов производства, прямой экономии производственных затрат и непосредственному уменьшению объемов связывания оборотных средств.

В условиях сложившейся экономической ситуации, характеризующейся ужесточением конкурентной борьбы и условий ведения бизнеса, разработка и внедрение в практику методов сокращения длительности производственного цикла изготовления продукции выступает дополнительным конкурентным преимуществом. Следовательно, тема проведенного исследования приобретает особую значимость и актуальность. Актуальность указанной проблемы, ее научно-практическая значимость в современных рыночных условиях определили выбор предмета и объекта исследования, ее цель и задачи.

Предметом исследования является производственный процесс изготовления продукции на предприятии и методы его оптимизации. Объектом исследования является ОАО «Станкогомель». Выбор объекта исследования обусловлен наличием недостатков в органи-

зации производственного процесса на данном предприятии, отсутствием изменений в методах его оптимизации.

Целью данного исследования является выработка практических рекомендаций по сокращению длительности производственного цикла изготовления продукции на рассматриваемом предприятии с учетом его специфики. В соответствии с целевой установкой определены задачи исследования: исследовать теоретические аспекты построения производственного процесса во времени и методов его оптимизации; провести анализ структуры и фактической длительности производственного цикла изготовления продукции на ОАО «Станкогомель»; провести анализ возможностей эффективного сокращения длительности производственного цикла на ОАО «Станкогомель» на основе выявленных недостатков и проблем.

Теоретические особенности построения производственного процесса во времени и методов его оптимизации. В процессах создания продукции и перехода ее в сферу потребления время ее производства составляет существенную часть общей длительности этих процессов. Стадию собственно производства продукции обычно называют производственным циклом [3], [6].

Производственный цикл – это календарный период времени, в течение которого материал, заготовка или другой обрабатываемый предмет проходит все операции производственного процесса или определенной его части и превращается в готовую продукцию (или в готовую ее часть) [2], [7]. Длительность производственного цикла – величина переменная, зависящая от влияния нескольких факторов таких, как: трудоемкость операций производственного процесса; величина партии обрабатываемых деталей; фронт работ (количество станков, занятых на выполнении каждой операции; количество деталей, одновременно обрабатываемых на одном станке); рациональность технологического процесса; вид движения предметов труда в производственном процессе; продолжительность естественных процессов; величина перерывов в процессе производства [5], [3].

Задача сокращения производственного цикла изготовления продукции требует проведения анализа его длительности [5], [7]. Исследование фактической продолжительности производственного цикла на отечественных предприятиях осуществляется тремя способами: организацией личных наблюдений, путем сопоставления среднего остатка деталей со среднесуточным выпуском, анализом оперативной первичной документации.

На основании данных, полученных при исследовании фактической длительности производственного цикла, можно провести анализ эффективности его структуры. Показателями, характеризующими производственный цикл, с точки зрения эффективности его структуры, являются: длительность цикла ($T_{ц}$); коэффициент параллельности ($K_{пар}$); коэффициент цикличности ($K_{ц}$); коэффициент плотности производственного цикла ($K_{пл}$); коэффициент потерь ($K_{ном}$); коэффициент прерывности ($K_{пер}$) и др. [15, с. 57].

В основу оптимизации длительности производственного цикла положены принципы оптимального построения производственного процесса (принципы пропорциональности, параллельности, непрерывности и прямоочности). Применение высокопроизводительной технологии является основой сокращения производственного цикла даже в тех случаях, когда длительность технологических операций составляет сравнительно незначительную долю общей величины цикла. Рассмотрим наиболее распространенные пути совершенствования технологического процесса и их эффективность.

В заготовительной фазе можно выделить два основных направления совершенствования технологии: применение методов, ускоряющих выполнение технологических процессов, и изменение технологического процесса, связанное с переносом формообразования деталей из обработочной фазы в заготовительную. В литейном производстве к методам, ускоряющим выполнение технологических операций, относятся: машинная формовка крупных отливок, изготовление крупных форм по частям, применение быстросохнущих смесей и других способов интенсификации сушки форм, интенсификация процесса остывания отливок, механизация выбивки, обрубки и очистки отливок. Ускорение процессов кузнечного производства достигается интенсификацией нагрева и применением процесса штамповки или про-

катки на кузнечных вальцах вместо свободнойковки. Однако в данном случае уменьшение цикла происходит, главным образом, в процессе последующей механической обработки предмета.

В фазе обработки технологические процессы совершенствуются путем интенсификации процессов резания металлов, концентрации операций и применения многоинструментальной обработки, электрофизических методов обработки. Внедрение скоростных методов резания, основанных на повышении скорости и увеличении сечения снимаемой стружки, сокращает длительность цикла механической обработки деталей. Концентрация операций при многоинструментальной обработке также эффективна для сокращения длительности цикла. Цикл термической обработки существенно сокращается в результате применения электронного нагрева обрабатываемых деталей токами высокой или промышленной частоты. Более значительную экономию времени позволяет получить соединение в едином потоке механической и термической обработки.

В сборочной фазе машиностроительного производства на продолжительность производственного цикла наиболее существенное влияние оказывают применение узловой сборки, значительно расширяющее фронт работы; использование клеев, устранение пригоночных работ в связи с повышением взаимозаменяемости деталей. Повышение взаимозаменяемости деталей, достигаемое путем ужесточения допусков на размеры, дает возможность сократить или даже полностью устранить пригоночные работы на сборке. Возможные дополнительные затраты времени в механических цехах полностью компенсируются снижением трудоемкости сборочных процессов. В сварочном производстве большое значение для сокращения производственного цикла имеют применение электрошлаковой сварки и ее дальнейшее совершенствование. Сварка трехфазной дугой параллельными электродами увеличивает ее скорость более чем в 2 раза.

Эффективно сократить цикл можно, используя методы прогрессивной технологии и организации производства. Это достигается специализацией, комплексной механизацией процессов труда, внедрением поточных методов, автоматизацией производства. Специализация производства создает постоянные и единообразные условия выполнения трудового процесса на рабочих местах и способствует механизации труда и повышению его производительности. Организация предметно-замкнутых участков и цехов обуславливает значительное сокращение времени перерывов и технологических операций. Непосредственным результатом образования предметно-замкнутого цеха или участка является сокращение транспортных операций.

Кроме того, для сокращения производственного цикла используют различные пути совершенствования оперативного планирования производства такие, как: коренное изменение организации оперативного планирования производства на основе математических методов расчета оптимальных вариантов очередности изготовления изделий и их частей; выбор рациональной системы оперативного планирования, применение современных методов – непрерывного планирования производства; совершенствование традиционных методов оперативного планирования на заводах.

Отдельные направления совершенствования оперативного планирования производства дают определенный экономический эффект. К ним относятся: внедрение графиков в оперативное планирование производства в цехах и на участках; организация сменно-суточного планирования на участках и рабочих местах; применение параллельно-последовательного вида движения деталей в составе партии в серийном производстве; создание и поддержание комплектных заделов.

Эти методы по-разному воздействуют на элементы времени цикла. В основном цикл сокращается за счет уменьшения или устранения перерывов [1], [8].

Анализ длительности производственного цикла изготовления изделий на ОАО «Станкогомель». В ходе анализа фактической длительности производственного цикла изготовления изделия FU400.10.42.000 – устройство зажимное электромеханическое, входящего в состав сборочного узла FSS400M.18.00.000 станка вертикального консольно-фрезерного

FSS 450R, было выявлено, что ОАО «Станкогомель» присущ мелкосерийный тип производства продукции, а, следовательно, основным способом сочетания операций при производстве деталей и заготовок является последовательный. Анализ фактической длительности производственного цикла изготовления изделия FU400.10.42.000 показал, что фактическая длительность цикла изготовления данного изделия составляет 1570,77 мин., или 3,27 раб. дня. Данная величина была определена графическим и расчетным путем.

Согласно построенному графику длительности цикла производства устройства зажимного электромеханического фактическая длительность цикла изготовления данного изделия состоит из времени изготовления и времени ожидания запуска в производство ведущей детали – кулачок (FU400.10.42.307-01), времени пролеживания деталей до начала общей сборки и времени, затрачиваемого на генеральную сборку устройства зажимного электромеханического FU400.10.42.000. Ведущими деталями при производстве FU400.10.42.000 и его подузлов являются следующие: деталь № 22 – стенка 010/02; деталь № 35 – саттелит; деталь № 39 – кулачок 307-01. Длительность производства каждой из них является максимальной величиной по отношению к другим деталям, входящим в соответствующие сборочные узлы, и, следовательно, оказывает наибольшее влияние на длительность цикла производства всего изделия в целом.

Анализ эффективности структуры длительности производственного цикла на основании расчета коэффициентов параллельности, прерывности и цикличности производства для ведущих деталей, входящих в FU400.10.42.000 и его подузлы, показал наличие возможных резервов сокращения длительности циклов их производства. Значение коэффициента цикличности для ведущих деталей № 22, 35, 39 соответственно составляет 205,88; 21,99; 10,7. Соответственно наибольшее влияние на длительность цикла производства изделия FU400.10.42.000 в целом оказывает длительность цикла изготовления детали № 39 – кулачок.

Анализ коэффициента параллельности показал наличие резервов сокращения длительности производственного цикла за счет изменения вида движения обрабатываемых деталей в процессе их производства, а также за счет изменения фронта работ на наиболее трудоемких операциях. Наибольший резерв сокращения длительности производственного цикла за счет изменения способа сочетания операций наблюдается у ведущей детали № 39 – кулачок (FU400.10.42.307-01). Так, длительность цикла изготовления данной детали при переходе к параллельному способу сочетания операций сократится на 36%, а при переходе к параллельно-последовательному – на 15%.

Анализ расчетных значений коэффициента непрерывности показал, что при производстве детали № 22 (стенка 010/02) время перерывов составляет более 58%, при производстве детали № 35 (саттелит) – 26%, при производстве детали № 39 (кулачок 307-01) – 19%.

Поскольку деталь № 22 – стенка 010/02 – является ведущей деталью, непосредственно влияющей на длительность цикла изготовления узла FU400.10.42.010 – коробка, были выявлены причины столь низкого значения коэффициента прерывности. Для этого был проведен анализ последовательности изготовления данной детали во времени и пространстве, который показал явное несоблюдение принципа прямооточности, поскольку на схеме маршрута движения заготовки явно видны запутанные производственные схемы, не исключаяющие возвратные движения. Это, в свою очередь, не позволяет рационально использовать производственные площади, сократить время внутривозвратной транспортировки предметов труда и затрудняет оперативное управление ходом производства.

Дополнительным резервом сокращения длительности производственного цикла устройства зажимного электромеханического FU400.10.42.000 по результатам проведенного анализа является сокращение времени ожидания запуска в производство детали FU400.10.42.307-01 за счет изменения очередности запуска деталей в производство.

Таким образом, в ходе проведенного анализа определены основные направления сокращения длительности производственного цикла устройства зажимного электромеханического FU400.10.42.000.

Заключение. В соответствии с выявленными резервами были определены основные пути оптимизации производственного процесса изготовления изделия FU400.10.42.000 – устройство зажимное электромеханическое, направленные в основном на сокращение длительности производственного цикла ведущей детали FU400.10.42.307-01 (кулачок). К таким направлениям оптимизации относятся следующие: переход от последовательного способа движения деталей и заготовок в процессе производства к комбинированному; расширение фронта работ при выполнении наиболее трудоемких операций изготовления и обработки изделий; составление расписания очередности запуска деталей в обработку; изменение планировки цеха с целью соблюдения принципа прямоочности и исключения возвратных движений в схеме маршрута изготовления детали.

Литература

1. Галькевич, А.В. Белорусское станкостроение / А.В. Галькевич [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.neg.by>. – Дата доступа : 12.04.2011.
2. Ильин, Р.К. Организация производственного процесса во времени / Р.К. Ильин [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.nuru.ru>. – Дата доступа : 11.03.2011.
3. Карпенко, Е.М. Производственный менеджмент : учеб. пособие по одноименному курсу для студентов экономических специальностей дневной и заочной форм обучения / Е.М. Карпенко, С.Ю. Комков. – Гомель : УО «ГГТУ им. П.О. Сухого», 2010. – 519 с.
4. Оперативное управление производством средних и малых предприятий / Н.В. Борсук, О.А. Высотский, В.Н. Кривцов и др. ; под науч. ред. В.Ф. Медведева. – Минск : Право и экономика, 2006. – 269 с.
5. Организация и планирование машиностроительного производства: производственный менеджмент : учебник для вузов / К.А. Грачева, М.К. Захарова, Л.А. Одинцова и др. ; под ред. Ю.В. Скворцова, Л.А. Некрасова. – М. : Высшая школа, 2003. – 470 с.
6. Планирование производства [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.logistic-pro.ru>. – Дата доступа : 01.06.2011.
7. Сачко, Н.С. Организация и оперативное управление машиностроительным производством : учебник / Н.С. Сачко. – Минск : Новое знание, 2005. – 636 с.
8. Скуратович, К.Ю. Малооплатное станкостроение [Электронный ресурс] / К.Ю. Скуратович. – Режим доступа : <http://www.belmarket.by>. – Дата доступа : 13.04.2011.

Государственное регулирование информационных потребностей личности

И.И. Кичко

В работе с помощью эконометрического моделирования определена группа факторов, оказывающих влияние на информационные потребности личности в Украине. Определены субъекты и сформулированы принципы государственного регулирования информационных потребностей личности.

Ключевые слова: информационные потребности личности, государственное регулирование, субъекты регулирования.

The group of factors influencing personal informational needs in Ukraine is distinguished with the help of econometric method. The subjects and principles of government regulation of personal informational needs are formulated in the article.

Keywords: personal informational needs, government regulation, subjects of regulation.

Актуальность темы исследования. Реалии сегодняшнего дня характеризуются возрастанием роли информации и знаний, ростом удельного веса информационных коммуникационных продуктов и услуг в ВВП, созданием глобального информационного пространства, использованием новых информационных технологий практически во всех сферах жизнедеятельности общества, созданием информационной инфраструктуры [2, с. 128]. Высокотехнологическое производство, информационно-коммуникативные технологии, web-технологии, Интернет и другие факторы институционального характера кардинально изменяют все стороны жизнедеятельности общества, в том числе структуру потребностей и формы их удовлетворения.

Информационные потребности выступают ключевым моментом взаимодействия с информационной средой, стимулируют к овладению новыми информационными технологиями и формированию информационной среды путем развития информационной инфраструктуры. Развитие этих элементов, в свою очередь, зависит от развития отраслей производственной и непроизводственной сфер. Для обеспечения информационных потребностей государство должно влиять не только на предприятия, которые предоставляют, передают, хранят информацию, но и на все предприятия и учреждения производственной и непроизводственной сфер. И, наоборот, воздействуя на информационные потребности личности и информационные отношения в обществе, органы государственной власти и управления влияют на развитие экономики в целом. Все это подтверждает актуальность исследования форм и методов государственного регулирования информационных потребностей личности.

Целью статьи является исследование факторов влияния на информационные потребности личности, форм и методов их регулирования.

Анализ последних исследований и публикаций. В Украине проблемами государственного регулирования экономических процессов занимаются Л.И. Антошкина, Д.В. Бабич, И.М. Грищенко, С.В. Дидур, С.Г. Дрыга, А.А. Касич, Н.М. Колисниченко, В.М. Лич, А.С. Музыченко, О.Ю. Рудченко, В.Ф. Савченко, Н.В. Ушенко, Я.В. Хоменко, О.В. Чернявская, О.Ю. Чубукова. Исследованием сути информационных потребностей занимаются ученые различных областей науки, в частности, М.Г. Джанелидзе, О.В. Кохановская, А.С. Климьюк. Что касается государственного регулирования информационных потребностей личности, то в Украине эта проблема пока не стала объектом исследования широкого круга ученых.

Изложение основного материала. В экономической литературе встречаются многочисленные определения информационных потребностей. При характеристике информацион-

ных потребностей в узком смысле их трактуют как совокупный объем информационно-вычислительных работ, возникающий в связи с социальной и экономической деятельностью пользователя [3]. При изучении информационных потребностей доминирующими являются следующие подходы: непосредственное изучение объема и структуры проданных информационных товаров и услуг, анализ объема и структуры рынка информационных услуг на основе анкетирования и экспертных оценок, использование эвристической детерминированной модели объемов информационных потребностей.

Сложность в изучении информационных потребностей заключается в том, что для каждого пользователя необходима своя информация. Особенностью информационных потребностей является разнообразие. Этот факт усложняет процесс исследования. Так, может существовать потребность в научно-технической, маркетинговой, конъюнктурно-экономической, учетно-статистической, нормативно-правовой информации, информации о предприятиях конкурентов и т. д. Отличаются информационные потребности и по субъекту (информационные потребности исследователей, специалистов в определенной области, руководителей) в силу того, что они детерминируются условиями и характером деятельности.

При более широкой трактовке под информационными потребностями понимают потребность в получении информации, необходимой для всех сфер жизнедеятельности личности.

Специфическими характеристиками информационных потребностей являются [1, с. 16]: связь с конкретным характером деятельности; субъектно-объектный характер; связь с различными формами взаимодействия между субъектами деятельности; взаимосвязь с системой интересов, целей, мотивов личности, социальная детерминированность. Информация является продуктом деятельности одних людей для других людей или институтов и имеет динамичный характер. Информационная потребность имеет несколько аспектов, а именно: потребность в сохранении информации и ее обработке, а также потребность в информационном обмене.

Информационные потребности личности тесно связаны с такими потребностями, как социально-коммуникативные, социально-экономические, духовно-интеллектуальные, потребности физического существования, экологические и институциональные. На определенной стадии, когда идет поиск получения информации об оптимальном пути удовлетворения той или иной потребности, все потребности на время становятся информационными.

С целью определения субъектов, которые влияют на информационные потребности, форм и методов государственного регулирования информационных потребностей определим факторы, которые влияют на информационные потребности. С этой целью используем такой способ исследования, как эконометрическое моделирование. Для моделирования информационных потребностей в качестве факторных и результирующих признаков мы предлагаем использовать переменные (представлены в таблице 1), в частности, «Количество печатных изданий», «Объемы телевизионного вещания государственных телерадиоорганизаций», «Расходы бюджета на информатизацию», «Библиотечный фонд», «ВВП на душу населения», «Количество массовых универсальных библиотек», «Количество печатных изданий средств массовой информации».

Таблица 1 – Массив переменных эконометрического моделирования информационных потребностей

Год	Услуги, предоставленные области информатизации (Y, млн. грн.)	Количество печатных изданий (X ₁ , единицы)	Объемы телевизионного вещания государственных телерадиоорганизаций (X ₂ , часов)	Расходы бюджета на информатизацию (X ₃ , млн. грн.)	Библиотечный фонд (X ₄ , млн. экземпляров)	ВВП на душу населения (X ₅ , тыс. грн.)	Количество массовых универсальных библиотек (X ₆ , тыс.)	Количество печатных изданий средств массовой информации (X ₇ , млн. экземпляров)
-----	---	--	---	--	---	--	---	---

1997	187,6	1877	55603,1	8,2	356	1400	21,5	3208
1998	232,5	2243	82441,1	12,1	350	2000	21,1	3096
1999	318,8	2410	102357,8	15,9	347	2600	20,9	2984
2000	405,5	2667	121772,2	19,8	343	3500	20,7	3395
2001	468,2	2766	113353,5	23,7	338	4200	20,4	3459
2002	503,4	2803	147572,6	47,9	339	4700	20,4	3632
2003	622,8	2891	128548,1	101,2	336	5500	20,3	4347
2004	987,65	2911	133110,1	142,3	333	7300	20	4508
2005	1183,3	2974	114553,5	139,2	330	9372	19,8	4960
2006	2546,1	2951	152321,1	160,6	324	11630	19,8	4235
2007	3442,6	2746	207677,4	206,1	345	15496	20,8	3665
2008	4232,3	2647	198065,3	222,0	352	20495	20,6	3966
2009	5334,6	2499	179045,2	371,1	338	19832	20,1	3445
2010	6404,4	2347	162001,7	439,1	326	23600	19,5	3169
2011	8175	2266	152274,9	471,0	318	28806	19,3	3105

Результаты проверки массива факторов на мультиколлинеарность за алгоритмом Фаррара-Глобера представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Анализ массива факторных признаков группы информационных потребностей на коллинеарность

Вид теста	Эмпирическое значение	Число степеней свободы, ν	Уровень значимости, α	Критическое значение	Выводы*
χ^2 -тест	155,93	8	0,05	31,32	В массиве переменных существует коллинеарность
F -тест	$F_1=67,92$	8	0,05	2,15	X_1 коллинеарный с другими факторами
	$F_2=48,97$				X_2 коллинеарный с другими факторами
	$F_3=62,37$				X_3 коллинеарный с другими факторами
	$F_4=22,52$				X_4 коллинеарный с другими факторами
	$F_5=47,93$				X_5 коллинеарный с другими факторами
	$F_6=70,66$				X_6 коллинеарный с другими факторами
	$F_7=8,44$				X_7 коллинеарный с другими факторами
t -тест**	$t_{12}=9,83$	8	0,05	1,796	X_1 коллинеарный с X_2
	$t_{13}=2,93$				X_1 коллинеарный с X_3
	$t_{15}=2,03$				X_1 коллинеарный с X_5
	$t_{16}=2,77$				X_1 коллинеарный с X_6
	$t_{17}=4,71$				X_1 коллинеарный с X_7
	$t_{23}=2,38$				X_2 коллинеарный с X_3
	$t_{25}=2,57$				X_2 коллинеарный с X_5
	$t_{26}=2,51$				X_2 коллинеарный с X_6
	$t_{27}=3,53$				X_2 коллинеарный с X_7
	$t_{36}=2,04$				X_3 коллинеарный с X_6
	$t_{37}=1,82$				X_3 коллинеарный с X_7
	$t_{46}=2,24$				X_4 коллинеарный с X_6

Примечания:

*выводы о коллинеарности сделаны путем сравнения эмпирических и критических значений соответствующих тестов;

**включены только те пары факторов, которые являются коллинеарными между собой.

Факторная эконометрическая модель формирования экологических потребностей синтезирована в виде формулы (1):

$$Y_{tr} = 917,86 - 0,16X_1 - 0,002X_2 + 3,79X_3 + 45,48X_4 + 0,23X_5 + 791,32X_6 - 0,48X_7. \quad (1)$$

Синтезированная модель соответствует всем статистическим критериям. Достоверность аппроксимации статистических данных указанным набором факторов составляет 99,8%, модель является адекватной за тестом Фишера, качество модели за показателем MAPE отличное (MAPE = 4,80%). Графически результат моделирования представлен на рисунке 1.



Рисунок 1 – Моделирование информационных потребностей

Экономико-математический анализ модели, проведенный с помощью показателей эффективности факторов и параметров эластичности, представлен в таблице 3.

Таблица 3 – Экономико-математический анализ модели, проведенный с помощью показателей эффективности факторов и параметров эластичности

Показатель анализа	Факторы						
	Количество печатных изд. (X_1 , единицы)	Объем телевизионного вещания государственных телерадиоорг. (X_2 , часов)	Расходы бюджета на информатизацию (X_3 , млн. грн.)	Библиотечный фонд (X_4 , млн. экземпляров)	ВВП на одного человека (X_5 , тыс. грн.)	Количество массовых универсальных библиотек (X_6 , тыс.)	Количество печатных изданий средств массовой информации (X_7 , млн. экземпляров)
Средняя эффективность факторов	0,899	0,017	14,724	6,905	0,218	114,826	0,635
Эластичность факторов	-0,174	-0,088	0,257	6,587	1,068	6,892	-0,761

Расчитанные значения эластичности факторов для модели услуг, предоставляемых в сфере информатизации, показывают, что наиболее существенное влияние на информационные потребности личности имеют такие факторы, как «Библиотечный фонд», «Количество массовых универсальных библиотек», «ВВП на душу населения», параметры эластичности которых с результирующим признаком «Услуги в сфере информатизации» составляют соответственно 6.6, 6.92, 1.06.

Если провести аналогичное факторное моделирование, но за факторный признак взять «Количество объединений граждан», «Доход от собственности», «Количество студентов в заведениях III–IV уровней аккредитации», «Выпущено специалистов III–IV уровней аккредитации», то расчитанные значения эластичности факторов для модели услуг, предоставляемых в сфере информатизации, показывают, что максимальные положительные сдвиги в структуре модели даст изменение влияния изменения фактора «Количество объединений граждан», эластичность которого составляет 3,64%. В то же время такие факторы, как «Доход от собственности», «Количество студентов в заведениях III–IV уровней аккредитации», «Выпущено специалистов III–IV уровней аккредитации», не имеют коллинеарной связи с результирующим признаком «Объем услуг, предоставленных в сфере информатизации». Итак, контингент высших учебных заведений, количество их выпускников на информационные потребности личности не влияют.

Объем, направление развития, интенсивность проявления информационных потребностей личности зависит от ее профессиональной деятельности, уровня интеллектуального развития, политической принадлежности, возраста, семейного положения, социальной активности и принадлежности и т. д. В свою очередь, информационные потребности детерминируются развитием экономики, деятельностью отраслей и сфер общественного воспроизводства, отраслями производственной и непроизводственной сферы, в частности, наукой, культурой, образованием. Все это определяет и формирует задачи и функции государственных органов, осуществляющих регулирование процессом формирования и удовлетворения информационных потребностей личности.

Государственное регулирование – это целенаправленная деятельность. Определим цель государственного регулирования информационных потребностей личности. Цель деятельности органов государственной власти и управления по регулированию информационных потребностей личности постоянно меняется и согласовывается с целью развития общества на том или ином этапе развития. Формой реализации государственного регулирования информационных потребностей является государственная информационная политика. Так, целью развития украинского общества на сегодня является формирование благоприятных условий для социально-экономического, политического, культурного развития страны, улучшение качества жизни граждан, создание возможностей для удовлетворения потребностей личности. Целью государственного регулирования информационных потребностей в части формирования является создание государством благоприятных условий для образования, занятости, повышения культурного уровня, что обеспечит основу для всестороннего развития личности и постоянного поиска необходимой информации для этого. Целью государственного регулирования информационных потребностей личности в части удовлетворения является создание информационного общества и дальнейшее его развитие через создание условий для эффективного функционирования экономики страны, библиотечных учреждений, печатных средств массовой информации, телевидения и радиовещания, архивных учреждений.

Государственное регулирование информационных потребностей предусматривает регулирование процесса их формирования и удовлетворения. Учитывая, что информационные потребности появляются во всех сферах жизнедеятельности личности, а именно: в процессе обучения, профессиональной деятельности, быта, досуга, то можно утверждать, что субъектами государственного регулирования процесса формирования информационных потребностей личности являются: Верховная Рада Украины, Кабинет Министров Украины, Министерство экономического развития и торговли Украины, Министерство доходов и сборов Украи-

ны, Министерство финансов Украины, Министерство образования, науки, молодежи и спорта Украины, Министерство культуры Украины, другие отраслевые министерства и ведомства.

Государственными органами, которые непосредственно регулируют удовлетворения информационных потребностей личности являются: Администрация Государственной службы специальной связи и защиты информации Украины, Национальная комиссия, которая осуществляет государственное регулирование в сфере связи и информатизации, Государственное агентство по вопросам науки, инноваций и информатизации Украины.

Контрольные функции, в том числе за формированием и удовлетворением информационных потребностей, осуществляют:

1) органы государственной власти и управления: Счетная палата Верховной Рады Украины; Государственная налоговая администрация Украины; Государственная контрольно-ревизионная служба Украины; Государственное казначейство Украины (три последних органа контроля входят в структуру Министерства финансов Украины), Фонд государственного имущества Украины; Министерство экономики Украины; Министерство финансов Украины; Министерство труда и социальной политики Украины; Государственный комитет статистики Украины; Антимонопольный комитет Украины, Национальный банк Украины;

2) специализированные органы контроля: Государственный комитет Украины по стандартизации, метрологии и сертификации (Госстандарт Украины), Государственный таможенный комитет Украины, Государственный комитет Украины по делам защиты прав потребителей (Госпотребзащита), Государственная инспекция Украины по ценовому контролю, Государственная автомобильная инспекция, Государственная пожарная инспекция, Государственная санитарная инспекция.

Принципами государственного регулирования информационных потребностей личности являются: обеспечение стабильности, свободы на рынке информации и равного доступа к информации, обеспечение консолидации государственных информационных ресурсов; системности и комплексности; равноправного партнерства органов власти, бизнеса и граждан, принцип учета интересов всех граждан при разработке программ развития информационного общества в Украине, удовлетворения информационных потребностей. Принципы государственной политики реализуются через меры государственной поддержки: государственное финансирование, государственный заказ. Важным в этом аспекте является создание условий для формирования и удовлетворения информационных потребностей: формирование государственных информационных ресурсов в различных отраслях, обеспечение их доступности и открытости; формирование целевых программ; лицензирование и сертификация в направлении информационной деятельности.

Формами регулирования информационных потребностей личности являются социально-экономическое, институциональное, бюджетно-налоговое, антимонопольное, ценовое, инвестиционное.

За средствами воздействия методы государственного регулирования информационных потребностей личности целесообразно систематизировать следующим образом: нормативно-правовые, финансово-экономические, административные, организационные.

Значительное влияние на формирование и удовлетворение информационных потребностей личности осуществляют субъекты хозяйствования, особенно их маркетинговые отделы. Сбор, обработка, использование маркетинговой информации осуществляется с целью продвижения не только товаров, удовлетворяющих потребности физического существования, но и духовно-интеллектуальные, экологические, информационные, институциональные потребности личности. Важным моментом в маркетинговой деятельности является соблюдение социально-этических норм, т. е. стандартов деятельности и требований определенного поведения, основанных на приемлемых в обществе понятиях о добре и зле. Соблюдение принципов социально-этического маркетинга является одним из направлений ликвидации такого существенного недостатка развития общества Украины, как отсутствие консенсуса между различными слоями населения и консенсуса между обществом и бизнесом. Одной из главных составляющих маркетинга является осознание и оперирование потребностями и мотивами потребителей. Маркетинговые стратегии принимают во внимание образ

жизни, образование населения. Внедрение социально-этических норм в практику маркетинга должно стимулировать бизнес не только к получению прибыли, удовлетворению потребностей физического существования, но и к формированию и удовлетворению социально-экономических, духовно-интеллектуальных, экологических, информационных потребностей личности. Сформированные и внедренные в маркетинговую деятельность социально-этические нормы будут способствовать увеличению социальных эффектов в части снижения социальной напряженности на рынке, уменьшению количества фальсифицированных товаров, улучшению состояния окружающей среды за счет соблюдения экологических норм.

Маркетинговая стратегия любого товара направлена на увеличение покупательского потенциала путем наиболее полного представления товара или услуги. Большинство маркетинговых схем в современных условиях не работают без торговой марки – бренда. Распространение информации о торговой марке (бренде) способствует удовлетворению информационных потребностей в части выбора оптимального решения потребителем. Для производителя торговой фирмы распространение этой информации является источником получения потенциальной прибыли. В контексте социально-этичного маркетинга торговая марка может способствовать уменьшению экологической нагрузки на природу, в частности, при популяризации культурных ценностей.

Выводы. На основе проведенного эконометрического моделирования можно утверждать, что для воздействия на информационные потребности целесообразно использовать формы и методы государственного регулирования развития библиотечного дела, развивать электронные библиотеки, веб-серверы в глобальной сети Internet; повышать качество информации, которая создается и передается, создавать рациональную организацию информационной деятельности в обществе с использованием новых информационных технологий, способствовать инвестиционной, инновационной, деловой активности с целью роста ВВП на душу населения; более эффективно использовать бюджетные рычаги влияния.

Учитывая ограниченность природных ресурсов, эффективность общественного производства, маркетинговые стратегии должны определяться не только с позиций производства продукции для удовлетворения потребностей личности, но и с позиций их регулирования в соответствии с возможностями природы. Соответственно, потребности должны формироваться таким образом, чтобы соотноситься с качеством природной среды и имеющимися природными ресурсами. Смена приоритетов в структуре потребностей, формирование рационального потребления должны осуществляться при активном государственном вмешательстве путем распространения соответствующей информации, в частности, через маркетинговый и брендовый инструментарий.

Литература

1. Джанелидзе, М.Г. Формирование и реализация информационных потребностей субъектов хозяйствования в новых экономических условиях : дис. ... канд. экон. наук : 22.00.09. / М.Г. Джанелидзе. – СПб., 1997. – 180 с.
2. Пошивайло, Н.И. Идеология потребностей и способностей человека: социально-философский аспект : дис. ... канд. филос. наук : 09.00.11 / Н.И. Пошивайло. – М., 2003. – 167 с.
3. Шишаев, М. Методика оценки уровня информационных потребностей региональных пользователей / М. Шишаев, И. Датьев, А. Шемякин // Информационные ресурсы России [Электронный ресурс]. – 2006. – № 6. – Режим доступа : <http://www.aselibrary.ru/degital>. – Дата доступа : 15.01.2013.

УДК 338.27

Применение ранговых корреляционных моделей для прогнозирования регионального рынка потребительских услуг

В.С. ЛОПАНОВА

В статье рассмотрены проблемы эффективного прогнозирования конъюнктуры рынка потребительских услуг и предложена собственная методика такого прогнозирования, апробированная автором на материалах регионального рынка Гомельской области.

Ключевые слова: услуги, потребительский рынок, спрос и предложение, валовой внутренний продукт, дотации, реально располагаемые доходы населения, рентабельность.

The article considers the issues on effective forecasting of consumer service market and provides the author's own method of such a forecasting approved by the author on the materials of the regional market of the Gomel region.

Keywords: services, consumer market, supply and demand, gross domestic product, grants, real disposable income of population, profitability.

Проблема прогнозирования потребительского рынка является весьма актуальной для принятия эффективных решений на микро- и макроуровне, поскольку её решение позволяет существенно повысить эффективность использования экономических ресурсов. Вместе с тем, большое количество действующих факторов и их высокая вариабельность не позволяют пока создать методику прогнозирования спроса и предложения на потребительском рынке, имеющую прикладное значение.

Прогнозированию товарных рынков в научно-методической литературе уделяется гораздо больше внимания, чем рынков услуг, хотя растущий удельный вес последнего в общем объёме потребительского рынка делают его прогнозирование всё более актуальной проблемой. Так, если в Республике Беларусь в 2002 году удельный вес расходов на услуги в общем объёме потребительских расходов составлял 20%, то в 2011 году уже 28,9% [1]. Опыт развитых стран свидетельствует, что с ростом уровня жизни удельный вес услуг в потребительских расходах доходит до 60% [2]. В товарооборот потребительских товаров включается оплата услуг торговых посредников, что делает удельный вес услуг в потребительском рынке ещё более высоким.

Исследуя методические подходы к прогнозированию рынка потребительских услуг, необходимо отметить, что его фактическая динамика подчиняется, в зависимости от вида услуг, нескольким моделям.

1. Услуги эластичного спроса, динамика объёмов потребления которых коррелирует с коэффициентом опережения, выражающим отношение индекса цен на данную группу услуг и индекса цен на потребительские товары и услуги в целом. Если коэффициент опережения меньше единицы, потребление данных услуг имеет тенденцию к росту, а удельный вес в общем объёме расходов на потребление не снижается. К данной группе услуг относятся медицинские услуги, туристические услуги, образовательные услуги и услуги бытового обслуживания (прачечные, химчистки, ателье).

Данные группы услуг, несмотря на различие, обладают определенным сходством:

- разнообразием ассортиментных групп входящих в них услуг;
- консерватизмом потребителей в отношении физических объёмов потребления в долгосрочном периоде;
- резким расширением предложения и появлением принципиально новых услуг на рынке;
- высоким удельным весом импорта в объёме потребительского рынка данных услуг.

В отношении услуг общественного питания только начала складываться модель потребления, сходная со сложившейся в развитых странах, где данные услуги занимают устойчивое место среди услуг повседневного спроса и имеют достаточно высокую капиталоемкость и инновационные показатели. На белорусском потребительском рынке при опережающем росте цен на данную группу услуг происходит возврат к консервативной модели потребления с минимизацией объемов, что индуцирует высокую степень эластичности физических объемов потребления данной группы услуг по цене.

Образовательные услуги в условиях наличия достаточно развитой инфраструктуры бюджетного образования, ориентированной на традиционные объемы потребления, также эластичны по цене. Массовый потребитель, ориентированный на потребление за счёт сбережений, в случае опережающего роста цен откладывает приобретение услуг.

2. Услуги стоимостной эластичности спроса, физические объемы, потребления которых коррелируют с реальными денежными доходами потребителей, а стоимостные – с коэффициентом опережения ценовых индексов. При этом с ростом относительных цен потребитель переносит акцент на приобретение услуг более низкого ценового сегмента с сохранением физических объемов потребления. К таким услугам относятся культурно-развлекательные услуги (шоу-бизнес), транспортные услуги и услуги «индустрии красоты». Достаточно высокая степень насыщенности и конкурентности рынка данных услуг, наличие таких услуг в различных ценовых диапазонах в значительной мере способствует сложившейся модели потребления.

3. Услуги дуалистичного спроса, потребление которых четко дифференцируется на два отдельных сегмента:

а) сегмент неэластичного спроса, представляющий собой потребление данных услуг как предметов первой необходимости. На данном сегменте объем потребления мало зависит от динамики абсолютных и относительных цен;

б) сегмент эластичного спроса, представляющий собой дополнительное потребление услуг, при удовлетворении потребности относящихся в связи со сложившейся структурой потребления к первой необходимости. Данный сегмент может обладать как абсолютной, так и стоимостной эластичностью.

К услугам дуалистической модели спроса относятся услуги по строительству и ремонту помещений, транспортные услуги, услуги общественного питания. При этом потребление на сегменте а) обусловлено тем, что для большинства потребителей определенное количество услуг данных групп является услугами первой необходимости, и поэтому данные услуги входят в круг товаров и услуг приоритетного спроса, вытесняя даже основные продукты питания. На сегменте (б) данные услуги обладают преимущественно общей эластичностью, т. е. потребитель готов отказаться от их приобретения при росте относительных цен. Исключение составляют услуги, обладающие высокой степенью рыночной новизны, эластичность приобретения которых носит стоимостной характер (услуги авиатранспорта, организаций общественного питания премиум-класса, услуги по реконструкции помещений).

4. Услуги неэластичного спроса, потребление которых мало коррелирует с ценой и ориентируется на существующую потребность:

– услуги первой необходимости, к которым относятся услуги жилищно-коммунального хозяйства, детских дошкольных учреждений, проводной связи, ремонта бытовой техники и электроники. Рост цен на эти виды услуг заметно опережает средние показатели по потребительскому рынку в 2000–2012 гг., когда наблюдался существенный рост удельного веса оплаты данных услуг в общем объеме потребительских расходов. Поскольку рынки данных услуг практически монополизированы (за исключением ремонта бытовой техники), рост расходов на их потребление объясняется отсутствием у потребителей выбора и жизненной необходимостью приобретения данного вида услуг. Рост их потребления в сопоставимой оценке объясняется тем, что ряд составляющих данного вида услуг перешел в разряд платных, а также появлением новых видов услуг, предлагаемых продавцами;

– спрос на новые услуги, обладающие рыночной новизной и высокой актуальностью для потребителя. Динамика цен на эти виды услуг (услуги автосервисов, услуги беспроводной связи и информационно-коммуникационные услуги) показывает, что рост их потребле-

ния вызван относительным снижением цен, поскольку коэффициент ценового опережения по данным видам услуг в последние годы существенно меньше единицы. Ниже приведено графическое изображение моделей потребления отдельных видов услуг:

а) Модель эластичного потребления (рисунок 1).

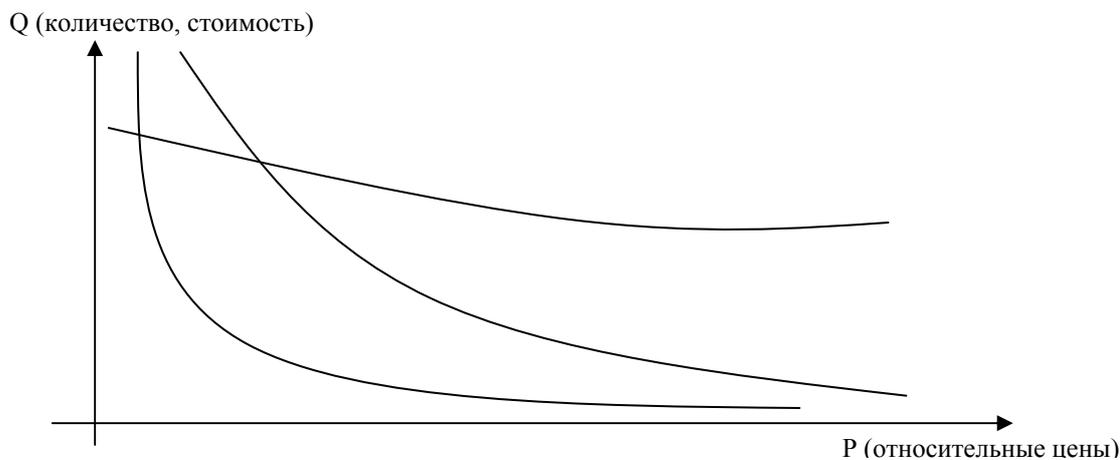


Рисунок 1 – Модель эластичного потребления на рынке услуг

где а – кривая физических объемов потребления; в – кривая стоимостных объемов потребления; с – кривая удельного веса в потребительских расходах.

б) Модель эластичного по стоимости потребления (рисунок 2).

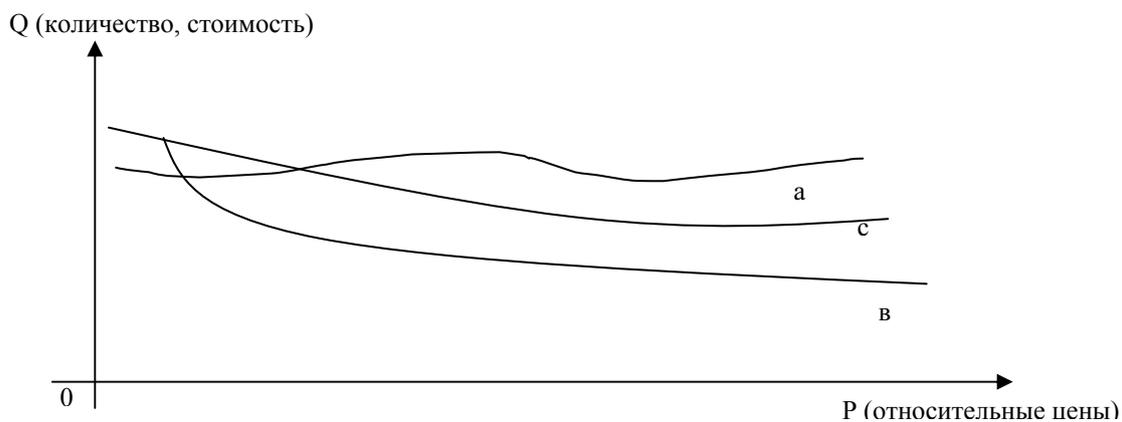


Рисунок 2 – Модель эластичного по стоимости потребления

в) Модель неэластичного спроса (рисунок 3).

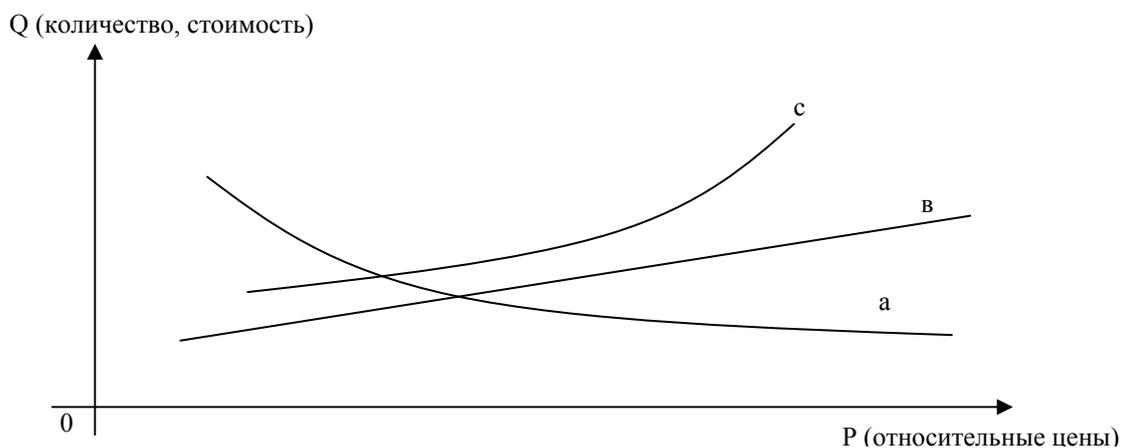


Рисунок 3 – Модель неэластичного потребления

г) Модель дуалистичного потребления (рисунок 4).

Q (количество, стоимость)

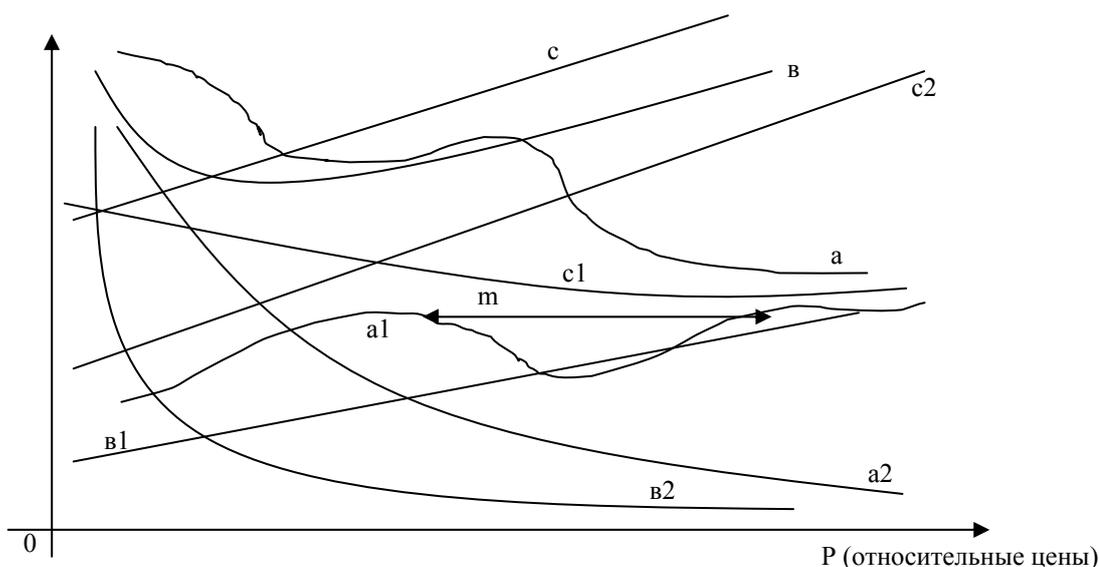


Рисунок 4 – Модель дуалистичного потребления

- где
- a1 – кривая физических объёмов потребления для сегмента А;
 - v1 – кривая стоимостных объёмов потребления для сегмента А;
 - c1 – кривая удельного веса в потребительских расходах для сегмента А;
 - a2 – кривая физических объёмов потребления для сегмента В;
 - v2 – кривая стоимостных объёмов потребления для сегмента В;
 - c2 – кривая удельного веса в потребительских расходах для сегмента В;
 - a – кривая физических объёмов потребления;
 - v – кривая стоимостных объёмов потребления;
 - c – кривая удельного веса в потребительских расходах;

Несмотря на существование большого количества методик, призванных исследовать степень тесноты корреляции между факторными и результирующим показателями, фактически отсутствуют методы, позволяющие сопоставить между собой влияние одновременно действующих факторов и ранжировать эти факторы по степени действенности [3]. Это позволило бы более эффективно прогнозировать сложные рыночные процессы, а также прогнозировать тенденции развития потребительского рынка региона, включая и сектор потребительских услуг.

Нами предлагается методика построения многофакторных моделей, состоящая из следующих действий:

1. Отбор показателей для построения интегрального показателя (Z-счёт), состоящий из следующих этапов:

а) Расчёт факторных и результирующих показателей изменения ситуации на региональном рынке. В качестве результирующих показателей могут выступать:

- индекс цен, рассчитанный по определённому набору услуг;
- изменение объёмов и структуры платёжеспособного покупательского спроса;
- изменение объёмов и структуры продаж.

В качестве факторных показателей можно рассматривать:

- изменение финансового состояния агентов предложения услуг на региональном потребительском рынке;
- динамика ВВП, промышленного производства и производства в иных областях экономики;
- налоговая нагрузка и изменение её структуры;

- изменение состава, структуры и стоимости разрешительных процедур для выхода на рынок;

- наличие структурных льгот и преференций;
- динамика показателей деловой активности;
- динамика финансовых результатов субъектов хозяйствования;
- численность и половозрастная структура населения региона;
- реально-располагаемые доходы населения региона;
- средняя и предельная склонность населения к потреблению;
- структура потребительских предпочтений.

Важно оценить устойчивость и эффективность хозяйственных процессов исходя из всей совокупности результирующих показателей, что позволит избежать вариабельности, неизбежно возникающей при интерпретации данных, полученных в результате расчёта отдельных показателей.

б) Ранжирование объектов анализа по каждому из результирующих показателей, а также итоговое ранжирование по результирующим показателям, причем итоговый ранг каждого объекта определяется исходя из суммы рангов по всем результирующим показателям (объекту с наименьшей суммой рангов присваивается первый ранг и т. д.). В качестве объектов могут быть выбраны субъекты хозяйствования, их подотраслевые группы, сегменты рынка услуг.

в) Ранжирование объектов анализа по каждому из факторных показателей на каждую отчётную дату.

г) Определение факторных показателей, наиболее тесно коррелирующих с результирующими показателями. Такое определение производится по двум критериям:

- сумма отклонений рангов (итоговый ранг по результирующим показателям за минусом ранга по факторному показателю на каждую дату и по каждому объекту). Очевидно, что чем меньше сумма отклонений, тем выше степень корреляции;
- количество динамических совпадений рангов, причем факт динамического совпадения устанавливается при одном и том же направлении изменения итогового ранга результирующих показателей и ранга по факторному показателю между отчетными датами. Очевидно, что чем больше динамических совпадений, тем выше теснота взаимосвязи факторных и результирующих показателей.

Каждому коэффициенту по каждому из двух критериев присваиваются ранги корреляции, затем два ранга суммируются. Чем ниже сумма рангов, тем больше данный показатель подходит для включения в многофакторную модель.

Проведённый по данной методике анализ рынка потребительских услуг Гомельской области за 2009–2011 годы позволил сделать вывод о том, что явными лидерами корреляции являются четыре показателя [4]:

- темп роста ВВП;
- объёмы дотаций субъектам хозяйствования;
- рентабельность субъектов хозяйствования;
- темпы роста реально-располагаемых доходов населения.

2. Определение весовых коэффициентов для каждого из выбранных показателей. Весовой коэффициент состоит из двух множителей. Первый множитель определяется необходимостью приведения показателей к единому масштабу. Для этого нормативное либо принимаемое за оптимальное значение одного из коэффициентов принимаем за единицу, а затем делим нормативное значение этого принятого за единицу показателя на нормативные значения иных показателей для определения весовых коэффициентов (таблица 1).

Второй множитель будет определяться исходя из степени тесноты корреляции с результирующими показателями, которая была рассчитана на основании суммарного ранга корреляции по двум критериям. Для определения второго множителя весового коэффициента средний суммарный ранг, рассчитанный по всем коэффициентам, отобранным для построения модели, делится на суммарный ранг каждого коэффициента и умножается на долю, равную единице, деленной на количество отобранных коэффициентов.

Таблица 1 – Определение весовых коэффициентов приведения к общему масштабу

Показатели	Нормативное значение показателя	Коэффициент, приведенный к единому масштабу (1 / нормативное значение показателя)
Темп роста ВВП, %	107	0,59
Масштабы дотаций субъектам хозяйствования в процентах к ВВП, %	30	3,33
Рентабельность субъектов хозяйствования, %	20	5
Темпы роста реально-располагаемых доходов населения, %	110	1

Источник: собственная разработка автора.

Чтобы учесть влияние иных факторов, не вошедших в корреляционную модель, мы распределяем их влияние пропорционально относительной корреляции между вошедшими в модель факторами. Для этого мы суммируем произведения двух вышеупомянутых множителей для каждого из отобранных показателей, а затем находим соотношение произведения вышеупомянутых множителей для каждого показателя и суммы этих произведений для отобранных факторов. В результате мы распределяем влияние всех факторов на динамику результата между отобранными факторами с наибольшей ранговой корреляцией. Расчёт коэффициентов для построения корреляционной модели представлен в таблице 2.

Таблица 2 – Расчёт общих весовых коэффициентов

Показатель	Сумма рангов показателя	Средний ранг по показателям	Расчёт второго множителя	Расчёт произведения	Расчёт коэффициента для Z-счёта
Темп роста ВВП, %	8	34/4=8,5	8,5/8/4=0,27	0,59*0,27=0,16	0,16/2,41=0,07
Масштабы дотаций субъектам хозяйствования в процентах к ВВП, %	8	34/4=8,5	8,5/8/4=0,27	3,33*0,27=0,90	0,90/2,41=0,37
Рентабельность субъектов хозяйствования, %	9,5	34/4=8,5	8,5/9,5/4=0,22	5*0,22=1,1	1,1/2,41=0,46
Темпы роста реально-располагаемых доходов населения, %	8,5	34/4=8,5	8,5/8,5/4=0,25	0,25*1=0,25	0,25/2,41=0,1
Итого	34	8,5	–	2,41	1

Источник: собственная разработка автора.

Итогом расчётов является построение единого комплексного показателя оценки влияния факторов на конъюнктуру регионального потребительского рынка услуг, который традиционно именуется Z-счётом.

В нашем примере интегральный показатель (Z-счёт) будет иметь вид:

$$Z = 0,07X_1 + 0,37X_2 + 0,46X_3 + 0,10X_4, \quad (1)$$

где X_1 – темп роста ВВП;

X_2 – масштабы дотаций субъектам хозяйствования;

X_3 – рентабельность субъектов хозяйствования;

X_4 – темпы роста реально-располагаемых доходов населения.

Это означает, что изменение конъюнктуры потребительского рынка услуг Гомельской области на 46% определяется динамикой финансовых результатов субъектов хозяйствования, на 37% – масштабами льгот и преференций для производителей потребительских услуг, на 10% – динамикой реально-располагаемых доходов населения и на 7% – темпами роста производства продукции (товаров, работ, услуг).

Данные анализа факторов, определяющих изменение конъюнктуры потребительского рынка услуг Гомельской области, позволяют сделать следующие выводы:

- финансовые результаты субъектов хозяйствования оказывают гораздо более весомое влияние на состояние потребительского рынка, нежели валовые показатели производства работ и услуг;
- создание льгот субъектам хозяйствования оказывает ярко выраженное воздействие на состояние потребительского рынка, поскольку значительная доля услуг дотируется государством путём прямого или перекрёстного субсидирования;
- темпы роста реально-располагаемых доходов населения демонстрируют относительно низкий уровень корреляции с конъюнктурой потребительского рынка услуг, поскольку благодаря бюджетным дотациям и низкой эластичности спроса по цене объём потребления большей части услуг относительно постоянен.

Литература

1. Народное хозяйство Гомельской области в цифрах (краткий статистический сборник) / Гомельское обл. управление статистики. – Гомель : Гомельское обл. управление статистики, 2011. – С. 283.
2. Исаксен, А. Введение в экономику рынка : пер. с англ. / А. Исаксен, К. Гамильтон. – СПб. : Судостроение, 2004. – 229 с.
3. Дихтль, Е. Практический маркетинг : пер. с англ. / Е. Дихтль, Х. Хершген. – М. : Инфра-М, 2005. – 565 с.
4. Лопанова, В.С. Теоретико-методические основы исследования конъюнктуры товарных рынков / В.С. Лопанова // Вестник экономической интеграции. – 2012. – Спецвыпуск (№ 54). – С. 39–47.

Гомельский государственный
университет им. Ф. Скорины

Поступило 08.12.12

Налогообложение прибыли как инструмент повышения инвестиционной активности хозяйствующих субъектов

Е.Н. МАРМИЛОВА

Обоснована необходимость увеличения собственных источников финансирования инвестиционной деятельности, одним из инструментов которого является совершенствование налогообложения прибыли.

Ключевые слова: инвестиционная деятельность, инвестиции, налогообложение, прибыль, основные средства, налоговые льготы.

The article grounds the necessity of increasing its own sources of investment activity, one of which being improving the taxation of income.

Keywords: investment activity, investments, taxation, profit, assets, tax deductions.

Проблема оживления инвестиционной деятельности является одной из самых актуальных в современной экономике. Конечными целями инвестиционной деятельности могут быть: расширение производства за счет накопления средств, создание новых предприятий, снижение издержек обращения по причине роста объемов производства.

Необходимой предпосылкой инвестиционной деятельности является процесс накопления денежных ресурсов. Но инвестиционная деятельность невозможна без инвестиционной политики с ее финансово-кредитными рычагами. Наиболее действенным регулятором социально-экономических процессов в обществе является налоговый механизм и система налогообложения, так как от них зависит величина всех источников инвестиций предприятий: собственных, привлеченных и бюджетных.

Одним из элементов регулирования, без которого не обходится инвестиционная деятельность, является налоговое регулирование через различные налоговые инструменты: изменение и дифференциация ставок налогов, полное или частичное освобождение от налогов, отсрочка платежа или аннулирование задолженности, изменение сферы распространения налогов и другие.

При этом основным инструментом государства при осуществлении экономической политики в области налогового регулирования выступает система налоговых льгот, основное направление действия которых – сокращение налогового обязательства плательщика, прямо или косвенно. Налоговые льготы являются основными налоговыми инструментами, которые используются для стимулирования инвестиций в современных налоговых системах, так как получение прибыли посредством инвестиций не реализуется автоматически, а возможно лишь при условии эффективного выбора инвестиционных инструментов.

Правильно примененные налоговые льготы способны уменьшить нагрузку на расходную часть бюджета и одновременно стимулировать инициативу налогоплательщиков. Необходимо предоставлять льготы в зависимости от их веса в воспроизводственном процессе, то есть связанные со структурными сдвигами в экономике, со стимулированием инвестиций.

Проблема налогообложения прибыли организаций в условиях экономической нестабильности является одной из наиболее важных для государства. Подверженность налога на прибыль организаций влиянию кризиса следует из его экономической природы. Прибыль, являясь частью перераспределения доходов, полученных в процессе производства, в пользу государства, зависит от колебаний объемов производства и реализации, которые, в свою очередь, как правило, реагируют на кризис снижением в условиях снижения спроса. Производственная сфера испытывает серьезные трудности в условиях кризиса, а значит, необходимо увеличивать стимулирующий эффект налогообложения прибыли с целью увеличения основ-

ных производственных средств, что будет способствовать развитию, а также увеличению прибыльности.

Ситуация с обновлением основных средств в настоящее время остается на критическом уровне.

Динамика инвестиций в основной капитал представлена на рисунке 1 [1].

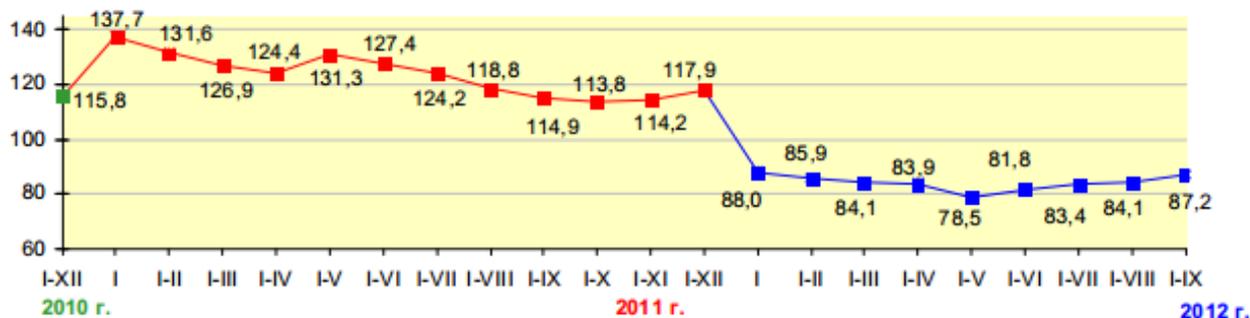


Рисунок 1 – Динамика инвестиций в основной капитал, в процентах к соответствующему периоду предыдущего года; в сопоставимых ценах

Из рисунка 1 следует, что объём инвестиций в основной капитал в 2012 году снизился по сравнению с 2011 годом (в среднем на 16%).

Финансирование инвестиционной деятельности в 2012 году осуществляется в условиях изменений в бюджетно-налоговой политике, ужесточения монетарной политики, предпринятых в целях минимизации рисков и сохранения макроэкономической стабилизации в стране.

В 2012 году были пересмотрены порядок, условия и объёмы финансирования инвестиционных проектов, включенных в государственные программы, сокращено их количество, ограничен чистый прирост кредитования государственных программ. Под влиянием этих и других факторов структура источников инвестиций в основной капитал в январе-июне 2012 года сформировалась следующим образом (рисунок 2).

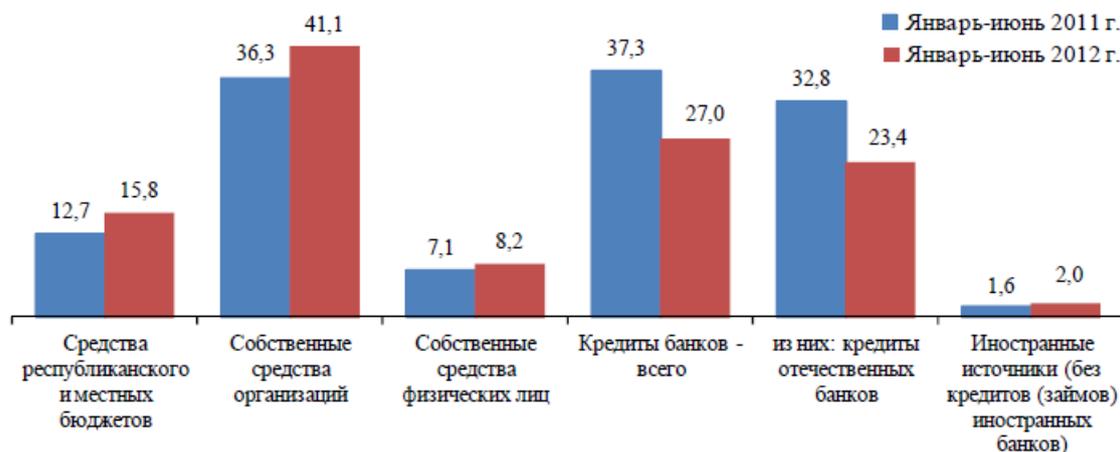


Рисунок 2 – Структура инвестиций в основной капитал в январе-июне 2011–2012 гг., процентов

Основной объём инвестиций в основной капитал (68,1%) профинансирован за счет двух источников (несмотря на сокращение их реальных объёмов по сравнению с соответствующим периодом 2011 года): собственных средств организаций и кредитных ресурсов, включая кредиты иностранных банков и кредиты по иностранным кредитным линиям.

На фоне значительного сокращения инвестиционных кредитов (на 39,5%) доля собственных средств организаций повысилась на 4,8 процентного пункта (до 41,1%) при уменьшении их объёма в сопоставимых ценах к объёму января-июня 2011 года на 12,1%.

Доля кредитных ресурсов уменьшилась на 10,3 процентного пункта (до 27%). Объем кредитов, предоставленных по льготным процентным ставкам, сократился на 51,9%.

Таким образом, наиболее значимыми факторами, ограничивающими инвестиционную деятельность, являлись: недостаток собственных средств, высокие ставки процентов по кредитам, сокращение количества государственных программ финансирования инвестиционных проектов.

В этих условиях большое значение приобретает увеличение собственных средств, в частности, прибыли как основного источника финансирования инвестиций.

Однако возможности использования данного источника ограничены. Так, за январь-август доля нерентабельных и низкорентабельных предприятий (с рентабельностью от 0 до 5%) составила 46%. При этом на отрасль промышленности, где наиболее остро стоит проблема обновления основных средств, приходится 38,6% от общего количества убыточных предприятий. Чистые убытки в данной отрасли в августе увеличились на 15,8% (по отношению к январю-августу 2011 года в 2,8 раза) [1].

Перед участниками инвестиционной деятельности неизбежно встает проблема поиска форм инвестирования, а государство, в свою очередь, ищет рычаги и методы воздействия на развитие инвестиционной активности и формирование инвестиционных ресурсов.

Таким образом, возникает необходимость в разработке механизма высвобождения собственных средств субъектов хозяйствования в результате налогового льготирования для их последующего инвестирования, снижения уровня налоговой нагрузки. Проблемы совершенствования налогообложения прибыли организаций становятся все более актуальными в связи с переходом к новой модели инновационного экономического развития и энергосберегающим производствам.

Налог на прибыль с момента его введения претерпевал различные изменения. Процесс становления налогового законодательства в сфере налогообложения прибыли не закончен до сих пор.

В 2012 году произошли существенные изменения в налогообложении прибыли. В рамках работы по снижению налоговой нагрузки на экономику и дальнейшему упрощению налоговой системы снижена ставка налога на прибыль с 24% до 18%. Сниженная ставка налога на прибыль позволит увеличить объем чистой прибыли и оставить ее в распоряжении предприятия. Ставка налога на прибыль в размере 18% на сегодняшний день является самой низкой среди стран Таможенного Союза и одной из самых низких среди европейских стран. По расчетам Министерства по налогам и сборам снижение ставки позволит оставить в распоряжении плательщиков около 2 трлн. белорусских рублей [3]. Однако необходимо отметить, что сокращение налоговой нагрузки не обеспечивает необходимой степени трансформации образовавшихся дополнительных ресурсов организаций в инвестиции. В настоящее время необходимы прямые налоговые стимулы к инвестициям и инновациям, так как требуется интенсивное технологическое перевооружение предприятий.

При выборе шкалы налоговых ставок по налогу на прибыль можно воспользоваться зарубежным опытом. Большинство развитых стран использует регрессивную шкалу налогообложения, то есть при увеличении налоговой базы налоговая ставка снижается. Уплата налога на прибыль по регрессивным ставкам позволит стимулировать налогоплательщиков в увеличении доходов, а также сократить теневые доходы экономики.

В 2011 году от обложения налогом на прибыль освобождалась валовая прибыль организации в размере финансирования капитальных вложений производственного назначения и жилищного строительства и (или) погашения полученных и использованных на эти цели кредитов банков, займов нерезидентов Республики Беларусь, оформленных в порядке, установленном законодательством Республики Беларусь, но не более 50% валовой прибыли (подп. 1.1 п. 1 ст. 140 Налогового Кодекса, в редакции, действовавшей в 2011 году).

С 2012 года данная льгота отменена. Отмену льготы должно частично компенсировать введение механизма ускоренной амортизации, однако он не заменит прежнюю льготу в полной мере, суммы вычетов по прибыли будут меньше.

С 1 января 2012 года согласно ст. 130 Налогового кодекса Республики Беларусь организации получили право на дату принятия к бухгалтерскому учету в качестве основных средств (за исключением принятия в качестве объекта по договорам аренды (лизинга), доверительного управления) и (или) нематериальных активов включить в состав затрат по производству и реализации товаров (работ, услуг), имущественных прав, учитываемых при налогообложении, часть их первоначальной стоимости, сформированной в бухгалтерском учете на дату принятия к учету, в следующих пределах:

- по зданиям, сооружениям – не более десяти процентов первоначальной стоимости;
- по машинам и оборудованию, транспортным средствам (за исключением легковых автомобилей, кроме эксплуатируемых в качестве служебных, относимых к специальным, а также используемых для услуг такси), нематериальным активам (за исключением средств индивидуализации участников гражданского оборота, товаров, работ или услуг) – не более двадцати процентов первоначальной стоимости [4].

Если организация воспользовалась правом применения амортизационной премии, то согласно Налоговому кодексу при расчете амортизационных отчислений в целях налогообложения принимается стоимость основных средств и (или) нематериальных активов, уменьшенная на сумму части первоначальной стоимости, включенную в состав затрат по производству и реализации товаров (работ, услуг), имущественных прав, учитываемых при налогообложении.

Уменьшение налогооблагаемой временной разницы будет происходить по мере начисления амортизации в сумме разницы между суммой амортизации, отраженной в бухгалтерском учете, и суммой амортизации, рассчитанной в целях налогообложения. В бухгалтерском учете будет отражаться соответствующее погашение отложенного налогового обязательства.

Однако не следует переоценивать значение амортизационной премии, так как она позволяет лишь перераспределить налоговую нагрузку во времени.

В 2012 году плательщикам предоставлено право переноса убытков предыдущих налоговых периодов на прибыль текущего налогового периода. Белорусская организация вправе осуществлять перенос убытка в течение 10 лет в пределах налоговой базы, уменьшенной на сумму льгот, начиная с убытков, полученных по итогам 2011 года.

На сумму убытка, переносимую на будущее в целях налогообложения, формируется вычитаемая временная разница, и в периоде ее образования необходимо признать отложенный налоговый актив (п. 11 Инструкции № 113) [4]. Погашение отложенного налогового актива будет происходить по мере признания суммы убытка предыдущего налогового периода в качестве расхода в следующих налоговых периодах для целей налогообложения.

Механизм переноса убытков не касается бухгалтерского убытка. Иными словами, такой механизм применяется только в отношении убытка, исчисленного по данным налогового учета.

Для применения данного механизма организация обязана вести отдельный учет выручки, затрат, внереализационных доходов и расходов по группам убытков как за налоговый период, убытки по итогам которого переносятся на прибыль текущего налогового периода, так и за налоговый период, на прибыль которого переносятся убытки.

Кроме того, организация обязана хранить документы, подтверждающие объем понесенного убытка в течение всего срока, когда она уменьшает налоговую базу текущего налогового периода на суммы ранее полученных убытков. При отсутствии отдельного учета и отсутствии документов, подтверждающих сумму убытка, перенос не производится.

Использование механизма переноса убытков является прогрессивным инструментом в налогообложении прибыли, так как позволит перераспределить убытки во времени, улучшить финансовое состояние предприятия, а следовательно, и инвестиционные возможности.

В качестве стимула инновационной деятельности с 2012 года предусмотрена льгота в виде освобождения от налогообложения прибыли, которая получена непосредственно от реализации инновационной продукции собственного производства. Перечень такой продукции определен Советом Министров, и прибыль от реализации льготируется в полном объеме.

Льгота по налогу на прибыль также предусмотрена при реализации высокотехнологичных товаров, прибыль при этом освобождается от налогообложения, если выручка от реализации такой продукции в общем объеме выручки составляет 50%. Если объем выручки меньше, то применяется пониженная ставка 10%.

Для определения права на применение вышеуказанных льгот к общей сумме выручки от реализации товаров (работ, услуг), имущественных прав необходимо добавить доходы от предоставления в аренду (финансовую аренду (лизинг)) имущества. Эта особенность сужает возможности организаций, предоставляющих имущество в аренду, по использованию льготы по налогу на прибыль в части реализации высокотехнологичных товаров.

Исключительным правом отнесения товаров к группе инновационных и высокотехнологичных обладает Государственный комитет по науке и технологиям Республики Беларусь (ГКНТ). Поэтому для получения льготы по налогу на прибыль необходимо получить 2 документа: сертификат на продукцию собственного производства, который выдает «Белорусская торгово-промышленная палата» и заключение ГКНТ. Заключение ГКНТ об отнесении продукции к группе высокотехнологичных товаров выдается предприятиям на основании заявки о внесении продукции в Перечень высокотехнологичных товаров, утвержденный Советом Министров Республики Беларусь. 23 июня 2012 года Совет Министров принял постановление № 574, которым утвержден перечень высокотехнологичных товаров Республики Беларусь. Без этого постановления организации на протяжении 6 месяцев не могли воспользоваться 2 льготами по налогу на прибыль, существующими в Налоговом Кодексе с 1 января 2012 года.

По инновационным товарам 31 октября 2012 года было принято Постановление Совета Министров № 995, на основании которого выпущенная продукция будет включаться в Перечень инновационных товаров и, таким образом, относиться к категории инновационной. В соответствии с Законом Республики Беларусь от 10 июля 2012 года № 425-З «О государственной инновационной политике и инновационной деятельности в Республике Беларусь» и Положением о порядке формирования перечня инновационных товаров к инновационным относятся товары при условии, что они созданы с использованием способных к правовой охране результатов интеллектуальной деятельности, обладают более высокими технико-экономическими показателями по сравнению с другими товарами, представленными на определенном сегменте рынка, и являются конкурентоспособными. Однако данная формулировка не внесла ясности в определение «инновационной продукции», и поэтому в настоящее время предприятия ориентируются на указания Национального статистического комитета Республики Беларусь по заполнению формы государственной статистической отчетности 1-нт (инновация) «Отчет об инновационной деятельности организации».

Следует также отметить, что удельный вес высокотехнологичной и инновационной продукции не высок в общем объеме выпускаемой продукции и правом на использование данных льгот может воспользоваться лишь ограниченное число предприятий (удельный вес отгруженной инновационной продукции предприятиями промышленности за январь-август составил 12,6%).

В целях стимулирования предпринимательской деятельности на территории средних, малых городских поселений, сельской местности Президентом Республики Беларусь был принят Декрет от 7 мая 2012 года № 6 «О стимулировании предпринимательской деятельности на территории средних, малых городских поселений, сельской местности», который вступил в силу 1 июля 2012 года. В соответствии с Декретом № 6 для коммерческих организаций, зарегистрированных на данной территории, установлен ряд существенных льгот. Так, предусматривается освобождение коммерческих организаций, осуществляющих деятельность по производству товаров (выполнению работ, оказанию услуг) на этой территории, в течение семи календарных лет со дня их государственной регистрации от уплаты налога на прибыль (при наличии раздельного учета выручки и затрат и представлении в налоговый орган сертификата продукции (работы, услуги) собственного производства).

Льготы применяются также для филиалов и представительств, созданных и осуществляющих свою деятельность в сельской местности и имеющих отдельный баланс.

Предусмотренный порядок осуществления предпринимательской деятельности на указанных территориях будет способствовать повышению привлекательности инвестирования в экономику республики, повышению экономического потенциала регионов и экономики в целом.

Таким образом, в Республике Беларусь сложилась определенная система налоговых льгот и преференций для стимулирования инвестиционной деятельности. Вместе с тем, отсутствуют широко применяемые в мировой практике такие инструменты, как инвестиционный налоговый кредит, «налоговые каникулы» в виде освобождения в течение определенного периода от налога прибыли, полученной от реализации инновационных проектов.

Инвестиционный налоговый кредит представляет собой изменение срока уплаты налога на прибыль, при котором организации предоставляется возможность в течение определенного срока и в определенных пределах уменьшать свои платежи по налогу с последующей поэтапной уплатой суммы кредита и начисленных процентов. Основаниями для предоставления инвестиционного налогового кредита могут быть: проведение организацией научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, технического перевооружения собственного производства, осуществление внедренческой или инновационной деятельности. На фоне относительно дорогих банковских кредитов получение коммерческими организациями инвестиционного налогового кредита может стать привлекательным инструментом пополнения финансовых ресурсов, необходимых для инвестирования в основной капитал. В этой связи внедрение механизма предоставления инвестиционного налогового кредита как меры государственной поддержки позволило бы в большей мере стимулировать инвестиции в техническое перевооружение собственного производства, осуществление внедренческой или инновационной деятельности предприятиями.

Министерством финансов Республики Беларусь и другими органами государственного управления проделана значительная нормотворческая и методическая работа по сближению национальных стандартов ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской отчетности в соответствии с требованиями международных стандартов. В Республике Беларусь активно идет процесс реформирования бухгалтерской отчетности на принципах МСФО. Это несомненно приведет к повышению инвестиционной привлекательности и конкурентоспособности как конкретного предприятия, так и в целом экономики Республики Беларусь. Однако существенным недостатком является несоответствие и противоречие нормативно-правовых актов. Это принуждает предприятия проводить расчетные корректировки к данным бухгалтерского учета в рамках ведения налогового учета, что значительно затрудняет ведение бухгалтерского и налогового учета.

Таким образом, прогрессивные изменения в налогообложении прибыли состояли в снижении ставки налога до 18%, установлении открытого перечня доходов и расходов, уменьшающих налогооблагаемую базу; снятии ряда ограничений по некоторым видам расходов; введении механизма переноса убытков, амортизационной премии и др. Однако в полной мере проявиться регулирующей налоговой функции не позволили меры компенсаторного характера: отмена инвестиционной льготы по налогу на прибыль, низкая эффективность налогового законодательства в части стимулирования предприятий, осуществляющих научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки и инновационную деятельность, дезинтегрированность и обособленность систем бухгалтерского и налогового учета.

Вместе с тем, необходимы дальнейшие шаги в совершенствовании налогообложения прибыли в целях повышения инвестиционной активности предприятий: выбор наиболее оптимальной шкалы налоговых ставок; модернизация системы налоговых льгот для инновационной деятельности с целью придания им более универсального характера; использование новых инструментов стимулирования инвестиционной деятельности – инвестиционного налогового кредита, налоговых льгот по налогу на прибыль от реализации инновационных проектов.

Следует рассмотреть также вопрос о восстановлении налоговой льготы по капитальным вложениям, которая являлась наиболее действенным инструментом, стимулирующим инвестиционную деятельность субъектов хозяйствования.

Литература

1. Официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Национальный статистический комитет. – Минск, 2012. – Режим доступа : <http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/main1.php>. – Дата доступа : 05.10.2012.
2. Основные тенденции развития в экономике и денежно-кредитной сфере Республики Беларусь в январе-августе 2012 г. : аналитическое обозрение / Национальный банк Республики Беларусь. – Минск : НБ РБ, 2012. – 97 с.
3. Ходосовский, В. Закон сохранения массы [Электронный ресурс] / В. Ходосовский. – Минск, 2012. – Режим доступа : <http://belmarket.by/ru/160/70/12772>. – Дата доступа : 15.05.2012.
4. Официальный сайт Министерства финансов Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Министерство финансов Республики Беларусь. – Минск, 2012. – Режим доступа : <http://www.minfin.gov.by/rmenu/business-accounting/buhuchet>. – Дата доступа : 05.09.2012.

Белорусский государственный
экономический университет, г. Минск

Поступило 06.02.13

УДК 330.101 (477)

Проблемы формирования экономической безопасности страны в условиях транснационализации экономики

П.В. МЕКШУН

В статье определено понятие «транснационализации экономики» и рассмотрен комплекс возможных угроз экономической безопасности страны от деятельности ТНК. Проанализирован опыт США по регулированию инвестиционного процесса и показано, что государство, с одной стороны, должно оптимально использовать возможности транснационализации, а с другой – нейтрализовать её негативные последствия с помощью законодательных и нормативных актов.

Ключевые слова: экономическая безопасность, транснационализация экономики, комплекс угроз, защита национальных интересов.

The article defines the notion of “economic transnationalization” and considers a set of possible threats to the country’s economic security from the activities of TNC. It analyzes the experience of the U.S. investment process management, which shows that on the one hand the state should make optimal use of the transnationalization, and from the other hand it should neutralize its negative effects through legislation and regulations.

Keywords: economic security, economic transnationalization, set of threats, protection of national interests.

В условиях развития рыночных отношений государство должно формировать взаимодействие с транснациональными корпорациями (ТНК), учитывая комплекс угроз экономической безопасности страны от их деятельности. Игнасио Рамоне в работе «Геополитика хаоса» так охарактеризовал эти угрозы: «Отныне Земля – свободное поле для завоеваний, как в XV ст. в эпоху Возрождения главными субъектами захватнической политики были государства. Сегодня это – предприятия и конгломераты, частные промышленные и финансовые группы, которые хотят подчинить мир, осуществляют свои грабительские набеги и собирают огромную добычу. Никогда в истории хозяева Земли не были настолько малочисленными и настолько могущественными» [1, с. 7].

В научной литературе понятие «транснационализации» рассматривается как характеристика соответствующих процессов, связанных с деятельностью ТНК [2, с. 15]. Согласно определению А.Г. Мовсеяна и С.Б. Огневцева, «транснационализация – это процесс перенесения части воспроизводственных процессов из одной страны в другую (другие) посредством прямых иностранных инвестиций, к которым, в отличие от портфельных, относят инвестиции, сделанные за рубеж с целью организации филиалов или установления контроля над иностранными компаниями, становящимися зависимыми. Эти инвестиции осуществляются в основном ТНК, которые являются основой транснационализации» [3].

Конференция Организации объединённых наций по торговле и развитию (UNCTAD) в «Докладе о мировых инвестициях» определяет ТНК как предприятие, образованное в любой организационно-правовой форме и состоящее из материнских (parent enterprises) и контролируемых зарубежных предприятий (foreign affiliates), размещённых, соответственно, в стране базирования и принимающих государствах и территориях. ТНК должна обладать не менее чем 10% голосующих акций материнских предприятий или аналогичной долей в уставном капитале для некорпоративных форм собственности [4].

Согласно Конвенции «О транснациональных корпорациях», принятой странами СНГ 06.03.1998 г., понятие «транснациональная корпорация» включает в себя различные транснациональные структуры, в том числе финансово-промышленные группы, компании, концерны, холдинги, совместные предприятия, акционерные общества с иностранным участием и т. п. [5].

По данным ООН, сейчас в мире существует более 65 тыс. ТНК. Они руководят 850 тыс. зарубежными компаниями по всему миру с количеством работающих около 80 млн. человек. На современном этапе развития ТНК контролируют: более 50% мирового промышленного производства, 67% международной торговли, более 80% патентов и лицензий на новую технику и технологии, почти 90% прямых иностранных инвестиций. Им также принадлежит: 90% мировой торговли пшеницей, кофе, кукурузой, лесоматериалами, табаком, железной рудой; 85% – медью и бокситами; 80% – оловом, чаем; 75% – натуральным каучуком, сырой нефтью [6].

По результатам исследований Джеймса Глаттфельдера, 1318 ТНК сосредоточили 60% общемировых доходов, из них 147 компаний (суперкорпорация) контролируют 40% мирового богатства, что свидетельствует о самом высоком уровне монополизации [7].

Чтобы проанализировать преимущества и недостатки деятельности ТНК в принимающей стране необходимо выяснить мотивы их прихода в данную страну. ТНК возникли в результате развития производительных сил, концентрации и интернационализации производства и капитала, экспансии капитала за границу и желания капиталистов получить сверхприбыль. Экономически процессы транснационализации обусловлены возможностью и необходимостью перелива капитала из стран с его относительным избытком в страны с его дефицитом, потребностью в уменьшении рисков путем размещения капитала в разных странах, а также стремлением приблизить производство к перспективным рынкам сбыта и рационализировать налогообложение и таможенные платежи для транснациональной компании в целом.

Существуют две сферы отношений ТНК с государствами и правительствами. Одна – между материнской структурой ТНК и правительством её родины, вторая – между компанией и правительством принимающей страны. Оценивать деятельность иностранных корпораций в принимающей стране необходимо на уровне государства, отечественных предприятий и граждан. Положительное влияние деятельности ТНК на экономику проявляется в создании дополнительных рабочих мест, оживлении внутренней торговли, внедрении инноваций и выпуске новых видов продукции. Поэтому многие страны конкурируют между собой за привлечение иностранных инвестиций в отечественную экономику. Корпорации способны содействовать модернизации капиталоемких производств и улучшению общего уровня корпоративного управления, предоставить определенные антикризисные гарантии. Отечественные партнеры через их каналы могут закрепиться на традиционных рынках реализации продукции и выйти на новые.

Долгосрочная стратегия ТНК должна учитывать роль государства как субъекта международной конкуренции. Конкурентоспособность страны отражается через степень соответствия производимой в ней продукции международным стандартам. ТНК способствуют реализации конкурентных преимуществ принимающей страны через новейшие технологии, рационализацию и модернизацию производства, выпуск высококачественной продукции. Таким образом, в значительной степени благосостояние страны зависит от успешного функционирования на её территории ТНК и соответствующей политики правительства.

Для всесторонней оценки роли ТНК в принимающих странах необходимо определить не только преимущества для национальной экономики от их деятельности, но и оценить угрозы, которые они ей несут. Наибольшая опасность заключается в том, что функционирование ТНК имеет наднациональный характер и приводит к формированию надгосударственных связей. Большинство исследователей проблем транснационализации [8], [9], [10], [11] выделяют следующие угрозы национальной экономике от деятельности ТНК:

1) Немалое количество ТНК настолько велики по размерам, что по объёму оборота превосходят отдельные страны. Это даёт им возможность вести дела непосредственно с главами государств и оказывать давление на правительство принимающей страны. Несогласные с политикой правительства, ТНК могут подкупить местных политиков и финансировать заговор против него. Смена правительств в Европе и Азии, войны и государственные перевороты в странах Ближнего и Среднего Востока, Латинской Америки непосредственно связаны с интересами ТНК, которые обогатились от этого на миллиарды долларов [12, с. 72]. Прива-

тизация в бывших социалистических странах может служить примером широкомасштабного подкупа и коррупции при покупке местных компаний транснациональными. При этом некоторые ТНК не считают себя ответственными за то, что стали инициаторами подкупа и объясняют это местными особенностями ведения бизнеса. В таких случаях трудно разделить местную и иностранную ответственность.

2) Для обеспечения корпоративной политики ТНК во внешней политике реализуют свою дипломатию на основе собственной корпоративной идеологии. Они имеют свои спецслужбы и достаточное количество оружия для военных беспорядков.

3) Конечная цель деятельности ТНК – максимизация прибыли, поэтому возможна ситуация, когда достижение этой цели приведет к негативным экономическим и социальным последствиям внутри страны, истощению природных ресурсов. Они способны лоббировать принятие определенных законов в свою пользу в принимающей стране.

4) Иностранные инвесторы зачастую захватывают перспективные и более развитые направления деятельности принимающих стран и могут навязывать отечественным предприятиям устаревшие и экологически опасные технологии. Во многих странах отдельные отрасли (металлургия, воздушный транспорт, судостроение, телекоммуникации, энергетика) закрыты для иностранных инвестиций, поскольку они реально или потенциально составляют основу национальной обороны и безопасности.

5) Совокупные валютные резервы ТНК в несколько раз превышают совокупные резервы всех центральных банков мира. Перемещение только 1–2% массы денег, находящихся в их владении, вполне способно изменить паритет национальных валют.

6) Во время кризисных явлений иностранные предприятия забирают капиталы из принимающей страны и направляют их в страну базирования, чтобы там стабилизировать ситуацию.

7) В ряде стран ТНК привносят дифференциацию в экономику: поскольку сами они представляют современный глобализированный сектор с высоким уровнем доходов работающих, то разница между ним и остальными секторами национальной экономики порождает неравенство доходов.

8) Те корпорации, чьей целью является завоевание внутреннего рынка страны, наращивают импорт, монополизуют отдельные отрасли и способствуют вытеснению местных товаров и компаний. Например, центральной фигурой украинского рынка безалкогольных напитков (БАН) является Coca-Cola Beverages Ukraine Ltd. В 2012 г. компания продолжала контролировать большую часть украинского рынка БАН равную 17,4%. Второе место в рейтинговом списке принадлежит сугубо национальной компании-корпорации «Оболонь». В 2012 г. она контролировала 15,8% отечественного рынка БАН. Следующий крупный игрок – ООО «Аквапласт» (ТМ «Фрутс») из Днепропетровска. В 2012 г. ему принадлежало около 10,5% рынка. В этом году прорыв на отечественном рынке БАН совершила дочерняя компания PepsiCo – ООО «Сандора» (ТМ Sanday, ТМ Pepsi, ТМ Pepsi-Light, ТМ Lipton Ice Tea, ТМ «Сандора», ТМ «Дар», ТМ «Садочок», ТМ «Николаевский соковый завод» и др.). В 2012 г. компания смогла завоевать 9,8% украинского рынка БАН. Днепропетровское ЧП Агентство «Малби» (ТМ «Бон Буассон», ТМ «Байкал» и др.) совсем немного отстает от PepsiCo. В 2012 г. «Агентство» удерживало более 7% рынка. Днепропетровское ЗАО «Эрлан» совместно с киевским «Орланом» (ТМ «Знаменовская», ТМ «Соки Биола», ТМ «Соки Лето», ТМ «Холодный чай» и др.) в 2012 г. держали под контролем 6,6% рынка Украины.

Выход на рынок сразу двух мощных ТНК – Coca-Cola и PepsiCo – дают основания предположить, что будут продолжаться серьезные изменения в расстановке сил лидеров. Мировые тенденции показывают, что компании Pepsi-Cola и Coca-Cola имеют монопольное владение над львиной долей рынка безалкогольных напитков в большинстве стран мира. Пока в Украине продолжают работать мощные национальные производители, изготавливающие конкурентоспособную, качественную продукцию. Но выход на украинский рынок таких ТНК, как Coca-Cola, PepsiCo и Orangina Group, заставляет национальные компании к консолидации своих активов, что, в свою очередь, приводит к формированию корпоративно-кооперационного каркаса национальной экономики.

Общая макроэкономическая угроза заключается в том, что чем выше степень международной экономической интеграции через ТНК, тем больше распространяется на принимающие страны стратегия этих корпораций в виде международного рыночного давления, циклических колебаний, конкуренции, спекулятивных маневров и т. д. Когда в определенной национальной экономике существует максимальный показатель прямых иностранных инвестиций, присутствие иностранных компаний следует рассматривать как фактор макроэкономического управления, политики в области обменных курсов, процентных ставок, налогов и т. д. и угрозу экономической безопасности страны.

С 1990 г. UNCTAD использует индекс транснационализации страны, с помощью которого оценивается доля ТНК в национальной экономике. Он рассчитывается как средняя сумма четырех величин:

- 1) доли прямых иностранных инвестиций во всех капитальных инвестициях страны;
- 2) доли накопленных в стране прямых иностранных инвестиций в ВВП страны;
- 3) доли выпуска продукции филиалами иностранных корпораций в объеме производства ВВП страны;
- 4) доли работающих в филиалах ТНК к общей численности работающих в стране [13].

Оценивая процесс транснационализации в странах СНГ, исследователи отмечают, что для Беларуси этот индекс в 4 раза ниже, чем для России, и в 7,5 раза ниже, чем для Украины [14, с. 9]. Отметим, что в 2012 г. индекс транснационализации Украины превысил 28% и стал больше, чем тот же самый индекс в таких развитых странах, как США, Япония, Италия. Это происходит потому, что развитые страны, в отличие от Украины, имеют достаточный объем внутреннего инвестирования. Кроме того, украинский капитал инвестируется в национальную экономику не напрямую, а как международный – через оффшорные компании, что тоже оказывает значительное влияние на данный показатель.

Среди самых известных ТНК, которые открыли дочерние компании, филиалы и совместные предприятия в Украине, следует отметить шведско-швейцарский концерн ASEA-Brown Boveri (ABB) в электротехнической отрасли, SKF – в машиностроении, Tetra-pak – в упаковочной промышленности, Procter&Gambel, Dow Chemical Company – в химической, «Лукойл» – в нефтеперерабатывающей, Damen Shipyards – в судостроении. В табачной промышленности доминируют инвестиции известных американских и британских ТНК Reynolds, Philip Morris Inc., British American Tobacco, в пивоварении – инвестиции консорциума скандинавских фирм Balticbeverage Holding, бельгийской ТНК Interbrue. В пищевой индустрии функционируют дочерние предприятия ТНК Kraft Jacobs Suchard, Nestle, Coca-Cola, Cargill и др.

Угрозы для стран СНГ во внешнеэкономической сфере связаны еще и с тем, что глобализация экономики существенно меняет характер международной конкуренции. Например, наряду с традиционными транснациональными компаниями (ТНК) возникают и неформальные финансовые центры и группы, контролирующие мировые потоки капитала с помощью новейших информационных технологий и влияющие на состояние мировой экономики значительно сильнее, чем межправительственные соглашения или действия государств в рамках международных экономических организаций. В этих условиях влияние правительства на управленческие функции таких корпораций возможно в меньшей степени, в то время как угроза финансовой дестабилизации приобретает все более реальные очертания [15, с. 366].

Что касается угроз для национальной экономики от деятельности отечественных ТНК, то среди них можно выделить две основные:

- 1) чрезмерный уровень вывоза национального капитала, что негативно влияет на внутренний инвестиционный процесс.

Последствия для экономики от вывоза национального капитала могут быть достаточно существенными, а именно: недополучение бюджетами всех уровней налогов и сборов, лишение национальной экономики инвестиционных ресурсов, провоцирование инфляционных процессов и дестабилизации национальной валюты, рост неплатежей, бартерных опера-

ций, банкротства предприятий, увеличение масштабов теневой экономики и т. д. Обеспечение экономической безопасности государства предусматривает полное предотвращение вывоза национального капитала, осуществляемого противоправным путём.

2) выход отечественных корпораций на транснациональный уровень с сырьевой специализацией, что, во-первых, способствует истощению национальных ресурсов и, во-вторых, формирует имидж отсталой в инновационном отношении страны.

Развитые страны давно заботятся о защите своих экономических интересов и обеспечении национальной экономической безопасности. Например, США контролируют приток прямых иностранных инвестиций в страну в соответствии с национальными экономическими интересами. В «Стратегии национальной безопасности США» 2011 года определены следующие основные задачи: гарантировать экономическую безопасность, сделав экономику США более устойчивой к экономическим потрясениям, обеспечить стабильность финансовой системы, сдерживать рост государственной задолженности, способствовать глобальному процветанию путём расширения торговли и инвестиций между странами. Кризис заставил американское правительство рассматривать внутриэкономические проблемы с позиции безопасности. В «Стратегии» также определено: «В США будет поддерживаться инвестиционный климат, совместимый с целями нашей национальной безопасности» [16, с. 32]. Хотя эти цели не указываются. Но США в течение многих лет проводят политику «запретов» в отношении иностранных инвестиций и деятельности иностранных компаний на своей территории. Ещё в 1975 году указом президента Дж. Форда был создан межведомственный Комитет по иностранным инвестициям в США (CFIUS), который должен был наблюдать за экономической активностью иностранных компаний в стране и докладывать президенту об их деятельности. В 1988 году Конгресс принял «Положение Эксона-Флорио», согласно которому президент получал разрешение на запрет любой сделки по слиянию или поглощению американских компаний, если это соглашение «противоречило национальным экономическим интересам». Стратегически важными для экономики США были определены отрасли: авиа- и судостроения, энергетики и добычи полезных ископаемых. Чёткого определения понятия «национальной безопасности» это Положение не имело. В 2002 году был создан Департамент внутренней безопасности США (Department of Homeland Security – DHS), главной задачей которого стало определение «критических точек» с позиций безопасности в экономике, социальной сфере, энергетике и т. д. После событий 11 сентября 2001 года угрозы стали восприниматься не только как уничтожение или повреждение инфраструктуры американской экономики, но и как переход любой её части в иностранную собственность. В июне 2007 года был принят Закон об иностранных инвестициях и национальной безопасности, который повысил роль CFIUS как контролирующего органа. Особое внимание Комитет уделяет инвестиционной деятельности иностранных компаний и фондов.

В США, кроме «Антимонопольного закона», который практически обеспечивает соблюдение добросовестной конкуренции в ходе осуществления сделок слияния и поглощения, существует комиссия по проверке и утверждению иностранных инвесторов. Она проверяет и ограничивает действия тех иностранных предпринимателей, которые, по мнению американского правительства, могут угрожать безопасности национального производства или осуществлять особое влияние на развитие в регионах. В 2005 г., когда корпорация «China Sealand» принимала участие в тендере на приобретение компании Unico, а Lenovo – компании IBM, обе были подвергнуты проверке вышеназванной комиссии.

Таким образом, национальные экономические интересы США пришли в противодействие с доктриной «свободного рынка» и вызвали целый ряд ограничительных мер для иностранного инвестирования, хотя сами американские компании активно инвестируют в другие страны.

США, как страна базирования наиболее мощных ТНК, находится под их давлением. Сеть международного производства и коммерческой деятельности, созданная зарубежными филиалами ТНК путём прямых иностранных инвестиций, получила в экономической литературе название «второй экономики». Эта «вторая экономика» США по объёму прямых ино-

странных инвестиций, суммарному производству товаров и услуг, размерам внутреннего корпоративного экспорта в значительной степени опережает другие развитые страны. Доля американских ТНК в мире превышает 25%. «Вторая экономика» является прочным стимулом развития внешней торговли США: более 50% объёма экспорта филиалов американских компаний приходится на внутреннюю корпоративную торговлю и более 40% вывоза товаров и услуг материнскими компаниями направляется в их зарубежные филиалы. Около 20% всех международных соглашений американских компаний заключается в сфере международного производства. США заинтересованы в увеличении своих инвестиций в другие страны. Они ищут новые рынки производства и реализации продукции и услуг, выступают за расширение свободной торговли. Американские ТНК занимают прочные позиции в мировой экономике. Их зарубежные предприятия дают до 40% ВВП США. Таким образом, правительство США старается защитить экономические интересы страны, контролируя иностранные инвестиции и стимулируя расширение сферы влияния американских ТНК в мире.

Учёные выделяют качественно различные модели национальной экономической безопасности: американскую, которая объединяет внешнюю и внутреннюю экономические безопасности; японскую, ориентированную на обеспечение внутренней экономической безопасности; китайскую, которая строится по социалистическому типу, модели, присущие государствам, которые недавно стали независимыми. Так, современные США, Германия, Великобритания формируют свои стратегии национальной экономической безопасности, имея достаточные финансовые ресурсы. Это даёт им возможность выделить из общей экономической системы наиболее конкурентоспособные зоны хозяйствования и поддерживать их на государственном уровне. Для стран с рыночной, не так давно переходной экономикой (Украина, Российская Федерация и другие), лучшей моделью экономической безопасности страны исследователи считают сочетание стабильности, управляемости и дозированного риска в тех сферах хозяйства, где можно создать благоприятные условия для перспективных инновационных проектов и получить максимальную социально-экономическую эффективность в ближайшее время.

Проведённые исследования показали, что стратегической задачей стран СНГ является максимальная гармонизация национальных экономических интересов и интересов ТНК. Для ТНК, как субъекта бизнеса, основным интересом является получение или максимизация прибыли. Основным интересом государства, как уже было определено, является обеспечение экономической безопасности в контексте транснационализации экономики страны и привлечения ПИИ с целью повышения её конкурентоспособности.

Исходя из этого, государственное обеспечение экономической безопасности должно учитывать национальные интересы и быть направленным, с одной стороны, на оптимальное использование возможностей транснационализации, с другой – на нейтрализацию её негативных последствий. В программе деятельности правительства и в соответствующих законодательных актах должны быть разработаны и закреплены регулирующие механизмы, которые должны содержать одновременно систему стимулов для привлечения иностранных ТНК и систему амортизаторов возможных негативных воздействий транснационализации.

Литература

1. Рамоне, И. Геополитика хаоса / И. Рамоне. – М. : ТЕИС, 2001. – 128 с.
2. Гонта, О.І. Політика транснаціоналізації економіки регіонів: теорія, методологія, практика : монографія / О.І. Гонта. – Чернігів : Чернігівський ЦНТЕІ, 2008. – 496 с.
3. Мовсесян, А.Г. Мировая экономика / А.Г. Мовсесян, С.Б. Огневцев. – М. : Финансы и статистика, 2001. – 656 с.
4. World Investment Report 2008 : Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge. UNCTAD, UN, New York, Geneva, 2008. – P. 27.
5. Конвенция о транснациональных корпорациях от 06.03.98 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://spravka-jurist.com/base/part-eq/tx_xswljy.htm. – Дата доступа : 15.11.2012.

6. Кравченко, М. Проблеми залучення прямих інвестицій транснаціональних корпорацій економіку України / М. Кравченко // Персонал. – 2007. – № 3. – С. 77–81.
7. Glattfelder, J. Revealed – the capitalist network that runs the world / J. Glattfelder // New Scientist. – 24.10.2011. – Р. 3.
8. Гайдуцкий, И.П. Первые шаги вхождения транснациональных корпораций в СНГ / И.П. Гайдуцкий // Экономика АПК. – 2008. – № 3. – С. 66–70.
9. Рокочая, В.В. Транснациональные корпорации / В.В. Рокочая, О.В. Плотников, В.Е. Новицкий. – К. : Таксон, 2001. – 304 с.
10. Рогач, А.И. Транснациональные корпорации в мировой экономике : монография / А.И. Рогач. – К. : Издательско-полиграфический центр «Киевский университет», 2005. – 176 с.
11. Якубовский, С.А. Инвестиционная деятельность транснациональных корпораций и ее влияние на конкурентоспособность национальных экономик : монография / С.А. Якубовский. – Одесса : ОРИГУ УАДУ, 2002. – 394 с.
12. Кузьменко, А.М. Транснациональные корпорации как субъекты разведывательной деятельности / А.М. Кузьменко // Юридический журнал. – 2007. – № 2. – С. 68–79.
13. Глоссарий экономических терминов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.vavt.ru/glossecon/LSPECDAC8>. – Дата доступа : 01.10.2012.
14. Дайнеко, А.Е. Механизмы сбалансированности внешней торговли Беларуси / А.Е. Дайнеко // Белорусская думка. – 2011. – № 8. – С. 3–11.
15. Экономическая безопасность: теория, методология, практика / под науч. ред. П.Г. Никитенко, В.Г. Булавко ; Институт экономики НАН Беларуси. – Минск : Право и экономика, 2009. – 394 с.
16. National Security Strategy of the United States. – May, 2011. – 74 p.

УДК 331.5:37

Конъюнктура рынка труда и образовательных услуг как фактор развития человеческого потенциала

Т.А. МИКУЛИНСКАЯ, В.В. СОРВИРОВА

Рассматривается проблема подготовки компетентного специалиста в высшей школе, способность его адаптации к условиям рынка. Показано разнонаправленное влияние на функционирование рынка образовательных услуг отраслевой специфики народного хозяйства, технологических изменений, наличия административных и профессиональных барьеров на пути включения выпускников в систему рыночных отношений.

Ключевые слова: рынок труда, рынок образовательных услуг, специалист, высшая школа, компетенция, ценность образования, адаптация, интеллектуальный потенциал, человеческий капитал.

The article considers the issue on preparing a competent specialist at high school, his ability of adaptation to market conditions. It shows that the functioning of education market is influenced by specificity of the national economy, technological changes, and administrative or professional obstacles on the way to inclusion of a graduate into the system of market relations.

Keywords: labour market, education market, specialist, high school, competence, value of education, adaptation, intellectual potential, human capital assets.

Способность субъектов рынка труда успешно осуществлять профессиональную деятельность в соответствии с требованиями современной экономики определяется качеством образования – совокупностью характеристик их профессионального сознания. В категорию «качество образования» включаются не только профессиональные знания, но и характер и уровень образования в целом, культура, навыки профессиональной деятельности, способность самостоятельно найти решение проблемы, уровень интеллектуального потенциала и многое другое.

Оценка качества образования трудовых ресурсов, его ценности в настоящее время приобретает особую актуальность. Но желаемая модель образованного человека тесно связана с определенной философией образования, которую кратко можно определить следующим образом: образованный человек – это творческая личность, на основе полученных знаний самостоятельно мыслящая, способная к инновациям и организации собственной жизни, руководящаяся мотивами ответственности в своей деятельности [1, с. 36].

Среди актуальных вопросов, связанных с обеспечением ценности образования на рынке образовательных услуг, одним из самых актуальных в последние годы рассматривается вопрос подготовки предпринимателей, менеджеров, руководителей новой формации, обладающих творческим подходом к принятию управленческих решений, высоким нравственным потенциалом, профессиональной компетентностью, инициативой, способных к конкурентному позиционированию на рынке труда (некоторые исследователи, например А. Вербицкий, говорят о контекстном обучении в компетентностном подходе [3], имея в виду формирование чётко определенных профессиональных компетенций будущего специалиста).

Необходимость их подготовки, формирования способности адаптироваться к динамичному рыночному производству, легко переходить от одного вида труда к другому определяет изменения самого подхода к профессиональному образованию. Особенно это проявляется в условиях многоуровневой системы образования, когда каждый этап обучения должен быть относительно завершённым. Эти же причины заставляют использовать принцип концентричности изложения, при котором материал, изучаемый на предыдущем этапе, становится предметом изучения и на следующем уровне, но с новых позиций.

Приоритетом многоуровневой системы образования являются методологически важные, всеохватывающие и инвариантные знания, способствующие интеллектуальному разви-

тию личности и ее адаптации в быстро изменяющихся социально-экономических и технологических условиях. Например, в области дистанционного обучения повышению качества способствуют мультимедийные электронные учебники, интерактивная связь студента и преподавателя с помощью электронной почты.

Применение современных информационных и телекоммуникационных технологий в образовании приводит к технико-методическому обеспечению обучения с использованием интерактивного телевидения, компьютерных телекоммуникационных сетей, мультимедиа-технологий, учебного радио и телевидения, видеозаписи и т. д. Распределенная информационная программная среда для обеспечения электронных вариантов обучающих, контролируемых систем позволяет вести преподавание дисциплин в режиме открытого образования, основы которого составляют инструментальные средства для создания электронных учебников, лабораторных практикумов, электронных задачников, тестовых материалов на основе гипертекстов и мультимедиа-технологий. Системы интерфейса сервера обеспечивают его наполнение конкретными курсами и программами, доступными через глобальную сеть учебным заведениям. Электронные учебные модули позволяют разработать индивидуальное учебные планы для каждого обучаемого и вести индивидуальное обучение. Обеспечение полноценной работы преподавателей, сотрудников и студентов в Интернете, предоставление доступа ко всем информационным ресурсам и возможность создания собственных информационных ресурсов можно отнести к одному из важнейших направлений совершенствования образовательного процесса.

Отношения обмена по поводу максимизации полезности в процессе потребления образовательных услуг при решающем значении образования для субъектов рынка труда складываются на рынке образовательных услуг. Специфичность этих отношений, выбор рыночных или нерыночных форм функционирования в отдельных отраслях и сегментах начинает привлекать все большее внимание отечественных экономистов.

Анализ рыночных отношений в сфере образовательных услуг более обоснован, по нашему мнению, с позиций неоинституциональной теории. Например, теория согласований, предполагающая идею о множественности способов оценки качества и форм координации хозяйственной деятельности, более адекватна образовательной услуге.

Рынок образовательных услуг характеризуется высокой степенью дифференциации продукта как по потребительским характеристикам, так и по уровню качества, высокой чувствительностью к экономической конъюнктуре, коротким периодом реагирования на ее изменения, значительностью влияния рекламы, информированности, выраженной сегментированностью спроса на образовательные услуги в зависимости от: доходов, цен, субъективной оценки потребителем способностей производителя оказать ту или иную услугу, обширной емкостью рынка, большей степенью неопределенности результата по сравнению с рынками благ – неуслуг и наличием «информационной асимметрии» производителя и потребителя, а также ценовой дискриминацией различных видов обучения.

Рыночные отношения по поводу образовательных услуг, обладая общими чертами, присущими их воспроизводству, имеют особенные черты, присущие тому или иному сегменту рынка услуг. Так, например, сегментированность такого рынка тесно связана с выбором оптимальных, с позиции функционирования данного сегмента, размера учебных заведений и их организационных форм.

Стоит отметить, что единой методики сегментирования рынка образовательных услуг не существует. Выбирая любой сегмент исследуемого рынка, необходимо иметь в виду градацию его распространения, например, в разрезе общего, регионального, городского, пригородного, сельского рынков. В свою очередь, исследование отдельных сегментов рынка в зависимости от цели и инструментов анализа может проводиться с помощью так называемых «рынокообразующих факторов», к которым относят ёмкость рынка, схему движения капиталов и товаров, экономическое поведение субъектов рынка.

Для сегментирования рынка образовательных услуг, по нашему мнению, существенна социально-демографическая картография потребительского спроса в пространственных гра-

ницах. В число основных параметров спроса на таком рынке можно отнести возраст, пол, семейное положение, уровень доходов, религиозную ориентацию населения, а также стиль жизни (активный, пассивный), потребительские приоритеты (экономическая выгода, комфорт, престиж и т. п.).

Разнонаправленное влияние на функционирование рынка образовательных услуг имеют отраслевая специфика обслуживания, технологические изменения, наличие административных и профессиональных барьеров на пути включения новых производителей в систему обслуживания, ограничения на участие зарубежных фирм. Например, усиливается влияние технологического фактора в образовании. Развитие технологий, специфичных для определенных областей, влияет на маркетинговую стратегию, затраты времени на обслуживание, уровень комфортности и степень привлекательности. Технологические сдвиги создают основу для инновационной активности, стимулируют формирование глобальных сетей и отношений партнерства производителей и потребителей образовательных услуг.

Прогресс в области коммуникационных услуг ведет к повышению интенсивности использования экономического пространства, вызывает глобализацию заключения сделок и ведет к развитию интеграционных процессов в мировой торговле образовательными услугами. Ключевым фактором, обусловившим динамичный рост международной сферы образовательных услуг, является развитие информационно-компьютерных технологий и средств коммуникации, создание новых областей сервиса и технологий, обеспечивающих приток рабочей силы и капиталов.

Развитие рыночных отношений в сфере услуг образования, в отечественной экономике вызывает закономерный интерес к изучению экономических механизмов самоорганизации в структуре внутреннего рынка образовательных услуг, формирование ценовых стратегий образовательных учреждений. Как отметила Т.В. Фадина, утверждение рыночных отношений в сфере образовательных услуг «коренным образом модифицирует содержательную сущность факторов экономического роста, изменяя роль информации и знания» [5, с. 62].

Как известно, достижение конкурентоспособности строится на принципах следования запросам рынка и учета современных технологических тенденций, то есть учебные заведения должны преобразовывать содержание и организационно-технологические основы образовательного процесса в целях конкурентного позиционирования высокого уровня интеллектуального потенциала выпускников. При следовании запросам рынка должны быть определены выгоды для потребителя такие, как получение «набора» инструментов для успешного выполнения профессиональной деятельности, получение навыков решения проблем в условиях высокой неопределенности; уменьшение затрат времени на обучение с одновременным повышением результативности; удобство обучения в любом месте и в любое время. Должны быть учтены педагогические технологии передачи знаний, сосредоточенных в различных носителях – от печатных до мультимедиа; коммуникационные – от очного взаимодействия до коммуникаций через Интернет.

Для крупных вузов, осуществляющих стратегию полного охвата рынка, по нашему мнению, целесообразно разделять фундаментальное высшее образование (вуз как таковой) и программы переподготовки и повышения квалификации (бизнес-центр), формируя для них самостоятельные стратегические хозяйственные единицы, являющиеся центрами прибыли, юридически оформляя дочерние или совместные предприятия.

Поведение конкурентов на рынке оказывает существенное влияние на цену образовательных услуг. Опираясь на данные о собственных издержках, ценах и возможных ценовых реакциях конкурентов, учебное заведение устанавливает цену в диапазоне возможных значений, определяемом рыночным спросом и издержками. Если образовательная услуга аналогична услугам других учреждений, то необходимо держать цену, близкую к цене конкурентов, иначе количество абитуриентов снизится. Установить более высокую цену можно, когда предоставляемая образовательная услуга значительно превосходит аналогичную услугу конкурентов по качеству. Например, качество практико-ориентированного инженерного или экономического образования, которое обеспечивается за счет использования интегрирован-

ной системы подготовки с привлечением материальной базы предприятий – заказчиков, которое, в свою очередь, обеспечивается гарантированным трудоустройством выпускников. И, наконец, если престижность труда на базовом предприятии – долговременном заказчике и производственном партнере образовательного учреждения – не вызывает у потенциальных студентов и будущих выпускников ни малейших колебаний.

Что касается цен на образовательные услуги, то имеющиеся данные об их уровне, а также о подходах различных образовательных учреждений к ценообразованию не позволяют провести достаточно точный анализ ценообразующих факторов на данном рынке, то есть этот процесс имеет пока в большинстве случаев «стихийный» характер. Важнейшими ценовыми факторами для потребителей становятся перспективные выгоды от результатов обучения (возможность трудоустройства, уровень оплаты труда в соответствии с достигнутой квалификацией, приобретенный интеллектуальный потенциал субъектов рынка труда). Для организаций-клиентов решающим фактором является цена потребления, включающая в себя как расходы, связанные с обучением сотрудников (оплата самого обучения и потери в результате полного или частичного отрыва от работы), так и затраты на их дальнейшее использование в производственном процессе, соотношенные с повышением производительности и качества труда в результате обучения. С другой стороны, цены образовательных услуг испытывают давление со стороны конкурентов, а также корректируются уровнем финансовой поддержки со стороны бюджетных и внебюджетных образовательных фондов, предоставляемой как производителям, так и потребителям.

Конкурентный (рыночный) уровень цены образовательной услуги формируется в диапазоне между верхним и нижним уровнем и складывается исходя из конъюнктуры рынка образовательных услуг в определенный период времени, а также в зависимости от используемых рыночных стратегий большинства учебных заведений.

В теории сложилось три основных методических подхода (модели) ценообразования, определяемые ориентацией вуза в его ценовой политике на верхний, конкурентный или нижний уровень цены, которые используются в качестве отправной точки для расчетов [2].

Следует иметь в виду, что для негосударственных вузов использование модели ценообразования, ориентированной на спрос, может оказаться неэффективным. На зрелом рынке цена продажи любой продукции зависит далеко не только от уровня себестоимости (часто к тому же диктуя ее ограничения), но и от многих других факторов, которые остались в данном случае вне рассмотрения. Например, стоимость труда конкретного преподавателя является рыночной величиной, которая может колебаться в очень широком диапазоне в зависимости от спроса на его услуги, уровня квалификации, преподавательского и производственного опыта, престижа в стране и за рубежом.

Модель ценообразования, ориентированная на спрос, направлена, в основном, на покупательское восприятие. В этом случае для формирования в сознании потребителей представления о ценности получаемых знаний учебное заведение использует в своем комплексе маркетинга неценовые приемы воздействия. Цена призвана соответствовать ощущаемой потребителем ценностной значимости образовательной услуги. При использовании данного метода учебное заведение должно установить основные мотивы и цели приобретения образовательных услуг потребителями (по каждому из сегментов), выявить, какие ценностные представления имеются в их сознании об услугах конкурентов.

Существует также модель ценообразования, ориентированная на конкуренцию. В ее основу положено исследование зависимости цены от основных характеристик образовательной услуги, определяющих ее конкурентоспособность. Ключевым моментом данного метода является установление многофакторной модели функциональной зависимости цены от потребительских параметров образовательной услуги (методами корреляционно-регрессионного или факторного анализа). При этом могут быть также использованы результаты экспертной оценки показателей конкурентоспособности учебных программ. Расчет цены в этом случае осуществляется исходя из условия равной конкурентоспособности оцениваемой образовательной услуги и аналогичной образовательной услуги, выбранной в качестве базы для сравнения.

На практике применяется также метод «гонки за лидером», при котором установление цены образовательной услуги осуществляется на базе цены ведущего конкурента с учетом конкретной ситуации на рынке, дифференциации услуги по ее качествам.

Выбор ценовой стратегии обосновывается исходя из общей стратегии и позиционирования образовательных услуг на рынке. Например, стратегия премиальных (элитных, престижных) цен может использоваться вузами, реализующими стратегию «элитного образования», то есть предлагающими образовательные услуги, отличающиеся повышенным качеством и комфортностью обучения в глазах некоторых групп потребителей; а также теми, которые используют стратегию «фундаментального образования» (качество и глубина).

В условиях, когда потребители образовательных услуг – будущие субъекты рынка труда – имеют более широкий выбор возможностей, вуз, чтобы выдержать конкуренцию, обязан эффективно проводить инновационную деятельность, овладевать новыми, динамичными функциями.

Для принятия рациональных экономических решений по повышению качества интеллектуального потенциала субъектов рынка труда необходим анализ и оценка более широкой экономической категории – ценности образовательного продукта, которая является результирующей двух категорий: качества образовательной услуги и ее стоимости.

Ценность образовательного продукта как экономическая категория отражает отношения по поводу удовлетворения потребности человека в формировании созидательных способностей и личных качеств, накапливаемых в процессе потребления образовательных услуг за счет использования личных, коллективных и общественных ресурсов в целях получения выпускником вуза будущего дохода и содействия роста национального богатства.

Ценность интеллектуального потенциала трудовых ресурсов, по нашему мнению, определяется и задаётся их способностью к восприятию знаний и их переработке, то есть зависит от качественных параметров воспринимающей знания системы.

Повышение ценности зависит от дополнительной ее доработки (отбор, фильтрация, методы и формы предоставления, аналитическая оценка и т. д.), что, с одной стороны, повышает полезность, а с другой стороны, требует дополнительных издержек ресурсов, аналогичных тем, что относят к издержкам обращения. Как показали исследования, проведенные Ф.Ф. Стерликовым и М.Ф. Гуськовой [4], в отдельных случаях ценность может стремиться к нулю в случае резкого повышения издержек ресурсов и незначительного повышения полезности. Например, для создания образовательной услуги используются ресурсоемкие промежуточные образовательные продукты, что повышает издержки; при этом конечный образовательный продукт не является востребованным на рынке труда.

На полезность положительно влияет множество критериев, но любой положительный эффект незначителен по сравнению с отрицательным эффектом фактора конъюнктуры на рынке труда.

Повышение полезности (качества) чаще всего ведет к повышению стоимости. Поэтому важно понимать взаимовлияние полезности и издержек. Это явление может быть описано термином эластичности полезности по издержкам. Для принятия эффективных экономических решений возможно повышение издержек в случае эластичности полезности по издержкам.

Принятие эффективных экономических решений обуславливает учет ценности интеллектуального потенциала субъектов рынка труда, оценка которой зависит от параметров полезности и стоимости образовательного продукта, который представляет собой единство накопленного запаса совокупности созидательных качеств индивидов и качественных характеристик работника, издержек ресурсов в процессе общественного воспроизводства на макроуровне, воспроизводства на мезоуровне и микроуровне, семейного воспроизводства в рамках домашнего хозяйства и индивидуального воспроизводства в наноэкономике.

Что касается содержания и формы проявления экономических отношений по поводу стоимости интеллектуального потенциала субъектов рынка труда, то содержанием выступают отношения по поводу издержек ресурсов, а формой – отношения по поводу стоимости.

В свете вышесказанного механизм обеспечения воспроизводства интеллектуального потенциала субъектов рынка труда состоит из трех фаз: на первой фазе в денежной форме

происходит создание условий для производства потенциала, на второй фазе – как результат предоставления образовательных услуг; на третьей фазе происходит реализация интеллектуального потенциала, в результате чего происходит создание условий для его воспроизводства; таким образом, он принимает свою первоначальную денежную форму.

Экономическая модель рынка интеллектуального потенциала многопериодная, то есть субъекты данного рынка могут обеспечить оптимизацию ценности потенциала за несколько периодов и вынуждены учитывать прошлое, настоящее и будущее состояние экономических параметров процесса воспроизводства потенциала.

Рыночные отношения по поводу создания интеллектуального потенциала во многом совпадают с образовательными отношениями. Им также присущи противоречия: между государственной политикой, направленной на ограничение платного образования и растущим рыночным спросом; между платежеспособным спросом и требованиями рынка труда; предпринимательскими интересами и качеством образования; между инвестиционным решением инвестора в пользу интеллектуального потенциала и нередкой минимизацией им полезности образовательного продукта.

Модификация системы налоговых льгот, финансирование предприятиями и кредитными организациями образования являются методами повышения ценности и накопленного интеллектуального потенциала субъектов рынка труда.

В заключении необходимо отметить, что:

– основным звеном системы воспроизводства общественного интеллекта является высшее учебное заведение, развитие которого в рыночной системе характеризуется созданием корпоративных структур с целевой ориентацией на развертывание наукоёмкого бизнеса. В концептуально-методологическом смысле высшее учебное заведение из бюджетной научно-образовательной организации постепенно превращается в учебно-научный производственный и предпринимательский комплекс, взаимодействующий с нерыночными и рыночными предпринимательскими структурами. Ведущим направлением развития системы воспроизводства интеллектуального капитала «должно стать, – как считает В.Н. Круглов, – тесное сотрудничество вузов с ведущими научно-исследовательскими и инновационными центрами, интегрированными непосредственно в производство» [6, с. 21];

– введение в сферу деятельности вуза блока профессионального предпринимательства должно означать рациональное разделение труда в процесс получения и распространения знаний, создания и реализации научно-технической и учебно-педагогической продукции;

– негосударственный вуз следует рассматривать как делового партнера государственной высшей школы, способствующего: росту конкурентности в системе высшего образования; развитию сети высших учебных заведений, отвечающей потребностям общества; взаимному сотрудничеству государственной и негосударственных образовательных систем;

– функционирование негосударственного вуза в форме интеллектуально-предпринимательской корпорации обеспечивает получение вузом реальных доходов, которые, помимо возмещения затрат на обучение, могут быть употреблены на развитие материальной базы вуза, что особенно важно в условиях пока еще весьма слабой государственной финансовой поддержки негосударственного образования;

– в условиях конкуренции коммуникации учебного заведения становятся его стратегическим ресурсом. Активизация конкуренции побуждает производителя образовательных услуг заранее «готовить себе клиентов», что достигается взаимодействием с учебными заведениями более низкой ступени. Так, вузы начинают активно сотрудничать со школами и колледжами. В процессе сотрудничества решаются проблемы информирования, заинтересованности, формирования предпочтения и т. д. В зависимости от позиции вуза на рынке, от его имиджа выстраиваются экономические отношения со школой и учащимися;

– в условиях конкуренции становится действенным фактор «дополнительной значимости» образовательной услуги. В образовании такой приоритетной значимостью является трудоустройство выпускников, которое может быть обеспечено силами собственного или привлеченного агентства, в результате взаимодействия с биржами труда, непосредственного контакта с предприятиями, учреждениями, организациями, функционирующими на рынке.

Литература

1. Балтян, В. Подготовка кадров – условие инновационного развития национальной технологической базы / В. Балтян // Высшее образование в России. – 2007. – № 12. – С. 19–24.
2. Попов, Е.Н. Определение себестоимости и цены подготовки специалистов в высших и средних специальных учебных заведениях / Е.Н. Попов, Т.А. Евстигнеева. – М. : НИИВШ, 1999.
3. Вербицкий, А. Контекстное обучение в компетентностном подходе / А. Вербицкий // Высшее образование в России. – 2006. – № 11. – С. 39–46.
4. Гуськова, М.Ф. Ценность, полезность и стоимость образовательных услуг / М.Ф. Гуськова, П.Ф. Стерликов, Ф.Ф. Стерликов. – М. : Экономические науки, 2003.
5. Фади́на, Т.В. Рынок образовательных услуг в национальной экономике / Т.В. Фади́на, Л.Ф. Колесников. – М. : Интеграция, 2011.
6. Круглов, В.Н. Механизмы интеграции ВПО: инновационный аспект / В.Н. Круглов // Разработка механизмов объединения учреждений высшего профессионального образования : сб. материалов «круглого стола» : 05.10.2011 г. – М. : Финансовый университет, 2012. – С. 19–32.

Гомельский государственный
университет им. Ф. Скорины

Поступило 12.12.12

УДК 334.732.2:338.43(470+571)

Опыт развития кредитной кооперации на селе в современной России

Е.К. МИЛЬКО

Рассматриваются наиболее общие и важные аспекты современного развития кредитной кооперации в сельском хозяйстве России, и на основе этого исследования подытожен ее опыт в этом важном деле, столь необходимый для нашей республики.

Ключевые слова: кредитная кооперация, кооператив, финансовая взаимопомощь, агробизнес, пайщик, сбережение, село.

The article deals with general and the most important aspects of the modern development of crediting cooperation in agriculture of Russia. The investigation generalizes its experience in this field, which is of great importance for our republic.

Keywords: crediting cooperation, cooperative, financial mutual aid, agrobusiness, shareholder, saving, village.

Кредитная кооперация является одной из старейших и получивших широкое распространение в мире форм мелкого кредитования. Полуторавековой опыт её функционирования убедительно доказал, что в процессе своего развития она способна успешно решать проблему обеспечения кредитными ресурсами не только малого, но и среднего и крупного агробизнеса, содействовать развитию производственной кооперации, повышению эффективности функционирования агрохозяйств, социальному переустройству села [6, с. 999].

Всё это объясняет появившийся в последние годы огромный интерес к изучению теории, истории и практики кредитной кооперации. Многими теоретиками и практиками воссоздание в России, а особенно в Белоруссии, действенной системы кредитной кооперации рассматривается в качестве одной из приоритетных задач экономической реформы.

Сегодня в нашей республике система кредитных кооперативов очень мала: она состоит из 25 организаций, оборотный фонд которых составляет около 10 млрд. рублей. Они работают или только с юридическими лицами, или объединяют только граждан, либо являются смешанными.

Беларусь заметно отстает от большинства стран и по темпам развития кредитной кооперации. В 14 кредитных союзах, работающих в Беларуси сегодня, насчитывается всего около тысячи членов, или 0,01% от всего населения республики. В России членами кредитных союзов являются 0,2% от всего населения, в Эстонии – 0,3%, на Украине – 8,3%.

По последним данным, общий объем сбережений пайщиков белорусских кредитных союзов, входящих в Республиканскую ассоциацию, составляет чуть более 260 тысяч долларов. Например, в России, по данным Всемирного банка, на депозитах в кредитных союзах лежит более 177 млн. долларов США, на Украине – более 650 млн. долларов США [1, с. 17].

Даже страны Африки по общему объему сбережений в обществах финансовой взаимопомощи ушли далеко вперед. Суммарный объем средств на депозитах в кредитных союзах, например Камеруна, составляет более 150 млн. долларов США, Буркина-Фасо – более 240 млн. долларов США, Кении – более 2 млрд. долларов США.

Причина сдерживания развития системы кредитной кооперации давно вошла в разряд архаизмов – отсутствие необходимой законодательной базы. «Пока наши госорганы не готовы принять соответствующий закон, ограничиваясь мониторингом развития системы кредитной кооперации», – отмечает Е. Коледа, председатель правления Республиканской ассоциации финансовой взаимопомощи.

Успешное развитие в России кредитной кооперации во многом определяется наличием профессиональных кадров, владеющих необходимыми «азами» в области кредитной кооперации и способных обеспечить её широкое распространение в стране. Большое значение в

решении данной задачи должно придаваться изданию и распространению соответствующей учебной литературы. К сожалению, в настоящее время даже в России пока не издано учебника, в котором комплексно рассматриваются как теоретические аспекты кредитной кооперации, так и актуальные проблемы её развития в современной России. В связи с этим создатели данного сайта предприняли попытку устранить этот пробел и собрать все материалы в одном месте, рассматривающие аспекты функционирования кредитных кооперативов в условиях рыночной экономики России и мирового финансового кризиса.

Первые сельскохозяйственные кредитные потребительские кооперативы появились в постсоветской Российской Федерации в 1996 году. Наиболее успешными в своей деятельности стали кредитные кооперативы в Волгоградской и Ростовской областях, администрация которых понимала и видела в кооперативах одно из направлений выхода сельского хозяйства из кризиса как с помощью конкретных государственных мер, так и при инициативном участии сельских тружеников. К 2003 году число сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативов (СКПК) в Российской Федерации увеличилось в 35 раз (с 8 до 280), численность их членов выросла в 46 раз (с 0,5 до 23 тыс. человек), размер паевого фонда – в 40 раз (с 1 до 40 млн. рублей), сумма ежегодно выдаваемых займов – в 175 раз (с 2 до 350 млн. рублей) [5, с. 4].

Возрождение сельскохозяйственных потребительских кооперативов в Российской Федерации связывают с принятием 8 декабря 1995 года федерального закона № 193-ФЗ «О сельскохозяйственной кооперации». В 2006–2007 гг. государство стало поддерживать сельскохозяйственную кооперацию в рамках Приоритетного национального проекта «Развитие АПК» по направлению «Развитие малых форм хозяйствования». К началу реализации приоритетного национального проекта (ПНП) в 2006 году в республике успешно функционировали более 20 региональных систем сельскохозяйственной кредитной кооперации (СКК), располагающих соответствующей инфраструктурой, необходимой для организации обучения и консультирования, проведения аудита и др. Тогда в РФ всего действовало около 500 СКПК, объединяющих 87 тыс. пайщиков [6, с. 90].

Миссия потребительской кооперации в России – участие в развитии социальной инфраструктуры, в первую очередь на селе, обеспечение стабильного развития потребительского рынка страны за счёт удовлетворения потребностей и социальной защиты, повышения занятости населения, вовлекаемого в деятельность и обслуживаемого потребительской кооперацией, укрепление безопасности России в сфере продовольственного обеспечения.

В настоящее время в России, не говоря уже о Белоруссии, развитие кредитной кооперации находится по существу на начальном этапе организационного становления, хотя число кредитных кооперативов непрерывно увеличивается и они показывают высокую эффективность кредитно-финансовой деятельности. Анализ динамики кредитной кооперации в республике позволяет вполне обоснованно говорить о ярко выраженной положительной тенденции данного процесса.

Практически все сельские кредитные кооперативы далеки от того, чтобы удовлетворить потребности крупных и средних крестьянских (фермерских) хозяйств в оборотных средствах для развития производства. В настоящее время они в состоянии обеспечить потребности в оборотных средствах только мелких крестьянских (фермерских) и личных подсобных хозяйств.

За 15 лет развития к 2010 году в России сформировалась трехуровневая система сельскохозяйственной кредитной кооперации. Так, на сегодняшний день в 34 субъектах РФ кредитными кооперативами первого уровня созданы региональные кооперативы второго уровня. В 2004 году по инициативе региональных кооперативов был создан Межрегиональный сельскохозяйственный кредитный потребительский кооператив «Народный кредит» (кооператив третьего уровня). На данный момент в нем насчитывается четыре ассоциированных члена и 17 членов – кооперативов второго уровня, в состав которых входит 293 кредитных кооператива первого уровня.

В феврале 2010 года на базе Астраханского регионального сельскохозяйственного потребительского кооператива создан Межрегиональный сельскохозяйственный кредитный

потребительский кооператив третьего уровня «Народная кооперация», объединивший кооперативные системы Юга России. Основной задачей нового кооператива стало развитие кредитной, сбытовой и страховой кооперации на уровне регионов. Ядро сельскохозяйственной кредитной потребительской кооперации – региональные системы, поскольку они способствуют консолидации ресурсов и созданию системы защиты для кооперативов первого уровня. Сегодня в 33 регионах России сформированы двухуровневые системы сельской кредитной кооперации (кооперативы первого уровня объединены в региональный кооператив второго уровня). Процесс формирования двухуровневых систем в регионах России продолжается.

Таким образом, значительное увеличение численности кредитных кооперативов отражает существующую потребность сельского населения в сохранении и увеличении объемов продукции, производимой малыми формами хозяйствования, а кредитная кооперация является одним из ключевых механизмов экономического и социального развития села [5, с. 102].

Во Всероссийском научно-исследовательском институте экономики сельского хозяйства состоялась дискуссия по проблемам развития моделей кооперации в агропромышленном комплексе России. В дискуссии приняли участие российские ученые и практики, занимающиеся созданием сельскохозяйственных кооперативов.

«В мире наибольшее распространение получили кооперативы в сельскохозяйственной сфере. В 2009 году из 300 крупнейших кооперативов в мире 34 (11,3%) работали в области кредитования и оказания финансовых услуг», – отмечает В.М. Пахомов, доктор экономических наук, профессор Российского университета кооперации.

В большинстве стран мира кооперативы объединяются в союзы (ассоциации) по направлениям деятельности для отстаивания интересов своих членов. В Германии, Франции союзы кооперативов различных направлений объединяются в национальные союзы кооперативов, представляющие свои интересы на национальном и международном уровнях. Союзы (ассоциации) кооперативов стран мира объединены в Международный кооперативный альянс (МКА). Россия представлена в МКА Центральным союзом потребительских обществ Российской Федерации. В России членская база сельскохозяйственных потребительских кооперативов (снабженческих, сбытовых, обслуживающих, перерабатывающих) не превышает 50 тыс. личных подсобных хозяйств (охват менее 1%) и 4 тыс. крестьянских (фермерских) хозяйств (охват менее 3%).

По данным А.Н. Расказова, кандидата экономических наук, генерального директора Фонда развития сельской кредитной кооперации, система сельскохозяйственной кредитной потребительской кооперации в России – одна из форм финансирования сельского малого бизнеса. Цель кредитной кооперации – концентрация финансовых ресурсов и обеспечение доступа к ним своих членов – фермеров, владельцев ЛПХ, сельских предпринимателей. За 15-летний период существования сельскохозяйственная кредитная потребительская кооперация достигла ощутимых успехов. Сегодня сельскохозяйственные кредитные потребительские кооперативы широко распространены по всей России – в общей сложности в 78 субъектах Российской Федерации создано около 1800 сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативов. Наиболее крупные СКПК в Чувашской Республике, Краснодарском крае, Астраханской, Саратовской областях. Совокупный объем займов, предоставленных сельскохозяйственными кредитными потребительскими кооперативами своим членам, составил в 2010 году около 6,1 млрд. рублей. Согласно концепции, утвержденной Минсельхозом России, развитие системы сельской кредитной кооперации в стране идет по пути формирования многоуровневой системы.

Как резонно отмечает Л.И. Шадрина, председатель союза СПКК, сдерживающим фактором развития сельскохозяйственной потребительской кредитной кооперации в России является отсутствие механизма субсидирования процентных ставок для кооперативов по всем средствам, выдаваемым их членам. Нужно устанавливать такие нормативы деятельности, которые способствовали бы развитию кооперативов.

Сельскохозяйственная кредитная кооперация пережила финансовый кризис, засуху, и далеко не все кооперативы выходят без проблем из сложившейся ситуации. Ряд кооперативов

дошел до банкротства. Здесь и ошибки, допущенные при управлении из-за низкого профессионального уровня руководителей; и недостаточность собственных средств (то есть не формировали паевой фонд кооператива); формальность созданных резервных фондов, размещенных в собственном портфеле займов; отсутствие фондов, позволяющих решить проблемы, связанные с потерей ликвидности из-за досрочного изъятия сбережений или несвоевременной оплаты задолженности; несоблюдение финансовых нормативов и их несовершенство в законодательстве; отсутствие органа регулирования и надзора за деятельностью кредитных кооперативов. Кооперация во время кризиса не получила прямой поддержки от государства.

Союз СПКК имеет хорошие учебные центры, проводит обучение на местах. Рост потенциала сельскохозяйственной потребительской кредитной кооперации выдвигает повышенные требования к участникам этого движения: от того, насколько своевременно и аккуратно выполняют свои обязательства отдельные кредитные кооперативы, зависит общественная оценка движения в целом [1, с. 4–5].

Сегодня в России «особенностью развития кредитной кооперации ... является значительная роль иностранных организаций в становлении и поддержке кредитных кооперативов. Примером тому служит реализуемый ... проект ТАСИС «Демонстрация сети кооперативов и экономическая диверсификация в сельских районах через субрегиональное партнерство»» [3, с. 4].

Несмотря на несравненно более высокий уровень в России развития как вообще кооперативного движения, так и сельскохозяйственной сельской кредитной кооперации в частности, чем в Белоруссии, тем не менее, многие важнейшие аспекты и проблемы, свойственные Российской Федерации, тем более актуальны для нашей республики, в том числе: преодоление ведомственной разобщенности в управлении этой сферой, усиление координации различных государственных ведомств и министерств, общественных и коммерческих организаций; консолидация кооперативов различных видов, их участие в разработке национальной стратегии кооперативного развития. «В целом анализ опыта и практики кооперативного движения позволяет отметить, что в современных условиях роль и значение кооперативов [ускоренно] растет» [4, с. 47].

Таким образом, изучив и проанализировав российский опыт развития сельскохозяйственной кредитной кооперации, можно сделать следующие основные выводы:

1. Кредитные кооперативы создавались там, где была потребность в кредитовании мелких сельских товаропроизводителей.

2. Возникновение кредитных кооперативов сопровождалось принятием законодательных актов, регулирующих их деятельность.

3. Становление системы сельскохозяйственных кредитных кооперативов начиналось с создания сети первичных звеньев (ссудных и ссудо-сберегательных касс, обществ взаимного кредита, различных товариществ, банков), основанных на индивидуальном членстве и предназначенных для решения локальных задач. Их рост неизбежно приводил к формированию региональных кредитных организаций, обслуживающих кредитно-финансовые потребности первичных кооперативов, входящих в их состав, тесно связанных со своими членами и друг с другом участием в региональных объединениях. Дальнейшая эволюция в этом направлении привела к созданию национальных кредитных кооперативных организаций, включающих крупные банковские институты.

4. В подавляющем большинстве случаев сельские кредитные кооперативы создавались по инициативе их членов и путем аккумуляирования их средств.

5. На основе этого же опыта представляется необходимым формирование трехуровневой системы сельскохозяйственной кредитной кооперации: первый уровень – кредитно-сберегательные кооперативы, второй уровень – небанковские кредитные кооперативы, третий уровень – кооперативный банк. Построение системы должно основываться на принципах: построение «снизу вверх», демократизм и субсидиарность. Отношения между сельскохозяйственными кредитными кооперативами различных уровней должны строиться как на кооперативных началах, так и гражданско-правовых началах.

Опыт работы кредитных кооперативов в странах с развитой экономикой дает основания считать, что целью их функционирования является не извлечение возможно большей прибыли на капитал, а улучшение и облегчение условий предоставления займов своим членам для развития их хозяйственной деятельности. Принципы, на которых базируется кредитная кооперация: взаимопомощь, производственное направление ссуды, самокупаемость и самофинансирование, равноправие, доверие к личным качествам заемщика, доступность для всех членов информации о деятельности кооператива – явились основными факторами утверждения этой формы кредитования сельского населения как наиболее надежной и стабильной.

В России, как и во всем мире, сельскохозяйственная кредитная кооперация является одним из главнейших сегментов финансового рынка, обслуживающим категорию клиентов, традиционно не привлекательную для коммерческих банков.

Литература

1. Дискуссия по проблемам развития моделей кооперации в агропромышленном комплексе России // АПК : Экономика. Управление. – 2011. – № 9. – С. 3–14.
2. Захаров, И.В. Создание и организация деятельности сельскохозяйственных кредитных кооперативов / И.В. Захаров, В.К. Крутиков, А.Н. Рассказов. – М. : Росинформагротех, 2005. – 216 с.
3. Крутиков, В.А. Небанковская структура финансовых посредников : Кредитные кооперативы. Курс лекций, учебная программа, тест для специальности 08.01.05 «Финансы и кредит» / В.К. Крутиков, Н.Н. Чиркина, М.Б. Гутман. – М. : Артмедиапринт, 2006. – 188 с.
4. Лексина, А.А. Развитие системы сельскохозяйственной кредитной кооперации в региональном АПК : автореф. дис. ... экон. наук / А.А. Лексина. – Саратов, 2004. – 21 с.
5. Лепкина, Ю.Г. Специфика сельскохозяйственной кредитной кооперации в условиях экономической интеграции / Ю.Г. Лепкина // Фундаментальные исследования. – 2012. – № 11. – Ч. 4. – С. 999–1003.
6. Летов, В.М. Становление и развитие системы сельскохозяйственной кредитной потребительской кооперации в России / В.М. Летов // Актуальные проблемы развития сельскохозяйственной потребительской кооперации : сб. материалов Междунар. науч.-практ. конф. – Пенза : Приволжский дом знаний, 2010. – С. 89–93.

УДК 001(476):338:331.582

Кадровый потенциал научно-технического сотрудничества стран Единого экономического пространства

Э.А. САВЕНОК

Рассматриваются проблемы качественного отставания стран ЕЭП от уровня развития инновационной сферы ведущих стран мира. Показано, что в настоящее время в странах-партнерах ЕЭП не сформированы условия для вовлечения имеющегося научно-технического потенциала в решение задач модернизации и устойчивого развития интегрируемых экономик. Остаются нерешенными проблемы оттока работников, занятых исследованиями и разработками; сокращается удельный вес наиболее продуктивной части кадров высшей квалификации в общей численности исследователей; низкий уровень наукоемкости ВВП и другие.

Ключевые слова: инновационное развитие, потенциал, наука, инновации, научно-техническое сотрудничество, наукоемкость, интеграция.

Problems of a qualitative gap between countries of the CES and level of development of the innovative sector in the leading countries of the world are examined in the work. It is shown that, at the present time, conditions to involve available scientific and technological potential to resolve problems of modernization and sustainable development of integrable economies are not created within the countries of the CES. The following problems still remain unresolved: outflow of workers who are involved in research and development; reduction in quantity of the most productive part of highly qualified personnel among total number of researchers; low level of knowledge-intensity of GDP, and others.

Keywords: innovative development, potential, science, innovation, scientific and technological cooperation, knowledge-intensity, integration.

Опыт высокоразвитых стран мира показывает, что без увеличения интеллектуального капитала и повышения эффективности его использования невозможно обеспечение качественного роста и устойчивого развития экономики. В связи с этим научно-техническая политика у них возведена в ранг национальной идеи. Формирование условий для возникновения и последующего развития высокотехнологичных производств базируется на общих принципах государственной политики в научной и инновационной сферах:

- наука и инновации выступают как фундамент и средство обеспечения конкурентоспособности и безопасности страны, в связи с чем поддерживаются государством;
- важное экономическое значение принадлежит корпоративным исследованиям и разработкам;
- общепринятыми являются постоянные или возрастающие со стороны государства вложения в науку [1, с. 46–47].

Между тем, просчеты в научной и инновационной политике постсоветских государств в первые десятилетия их существования привели к тому, что «...за годы построения рынка общая доля стран СНГ на мировом рынке наукоемкой продукции, по разным оценкам, сократилась в 12–15 раз и сегодня не превышает 1%, в то время как в регионе сосредоточено 10–12% интеллектуального потенциала планеты» [2, с. 3]. В связи с этим, в условиях интенсивного развития экономической интеграции в рамках СНГ, Таможенного союза и Единого экономического пространства, одной из актуальных задач является формирование единого инновационного пространства, чтобы не очутиться на периферии мирового инновационного развития.

Как показывают исследования ученых [3], создание Единого экономического пространства Беларуси, Казахстана и России оказывает положительное воздействие на развитие этих стран. Суммарный эффект от развития интеграционных связей за период 2011–2030 гг. оценивается в 632 млрд. долл. США (в ценах 2010 года) для России, 170 млрд. долл. для Беларуси и 106,6 млрд. долл. для Казахстана. Причем успешность интеграционных процессов

будет критически важна для развития белорусской экономики в долгосрочной перспективе. Но чтобы достичь этого синергетического эффекта, необходимо, с одной стороны, развитие научно-технической и инновационной сфер, а с другой стороны, формирование инновационной среды в обществе для повышения интеллектуального и творческого потенциала населения. Потому как «...мировое лидерство в области инновационной экономики сохранится за теми странами, которые смогут развивать фундаментальные исследования по максимальному спектру научных дисциплин и одновременно создадут лучшие национальные инновационные системы, обеспечивающие непрерывный поток нововведений» [4, с. 156].

Результаты исследований белорусских и российских ученых показывают принципиальную схожесть базовых аспектов развития социально-экономической и научно-технической сфер стран-участниц ЕЭП (анализируются Россия и Беларусь) до настоящего времени [5, с. 101–109]. На фоне общей тенденции поступательного, но нестабильного по годам, роста объемов производства отмечается высокая степень износа основных фондов, которая усугубляется недостаточной, не покрывающей даже их физического износа, величиной инвестиций (5–7% стоимости основных фондов). Период обновления технологической базы производства составляет 20–25 лет. Партнеры пока не располагают сложившимися кластерами наукоемких и высокотехнологичных производств. Во внешнеторговом обороте наблюдаются структурные трансформации, вызванные значительной долей экспорта продукции с низкой добавленной стоимостью, в то время как импортные потоки акцентированы на товары с большим количеством технологических переделов. В результате конкурентоспособность большинства видов продукции определяется в основном относительной дешевизной при базовом уровне качества, неценовые факторы спроса практически не задействованы.

Несмотря на то, что Беларусь, Казахстан и Россия в стратегиях экономического развития стран определили и политически закрепили необходимость инновационного пути развития, проблемы модернизации экономик государств-партнеров остаются. В данном контексте является необходимым анализ состояния и тенденций развития научной сферы стран-участниц ЕЭП как локомотива инновационной экономики.

Ядро науки составляют организации, занимающиеся научными исследованиями и разработками. Как показывают данные таблицы 1, в период с 2005 г. по 2010 г. в России произошло сокращение численности данных организаций на 2,1%, в Казахстане – на 1,2% при росте их числа в Беларуси на 7,8% [10, с. 14], [12, с. 5], [13, с. 11], [15].

Таблица 1 – Численность организаций, занимающихся научными исследованиями и разработками

Год Страна	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Беларусь	322	378	380	329	317	347
Россия	3566	3285	3339	3666	3536	3492
Казахстан	429	437	438	421	414	424

Оценка структуры организаций, выполняющих исследования и разработки, свидетельствует о снижении доли научно-исследовательских организаций: в России – на 6,7% (с 2115 в 2005 г. до 1840 в 2010 г.); в Беларуси – на 21,7% (с 168 в 2005 г. до 106 в 2010 г.), при их незначительном увеличении за аналогичный период в Казахстане с 14,6% до 15,1%. На фоне этой тенденции контрастно выглядит резкое увеличение числа прочих организаций, вызванное в основном изменением их организационных форм: с 6,6% до 12,9% в России (с 234 до 452); с 5,3% до 42,6% в Беларуси (с 17 до 149, т. е. в 8 раз); с 20,4% до 28,3% (с 89 до 120) в Казахстане.

С 2000 г. по 2010 г. численность персонала, занятого научными исследованиями и разработками, в России и Беларуси сокращается (таблица 2): в России – на 17% (151189 чел.), в Беларуси – на 4% (1214 чел.). В Казахстане за указанный период количество персонала, занятого НИОКР, увеличивается почти в 1,5 раза [7, с. 24], [8, с. 34], [9, с. 43], [11, с. 224–225], [15].

Таблица 2 – Численность и структура персонала, выполнявшего научные исследования и разработки

Год	Всего			в т. ч. исследователи			в т. ч. доктора наук			в т. ч. кандидаты наук		
	РФ	РБ	РК	РФ	РБ	РК	РФ	РБ	РК	РФ	РБ	РК
2000	887729	32926	14756	425954	10707	9009	22018	819	948	84930	3856	2797
2005	813207	30222	18912	391121	18267	11910	23502	780	1106	77024	3255	3018
2008	761252	31473	22026	375804	18455	10780	25280	726	1818	77254	3143	4697
2009	742433	32441	20040	369237	20543	10095	25499	739	1340	77432	3228	2756
2010	736540	31712	21442	368915	19879	10870	27009	748	1347	80017	3193	3041

Период 2000–2010 гг. характеризуется колебаниями в структуре работников с высшей научной квалификацией. Так, в Республике Беларусь количество докторов наук в 2008 г. по сравнению с 2000 г. сократилось на 11% и к 2010 г. возросло на 3% по отношению к 2008 г., кандидатов наук сократилось на 19% и увеличилось на 1,6% в соответствующие периоды. В аналогичные периоды в Республике Казахстан наблюдается противоположная тенденция: количество докторов наук увеличилось практически в 2 раза, кандидатов наук – в 1,7 раза, а к 2010 г. количество докторов наук сократилось на 26% по отношению к 2008 году, кандидатов наук – на треть. В России в 2000–2010 гг. наблюдается увеличение докторов наук на 23% и снижение кандидатов наук на 6%. Кадровые проблемы во многом вызваны низкой престижностью научного труда, отсутствием эффективных механизмов по привлечению и закреплению специалистов в научно-технической сфере.

Проведенный анализ распределения кадров высшей квалификации по возрастным категориям свидетельствует о наличии неблагоприятных трендов в воспроизводстве научных кадров. Критично выглядит возрастная структура докторов наук в Республике Беларусь, 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 45,3% до 62,1% (2000–2010 гг.). В структуре кадров высшей квалификации Беларуси наблюдается сокращение в общей численности исследователей удельного веса наиболее продуктивной части кадров высшей квалификации (докторов наук возрастной категории до 50 лет – с 18,2% до 7,7% и кандидатов наук той же возрастной категории – с 45,8% до 38,2%). Для России характерны аналогичные процессы: уменьшение доли докторов наук в возрастной категории 40–49 лет с 18,8% до 15,5% и кандидатов наук – с 11,3% до 8,9%.

Тем самым, несмотря на специфику научного труда, предполагающего «растянутость» продуктивного возраста, создаются условия для отрицательного системного кумулятивного эффекта.

Анализ данных свидетельствует, что Беларусь и Россия по числу работников, занимающихся научными исследованиями и разработками, на 10 тысяч занятых в экономике сохраняют потенциал инновационного развития (таблица 3). Казахстан отстает от своих партнеров в 3–4 раза [6, с. 22], [10, с. 18–19], [11, с. 6], [13, с. 15], [15].

Таблица 3 – Динамика численности персонала, занятого научными исследованиями и разработками, на 10 тысяч занятых в экономике, чел.

Год Страна	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Беларусь	69	66	69	69	72	67
Россия	122	120	118	111	110	106
Казахстан	26	26	23	28	25	26

Одним из главных макроэкономических показателей, характеризующих инновационный потенциал государства, является наукоемкость ВВП. Наукоемкость ВВП – это та его часть, которая направляется на проведение научных исследований и разработку high-tech. Мировой опыт показывает, что при значении этого показателя ниже 0,4% наука может выполнять в государстве лишь социально-культурную функцию. С точки зрения экономической безопасности, критическим уровнем наукоемкости считается 1%. В странах ЕС критической

считается наукоемкость ВВП в 2%. Следует отметить, что по масштабам финансирования науки страны ЕЭП уступают не только развитым, но и развивающимся странам мира. Так, в 2010 году наукоемкость ВВП Беларуси составила 0,7%, Казахстана – 0,16%, России – 1,16%, что не свидетельствует в пользу того, что страны реально движутся по инновационному пути. В то же время наукоемкость ВВП Китая составляет 1,6%, США – 2,77%, Японии – 3,44%.

Основным источником средств на проведение научных исследований является государственный бюджет (таблица 4). В России и Беларуси его доля составляет более 50%, в Казахстане – более 80%. Что же касается средств потребителей – заказчиков научных разработок, они формируют менее четверти затрат на НИОКР в странах ЕЭП [10], [12], [13], [15]. Следует отметить, что в развитых странах две трети расходов на науку осуществляют заказчики.

Таблица 4 – Распределение затрат на исследования и разработки по источникам финансирования в 2010 году, %

Страны	Бюджетные средства	Внебюджетные средства	Собственные средства НИИ	Средства заказчиков	Иностранные инвестиции
Беларусь	58	1	12	15	13
Россия	56	2	9	28	4
Казахстан	81	1	17	–	1

Такое положение объясняется низкой инновационной привлекательностью бизнеса вкпе с пассивностью среднего класса, не желающего вкладывать финансовые средства в серьезные длительные проекты. Особенно низкая заинтересованность бизнеса в проведении полного инновационного цикла – от этапа научных исследований до выпуска на рынок новых продуктов и технологий. Препятствием для динамичного развития научно-исследовательской сферы является доминирование одной формы собственности – практически все научно-технические разработки выполняются организациями государственной формы собственности, в то время как в большинстве стран с рыночной экономикой исполнителями научно-исследовательских работ являются хозрасчетные предприятия.

К 2010 г. доля инновационной продукции (товаров, работ, услуг), поставляемой на мировой рынок в общем объеме промышленного производства и оказанных услуг, снизилась до 7,0% в Беларуси и 4,7% в России (таблица 5) [10, с. 115–119], [14]. В развитых странах предельно допустимой границей считается 30%.

Таблица 5 – Объем инновационных товаров, работ, услуг, поставленных за пределы национальной экономики, в % к общему объему отгруженных товаров, выполненных работ, услуг

Год Страна	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Беларусь	15,2	14,8	14,8	14,2	9,7	7,0
Россия	5	4,7	4,6	4,5	4,1	4,7

Основные проблемы, препятствующие развитию высоких технологий, – неполная интеграция в глобальную экономику, отсутствие развитой системы международного трансфера, недостаточная адаптация к новым тенденциям на мировом рынке наукоемкой продукции. Это приводит к снижению эффективности развития высокотехнологичного сектора стран Единого экономического пространства, отсутствию мультипликационного эффекта от него в традиционных отраслях национальных экономик. Все эти проблемы мешают решению важнейшей задачи – увеличению экспорта продукции с высокой добавленной стоимостью.

Причиной, замедляющей инновационное развитие предприятий стран-участниц ЕЭП, является ориентация на внутренний рынок как наиболее комфортную среду для расширения их хозяйственной деятельности. А это значит, что инновации не рассматриваются как инструмент продвижения товаров в страны дальнего зарубежья. В то же время в условиях «новой экономики» инновации становятся основным инструментом в конкурентной борьбе. Так, в странах ЕС каждая вторая организация стремится к освоению новых рынков.

Таким образом, проведенный анализ свидетельствует о наличии ряда одинаковых взаимосвязанных проблем в воспроизводстве и использовании научно-технического потенциала стран-участниц ЕЭП. Вышеуказанные негативные тенденции сдерживают реальное повышение конкурентоспособности экономик стран ЕЭП и диктуют необходимость формирования единого инновационного пространства, подразумевающего строительство национальной инновационной системы государств ЕЭП.

Литература

1. Кочетов, В.В. Инженерная экономика / В.В. Кочетов, А.А. Колобов, И.Н. Омельченко ; под ред. А.А. Колобова, А.И. Орлова. – М. : Изд-во МГТУ им. Н.Э. Баумана, 2005. – 668 с.
2. Байнев, В.Ф. Вероятные сценарии развития научно-технической и инновационной сферы страны с трансформационной экономикой в зависимости от характера монетарной, кредитно-денежной и фискальной политики государства / В.Ф. Байнев, О.В. Седлухо // Новая экономика. – 2006. – № 11–12.
3. Комплексная оценка макроэкономического эффекта различных форм глубокого экономического сотрудничества Украины со странами Таможенного союза и Единого экономического пространства в рамках ЕврАзЭС // Евразийский банк развития. – СПб, 2012.
4. Стратегический глобальный прогноз 2030 // Международная жизнь. – 2011. – № 1.
5. Основные показатели научно-технической деятельности Республики Беларусь и регионов СЗФО РФ / С.В. Терехова, К.А. Задумкин, В.В. Гончаров, В.А. Колотухин, Д.В. Никуренко // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2010. – № 3(11).
6. Беларусь в цифрах. 2010 // Статистический сборник. – Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2010. – 103 с.
7. О состоянии и перспективах развития науки в Республике Беларусь по итогам 2008 года : аналитический доклад / И.В. Войтов и [др.]. – Минск : ГУ «БелИСА», 2009. – 184 с.
8. О состоянии и перспективах развития науки в Республике Беларусь по итогам 2009 года : аналитический доклад / под ред. И.В. Войтова, М.В. Мясниковича. – Минск : ГУ «БелИСА», 2010. – 156 с.
9. 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 : ГУ «БелИСА», 2011. – 200 с.
10. Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь // Статистический сборник. – Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2011. – 146 с.
11. Казахстан в 2011 году // Статистический ежегодник. – Агентство Республики Казахстан по статистике. – Астана, 2012. – 496 с.
12. Наука и инновационная деятельность Казахстана, 2007–2011 гг. // Статистический сборник. – Агентство Республики Казахстан по статистике. – Астана, 2012. – 88 с.
13. Наука и инновационная деятельность Казахстана, 2006–2010 гг. // Статистический сборник. – Агентство Республики Казахстан по статистике. – Астана, 2011. – 77 с.
14. Российский статистический ежегодник. 2010 // Статистический сборник. – Росстат. – М., 2010. – 803 с.
15. Официальный сайт Росстата [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main>. – Дата доступа : 15.10.2012.

УДК 330.322.011:334.716

Инвестиционная привлекательность предприятия: показатели оценки (методология исследования)

В.В. СОРВИРОВА

Рассматриваются методологические основы формирования системы показателей для оценки инвестиционной привлекательности предприятия. Предложена методика оценки инвестиционной привлекательности предприятия.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, инвестиционная деятельность, методика, показатели, факторы.

The article touches upon methodological bases of formation of system of indicators for an assessment of enterprise investment appeal. A technique of assessment of investment appeal of an industrial enterprise is given in the article.

Keywords: investment appeal, investment activity, technique, indicators, factors.

В настоящее время практически любое направление производственной деятельности характеризуется высоким уровнем конкуренции. Для сохранения своих позиций и достижения лидерства предприятия вынуждены постоянно развиваться, осваивать новые технологии, расширять сферы деятельности. В этих условиях периодически наступает момент, когда руководство организации понимает, что дальнейшее развитие невозможно без притока инвестиций. Привлечение инвестиций дает предприятию конкурентные преимущества и часто является мощнейшим средством роста. Основная цель привлечения инвестиций – повышение эффективности деятельности предприятия, то есть результатом любого выбранного способа вложения инвестиционных средств при грамотном управлении должен являться рост стоимости предприятия и других показателей его деятельности.

Инвестиционная привлекательность важна для инвесторов, так как анализ предприятия и его инвестиционной привлекательности позволяет свести риск неправильного вложения средств к минимуму. Неслучайно поэтому потенциальные инвесторы уделяют внимание данной характеристике предприятия немалую роль, изучая при этом показатели финансово-хозяйственной деятельности как минимум за 3–5 лет. Также для правильной оценки инвестиционной привлекательности инвесторы оценивают предприятие как часть отрасли, а не как отдельный хозяйствующий субъект в окружающей среде, сравнивая исследуемое предприятие с другими предприятиями в этой же отрасли.

Исследование этой проблемы важно для разработки методологической базы формирования системы показателей для оценки инвестиционной привлекательности всех сегментов рынка и прежде всего предприятий, поскольку они имеют высокий потенциал для развития. Сейчас ни у кого из субъектов инвестиционной деятельности не вызывает сомнений необходимость оценки и анализа инвестиционной привлекательности предприятия – потенциального объекта инвестирования – как обязательной процедуры, предшествующей расчету ожидаемой эффективности любых вложений в этот объект. Причина – в признании того факта, что системный подход к организации инвестиционного процесса предполагает непременно предварительную оценку возможностей той экономической системы, которая призвана обеспечить требуемую экономическую и иную эффективность данного процесса. Это подтверждается изменением толкования сути понятия «инвестиционная привлекательность предприятия» (таблица 1), из которой следует, что изменение взглядов на данный термин происходило по принципу «от частного к общему», а конкретно – от узкоэкономических (финансовых) представлений к системным, претендующим на полный охват факторов, влияющих на данное качество оцениваемой системы.

Таблица 1 – Развитие представлений об инвестиционной привлекательности предприятия (организации) в учебной и научной литературе

Авторы	Трактовка понятия «инвестиционная привлекательность предприятия»
1	2
Л.П. Белых	<i>Инвестиционная привлекательность предприятия</i> – соотношение уровня риска и ставки доходности.
К.В. Щиборщ	Понятие « <i>инвестиционная привлекательность предприятия</i> » имеет разный смысл для кредитора (банка) и инвестора (акционера). Если для банка инвестиционная привлекательность предприятия определяется его платежеспособностью, то для акционера – эффективностью хозяйственной деятельности (прибылью на совокупные активы).
Э.И. Крылова	<i>Инвестиционная привлекательность</i> – экономическая категория, характеризующаяся эффективностью использования имущества предприятия, его платежеспособностью, устойчивостью финансового состояния, способностью предприятия к саморазвитию на базе повышения доходности капитала, технико-экономического уровня производства, качества и конкурентоспособности продукции.
Ю.В. Севрюгин [7]	С позиции инвесторов, <i>инвестиционная привлекательность предприятия</i> – это система количественных и качественных факторов, характеризующая платежеспособный спрос предприятия на инвестиции.
Л.С. Валинурова и О.Б. Казакова	<i>Инвестиционная привлекательность экономической системы</i> – это совокупность различных объективных признаков, свойств, средств, возможностей системы, обуславливающих потенциальный платежеспособный спрос на инвестиции. Инвестиционная привлекательность включает в себя инвестиционный потенциал и инвестиционный риск и характеризуется взаимодействием этих категорий.
В.А. Бабушкин	Под <i>инвестиционной привлекательностью</i> понимается такое состояние организации, при котором у потенциального собственника капитала (инвестора, кредитора, лизингодателя и пр.) возникает желание пойти на определенный риск и обеспечить приток инвестиций в монетарной и (или) немонетарной форме.

В соответствии с такой эволюцией трактовки инвестиционной привлекательности промышленного предприятия изменялся подход к решению задачи ее количественной оценки и анализа. В результате все существующие методики оценки и анализа инвестиционной привлекательности предприятия можно разделить на две группы:

- методики, согласно которым уровень инвестиционной привлекательности промышленного предприятия целиком и полностью определяется его финансовым состоянием, а анализ этой привлекательности сводится, естественно, к анализу финансового состояния;
- методики, учитывающие влияние внутренних (причем не только финансовых) и внешних факторов на инвестиционную привлекательность предприятия и на характер ее изменения в зависимости от этих факторов.

Из сравнения методик первой группы (таблица 2) видно, что в качестве исходной информационно-аналитической базы используются разные показатели финансового состояния. Собственно методикой оценки именно инвестиционной привлекательности является только методика К.В. Щиборща [9, с. 32–36], поскольку в ней оперируют не абсолютными, как в методиках Э.И. Крыловой [5] и Т.В. Федорович [8, с. 29–35], показателями, а относительными, позволяющими потенциальному инвестору сравнивать оцениваемые предприятия между собой.

Таблица 2 – Сравнительная характеристика методик оценки и анализа инвестиционной привлекательности предприятия на основе анализа его финансового состояния

Автор (коллектив авторов)	Используемые методикой (оцениваемые) показатели финансового состояния предприятия – факторы его инвестиционной привлекательности	Возможность количественной оценки и анализа инвестиционной привлекательности предприятия по использованным (рассчитанным) показателям его финансового состояния
1	2	3
Л.П. Белых	Доходность акций по сравнению с облигациями, валютой и депозитными вкладами; потоки доходов; выплата дивидендов; отно-	Такой возможности нет, поскольку отсутствует количественная интерпретация уровня инвестиционной привлекательности

	шение цены акции к чистой прибыли; отношение чистого дохода на акцию к дивидендам на акцию (коэффициент покрытия).	предприятия в зависимости от величин, рекомендуемых для ее оценки, показателей его финансового состояния.
К.В. Щиборщ	Кредитный период; рентабельность инвестиций (с учетом включения процента по их привлечению в расходы); разница между годовой прибылью совокупных активов и годовым процентом по кредиту. Рентабельность продукции; балансовая прибыль на рубль совокупных активов; балансовая прибыль к собственным средствам; балансовая прибыль к величине оборотных средств; коэффициент текущей, срочной и абсолютной ликвидности; доля чистого оборотного капитала в оборотных средствах; доля собственных средств в совокупных пассивах (источниках финансирования).	Предприятие считается принципиально (абсолютно) привлекательным для инвестора, если кредитный период не превышает 8 лет, рентабельность инвестиций составляет не менее 20%, а разность между прибылью совокупных активов и процентом по кредиту положительна. Критерий инвестиционной привлекательности рассчитывается как средневзвешенная сумма перечисленных показателей, что позволяет построить рейтинг уже относительной привлекательности тех предприятий, которые удовлетворяют условию своей абсолютной инвестиционной привлекательности.
Э.И. Крылова	Показатели, характеризующие платежеспособность и ликвидность, коэффициенты финансовой устойчивости, коэффициенты оборачиваемости и коэффициенты рентабельности – всего 41 критериальный показатель.	Данные показатели сравниваются с их нормативными значениями. Инвестиционная привлекательность предприятия считается тем выше, чем большее число оцениваемых показателей удовлетворяет своим нормативам.
Т.В. Федорович	Показатели рыночной стоимости (ценности) корпорации: – экономическая добавленная стоимость; – рыночная добавленная стоимость; – рыночная капитализация и предпринимательская прибыль; – собственный гудвилл (приращение стоимости корпорации, достигнутое благодаря эффективному управлению).	Чем выше данные показатели стоимости бизнеса, тем выше инвестиционная привлекательность оцениваемой корпорации.

Единым для всех методик второй группы является то, что независимо от числа учитываемых факторов и способа расчета конечных показателей, все они построены по вышеуказанному принципу – «от частного к общему», или, согласно рисунку 1, по схеме расчета «снизу вверх». Такой же общей их чертой является тенденция учета как можно большего числа определяющих инвестиционную привлекательность предприятия факторов. При этом степень проработки методики подобного учета разная. Так, методика Д.В. Дорошина [4, с. 122–128] содержит лишь общие указания о вычислении локальных показателей инвестиционной привлекательности через отношение величины соответствующего её фактора к риску недостижения этой величины. Методика В.А. Бабушкина [1], претендующая на наибольшую детализацию процедуры оценки инвестиционной привлекательности предприятия, тем не менее, как готовый инструмент такой оценки может предложить лишь расчет интегрального показателя инвестиционной привлекательности вложений в долгосрочные долевые и долговые ценные бумаги, а по остальным видам вложений конкретных процедур расчета нет.

Наиболее законченными и логичными (а потому могут быть применимыми в практике инвестиционного анализа) являются методики Ю.В. Севрюгина [7], В.М. Кожухара [6], а также методика Л.С. Валинуровой и О.Б. Казаковой [3]. Для выбора наиболее оптимальной из них в каждом конкретном случае необходимо учитывать следующие возможности и ограничения данных методик:

- методика Ю.В. Севрюгина [7] позволяет методом средневзвешенного оценить три локальных и один интегральный показатель инвестиционной привлекательности предприятий разных организационно-правовых форм (ОАО, ЗАО, унитарного предприятия и др.). Недостатком методики является качественный характер критериев, используемых для оценки двух из трех рассчитываемых факторов (локальных показателей);

- преимуществом методики Л.С. Валинуровой и О.Б. Казаковой [3], а также методики В.М. Кожухара является попарное сравнение всех используемых параметров на предмет вы-

явления их парной корреляции в целях исключения незначимых (зависимых) параметров из последующего расчета показателей инвестиционной привлекательности;

- методика В.М. Кожухара [6] базируется на SWOT-анализе, за счет чего позволяет дополнительно к рассчитываемым показателям инвестиционной привлекательности оценить стратегическую позицию анализируемого предприятия на рынке и дать рекомендации по её изменению для повышения этой привлекательности;

- методика Л.С. Валинуровой и О.Б. Казаковой [3] является наиболее детальной и трудоемкой из всех анализируемых, поскольку предполагает учёт 55 параметров, характеризующих оцениваемое предприятие. Методом средневзвешенного по ним определяются интегральные показатели инвестиционного потенциала и инвестиционного риска данного предприятия, после чего на их основе рассчитывается интегральный показатель его инвестиционной привлекательности. К важнейшим дополнительным возможностям методики относится учет влияния отрасли, к которой относится анализируемое предприятие, и региона, в котором оно функционирует, на инвестиционную привлекательность данного предприятия. Такой учёт позволяет как улучшать, так и ухудшать показатели этой привлекательности.



Рисунок 1 – Схема оценки инвестиционной привлекательности предприятия с учётом её внутренних и внешних факторов

Таким образом, инвестиционная привлекательность – целостное представление о предприятии как субъекте определенного вида деятельности, которое складывается из восприятия результатов и последствий деятельности различными контактными группами (рисунок 2).

Оценка инвестиционной привлекательности включает четыре составляющие:

- качественную оценку состояния или положения предприятия;
- количественную меру стоимости предприятия как субъекта рыночных отношений;
- оценку инновационной восприимчивости предприятия;
- экономические риски.

Обобщая все вышесказанное, можно утверждать, что категории «инвестиционная привлекательность промышленного предприятия» как некоего абстрактного понятия в экономике не существует, и поэтому необходимо соотнести ее с конкретным инвестором или реципиентом.

По-нашему мнению, инвестиционная привлекательность – это экономическая категория, характеризующая совокупность макро- и микрофакторов, которая обуславливает поведение инвестора (акционера) и получателя инвестиций, имеющего совокупность эффективных проектов.



Рисунок 2 – Оценка инвестиционной привлекательности промышленного предприятия со стороны контактных групп

В данной работе предлагается методика оценки инвестиционной привлекательности, состоящая из следующих этапов:

- 1) выбор системы финансовых и нефинансовых показателей для оценки состояния предприятия;
- 2) построение многофакторной регрессионной модели и определение значимости показателей-факторов;
- 3) определение системы весов показателей в оценке;
- 4) построение комплексного финансового показателя;
- 5) контрольный этап. Заключение об уровне инвестиционной привлекательности предприятия.

Важнейшей составляющей оценки инвестиционной привлекательности промышленных предприятий является правильный выбор ряда отдельных показателей, которые наилучшим образом характеризуют отдельные стороны деятельности предприятия, исследуемой отрасли и при этом образуют некоторую законченную совокупность, дающую комплексное представление о предприятии как о функционирующей системе.

Для более полной оценки финансово-экономической деятельности промышленного предприятия с целью определения его инвестиционной привлекательности можно дополнить группы показателей, используемые в рассмотренных методиках, а именно использовать:

- показатели ликвидности (характеризуют возможность предприятия своевременно в полном объеме произвести расчеты по краткосрочным обязательствам перед контрагентами);
- показатели рентабельности (характеризуют эффективность работы предприятия в целом и различных направлений его деятельности);
- экономические показатели (отражают эффективность использования имеющегося экономического потенциала).

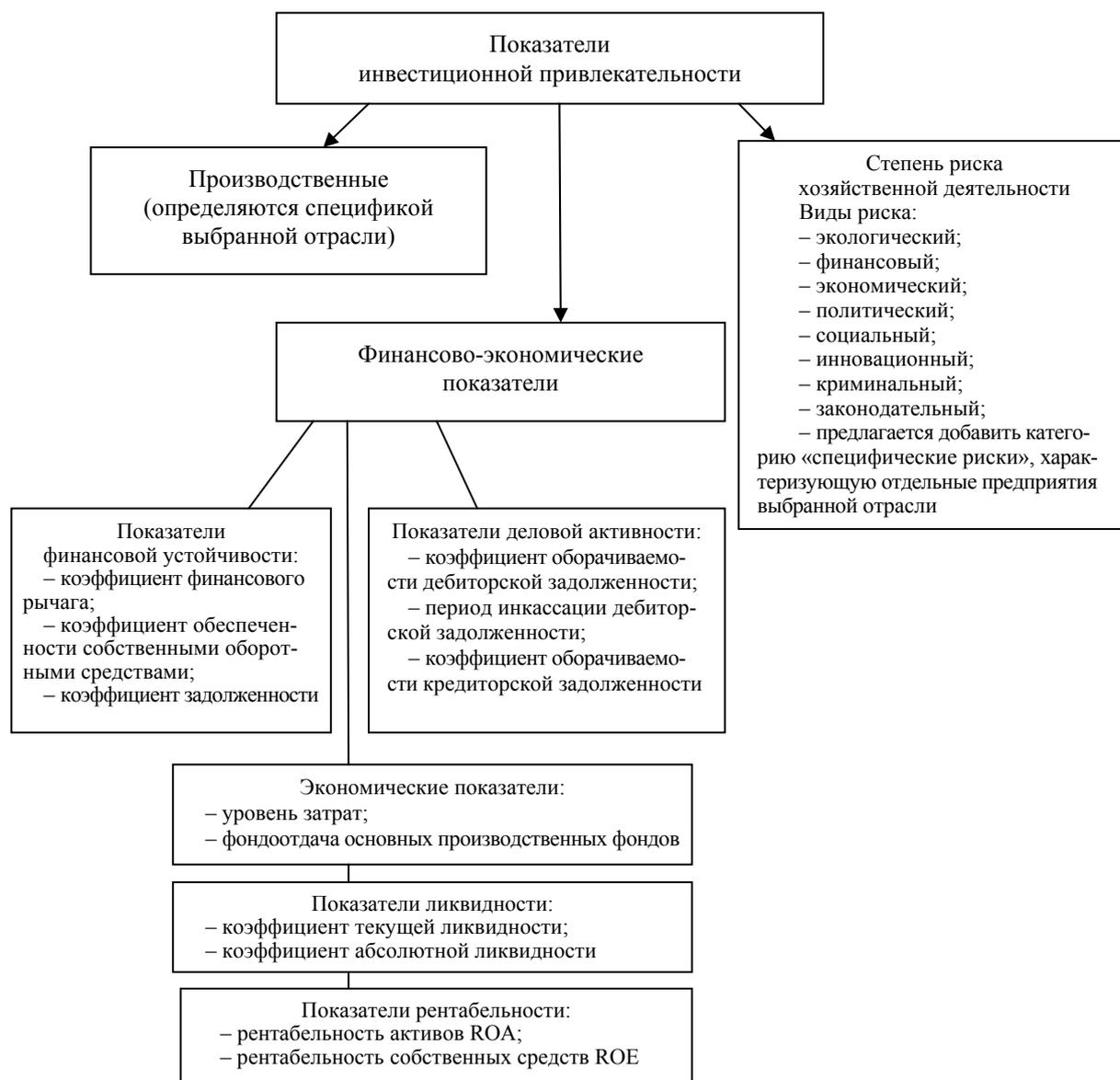


Рисунок 3 – Группы показателей, выбранные для методики комплексной оценки инвестиционной привлекательности промышленного предприятия

Важнейший фактор, который обязательно необходимо учитывать при формировании системы показателей, – это инвестиционная привлекательность промышленных предприятий на макроуровне, под которой понимаются условия, созданные государством субъектам хозяйствования. Инвестиционная привлекательность на макроуровне создает инвестиционный климат для инвестиционной восприимчивости на региональном уровне и уровне отдельного предприятия. И в то же время инвестиционная привлекательность на этих уровнях может существенно отличаться от общего инвестиционного климата. К внешним факторам относятся те, которые определяются внешней средой или макроэкономическими показателями и не зависят напрямую от деятельности предприятия.

В заключении необходимо подчеркнуть, что оценка инвестиционной привлекательности современных предприятий настолько важна и необходима, что рекомендуется включить ее показатели в финансовую отчетность предприятий.

Литература

1. Бабушкин, В.А. Организация и методика анализа инвестиционной привлекательности хозяйствующего субъекта : автореф. дис. ... канд. экон. наук / В.А. Бабушкин. – Воронеж, 2009. – 24 с.

2. Белых, Л.П. Финансовый анализ в оценке инвестиционной привлекательности предприятий / Л.П. Белых // Бухгалтерский учёт. – 1999. – № 10. – С. 92–99.
3. Валинурова, Л.С. Управление инвестиционной деятельностью : учебник / Л.С. Валинурова, О.Б. Казакова. – М. : КНОРУС, 2008.
4. Дорошин, Д.В. Оценка инвестиционной привлекательности промышленных предприятий / Д.В. Дорошин // Справочник экономиста. – 2005. – № 8(26).
5. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности предприятия : учебное пособие / Э.И. Крылова, В.М. Власова, М.Г. Егорова и др. – М. : Финансы и статистика, 2009.
6. Кожухар, В.М. Практикум по иностранным инвестициям / В.М. Кожухар. – М. : Дашков и Ко, 2008.
7. Севрюгин, Ю.В. Оценка инвестиционной привлекательности промышленного предприятия : автореф. дис. ... канд. экон. наук / Ю.В. Севрюгин. – Ижевск, 2004. – 27 с.
8. Федорович, Т.В. Финансовая отчетность как индикатор инвестиционной привлекательности корпорации / Т.В. Федорович // Экон. анализ : теория и практика. – 2008. – № 12(117).
9. Щиборщ, К.В. Оценка инвестиционной привлекательности предприятий / К.В. Щиборщ // Банковские технологии. – 2000. – № 4.

Безопасность банка как одна из сторон кредитного процесса

А.В. ТОЛСТОШЕЕВА

Статья касается проблем обеспечения безопасности интересов сторон кредитного процесса. В статье внимание уделено определению экономической сущности кредитной деятельности банка: из каких этапов она состоит и какие стороны к ней привлекаются. В статье проходит изучение интересов сторон кредитного процесса, необходимости их баланса для эффективной кредитной деятельности банка; раскрываются понятия безопасности через понятия опасности и риска; рассмотрены угрозы банковской кредитной деятельности при определенных условиях функционирования. **Ключевые слова:** безопасность, интерес, кредит, кредитная деятельность, угроза, теневая экономика, недобросовестная конкуренция, экономическая преступность, просроченный кредит.

The article is dedicated to the problems of ensuring security interests of the credit activity parties. In the article the attention is given to the definition of main economic points of the credit bank activity: what stages it consists of and what parties it involves. The article studies the interests of the credit activity parties, the necessity of their balance for effective credit bank activity; there is shown security concept through the definitions of danger and risk; there are considered threats to the credit bank activity under definite conditions.

Keywords: security, interest, loan, credit activity, threat, shadow economy, unfair competition, economic crime, overdue credit.

Введение. Кредитная деятельность банка представляет собой двусторонний процесс-привлечение средств и формирование кредитных ресурсов с одной стороны и их размещение на кредитном рынке с другой. Банку в этом процессе присваивается особый статус финансового посредника, который характеризуется высокой степенью ответственности перед значительным кругом лиц: кредиторами, акционерами, заемщиками, государством.

Формируя полный цикл обращения средств: привлеченные средства → средства как кредит → средства как прибыль, кредитная деятельность банка делает его весьма зависимым от качества привлеченных средств и эффективности их вложения. А учитывая большое количество процедур, которые выполняются в процессе кредитной деятельности, значительное разнообразие субъектов, принимающих в ней участие, и различные сроки её выполнения, для банка формируются условия неопределенности и непредсказуемости осуществления кредитной деятельности. Поэтому возникает необходимость принимать существенные меры защиты кредитной деятельности банков, вплоть до формирования соответствующих технологий безопасности на каждом из ее этапов.

Проблемам безопасности посвящали свои работы такие научные исследователи, как: О.И. Барановский, Л.М. Стрельбицкая, Н.И. Зубок, Г.А. Минаев. Они, а также другие ученые исследовали сущность понятия «безопасность» на макро- и микроуровнях, рассматривая ее как необходимую характеристику развитого государства и обязательную составляющую эффективной деятельности коммерческого банка. В то же время безопасность именно кредитной деятельности банка является малоизученной и требует дополнительных исследований.

Цель статьи: определить стороны, участвующие в кредитном процессе, их интересы в этом процессе, которые они хотят отстоять и защитить; исследовать экономическую суть понятия «безопасность», объект безопасности кредитной деятельности банка, охарактеризовать угрозы, которые могут для него возникнуть.

Основная часть. Кредитный процесс – это система экономических отношений, возникающая между кредитором и заемщиком по поводу мобилизации временно свободных средств и их использования на условиях возвратности и платности [4]. Отсюда можно заключить, что в основе кредитной деятельности банка находятся отношения, которые возникают в ходе привлечения банком средств для формирования кредитных ресурсов и при их

передаче заемщикам. Специфика кредитных отношений состоит в том, что при предоставлении кредита заемщик (понятие заемщика может касаться и банка при привлечении им средств) только реализует право временного пользования средствами.

Объектом кредитных отношений выступает право на использование средств, а не самих средств [4]. Право собственности на средства не передается ни при привлечении средств, ни при их размещении. Кроме того, субъекты таких отношений могут поочередно выступать как в роли кредитора, так и в роли заемщика. В таком случае можно считать, что каждый из субъектов при формировании кредитных отношений должен иметь равные права, гарантируя друг другу выполнения своих обязательств.

Учитывая, что поведение людей мотивированно, то можно говорить, что любое поведение формируется под влиянием соответствующего интереса. Подтверждением этому можно привести мысли древних философов: Г. Гегеля, который утверждал, что действия людей вытекают из их потребностей, страстей и интересов и является возбуждающими мотивами их поведения [1] и К.А. Гельвеция, указывающего на личный интерес человека как единую и всеобъемлющую причину его поведения [2].

При таких условиях можно считать, что и прибыль, и убыток кредитной деятельности банка являются результатом реализации интересов субъектов, которые принимают участие в такой деятельности: банка – как отражение интересов его акционеров; кредиторов, которые передают свои средства банку для формирования кредитных ресурсов; заемщиков, получающих кредитные средства, и работников банка, которые практически обеспечивают выполнение банком кредитной деятельности. То есть движущей силой кредитной деятельности является корпоративный интерес ее участников.

Интерес – это реальная причина всех действий, событий и сдвигов в деятельности индивидуумов, социальных групп, общества в целом [5]. Реализация же интересов определенных субъектов формирует соответствующие отношения между ними, в связи с чем интересы превращаются в реальную деятельность. Вместе с тем интересы являются взаимообусловленными и взаимосвязанными. Изменение интереса во взаимоотношениях одного субъекта с другим сразу же отразится на интересах остальных субъектов.

Необходимо конкретизировать содержание таких интересов, поскольку последние формируют цель участия субъектов в указанной деятельности, а с этим и их поведения.

Для кредиторов целью участия в кредитной деятельности является сохранение средств, получение прибыли от передачи их банкам, легализация незаконно полученных средств.

Цель же кредитной деятельности банков обычно заключается в обеспечении функционирования их финансовых учреждений, аккумуляции средств для проведения кредитных операций, получении прибыли, расширении своего влияния на различные сферы экономической деятельности и регионы, расширении клиентской базы, формировании собственного капитала.

Для заемщиков банковских кредитов целью участия в кредитном процессе является обеспечение и развитие их деятельности, финансирование различных проектов, а иногда и легализацию средств, сформированных в теневом секторе.

Для работников банков целью участия в кредитной деятельности является обеспечение их работой и своих потребностей в средствах, получение опыта и формирование карьеры. Некоторые работники своей целью ставят получение дополнительной выгоды (в разных ее проявлениях) от участия в такой деятельности.

Когда какая-то из сторон кредитной деятельности стремится решить свои интересы за счет других сторон, то в таких кредитных взаимоотношениях будет формироваться ситуация, при которой кто-то из субъектов получит убыток. Иначе, обеспечение эффективной кредитной деятельности банка должно базироваться на балансе интересов всех ее участников. Противоречия, в которые могут вступать их интересы, будут обуславливать угрозы как для какого-то конкретного субъекта, так и для всех субъектов, участвующих в кредитном процессе.

Кроме того, учитывая динамичный характер интересов, они существенно зависимы от условий деятельности субъектов. Поэтому изменения в политической, экономической, социальной ситуации или собственной деятельности приводят и к изменениям интересов, которые могут формировать неадекватное поведение субъектов кредитной деятельности. Напри-

мер такие, как требования срочного возврата средств, отсрочки или реструктуризации платежей, а то и вообще оговаривать действия по невозврату кредитных средств банка и др.

Баланс корпоративного интереса только тогда будет иметь положительное значение, когда каждый из интересов будет иметь количественное отражение, которое можно измерить. Иными словами, реализация интереса должна быть не только реальной, но и наглядной для всех субъектов. Это является основой для доверия субъектов в отношениях и основанием для отсутствия противоречия интересов.

Вместе с тем такое доверие может быть построено на основе другого интереса – интереса самосохранения или безопасности. Каждая из сторон кредитной деятельности, помимо чисто материального интереса, выраженного в конкретных финансовых показателях, обязательно имеет интерес гарантии реального получения материальной выгоды. В целом, по нашему мнению, обеспечение безопасности кредитной деятельности должно формировать соответствующую систему гарантий соблюдения баланса интересов, которая очевидно будет опираться на совместные усилия сил безопасности и возможности всех участников кредитной деятельности.

Исходя из доминирующего положения интересов в обеспечении безопасности соответствующих объектов, процессов, деятельности, следует определить взаимосвязь, которая наблюдается между угрозами и интересами. Здесь наши рассуждения должны исходить из сути безопасности и ее направленности на защиту интересов объекта.

Под понятием безопасности следует понимать защищенность жизненно важных интересов объекта от угроз различного происхождения [5]. При этом под защищенностью понимаем способность объекта сохранять свое качество, целостность и возможность выполнять присущие ему функции и задачи в условиях воздействия на него негативных факторов.

Безопасность – форма существования объекта в среде опасностей и угроз [3]. Опасностью для интересов является наличие негативных проявлений, характеристик определенной среды, взаимоотношений процесса, а угрозой им выступают конкретные действия, направленные на повреждение интересам или условиям их реализации.

Определяя природу безопасности, следует отметить, что в основе безопасности находятся общественные отношения интересов и угроз. Учитывая, что опасности накапливаются через определенные условия и факторы, а угрозы формируются в совокупности соответствующих условий и проявляют свое действие при наличии тех или иных факторов (причин), можно говорить об определенной закономерности образования опасностей и угроз. При наличии соответствующих условий и факторов, которые являются негативными для того или иного субъекта, вида деятельности или процесса, возникновение опасности является закономерным явлением, как и закономерным будет формирование определенных действий (поведения), угрожающих отрицательным результатом, когда такие негативные условия и факторы достигнут определенной концентрации.

Трансформируя такое понимание опасности на кредитную деятельность банков, нужно исследовать ее как раз с точки зрения наличия условий и факторов, которые обуславливают опасные ситуации и образуют угрозы для нее. Влияние условий деятельности банков на формирование угроз им может осуществляться в различных сферах: экономической, социальной, правовой, политической и т. д. Вместе с тем указанные сферы формируют материальную, организационно-правовую и интеллектуальную основу деятельности банков. Исходя из такого подхода, угрозы кредитной деятельности банка могут распределяться, как это показано на рисунке 1.

Если же говорить об условиях, в которых закономерно будут формироваться указанные выше угрозы, то прежде всего необходимо указать на: теневизацию экономики, наличие существенных объемов преступности в кредитно-финансовой сфере, долговой кризис во взаимоотношениях банков со своими заемщиками и данных банков перед их кредиторами, распространение недобросовестной конкуренции на рынке банковских услуг вообще и в сфере кредитной деятельности в частности, концентрацию валютных средств в структуре депозитных и кредитных ресурсов, неразвитую правовую базу для эффективного правового регулирования кредитной деятельности банков. Угрозы кредитной банковской деятельности указаны в таблице 1.



Рисунок 1 – Характер угроз кредитной деятельности банка

Таблица 1 – Условия и угрозы кредитной деятельности банка

Условия	Угрозы
Теневая экономика	- убытки банков из-за необходимости оплачивать платежи по штрафным санкциям; - потеря кредитных ресурсов через выведение их клиентами банков в тень; - втягивание банка в незаконную финансовую деятельность в процессе легализации клиентами теневых средств.
Экономическая преступность	- потеря своих средств; - потеря клиентов и имиджа банка.
Недобросовестная конкуренция	- снижение доверия к банкам; - снижение имиджа на рынке кредитных услуг; - снижение доходов банка; - снижение объемов и темпов кредитной деятельности.
Неразвитая правовая база	- низкий уровень защиты интересов участников кредитного процесса; - уклонение заемщиков от исполнения своих обязательств, используя пробелы в законодательстве; - отсутствие однозначной трактовки нормативных актов.
Иностранные средства	- попадание банка в зависимость от иностранных инвесторов; - снижение уровня ликвидности банка; - потеря кредитных средств и прибыли по валютным кредитам.
Невозврат кредитов	- быстрая потеря средств банка; - образование проблем с ликвидностью; - невозможность прогнозирования поведения заемщика.

Более детальный анализ условий функционирования банка, поданных в таблице 1, начнем с теневой экономики. Значительные объемы средств, которые находятся в теневом секторе, не могут обойти банки. Как правило, они попадают в банковскую систему и через вклады, и через кредиты и другие виды деятельности. При таких условиях у банков формируются с субъектами, обладающими теневыми средствами, формальные и неформальные теневые отношения, через которые банки вовлекаются в незаконную финансовую деятельность.

Характеризуя криминальную ситуацию в сфере кредитной деятельности, можно считать, что во всех случаях на первом месте выступает угроза потери банками своих кредитных средств как результат криминальных посягательств на их кредитную деятельность. Криминализация кредитных отношений банков со своими кредиторами и клиентами, кроме материальных убытков, формирует угрозу потери клиентов и имиджа банков. Учитывая наличие среди субъектов преступной деятельности работников банков, последним не следует ожи-

дать существенного снижения криминальных угроз в их кредитной деятельности, такие угрозы и в дальнейшем будут иметь устойчивую тенденцию к распространению. Банкам не следует надеяться на существенное возмещение убытков, нанесенных им преступной деятельностью их работников. Как правило, такие убытки будут составлять безвозвратные потери банков. Формирование кредитных ресурсов за счет капитала связанных лиц банков обуславливает угрозу их потери в критических для банка ситуациях.

Чтобы охарактеризовать недобросовестную конкуренцию, можно говорить о последующих действиях в сфере кредитной деятельности банков:

- заманивание клиентов банка, которые стремятся получить кредиты и являются надежными с точки зрения их возврата;
- срыв кредитных соглашений из-за распространения негативной информации о кредиторе или заемщике;
- распространение ложных, неточных, искаженных сведений об определенном банке, способных нанести ущерб общественной оценке и кредитному рейтингу банка;
- злоупотребление отдельными банками своим доминирующим положением на кредитном рынке и временное изменение его конъюнктуры.

Основное внимание в недобросовестных действиях конкурентов направляется на снижение доверия к своим соперникам и тем самым – уменьшение объемов кредитования. Недоверие к банкам негативным образом отражается и на формировании ими своих кредитных ресурсов, что приводит к уменьшению возможностей банка в сфере кредитования.

Неидеальное правовое поле страны, с одной стороны, негативно влияет на уровень защиты интересов участников кредитной деятельности, прежде всего банков, а с другой – приводит к существенным убыткам из-за невозможности их полного возмещения с использованием правовых средств.

Значительная концентрация валютных средств в структуре кредитных ресурсов банка образует для него угрозы:

- а) попадания банка в зависимость от иностранных инвесторов в случае неблагоприятных условий на валютном рынке;
- б) потери ликвидности банка от невозможности своевременно рассчитаться с кредиторами по валютным займам в случае изменения курсовой разницы;
- в) потери кредитных средств и прибыли по валютным кредитам при несостоятельности заемщиков рассчитаться по своим кредитным обязательствам.

Случаи, связанные с невозвратом банковских кредитов, констатируют существование сверхвысоких банковских рисков в кредитной деятельности. Указанные риски в значительной степени концентрируются вокруг проблем с возвратом кредитных средств. Банкам тяжело определить реальную платежеспособность заемщиков и риск взаимоотношений с ними. Еще сложнее оценить степень риска того или иного проекта и его перспективность. То есть угрозы невозврата кредитных средств являются не только реальными, но и рядом с преступностью в кредитной сфере занимают ведущее место для кредитной деятельности банков.

Вывод. Кредитная деятельность банков осуществляется на основе корпоративного интереса многих субъектов: банков и предприятий, общества и граждан, государства и его институтов. Кредитная деятельность становится реальной и эффективной только при наличии такого интереса. Кредитный процесс объединяет интересы банков (аккумуляция средств и их использование для получения прибыли), субъектов хозяйствования (финансирование определенных проектов, их реализация и получение прибыли) и государства (развитие экономики страны, рост внутреннего валового продукта и т. д.).

При таких условиях можно говорить, что в центре внимания банковской безопасности по кредитной деятельности находится защита интересов всех ее участников, то есть система безопасности банка в ходе его кредитной деятельности должна быть построена с учетом интересов задействованных в ней лиц, и только тогда она может обеспечивать положительный для банка результат. А обеспечение безопасности кредитной деятельности банка можно будет понимать как процесс формирования благоприятных условий для реализации интересов всех ее участников и достижения поставленной ими цели.

Литература

1. Гегель, Г. Сочинения. В 14-ти т. / Г. Гегель. – М., Л. : Государственное социально-экономическое издательство (Соцэкгиз), 1935. – Т. 8. Философия истории. – 468 с.
2. Гельвеций, К.А. Сочинения. В 2-х т. / К.А. Гельвеций. – М. : Мысль, 1973. – Т. 1. – 647 с.
3. Зубок, М.І. Безпека банківської діяльності : підручник / М.І. Зубок, С.М. Яременко. – К. : КНЕУ, 2012. – 423 с.
4. Івасів, Б.С. Гроші та кредит : підручник / Б.С. Івасів. – К. : Кондор, 2008. – 528 с.
5. Минаев, Г.А. Безопасность организации : учебник / Г.А. Минаев. – К. : КНТ, 2009. – 440 с.

Киевский национальный экономический
университет им. В. Гетьмана

Поступило 12.02.13

УДК [332.1(510):001.895]:338.242.4

Государственная политика в области научно-технической и инновационной деятельности: опыт реализации в КНР

ЧЭНЬ ЦЯН

Рассматриваются вопросы управления инновационным развитием в Китайской Народной Республике сквозь призму развития международного сотрудничества и поощрения связей с международными бизнес-структурами.

Ключевые слова: инновации, инновационное развитие, управление инновациями, реформа, интеграция, государство, национальная экономика.

The article deals with the management of innovation development in the People's Republic of China through the development of international cooperation and promotion of relations with international business structures.

Keywords: innovations, innovation development, innovation management, reform, integration, state, national economy.

Реформы инновационного развития Китая имеют много общего (по форме) с типичными экономическими реформами – радикальное изменение (преобразование) экономики и управления народного хозяйства, его структуры и механизма функционирования, формирование и развитие инновационного потенциала страны, в процессе которого осуществляются соответствующие институциональные преобразования.

Однако в китайских реформах можно увидеть и более глубокий причинный смысл – возможность осуществить *национальный проект*, сделав мощное ускорение (прорыв), и к середине XXI века войти в число мировых лидеров научно-технического, инновационного, информационного и интеллектуального развития при использовании некоторых благоприятных факторов как внешнего, так и внутреннего плана и осуществить грандиозные замыслы Дэн Сяопина.

Цель реформ руководством КНР не скрывается и заключается в строительстве мощного и современного государства на основе инновационного прорыва, на основе глубокой модернизации всего народного хозяйства. Для достижения этой цели ставятся две стратегические задачи: во-первых, осуществить перевод экономики от традиционной экстенсивной (затратной) к экономике инновационной, эффективной, основанной на знаниях, науке, новейших технологиях и технике; во-вторых, качественно преобразовать существующую экономическую систему в социалистическую рыночную систему. На выполнение этих грандиозных задач руководством страны отводится 50 лет, в течение которых будет продолжаться и углубляться реформирование китайского народного хозяйства на основе формирования инновационной экономики. Но этот путь тернист и сложен, ведь конкуренция в мировой экономике не оставляет шансов для аутсайдеров.

После вступления КНР 11 декабря 2001 года в ВТО и постепенного открытия внутреннего рынка (ограничения переходного периода по большинству позиций были сняты ещё к началу 2006 года) экономика КНР столкнулась с жесткой конкуренцией на мировом рынке. Возникла реальная угроза превратиться в сырьевой придаток развитых государств. Поэтому необходимостью стал поиск новых аргументов системного характера, имеющий цель повышение национальной конкурентоспособности, в первую очередь в наукоёмких отраслях. Эта проблема уже в определенной части рассматривалась в других научных статьях по проблемам управления инновационного развития Китая [1]–[4].

В данной же статье будут исследованы вопросы совершенствования управления инновационным развитием в КНР сквозь призму создания трансграничных структур международного уровня в рамках политики «идти вовне» («цзоучуцуй»). Глобализация увеличила

для страны шансы использовать имеющиеся в её распоряжении сравнительные преимущества. С одной стороны, облегчилась возможность привлекать из-за рубежа капиталы, новые технологии, передовые методы управления. С другой стороны, стало экономически целесообразным и технологически перспективным инвестировать в зарубежные компании («политики вовне») с целью более эффективного освоения передового опыта развитых стран. Официально курс «идти вовне» впервые был сформулирован ещё в сентябре 1997 года на XV съезде КПК. Была гарантирована государственная поддержка тем акционерным предприятиям, которые будут «учреждать основанные на своем капитале компании за границей, осваивать мировой рынок» [5].

До того, в начальный период реформ, власти осуществляли строгий отбор и утверждение внешнеторговых организаций, которым разрешались прямые зарубежные инвестиции (ПЗИ). На эту деятельность, независимо от форм и масштабов вывоза капитала, получалась разрешительная санкция Госсовета КНР. В этих условиях вывоз капитала осуществлялся в рамках жесткой централизации. Предприятий, созданных за рубежом, было мало, они были невелики по объему инвестиций и масштабам деятельности. Но в ходе реформ Китай усиливался экономически и накопил серьезные финансовые ресурсы. Произошло это, не в последнюю очередь, благодаря возможностям, которые предоставляются аутсорсингом информационного типа странам с переходными и развивающимися экономиками при условии, что в этих странах имеется достаточное количество квалифицированных и грамотных специалистов.

Китайские компании различных форм собственности наращивали свою капитализацию и повышали конкурентоспособность. Параллельно этому более либеральными становились условия вывоза капитала. Например, в предложениях ЦК КПК о 10 пятилетнем плане социального и экономического развития содержалось положение о поддержке трансграничной хозяйственной деятельности конкурентоспособных предприятий всех форм собственности. В самом плане намечалось осуществление Китаем зарубежных инвестиций, которые способствовали бы реализации сравнительных преимуществ страны.

В целях использования зарубежных интеллектуальных ресурсов впервые предусматривалось создание за границей научно-исследовательских структур. В материалах XVI съезда КПК (ноябрь 2002 г.) указывалась необходимость «стимулировать зарубежные инвестиции предприятий, ... создавать мощные транснациональные предприятия» [6]. Эти директивы дали старт настоящему буму трансграничного инвестирования. Внешнеторговые объединения продолжают удерживать серьезные позиции в этом сегменте внешнеэкономической деятельности. Но их доля в общем объеме вывоза капитала уменьшается, а значение производственных компаний всех форм собственности растет. Создавая глобальные сети реализации своей продукции, они становятся прообразом будущих транснациональных корпораций. В число двадцати государственных корпораций (таблица 1), осуществляющих наиболее крупные инвестиции за рубеж, кроме нефтегазовых, входят три высокотехнологичные: «Чайна мобайл» (мобильная связь), «Чайна телеком» (телекоммуникации) и «Цзиндунфан» (информационные технологии) [7].

Таблица 1 – Двадцать крупнейших китайских компаний по накопленному объёму зарубежных инвестиций (на конец 2008 г.)

№ п/п	Название компании
1.	Компания мобильной связи («Чайна мобайл»)
2.	Компания по добыче нефти и природного газа (КННК)
3.	Компания с ограниченным капиталом «Хуажун» («Чайна ресосиз»)
4.	Компания телекоммуникаций («Чайна телеком»)
5.	Китайская международная инвестиционная трастовая компания (СИТИК)
6.	Китайская компания по морской добыче нефти
7.	Гуандунско-Сянганско-Аомэньская инвестиционная компания
8.	Китайская авиакомпания
9.	Компания с ограниченным капиталом «Шанхай шиэ»

10.	Китайская инженерно-строительная компания
11.	Китайская компания дальних морских перевозок («COSCO»)
12.	Китайская электроэнергетическая инвестиционная компания
13.	Китайская компания по импорту и экспорту металлов и минералов
14.	Китайская нефтехимическая компания («Синопек»)
15.	Компания с ограниченным капиталом «Чжаошан» («Чайна мерчантс»)
16.	Компания «Чжунхуа»
17.	Акционерная научно-техническая компания «Цзиндунфан» («Бэйцзин ориент технолоджи»)
18.	Компания с ограниченной ответственностью «Хуаюань»
19.	Генеральная компания внешнеторговых перевозок
20.	Компания по импорту и экспорту зерна, масла и продовольствия

Глобальная экономика в настоящее время становится экономикой транснациональных корпораций. Однако с позиции долгосрочных перспектив частные компании, выросшие в конкурентной борьбе, могут эффективнее работать на мировых рынках прямых зарубежных инвестиций. В этой связи, следует отметить (среди ТОП-20 негосударственных компаний по объему инвестиционной деятельности за рубежом) национальных товаропроизводителей известных товарных марок: компьютерной фирмы «Леново» и компании по производству телекоммуникационного оборудования «Хуавэй».

При осуществлении курса «идти вовне» в КНР возникла необходимость уже не стимулировать, а упорядочить вывоз капитала. Так, в июле 2004 года Министерство коммерции совместно с МИД КНР обнародовали «Ориентировочный каталог зарубежного инвестирования по отраслям и странам» [8]. Этот документ способствовал сокращению случаев неэффективного инвестирования и возможной конкуренции среди местных компаний, чем в известной мере оптимизировал китайские прямые зарубежные инвестиции. По оценке китайских специалистов, вывоз капитала дал новую динамику процессам заимствования, а затем и интеграции в народное хозяйство страны заграничных инноваций и передовых информационно-коммуникационных технологий. Кроме того, в процессе создания предприятий с китайским капиталом за рубежом международную известность получают торговые марки китайских фирм. Решая вышеперечисленные задачи, Китай во многом следует мировой практике.

Однако, по мнению ряда аналитиков, особенностью создания китайских транснациональных корпораций является то, что этот процесс инициируется государством и проходит под его жёстким контролем, что имеет место феномен «принуждения к модернизации», который не может быть приемлем для рыночной экономики западных стран. Например, в развитых и новых индустриальных странах зарубежное инвестирование осуществляется на базе постиндустриальной структуры народнохозяйственного комплекса. Вывоз капитала из США, Японии и стран ЕС осуществляется по инициативе самих корпораций. Для китайских же компаний риск последствий вывоза капитала минимален, поскольку можно осуществлять стратегию развития, ориентированную на неиспользованный ещё огромный потенциал внутреннего рынка.

В странах Юго-Восточной Азии – Южной Корее, Сингапуре и Тайване – ёмкость внутреннего рынка ограничена, и достичь высокой рентабельности можно только за счёт внешнего инвестирования. Прямые зарубежные инвестиции из этих стран являются следствием избытка капитала. В Китае же, напротив, сохраняется высокая потребность в капитальных вложениях для внутреннего развития. Под эти эмпирические построения «подведена» теория, посвященная динамике международных инвестиций, автором которой стал английский экономист Д. Даннинг – один из ведущих мировых специалистов в области прямых иностранных инвестиций и многонациональных предприятий.

Но вопреки данной теории, начиная с середины 90-х годов XX века, прямые зарубежные инвестиции Китая непрерывно росли. В этом огромная заслуга китайских реформаторов. Например корпорация «Хайэр», специализирующаяся на выпуске бытовых электроприборов, поставила задачу: треть продукции, произведенной в Китае, сбывать на внутреннем рынке, другую треть – за рубежом; а оставшуюся треть и производить, и реализовывать за рубежом. Был придуман корпоративный девиз: «вначале делать то, что трудней, а затем то, что легче».

В настоящее время корпорация имеет устойчивый рынок сбыта в большинстве стран ОЭСР, а сам факт крупномасштабного экспорта в развитые страны использует как «пропуск» на рынки развивающихся стран. Тем же курсом следует станкоинструментальная компания «Байма». Её девиз – «уступить внутренний и завоевать мировой рынок». В настоящее время ТНК «Байма» продает станки в 40 стран мира, ежегодно получая прибыль в 45 млн. долларов США. Корпорация имеет дочернюю компанию в США [9].

Но возникает вопрос: является ли «принуждение к модернизации» эксклюзивным атрибутом переходной экономики с «китайской спецификой»? С нашей точки зрения, положительный ответ необъективен, так как в те же самые годы (с 1980 по 1993 гг.) американские власти приняли восемь законов, которые внесли существенные изменения как в отношения государственного сектора науки с частным бизнесом, так и взаимоотношения между субъектами инновационного предпринимательства. Местные аналитики назвали эти изменения условий функционирования научно-инновационной сферы «новой парадигмой технологического развития» [10, с. 67–68]. По-видимому, в этих законодательных инициативах администрации Рейгана можно найти «следы» так называемого «дирижизма» – термина, с помощью которого представители радикального крыла монетарной школы характеризуют любые процедуры, связанные с государственным регулированием экономики.

Как видим, здесь тот же феномен «принуждения к модернизации» (только уже не с «китайской», а с «американской спецификой»), конечная цель которого похожа с мерами руководства КНР по стимулированию прямых зарубежных инвестиций. Как в китайском, так и в американском случае – это повышение конкурентоспособности научно-инновационного сектора национальной экономики. На уровне международного разделения труда место Китая – в середине. Страна обладает конкурентными преимуществами относительно государств, находящихся на низших ступенях развития, и заинтересована в изучении передового опыта стран, располагающихся на вершине этой гипотетической конструкции. Такая ситуация диктует необходимость инвестирования за рубеж в двух направлениях. При этом главная цель инвестиций в развитые в технологическом отношении страны – активизировать процесс заимствования авангардных технологий, которые иностранные ТНК «не торопятся» передавать в свои филиалы, действующие на территории КНР.

Безусловно, китайские транснациональные компании пока уступают корпорациям развитых стран по инновационным возможностям и уровню капитализации. Шансы на успех корпораций КНР в трансграничном бизнесе без эффективной и адресной поддержки государства малы. Поэтому, при осуществлении курса «идти вовне», власти страны дифференцированно подходят к распределению имеющихся ресурсов. Для поиска новых «точек роста» и увеличения объемов экспортной продукции средним и малым предприятиям, ориентированным на внешние рынки, предоставляется коммерческая и научная информация, оказываются услуги по повышению квалификации кадров. Крупным же корпорациям и научно-производственным объединениям, имеющим стратегическое значение, государство предоставляет кредиты и поручительство, содействуя консолидации их капиталов на внешнем рынке.

Еще до присоединения к КНР Гонконга (Сянган) и Макао (Аомэнь), то есть до 1998 года, экспорт капитала составлял десятую часть от импорта прямых иностранных инвестиций. В настоящее время этот разрыв существенно сократился. В среднем один китайский инвестиционный проект за рубежом оценивается в 1,2 млн. долларов США, что уже составляет около половины от усредненного инвестиционного проекта в экономику Китая (2,5 млн. долларов США).

Сегодня Китай стал крупнейшим иностранным инвестором среди государств с растущими экономиками. Согласно статистике Министерства коммерции КНР, среди компаний, которые инвестируют вовне, 42% составляют государственные предприятия, 17% – крупные частные фирмы, в том числе с иностранным капиталом, а остальные – акционерные и паевые предприятия средних и малых размеров государственной, частной и смешанной собственности [11, с. 102].

Направления инвестирования за рубеж постоянно расширяются: от торговли и разработки природных ресурсов на начальном этапе до средств информатики и научных исследо-

ваний. Например, по состоянию на начало 2006 года в телекоммуникации и компьютерную технику за рубежом китайскими ТНК было вложено до трети всех инвестиций против 20% – в торговлю и 18% – в освоение ресурсов [11, с. 102].

Таким образом, поощряемый и управляемый государством процесс создания транснациональных корпораций, во-первых, не имеет прецедентов в экономической истории, во-вторых, подчиняется целям хозяйственного строительства и, в-третьих, органично вписывается в общегосударственную стратегию технологической модернизации страны. Безусловно, реализация этой стратегии требует значительных усилий, причём не только на внешних рынках, но и внутри страны. Однако другого пути выхода КНР на мировые рынки наукоемкой продукции не существует.

Литература

1. Чэнь Цян. Роль и место государства в макроэкономическом регулировании экономики страны: опыт Китая / Чэнь Цян // Известия Гомельского государственного университета им. Франциска Скорины. – 2011. – № 1. – С. 200–205.
2. Сорвилов, Б.В. Государственные предприятия как фактор модернизации страны / Б.В. Сорвилов, Чэнь Цян // Вестник экономической интеграций. – 2009. – № 11–12. – С. 180–186.
3. Сорвилов, Б.В. Инновационная политика Китая по реализации концепции догоняющего развития / Б.В. Сорвилов, Чэнь Цян // Вестник экономической интеграции. – 2011. – № 12(44). – С. 207–215.
4. Чэнь Цян. Опыт государственной поддержки развития информационных технологий в экономике Китая / Чэнь Цян // Вестник экономической интеграции. – 2012. – Спецвыпуск (54). – С. 237–247.
5. Лю Пэйцун. Чжунго цзинци да цюйши (Мегатенденции китайской экономики) / Лю Пэйцун. – Гонконг, 1997.
6. Документы XVI Всекитайского съезда коммунистической партии Китая. – Пекин, 2002.
7. Статистическое коммюнике о прямых зарубежных инвестициях Китая нефинансового характера в 2008 г. – Пекин, 2008.
8. Сайт Министерства коммерции КНР [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.mofcom.gov.cn>. – Дата доступа : 15.12.2012.
9. Цыренов, Д. Проблемы создания системы современных предприятий в КНР : автореф. дис. ... канд. экон. наук / Д. Цыренов. – М., 2006.
10. Авдулов, А. Контуры информационного общества / А. Авдулов, А. Кулькин // РАН ИНИОН. – М., 2005.
11. Ба Цзиньсинь. Формирование транснациональных компаний в Китае / Ба Цзиньсинь // Проблемы Дальнего Востока. – 2005. – № 5.

Прямые иностранные инвестиции и внешняя торговля: взаимозаменяемость или комплементарность?

Н.С. ШАЛУПАЕВА

В статье исследуются вопросы взаимосвязи потоков прямых иностранных инвестиций и внешней торговли между странами, условия их взаимодополняемости и взаимозаменяемости в зависимости от сектора экономики, типа прямых иностранных инвестиций, а также стратегии транснациональных корпораций.

Ключевые слова: прямые иностранные инвестиции, внешняя торговля, экспорт, импорт, транснациональные корпорации.

The article deals with the relationship between foreign direct investment and foreign trade between countries, the conditions of their complementarity and substitutability depending on the economy sector, the type of foreign direct investment as well as the strategies of multinational corporations.

Keywords: foreign direct investment, foreign trade, export, import, multinational corporations.

В современных условиях прямые иностранные инвестиции (ПИИ) и внешняя торговля непосредственно влияют на экономическое развитие любой страны. Одновременно объем ПИИ, как один из методов выхода на внешние рынки, все более влияет на размер, направление и состав международной торговли так же, как и политика в области ПИИ. В свою очередь, внешняя торговля и торговая политика может оказывать различное воздействие на размер, направление и состав потоков ПИИ. Кроме того, помимо автономного воздействия каждого ПИИ и внешней торговли на экономическое развитие страны, существует взаимосвязь между этими двумя процессами, которая должна быть принята во внимание, что позволит создать синергетический эффект и будет способствовать еще большему развитию экономики. В противном случае эффект может быть обратным, и вклад каждого из процессов в экономическое развитие страны будет меньшим, чем потенциально возможный. Понимание взаимосвязи ПИИ и внешней торговли поможет формированию национальной политики привлечения ПИИ и торговой политики не независимо друг от друга, а во взаимосвязи, что также создаст синергетический эффект. Все вышеперечисленное обуславливает необходимость детального исследования взаимосвязи между ПИИ и внешней торговлей.

Наиболее важным вопросом и главным предметом разногласий между учеными является вопрос о том, представляют ли потоки ПИИ и международная торговля взаимодополняющие либо взаимозаменяющие процессы. Первым доводом в пользу того, что ПИИ и внешняя торговля взаимозаменяют друг друга, является то, что они представляют собой два альтернативных способа выхода на внешний рынок. В то же время ПИИ облегчают создание более широкой дистрибьютерской сети и таким образом позволяют расширить ассортимент продаваемой на зарубежном рынке продукции (по сравнению с экспортом). Кроме того, производство за рубежом требует импорта инвестиционных и промежуточных товаров из страны-донора инвестиций. Если же иностранный филиал производит товары более эффективно, то он экспортирует их в страну-донор или в другие страны.

В целом характер взаимосвязи ПИИ и внешней торговли во многом определяется сектором экономики, в который осуществляются ПИИ, стратегией ТНК, типом ПИИ и уровнем экономического развития страны-реципиента инвестиций. Соответственно взаимосвязь ПИИ и внешней торговли может быть анализирована по нескольким направлениям:

- по секторам экономики;
- по типу ПИИ;
- по стратегии ТНК;
- по группам стран.

Так, взаимосвязь ПИИ и торговля в значительной степени определяется тем, в какой сектор экономики инвестируется капитал: первичный сектор, обрабатывающая промышленность или сектор услуг. Рассмотрим для начала особенности этой взаимосвязи в добывающей и обрабатывающей промышленности.

В обрабатывающей промышленности традиционно экспорт товаров как форма выхода фирмы на внешний рынок предшествует ПИИ. Процесс интернационализации начинается с экспорта, лицензирования, заключения других контрактов, создания зарубежных торговых филиалов, и лишь затем осуществляются ПИИ в производственные объекты. В результате этой линейной последовательности ПИИ в производство часто рассматриваются как альтернатива внешней торговле. Это отражено в ряде теоретических концепций движения капитала, в частности ПИИ (неоклассические теории движения капитала, модель жизненного цикла продукта и др.).

Однако данная последовательность может быть нарушена в зависимости от того, о каком типе ПИИ идет речь. Так, фирмы, которые преследуют стратегию ориентации на эффективность, могут начать свою «последовательность интернационализации» с ПИИ, которые, в свою очередь, в итоге приведут к росту внешней торговли между странами. Рыночно-ориентированные ПИИ, как правило, приводят к созданию импортозамещающих производств в стране-реципиенте капитала, если они нацелены на внутренний рынок, и к развитию экспорта, если ПИИ нацелены на региональный рынок. Ресурсо-ориентированные ПИИ также, как правило, приводят к росту экспорта принимающей страны, если они нацелены на снабжение головного предприятия и других филиалов ТНК сырьем и комплектующими.

В первичном секторе доминирующей характеристикой связи между торговлей и ПИИ так же, как и в обрабатывающей промышленности, является последовательность интернационализации фирмы от экспорта товаров к ПИИ. Однако бывает и обратная ситуация, когда приток ПИИ ведет к росту экспорта страны-реципиента. Это также происходит в основном при ресурсо-ориентированных ПИИ, в ресурсоемких производствах. В данном случае воздействии ПИИ на внешнюю торговлю принимающей страны зависит от того, имеет ли страна-реципиент производственные возможности (капитал, технологию, рабочую силу нужной квалификации), необходимые для организации производства. Возможны следующие варианты:

1. Страна-реципиент имеет необходимые производственные возможности. Как правило, это происходит в отраслях сельского хозяйства (производство чая, кофе, хлопка и др.), а также иногда имеет место в нефтедобывающей отрасли. В данном случае изначально имеет место экспорт данной продукции из страны производства, как правило, в развитые страны. ПИИ возникают на последующих стадиях как следствие вертикальной интеграции между фирмами страны-экспортера и страны-импортера готовой продукции с целью интернализации связей, минимизации транзакционных издержек, использования эффекта масштаба, что в итоге увеличивает объемы внешней торговли страны-реципиента.

2. Страна-реципиент не обладает необходимыми производственными возможностями. Такая ситуация имеет место, как правило, в добывающих отраслях, которые характеризуются высокой капиталоемкостью. В этом случае ПИИ необходимы для организации и начала производства, и они однозначно приводят к росту внешней торговли страны-реципиента (увеличивается как экспорт, так и импорт). Экспорт готовой продукции из принимающей страны может направляться как в страну-инвестор, так и в третьи страны, замещая экспорт в них из страны-инвестора. Примером могут послужить США, которые экспортировали уже 2/3 производства нефти, когда стали осуществлять прямые инвестиции за рубеж в нефтедобывающую отрасль.

Таким образом, взаимосвязь ПИИ и внешней торговли в отраслях первичного сектора носит взаимодополняющий характер: либо ПИИ приводят к экспорту готовой продукции из страны-реципиента в страну-донор инвестиций, либо экспорт в страну-донор приводит к ПИИ, в результате чего этот экспорт становится внутрифирменной торговлей в рамках ТНК. В обоих случаях ПИИ не замещают торговлю, а увеличивают ее.

Кроме того, ПИИ в отрасли первичного сектора приводят к сопутствующим инвестициям и сопутствующей торговле. Так, ПИИ для страны-реципиента приводят, как правило, к

росту экспорта ресурсоемкой продукции, причем чем выше вовлеченность иностранного капитала в процесс производства и сбыта готовой продукции, тем больше влияние на объемы экспорта. Однако ПИИ могут привести и к росту импорта в принимающей стране: в основном за счет импорта инвестиционных товаров из страны-донора инвестиций. Однако следует отметить, что этот эффект роста импорта в первичном секторе меньше, чем в отраслях обрабатывающей промышленности: чем более наукоемким и технически сложным является производство, тем большие объемы импорта инвестиционных товаров вызывает приток ПИИ в эти отрасли. Кроме того, в развитых странах ПИИ в первичный сектор нередко сопровождаются сопутствующими инвестициями в обрабатывающую промышленность и сектор услуг. Примером могут послужить инвестиции Shell и British Petroleum в США: инвестиции в добычающую отрасль были впоследствии дополнены сопутствующими ПИИ в нефтехимическую отрасль и строительство автозаправочных станций. В результате ПИИ оказывают более благотворное воздействие на внешнюю торговлю принимающей страны, так как обеспечивают рост экспорта продукции с большей добавленной стоимостью. В развивающихся странах данный эффект присутствует в значительно меньшей степени.

Основной отличительной чертой взаимосвязи ПИИ и внешней торговли в секторе услуг является то, что торговля как способ доставки услуги за рубеж возможна только для очень ограниченного числа услуг, и большинство предприятий вынуждены сразу прибегать к организации производства за рубежом, в том числе с помощью ПИИ, минуя стадию внешней торговли.

Взаимосвязь ПИИ и внешней торговли в третичном секторе проявляется, прежде всего, в том, что компании, предоставляющие услуги, осуществляют интернационализацию своей деятельности в целях обслуживания своих клиентов, производящих товары, за рубежом. Первыми в этом были торговые и маркетинговые компании. Многие банки создали свои первые филиалы за рубежом, чтобы обслуживать своих корпоративных клиентов, экспортирующих или производящих товары за рубежом. Такой же мотив – «следование за потребителем» – побуждает рекламные и аудиторские компании создавать свои подразделения за рубежом. Во всех этих случаях экспорт услуг посредством внешней торговли невозможен в силу того, что они являются неторгуемыми услугами или специфика деятельности этих компаний требует присутствия на рынке.

Таким образом, взаимосвязь ПИИ и внешней торговли в сфере услуг зависит прежде всего от того, является ли услуга торгуемой или нет. Для неторгуемых услуг ПИИ в третичный сектор или вообще не влияют на внешнюю торговлю, или влияют косвенно. Для торгуемых услуг (например, страховые, консалтинговые, юридические услуги) их экспорт может быть ступенью, ведущей к ПИИ за рубеж, которые в итоге могут сократить экспорт услуг из страны-донора. Соответственно, привлечение ПИИ в сферу услуг само по себе приводит к сокращению их импорта, а при определенных условиях может привести и к их экспорту. Кроме того, ПИИ в сферу услуг могут оказывать и косвенное воздействие на внешнюю торговлю. Так, они могут создать необходимость импорта машин и оборудования для функционирования филиалов в стране-реципиенте инвестиций. Однако это влияние намного меньше, чем в обрабатывающих отраслях.

В развивающихся странах наиболее очевидное влияние ПИИ в сфере услуг на внешнюю торговлю страны осуществляется за счет создания в них торговых компаний, которые реализуют продукцию, произведенную в стране-доноре инвестиций, что соответственно ведет к росту товарного импорта в принимающей стране. Косвенное влияние ПИИ в сфере услуг на внешнюю торговлю страны-реципиента проявляется, как правило, в случае финансовых, транспортных, рекламных, страховых услуг, которые сопутствуют (включены) продаже товаров. Предоставление этих услуг иностранными филиалами приводит к росту экспорта товаров иностранных филиалов из страны-реципиента ПИИ. Кроме того, существует и другая важная группа потребителей услуг иностранных филиалов в развивающихся странах-реципиентах капитала – крупные национальные компании, которые, как правило, также являются крупными экспортерами продукции. Следовательно, услуги, предоставляемые ино-

странными филиалами, способствуют росту экспорта товаров не только других иностранных филиалов, но и национальных производителей.

Таким образом, ПИИ, привлеченные в сферу услуг, могут способствовать развитию внешней торговли страны-реципиента по двум направлениям:

- 1) напрямую, сокращая импорт этих услуг (для торгуемых услуг);
- 2) косвенно, увеличивая импорт машин и оборудования, необходимого для создания филиала в стране-реципиенте;
- 3) косвенно, увеличивая экспорт товаров, при продаже которых эти услуги предоставляются (эффект имеет место в развивающихся странах и странах с переходной экономикой).

При этом, как правило, косвенное воздействие оказывается значительно большим, чем прямое.

Кроме того, в сфере услуг распространение знаний, навыков и технологий от иностранных филиалов к местным компаниям значительно выше, чем в других отраслях, т. к. в силу неторгуемости большинства услуг фирмы желающие продавать свои услуги на зарубежных рынках вынуждены создавать иностранные филиалы – «копии» родной компании, имеющие ту же структуру, что часто требует использования определенных знаний, умений, высококвалифицированного человеческого капитала. Если таковых нет в принимающей инвестиции стране (как правило, развивающейся или с переходной экономикой), то они создаются ТНК. При наличии эффекта обучения растет качество местного человеческого капитала, системы менеджмента и маркетинга, что впоследствии способствует развитию экономики страны в целом и ее экспорта в частности.

В то же время следует отметить, что зачастую ПИИ и внешняя торговля в различных секторах неразрывно переплетены, то есть существует межсекторальная взаимосвязь. Наиболее типичный пример – это ПИИ, осуществляемые промышленными ТНК в сферу торговли, транспортных и финансовых услуг. Кроме того, как уже отмечалось, при движении ПИИ возникает:

- сопутствующая торговля (внутрифирменные трансграничные поставки, торговля между различными филиалами ТНК, расположенными в разных странах);
- сопутствующие инвестиции (ПИИ смежников, фирм по оказанию рекламных, банковских, страховых услуг), которые могут осуществляться как в ту же отрасль, что и первоначальные ПИИ, так и в другие отрасли или даже сектора экономики.

Наличие межсекторальных переплетений ПИИ и внешней торговли в значительной степени осложняет исследование их взаимозависимости и взаимовлияния.

Степень влияния ПИИ на внешнюю торговлю принимающей страны в значительной степени зависит также от того, насколько интенсивно она участвует в производственных цепочках ТНК. Внутрифирменная торговля ТНК – самый важный индикатор того, как и в какой степени переплетены потоки ПИИ и внешняя торговля в современной глобальной экономике. Направления влияния ПИИ на внешнюю торговлю страны-реципиента инвестиций определяются тем, какую позицию занимает филиал в производственно-сбытовой цепочке всей ТНК. Если филиал в принимающей стране находится на более высокой стадии производственного процесса, то ПИИ приводят в основном к росту импорта из страны нахождения головной компании. Если филиал находится на более низкой стадии производственной цепочки, то ПИИ, как правило, вызывают рост экспорта в головную компанию. С ростом ПИИ, ориентированных на эффективность и преследующих глобальную стратегию развития, внутрифирменная торговля принимает все большее значение для ТНК. Кроме того, внутрифирменная торговля ТНК все меньше сводится к торговле между головной компанией и филиалами и все больше представляет собой торговые потоки между различными филиалами ТНК.

Кроме того, характер взаимосвязи ПИИ и внешней торговли зависит от того, являются ли ПИИ горизонтальными или вертикальными. Горизонтальные ПИИ, как правило, замещают внешнюю торговлю, сокращая импорт страны-реципиента инвестиций и экспорт страны-донора. Вертикальные ПИИ, осуществляемые в основном в рамках ТНК, наоборот, способствуют росту объемов международной торговли, увеличивая как экспорт, так и импорт

стран-участниц. В свою очередь, будут ли ПИИ горизонтальными или вертикальными, зависит от многих факторов. Например, если страны имеют значительно различающийся запас ресурсов, то между этими странами будут превалировать вертикальные ПИИ. В то же время горизонтальные ПИИ имеют место, если страны примерно одинаковы по размеру и по ресурсным запасам и если издержки, связанные с внешней торговлей, достаточно высоки. Маркузен (1996) исследовал взаимосвязь между ПИИ и характеристиками страны. Можно предположить, что те же самые критерии определяют, будут ли ПИИ и ВТ взаимозаменяемыми или взаимодополняющими.

В целом, можно выделить прямые эффекты ПИИ на внешнюю торговлю принимающего государства и косвенные. Прямые возникают непосредственно сразу после осуществления инвестиций (импорт инвестиционных товаров, сырья и промежуточных товаров) и негативно влияют на сальдо внешней торговли страны-реципиента инвестиций. Косвенные эффекты возникают в процессе функционирования привлеченного капитала и проявляются или в экспорте произведенной иностранными компаниями продукции, или в выполнении ими импортозамещающей функции. В результате, косвенные эффекты приводят к улучшению сальдо внешней торговли принимающего ПИИ государства.

Таким образом, влияние ПИИ на внешнюю торговлю страны-реципиента инвестиций можно разделить на следующие эффекты:

- экспортный эффект;
- импортозамещающий эффект;
- импортный эффект.

Первые два эффекта положительно влияют на сальдо внешней торговли страны-реципиента, последний – отрицательно.

Таким образом, взаимосвязь между потоками ПИИ и внешней торговлей между странами достаточно сложная. С одной стороны, они являются различными стадиями интернационализации хозяйственной деятельности фирмы, что обуславливает их взаимозаменяемость. С другой стороны, они могут взаимодополнять друг друга, что зависит от сектора экономики, типа ПИИ, стратегии ТНК и степени вовлеченности страны в производственные цепочки ТНК. Кроме того, следует принимать во внимание межсекторальное и косвенное воздействие ПИИ на внешнюю торговлю.

В целом, в первичном секторе внешняя торговля, как правило, приводит к росту ПИИ, а ПИИ, в свою очередь, увеличивают (или создают) торговлю. В обрабатывающих отраслях ПИИ могут либо заменять, либо дополнять торговлю отдельными товарами. Однако эмпирические исследования говорят о том, что в целом ПИИ и внешняя торговля на уровне отрасли и национальной экономики положительно зависят друг от друга. Существенное замещение экспорта производством на предприятиях с зарубежными капиталовложениями возможно лишь на уровне отдельных продуктов, а не в масштабах целой отрасли или всей экономики страны. В третичном секторе в случае торгуемых услуг наблюдается ситуация, аналогичная обрабатывающим отраслям. В случае неторгуемых услуг наиболее важным эффектом является сопутствующая торговля, которая по определению положительно зависит от ПИИ.

Таким образом, очевидно, что в современных условиях в большинстве случаев внешняя торговля и ПИИ взаимодополняют и увеличивают друг друга. Появление единых международных производственных систем увеличивает межсекторальную взаимозависимость между ПИИ и внешней торговлей, что, с одной стороны, еще больше увеличивает положительное влияние одного на другое, с другой – значительно усложняет построение модели взаимосвязи ПИИ и внешней торговли между странами. ПИИ и торговля стали значительно более взаимосвязаны как результат роста ПИИ, ориентированных на эффективность, а также распространения стратегии международного производства, преследуемой ТНК.

Следует также отметить, что такие факторы, как научно-технический прогресс, развитие технологий (в особенности информационных и коммуникационных), а также либерализация торговых режимов и режимов ПИИ способствует еще большему росту взаимосвязи ПИИ и внешней торговли.

Таким образом, можно заключить, что все более взаимозависимый характер потоков ПИИ и внешней торговли требует выработки более комплексного подхода к политике в области инвестиций, торговли, технологии и развития предпринимательства, к содействию ориентированным на экспорт ПИИ. Выбор инструментов политики в отношении ориентированных на экспорт ПИИ должен быть увязан с общей стратегией развития данной страны.

Литература

1. Foreign direct investment: trends, data availability, concepts and recording practices / Neil K. Patterson. – Washington, D.C. : International Monetary Fund, 2004. – 36 p.
2. Forte, R. The relationship between foreign direct investment and international trade: substitution or complementarity? / R. Forte. – Porto : Porto University, 2004. – 27 p.
3. Moosa Imad, A. Foreign Direct Investment: Theory, Evidence and Practice / A. Moosa Imad. – New York : Palgrave Macmillan, 2002. – 101 p.
4. World Investment Report 1996 : Investment, Trade and International Policy Arrangements. – New York and Geneva : United Nations, UNCTAD, 1996. – 328 p.
5. World Investment Report 2002 : Transnational Corporations and Export Competitiveness. – New York and Geneva : United Nations, UNCTAD, 2002. – 285 p.
6. World Investment Report 2012 : Towards a New Generation of Investment Policies. – New York and Geneva : United Nations, UNCTAD, 2012. – 204 p.
7. Шалупаева, Н.С. Внешнеторговая политика и прямые иностранные инвестиции / Н.С. Шалупаева // Вестник экономической интеграции. – 2012. – Специальный выпуск (54). – С. 216–226.

УДК 338.24:351.851:37.014.3

Образовательные кластеры как организационно-экономическая форма реализации стратегии развития общего среднего образования

Т.Л. ШЕСТАКОВСКАЯ

В статье рассматриваются особенности формирования образовательных кластеров как одной из форм развития системы общего среднего образования. Рассматриваются возможности внедрения образовательных кластеров на разных уровнях, предложена структура общеобразовательного кластера, а также конкретные этапы внедрения образовательных кластеров.

Ключевые слова: образовательный кластер, партнерство, инновации, эффективность кластеров, развитие.

The article discusses the features of formation of educational clusters as a form of development of secondary education system. Considering the introduction of educational clusters at different levels, there is proposed a structure of a general education cluster, as well as specific implementation stages of education clusters.

Keywords: educational cluster, partnership, innovations, cluster efficiency, development.

Введение. Новые стратегические ориентиры в развитии экономики, политики, социокультурной сферы, повышение открытости общества, его быстрая информатизация и динамичность обуславливают изменение требований государства и общества к образованию. Образование становится одним из важнейших факторов устойчивого развития общества, конкурентоспособности и национальной безопасности государства. Реалии сегодняшнего дня требуют своевременного решения ряда проблем системы общего среднего образования, оказывающих существенное влияние на социально-экономическую ситуацию в стране.

Эффективность экономики определяется степенью развития инновационных процессов, для которых в равной мере важными компонентами являются как получение новых знаний, так и передача их в производственные секторы экономики и социальную сферу.

Современные тенденции показывают, что в образовании, как и в других сферах народного хозяйства, продуктивным подходом для достижения целей развития следует считать формирование кластеров, которые, как относительно устойчивые организационно-экономические формы, способны по-новому представить образовательное пространство, в полной мере выявить и реализовать преимущества интеграции целей и ресурсов разных субъектов хозяйственной деятельности. Именно образовательные кластеры делают пространство развития образования межотраслевым, образуют реальный межотраслевой механизм управления.

Теоретическую основу для исследования образовательных кластеров составляют: кластерный подход в профессиональном образовании (Г.В. Мухаметзянова, Е.А. Корчагин, Н.Б. Пугачева, А.В. Леонтьев); теории деятельности и педагогического проектирования (В.В. Давыдов, А.Н. Леонтьев, В.П. Беспалько, Г.И. Ибрагимов, В.С. Леднев, М.И. Махмутов, В.А. Сластенин); концепция непрерывного образования (Б.С. Гершунский, Г.В. Мухаметзянова, А.М. Новиков); исследования, раскрывающие проблемы социального партнерства и управления качеством образования в профессиональной школе (П.Ф. Анисимов, Г.В. Мухаметзянова, Г.И. Ибрагимов, Ю.Ф. Шуберт, Е.А. Корчагин, В.П. Панасюк, М.М. Поташник, А.С. Субетто); изучение образовательной услуги проводится в работах А.И. Коваленко, С.А. Белякова, М.М. Бутаковой, М. Балаевой, М.А. Лукашенко; исследования рынка образовательных услуг отражены в работах А.А. Аветисова, И.С. Березина, А.С. Запесоцкого, И.Н. Молчановой, С.И. Немцова, В.В. Степановой, М.А. Лукашенко.

Несмотря на наличие большого количества исследований зарубежных и отечественных авторов, недостаточно разработаны методические основы и организационно-экономические механизмы формирования и развития образовательных кластеров.

Целью статьи является разработка и обоснование методических основ и организационно-экономических механизмов развития системы общего среднего образования на основе формирования образовательных кластеров.

Результаты исследования и их обсуждение. Создание и поддержание образовательных кластеров предполагает, прежде всего, выявление возможного состава их участников, принципов и условий их объединения и взаимодействия, механизмов управления для достижения целей развития образования. Поскольку в экономике процесс создания кластеров является более отработанным, многие принципы и механизмы кластеризации могут быть взяты в качестве модельных образцов и перенесены в сферу образования с учетом необходимой адаптации. Обычно экономический кластер предстает как мезоэкономическая сетевая структура (предметно замкнутая), основанная на сочетании вертикальной и горизонтальной интеграции юридически независимых предприятий различных технологически связанных отраслей под руководством совета представителей этих предприятий с участием региональной власти и общественности [1].

Для формирования образовательных кластеров принципиально важными предлагается считать следующие особенности, отмеченные в исследованиях по данной теме:

1. В кластер как в целостную систему производства конечного продукта объединяются разные по форме собственности, организационно-правовому статусу и отраслевой принадлежности организации.

2. В кластер целесообразно включить все элементы технологической цепочки создания и использования продукта – от добычи сырья и производства до реализации конечной продукции, обслуживания её потребителей. Сюда же относится разработка нововведений и подготовка кадров как условие развития данного рыночного сегмента.

3. Все участники кластера сохраняют свою юридическую и хозяйственную самостоятельность.

4. Руководство кластером осуществляет коллегиальный орган – совет представителей всех организаций (производственных, исследовательских, торговых, финансовых, транспортных и других инфраструктурных организаций), а также представителей органов власти и общественности.

5. Между участниками кластера устанавливаются отношения сотрудничества в достижении единой цели на основе общих стратегических планов, договоров и альянсов, совместного использования брендов и других нематериальных активов, что позволяет сократить трансакционные издержки.

Если рассматривать образовательные кластеры как целостную систему производства конечного продукта, то в образовании целесообразно выделить три таких «конечных продукта», которые отличаются технологической цепочкой их «создания» и «использования». Это профессионально подготовленные специалисты, выпускники общеобразовательной школы и дошкольники, готовые к обучению в общеобразовательном учреждении. Несмотря на очевидную этическую недопустимость приравнивания ребенка или взрослого человека к продукту, мы вынуждены в данном конкретном случае это делать, имея в виду результаты профессиональной образовательной деятельности – измененного человека.

Исходя из этих трех основных «видов результатов» предлагается выделить: кластер профессионального образования, кластер общего образования и кластер дошкольного образования (рисунок 1).

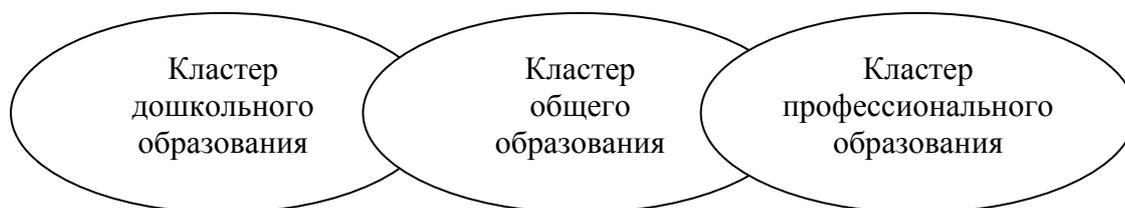


Рисунок 1 – Территориальные образовательные кластеры

В рамках данного исследования под образовательным кластером понимается совокупность организаций разной отраслевой принадлежности и организационно-правовых форм, властных и общественных структур, определяющих и обеспечивающих реализацию образовательных программ определенного уровня и направленности, а также условия для их развития. Пересечения этих кластеров, отраженные на рисунке 1, показывают те «переходные» отрезки технологической цепочки непрерывного образования детей и подростков, в рамках которых оба кластера решают единые образовательные задачи (по подготовке детей к переходу на следующий уровень образования) и действуют совместно, вплоть до организации образовательного процесса на базе любого из учреждений соответствующего уровня.

Кластер дошкольного образования формируется на базе тех социально и организационно оформленных структур, где происходит развитие ребенка на каждом его возрастном этапе вплоть до поступления в общеобразовательную школу. Если пользоваться экономическими терминами «поставщик» и «потребитель», то технологическая цепочка протягивается от семьи до школы, обуславливая их включение в данный кластер наравне со структурами, профессионально предназначенными для раннего развития и дошкольного образования детей. Эти профессиональные структуры включают: совокупность государственных и частных дошкольных образовательных учреждений – детских садов, яслей, центров развития ребенка, образовательных комплексов «детский сад – школа», групп кратковременного пребывания и т. д., учреждений дополнительного образования детей, дворцов творчества, музыкальных школ, спортивных школ и т. д., учреждений здравоохранения, социальной защиты, физкультуры и спорта, центров раннего развития детей, в том числе семейных клубов, центров коррекции и реабилитации детей, общественных организаций и ассоциаций родителей детей с проблемами в развитии и т. д.

Полнота этого кластера зависит от конкретной ситуации на территории, где создается кластер, от социальной и экономической активности населения, однако в любом случае, даже при минимальном количестве организаций, непосредственно занимающихся развитием детей, обязательным условием является не только включение в этот кластер представителей органов местного самоуправления сельских поселений (районов) и органов управления образованием, но и формирование координационного совета представителей всех организаций как главного органа управления [3].

В украинских условиях присутствие в территориальных кластерах местной власти является базовым условием для достижения успеха, поскольку приходится говорить о социальной ответственности не только бизнеса, но и власти. Инструментом повышения этой ответственности становится не только разработка и реализация стратегий развития территории, но и сами формы партнерства власти с экономически и социально активными субъектами. Представляется важным присутствие общественных структур, хотя пока в Украине только формируются эффективные модели общественного участия в управлении образованием. В рамках данного исследования под образовательным кластером понимается совокупность организаций разной отраслевой принадлежности и организационно-правовых форм, властных и общественных структур, определяющих и обеспечивающих реализацию образовательных программ определенного уровня и направленности, а также условия для их развития.

Школы включены в кластер дошкольного образования в той части, в какой они могут быть необходимыми для обеспечения преемственности дошкольного и начального общего образования, для практической реализации программ дошкольного образования в территориях, где низок охват детей дошкольными образовательными учреждениями, отсутствует система дополнительного образования детей и школы являются единственным центром образовательной деятельности для всех возрастных групп населения. Кроме того, важнейшим условием развития кластера дошкольного образования является комплексная инфраструктура, включающая: материальную часть (в виде зданий и помещений, подходящих для пребывания детей и реализации образовательных программ, детских игровых площадок, детских спортивных сооружений); инфраструктуру жизнеобеспечения (поставщиков детского питания, содержания и ремонта материальной базы); медико-педагогическую службу (логопедов,

психологов, социальных педагогов); консалтинговые службы для родителей (юридических, психологических, педагогических), инновационной инфраструктуры (ресурсных центров, центров повышения квалификации, инновационных и экспериментальных площадок).

Общая структура *кластера общего образования* сходна с выше описанной и включает в качестве обязательных составных частей: ядро кластера, в котором представлены структуры, реализующие основной процесс (общего образования), необходимая инфраструктура развития, партнерские организации и органы управления кластером (рисунок 2).

Следуя принятой логике, в кластер включаются «поставщики» – это семья и дошкольные образовательные учреждения, а также «потребители» результатов общего образования – учреждения профессионального образования (начального, среднего и высшего профессионального образования), работодатели (бизнес, некоммерческие организации, учреждения).

Учреждения профессионального образования могут входить в ядро кластера, включаясь непосредственно в образовательный процесс при реализации отдельных программ профильного обучения для старшеклассников на базе учреждений среднего профессионального образования или ВУЗов, а также при реализации программ полного среднего образования в учреждениях начального профессионального образования.

В то же время в каких-то территориях они могут выступать и в качестве партнеров школы, не принимая непосредственного участия в общеобразовательном процессе, но осуществляя взаимодействие со школами по подготовке будущих абитуриентов.

Отдельное положение в общеобразовательном кластере (так же, как и в кластере дошкольного образования) занимает семья. В качестве основного социального института, который обеспечивает развитие ребенка, семья практически совместно с ребенком проходит все этапы его обучения и воспитания практически до уровня профессионального образования. По действующим законам именно семья имеет право выбирать образовательное учреждение, несет ответственность за общее образование ребенка и т. д. В этом отношении представляется достаточно условным и не вполне корректным отнесение семьи к категории «поставщиков» и вообще к какой-то определенной позиции в рамках технологического цикла образования. Формально она предстает как «поставщик», поскольку дети приходят в школу не только из детского сада, но и из семьи, обладая разным стартовым потенциалом для обучения. Но она и «потребитель» результатов образования. Кроме того, на уровне общего образования семья – это и «образовательная структура», поскольку воспитание ребенка, его социализация и даже непосредственное обучение происходят (или не происходят) в семье, а социально-экономический статус, общекультурные характеристики каждой семьи все больше и больше влияют на результаты обучения. Немаловажно и то, что бюджеты семей являются важным финансовым источником развития образования.

Взаимодействие школы с родителями воспитанников и учащихся имеет достаточно организованный характер и отработанные десятилетиями формы. Появляются и новые варианты привлечения родителей к управлению школой, к ее развитию. Если же говорить о развитии территориальной системы образования как целого, то партнерские отношения с семьей в рамках общеобразовательного кластера могут осуществляться только через организационно оформленные структуры (общественные объединения, инициативные движения родителей, различные общественные советы, создаваемые, в том числе, и по инициативе органов управления с целью демократизации образования. Эти структуры должны представлять интересы родителей и детей, выражать определенную позицию по всем основным вопросам модернизации и развития образования на территории своего проживания, обеспечивать вклад семей в это развитие.

Особого внимания требует также инфраструктура развития общего образования. Длительный период модернизации общего образования привел к появлению специфичных форм организации инновационной деятельности, которые зарекомендовали себя в процессе реализации широкомасштабных экспериментов, пилотных проектов по отдельным направлениям модернизации.

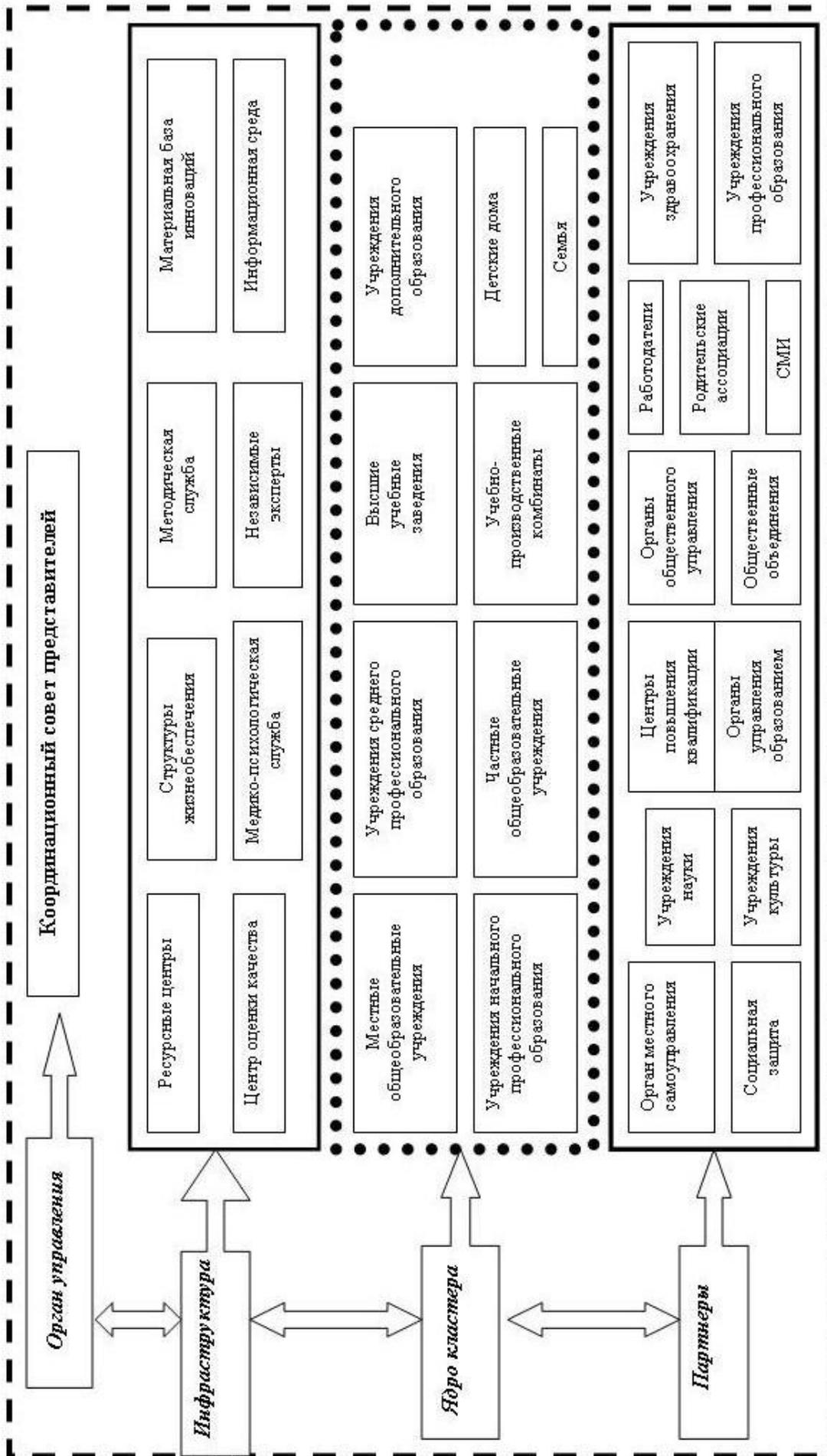


Рисунок 2 – Структура общеобразовательного кластера

Прежде всего, это ресурсные центры, центры оценки качества образования как структурные элементы становящейся системы оценки качества образования, экспериментальные площадки, инновационные площадки (форумы, выставки, открытые презентации) как пространство публичного представления нововведений и распространения инновационного опыта, информационно-методические службы, независимые общественные эксперты и др. В контексте данного исследования представляет интерес такое явление, как инновационные комплексы в образовании, которые организуются и управляются через взаимодействие исследовательских групп и профессионально-педагогических сообществ, образовательных учреждений и органов управления образованием [4].

Интерес бизнес-организаций к участию в образовательных кластерах обуславливается тем, что одним из серьезных сдерживающих факторов развития реального сектора экономики выступает нехватка квалифицированных рабочих кадров, среднего технического персонала. Отсюда вытекает потенциальный интерес к программам начального и среднего профессионального образования, допрофессиональной подготовки, которые реализуются на территориях размещения предприятий. Участие в образовательных кластерах должно представлять интерес, в основном, для средних и малых фирм, которые не имеют своих корпоративных вузов и ориентируются при подборе кадров на местный рынок труда. При этом работодатели не просто формируют структуру спроса на рабочие кадры и специалистов, они должны задавать требования к направлениям и качеству подготовки этих специалистов с учетом развития предприятий. Изначально через систему профессионального образования, работающую на местный рынок труда, осуществляется основная взаимосвязь бизнеса и образования, которая естественным образом проецируется и на общее образование (в основном, на старшее звено), формируя ориентацию на выбранный вектор экономического развития территории, на развитие необходимого кадрового потенциала.

Стимулом для участия бизнеса в образовательном кластере выступает также партнерство с органами местного самоуправления в интересах развития территории, которое власти способны сделать привлекательным для предпринимателей путем предоставления различных видов помощи (административная и маркетинговая поддержка, содействие в развитии кооперации, в привлечении инвестиций, в налаживании отношений между структурами по производству, переработке и реализации сельхозпродукции, обеспечение доступности для местных производителей агропродовольственных рынков, защита прав предпринимателей, обеспечение конкурентной среды, представление интересов в вышестоящих органах власти и др.). Для формирования кластера, как свидетельствует анализ мирового опыта, социальное партнерство бизнеса, местного социума и местной власти является принципиально значимым. В рамках кластеров возможно не только организационное взаимодействие и договорные обязательства. Организационно-правовой формой может стать некоммерческое партнерство с участием местной администрации. Возможно также создание инновационных партнерств, не требующих регистрации юридического лица.

С учетом описанных в литературе типичных этапов формирования кластеров нами определены и предлагаются следующие необходимые шаги в процедуре создания образовательных кластеров:

1. Выявление и обоснование стратегических инициатив в сфере образования, приоритетных для развития территории, на базе которых следует создать кластер.
2. Прогнозирование целевой (образовательной), социальной, экономической (коммерческой и бюджетной) эффективности кластера с учётом государственных, муниципальных и частных инвестиций и всех видов эффекта (в территориальном и отраслевом аспектах).
3. Определение перечня участников кластера с определением их роли и функций по достижению конечных целевых результатов.
4. Проектирование форм совместной деятельности.
5. Проектирование структуры управления кластером на основе сочетания коллегиальных форм принятия решений по ключевым параметрам совместной деятельности и целевым индикаторам с многообразием децентрализованных форм сетевых горизонтальных взаимодействий.

6. Разработка и утверждение на уровне местной власти необходимой нормативной правовой базы, регулирующей взаимодействия в рамках кластера и стимулирующей его участников. Проектирование и реализация институциональной поддержки.

7. Создание информационного пространства, обеспечивающего широкую общественную поддержку и благоприятный климат для инноваций [5].

На основе стратегических планов развития территории в каждом кластере выделяются точки роста, соответствующие основным приоритетам и способные привлечь ресурсы партнерских организаций. Такими точками роста будут выступать не образовательные учреждения, а новые образовательные программы или опорные комплексные инновационные проекты, способные заинтересовать партнеров, обеспечить более высокое качество образования для населения, рост социальных перспектив.

Выводы. Таким образом, формирование и развитие эффективных образовательных кластеров будет способствовать:

- ускорению передачи (обмена) информации и установления контактов;
- более быстрой реакции на изменения во внешней среде, выходам участников кластера на внешние рынки, проведению совместных маркетинговых исследований и рекламных мероприятий;
- упрощению доступа к новым технологиям;
- распределению рисков в различных формах совместной экономической деятельности, в т. ч. для совместного выхода на внешние рынки;
- совместному использованию знаний и основных фондов;
- ускорению и повышению эффективности процессов обучения и профессиональной подготовки кадров за счет концентрации и физических контактов специалистов высокого уровня, корректировки учебных планов учреждений образования, совместной организации программ переподготовки и повышению квалификации кадров, стажировок;
- снижению транзакционных издержек в различных областях;
- увеличению производительности труда за счет более быстрого и частого внедрения инноваций;
- увеличению инвестиций благодаря достижению устойчивых конкурентных преимуществ.

Литература

1. Древинг, С.Р. Кластерная концепция устойчивого развития экономики / С.Р. Древинг. – СПб. : Изд-во С.-Петербург. ун-та, 2009. – 217 с.
2. Корчагин, Е.А. Социальное партнерство как механизм управления образовательным кластером / Е.А. Корчагин // Инновации в образовании. – 2007. – № 6. – С. 43–51.
3. Смирнов, А.В. Образовательные кластеры и инновационное обучение в вузе : монография / А.В. Смирнов. – Казань : РИЦ «Школа», 2010. – 102 с.
4. Цирульников, А.М. Инновационные комплексы в сфере образования : рекомендации по созданию и управлению / А.М. Цирульников, А.С. Русаков, М.М. Эпштейн. – СПб. : Агентство Образовательного Сотрудничества, 2009. – 224 с.
5. Фадина, Т.В. Образовательный кластер как механизм реализации потребности на рынке образовательных услуг / Т.В. Фадина // Сборник материалов «круглого стола». – 2012. – С. 115–127.

ПРАВО

УДК 94(476)«1863 – 1905»:34:271.2

Правовое становішча прываслаўнага прыходскага духавенства на беларускіх землях (1863–1905 гг.)

А.П. ГРАХОЦКІ

У артыкуле разглядаецца прававое становішча прываслаўнага прыходскага духавенства на беларускіх землях у 1863–1905 гг. На падставе аналізу заканадаўства Расійскай імперыі і нормаў кананічнага права аўтар выяўляе тэндэнцыі, якія прадвызначалі спецыфіку фарміравання прававога статусу кліру.

Ключавыя словы: прававое становішча, прыходскае духавенства, Руская Прываслаўная Царква, беларускія землі, Расійская імперыя, заканадаўства, кананічнае права.

The article deals with the legal status of Orthodox parish clergy in the Belarusian lands in 1863–1905. Based on the analysis of the legislation of the Russian Empire and the norms of canon law the author reveals the trends that predetermined specific legal status of the clergy.

Keywords: legal status, parish clergy, Russian Orthodox Church, Belarusian lands, Russian Empire, legislation, canon law.

Праблемы прававога статусу прываслаўнага духавенства і ў цэлым Прываслаўнай Царквы на беларускіх землях у другой палове XIX – пачатку XX ст. не атрымалі належнага разгляду ў айчыннай гісторыка-прававой навуцы. Асобныя аспекты прававога становішча кліру разглядаюцца ў працах беларускіх гісторыкаў В.В. Яноўскай, А.М. Філатавай, А.Ю. Бендзіна [1], [2], [3], [4]. Аналіз гэтай праблематыкі ў агульнаімперскім кантэксце праводзіўся расійскімі даследчыкамі В.А. Фёдаравым, Б.М. Міронавым, С.В. Рымскім, протаіерэем У.А. Цыпіным [5], [6], [7], [8], [9].

Ажыццяўленне комплекснага аналізу прававога статусу прываслаўнага прыходскага духавенства ў 1863–1905 гг. падаецца нам актуальным у святле выяўлення спецыфікі дзяржаўна-царкоўных узаемаадносін і становішча Рускай Прываслаўнай Царквы ў Паўночна-Заходнім краі Расійскай імперыі. Асэнсаванне дадзенага гістарычнага вопыту, на нашу думку, будзе садзейнічаць далейшаму ўдасканалванню партнёрскіх стасункаў паміж Царквой і Беларускай дзяржавай. Зыходзячы з гэтага, мэтай нашага даследавання з’яўляецца вызначэнне на падставе аналізу нормаў заканадаўства Расійскай імперыі і кананічнага права тэндэнцый замацавання прававога статусу прываслаўнага прыходскага духавенства на беларускіх землях у адзначаны перыяд.

Згодна з кананічным правам, усе члены Прываслаўнай Царквы падзяляюцца на два асноўныя разрады: клірыкі і свецкія асобы (прыхаджане). Першымі з’яўляюцца асобы, закліканыя Святым Духам праз пасвячэнне здзяйсняць царкоўнае служэнне: прапаведаваць, адпраўляць Таінствы, клапаціцца аб знешнім убранні храма [9, с. 96–97]. Найбольш шматлікай часткай духавенства, якая самым непасрэдным чынам сутыкалася з масамі прываслаўных вернікаў, было прыходскае (белае) духавенства, сярод якога вылучаліся свяшчэнна- і царкоўнаслужыцелі.

Згодна з царкоўнымі канонамі, дзействам, закліканым засведчыць пасвячэнне хрысціянна ў ступень свяшчэнства, з’яўляецца хіратанія (пасвячэнне, таінства Свяшчэнства). Свяшчэнная іерархія мае 3 ступені: дыяканскую, прэсвітэрскую і епіскапскую. Дзве першыя ступені гэтай іерархіі ўласцівы прыходскім свяшчэннаслужыцелям [9, с. 101].

Паводле кананічных нормаў, пры пасвячэнні ў дьяканскую і прэсвітэрскую ступені свяшчэннай іерархіі неабходна было прытрымлівацца наступных умоў: права здзяйсняць хіратанію належала епархіяльнаму архірэю; апошні меў права пасвячаць толькі клірыкаў сваёй епархіі; хіратанія павінна была здзяйсняцца ў парадку ад ніжэйшых да вышэйшых ступеняў свяшчэнства; пасвячэнне прызнавалася сапраўдным, калі яно было звязана з прызначэннем клірыка ў строга вызначаны прыход; аднойчы здзейсненая хіратанія не магла ладзіцца паўторна [9, с. 98–101]. Гэтыя правілы ў поўнай меры знайшлі сваё адлюстраванне ў заканадаўстве Расійскай імперыі.

Так, ва «Уставе духовных консисторий» устанаўлівалася, што прыняцце рашэння аб пасвячэнні той ці іншай асобы ў свяшчэнны сан, а таксама непасрэднае здзяйсненне гэтага таінства ажыццяўлялася епархіяльным архірэем. За подпісам таго ж архірэя свяшчэннаслужыцель атрымліваў стаўленую грамату, якая з’яўлялася афіцыйным пасведчаннем аб прыналежнасці асобы да духоўнага стану [10, ст. 74], [11, ст. 408]. У Статуце замацоўвалася і кананічнае правіла аб тым, што ніхто не можа быць пасвечаны ў сан пры адсутнасці вакансій у прыходах [10, ст. 75–77]. Перавод клірыкаў з адной епархіі ў другую дазваляўся толькі пасля ўзгаднення такога рашэння паміж адпаведнымі архірэямі [10, ст. 79].

У адпаведнасці з царкоўнымі правіламі артыкул 406 «Законов о состояниях» пералічваў іерархічныя тытулы, уласцівыя для першай і другой ступеняў свяшчэнства [11, с. 50]. Згодна з законам, дьяканская ступень мела наступную іерархію: іпадыякан – ніжэйшы дьяканскі чын (у сучаснай Царкве іпадыяканы не маюць свяшчэннай ступені, з’яўляюцца старэйшымі царкоўнаслужыцелямі); дьякан – памочнік святара і епіскапа падчас здзяйснення богаслужэння; протадыякан – галоўны дьякан у епархіі, які служыў пры кафедральным саборы. Прэсвітэрская ступень прадугледжвала іерахію для клірыкаў, якія мелі права самастойна здзяйсняць таінствы і адпраўляць богаслужэнне: іерэй – малодшы прэсвітэрскі тытул; прэсвітэр – свяшчэннік; протаіерэй – старэйшы іерэй, як правіла, настояцель храма; протапрэсвітэр – вышэйшы іерархічны тытул белага духавенства (напрыклад, протапрэсвітарам быў духоўнік імператара).

Ніжэйшыя прыходскія клірыкі называліся царкоўнаслужыцелямі. Згодна з кананічным правам, «пастаўленне» ў царкоўнаслужыцельскую ступень ажыццяўлялася архірэем шляхам здзяйснення чыну хіратэсіі – «рукаўскладання», якое ў адрозненні ад хіратаніі («рукапалажэння») ладзілася ў храме па-за алтаром [9, с. 106]. Як і свяшчэннаслужыцелі, ніжэйшыя клірыкі, згодна з артыкулам 408 «Законов о состояниях», пасля хіратэсіі атрымлівалі падпісаную епіскапам стаўленую грамату [11, с. 50]. У артыкуле 407 гэтага ж закону адзначалася, што да праваслаўных царкоўнаслужыцеляў належаць царкоўныя прычэтнікі ў званні псаломшчыкаў [11, с. 50]. У абавязкі апошніх уваходзіла чытанне падчас богаслужэння тэкстаў Свяшчэннага Пісання і малітваў, спяванне на клірасе, суправаджэнне святара падчас наведвання прыхаджан, вядзенне прыходскага справаводства. «Пастаўленне» ў ступень псаломшчыка з’яўлялася першым пасвячэннем свецкай асобы, пасля чаго дазвалялася далейшае прасоўванне па іерархічнай лесвіцы: пасвячэнне ў іпадыяканы, дьяканы і затым ў свяшчэннікі. Згодна з «Уставом духовных консисторий», пры сельскай прыходскай царкве, у якой налічвалася да 400 прыхаджан, прадугледжвалася прысутнасць аднаго свяшчэнніка і двух прычэтнікаў [10, ст. 76].

Так, па стане на 1892 г. на беларускіх землях налічвалася наступная колькасць белага духавенства: прэсвітэраў – 1924, протаіерэяў – 104, іпадыяканаў, дьяканаў і протадыяканаў – 234, прычэтнікаў – 1991 [1, с. 76].

Кананічнае права вылучала шэраг перашкодаў, наяўнасць якіх у той ці іншай асобы не дазваляла епіскапу здзяйсняць пасвячэнне ў клірыкі [9, с. 112–116]. *Па-першае, гэта перашкоды фізічнага характару.* У гэтай сувязі важнейшым патрабаваннем для патэнцыйных свяшчэнна- і царкоўнаслужыцеляў з’яўлялася дасягненне вызначанага ўзросту, які мусіў засведчыць сталасць розуму і цвёрдасць перакананняў асобы. Мінімальны ўзрост для паступлення ў шэрагі белага духавенства ў Расійскай імперыі ўстанаўліваўся выключна кананічнымі правіламі. У дзяржаўным заканадаўстве адпаведныя нормы адсутнічалі. Згодна з 14-ым

правілам Трульскага Сабора, пасвячэнне ў дыяканскую ступень дазвалялася з 25-цігадовага ўзросту, у прэсвітэрскую – з 30-ці год. Як адзначыў протаіерэй Уладзіслаў Цыпін, на практыцы даволі частымі былі адступленні ад гэтай нормы, у кананічным праве амаль не сустракаліся санкцыі за парушэнні 14-га правіла Трульскага Сабора. Па словах даследчыка, вызначэнне мінімальнага ўзросту для пастаўлення ў чын псаломшчыка ў канонах увогуле не сустракаецца [9, с. 133]. Б. Міронаў у сваёй манаграфіі падкрэсліў, што, як правіла, мінімальны ўзроставаы цэнз для прычэтнікаў у Расійскай імперыі складаў 15 гадоў [6, с. 108].

У той жа час імперскае заканадаўства ўстанаўлівала ўзрост (60 гадоў), пры дасягненні якога свяшчэнна- і царкоўнаслужыцелі мелі права выхаду на пенсію. Гэта норма не прычыла кананічным правілам, у якіх максімальны ўзрост клірыкаў не вызначаўся. Згодна з артыкулам 82 «Устава духовных консисторий», духоўная асоба магла самастойна вырашаць заставацца ёй на царкоўнай службе ці сыходзіць на пенсію. Ва ўмовах жа, калі клірык не мог выконваць свае абавязкі па стану здароўя, гэты артыкул гарантаваў права пенсійнага забеспячэння і ва ўзросце маладзей за 60 гадоў [10, с. 34].

Па-другое, кананічнае права вылучала перашкоды духоўнага характару. Важнейшай умовай пасвячэння асобы ў белае духавенства з'яўлялася наяўнасць неабходных ведаў. Аднаведныя веды будучыя клірыкі маглі атрымаць у духоўных навучальных установах. Так, для атрымання пачатковай адукацыі і падрыхтоўкі да паступлення ў духоўную семінарыю ў Паўночна-Заходнім краі працавала 11 мужчынскіх духоўных вучылішчаў (Віленскае, Мінскае, Пінскае, Слуцкае, Магілёўскае, Мсціслаўскае, Гомельскае, Аршанскае, Віцебскае, Полацкае, Жыровіцкае). Непасрэдная ж падрыхтоўка духавенства ажыццяўлялася ў прываслаўных духоўных семінарыях, якіх у краі налічвалася 4: Магілёўская, Мінская, Віцебская і Літоўская (апошняя ў 1845 г. была пераведзена з Жыровіч у Вільню). Да канца XIX ст. практычна ўсе свяшчэннікі беларуска-літоўскіх епархій мелі адукацыйны ўзровень не ніжэй за семінарскі [1, с. 76–77].

Атрыманне кандыдатам у свяшчэнства духоўнай адукацыі з'яўлялася важным доказам яго добрага ведання веравучэння, цвёрдасці веры, здольнасцяў да настаўніцтва, умення настаўляць пасомых. У той жа час істотнай перашкодай на шляху да свяшчэнства з'яўлялася наяўнасць у сям'і кандыдата родзічаў неправаслаўнага веравызнання. Апошняе паказвала няздольнасць асобы да настаўлення асновам прываслаўнай веры [9, с. 114–115]. Гэта праблема была асабліва актуальнай для беларускіх зямель. Ва ўмовах, калі асноўная маса прываслаўнага кліру беларуска-літоўскіх губерняў да 1839 г. належала да Уніяцтва, у сем'ях мясцовага духавенства даволі распаўсюджанымі былі выпадкі таго, што жонкі і дачкі прываслаўных свяшчэнна- і царкоўнаслужыцеляў вызнавалі Каталіцызм. Акрамя таго, і самі прываслаўныя клірыкі нават у 60-ыя гады XIX ст. захоўвалі нямаля перажыткаў уніяцкіх традыцый, якія, па сутнасці, з'яўляліся нічым іншым, як элементамі каталіцкай экспансіі ва ўніяцкую абраднасць. Напрыклад, беларускае святарства і пасля ліквідацыі Уніяцкай Царквы працягвала галіць бароды, насіць сутаны, у паўсядзённым жыцці карысталася польскай мовай [12, с. 42], [13, с. 121–128].

Зразумела, што вышэй пералічаныя факты ніяк не спалучаліся з канонамі Прываслаўнай Царквы. Аднак сітуацыя пачала мяняцца толькі падчас паўстання 1863–1864 гг. У канцы 1863 г. мітрапаліт Літоўскай прываслаўнай епархіі Іосіф (Сямашка) выдаў загад, каб духавенства з сем'ямі вучыла рускую мову і затым штодня выкарыстоўвала яе. Благачынным было даручана назіраць за гэтым і дакладваць «епархіяльнаму начальству» [13, с. 128]. У 1864 г. па прапанове М.М. Мураўёва прываслаўным святарам было забаронена нашэнне сутан [13, с. 61]. У гэтым жа годзе мітрапаліт Іосіф загадваў кансісторыі пры вырашэнні пытання аб дазvole шлюбу кандыдата ў свяшчэннікі патрабаваць ад яго пісьмовае пасведчанне ад благачыннага і двух надзейных святароў аб тым, ці можа будучая жонка кандыдата гаварыць і чытаць па-руску, ці ведае яна важнейшыя прываслаўныя малітвы і катэхзізіс [13, с. 128]. У сакавіку 1865 г. М.М. Мураўёў звярнуўся да архіепіскапа Полацкага і Віцебскага Васілія з прапановай зрабіць аднаведныя распараджэнні і па яго епархіі [14, с. 27].

14 мая 1864 г. у запісцы да Аляксандра II М.М. Мураўёў прапаноўваў высласць з краю найбольш «адыёзных» святароў «з былых уніятаў», а на іх месцы запрасіць

«добронадзейных» клірыкаў з унутраных губерняў Расіі, астатнія ж свяшчэннікі павінны былі «засвоіць» каноны Праваслаўнай Царквы. У выніку Заходні камітэт пастанавіў прывесці гэту прапанову ў выкананне ў адміністрацыйным парадку па ўзгадненні мясцовых «епархіяльных начальнікаў» з генерал-губернатарам. Аднак ініцыятыву М.М. Мураўёва не падтрымаў мітрапаліт Іосіф (Сямашка), які сам з'яўляўся былым уніяцкім іерархам. Заручыўшыся падтрымкай мітрапаліта Маскоўскага Філарэта, Літоўскі мітрапаліт здолеў прадухіліць шырокую рэалізацыю задумы генерал-губернатара [15, с. 339–341].

Па-трэцяе, для наступлення ў шэрагі белага духавенства існавалі перашкоды сацыяльнага характару. Важнае значэнне пры пасвячэнні ў сан мела сямейнае становішча кандыдатаў. Згодна з канонамі Праваслаўнай Царквы, асобы, якія прымалі свяшчэнны сан халастымі, пазбаўляліся права на ўзяцце шлюбу. Таму, як правіла, будучыя прыходскія клірыкі пасля сканчэння семінарыі звярталіся па дазвол на жаніцтво да епархіяльнага архірэя. Пасля гэтага кансіторыя выдавала выпускніку спецыяльнае пасведчанне – білет на ўзяцце шлюбу. І толькі пасля вячання кандыдата ажыццяўлялася прыняцце сану [7, с. 108]. Прычым кананічнае права патрабавала ад клірыкаў прытрымлівацца «абсалютнай манагаміі». Прымаць свяшчэнны сан дазвалялася толькі асобам жанатым упершыню (17-ае правіла Святых Апосталаў). Згодна з 18-ым Апостальскім правілам, кандыдатам у свяшчэнства забаранялася браць шлюб з удовамі і разведзенымі жанчынамі. Забаранялася і хіратанія асобы, жонка якой здзейсніла пралюбадзейства. Клірыкам-удаўцам не дазвалялася браць новы шлюб [9, с. 115–116].

За рэдкімі выключэннямі будучыя свяшчэнны і царкоўнаслужыцелі бралі шлюб з дзяўчынамі, якія паходзілі з сем'яў духавенства. У царкоўных колах існавала ўстойлівае перакананне, што жанчына з духоўнага саслоўя больш падрыхтавана да ролі сужэнкі служыцеля культуры. Асабліва актуальнай гэта акалічнасць была да 1860-х гадоў, калі праваслаўнае духавенства ў Расійскай імперыі ўяўляла сабой закрытую карпарацыю, царкоўныя пасады перадаваліся па спадчыне дзецям духоўных асоб. Як правіла, пасля смерці прыходскага свяшчэнніка на духоўную кафедру прызначаўся яго старэйшы сын. Калі ж у святара не было сыноў, то месца перадавалася па жаночай лініі і даставалася мужу дачкі. У выпадку, калі дзеці былі малалетнімі, згодна з указам Сінода 1767 г., у прыход прызначаўся вікары, які займаў пасаду да паўналецця дзяцей [6, с. 101].

Натуральны прырост духоўнага саслоўя змушаў урад да правядзення так званых разбораў, падчас якіх дарослых дзяцей духавенства, якім не хапіла царкоўных пасадаў, запісвалі ў іншыя саслоўі. Разборы неаднаразова ажыццяўляліся ў XVIII ст., у 1808, 1831 гг. Аднак гэтыя меры толькі часова вырашалі праблему, вельмі хутка замкнёнасць духавенства зноў вяла да «разбухання» саслоўя [7, с. 105].

Канчаткова гэта праблема была вырашана царкоўнай рэформай Аляксандра II. Яшчэ 29 верасня 1865 г. выйшаў указ імператара, які дазваляў епархіяльным архірэям без узгаднення з Сінодам здавальняць прашэнні выпускнікоў семінарыі аб іх звальненні з духоўнага стану ў свецкі [16, с. 415–416 (№ 44507)]. 22 мая 1867 г. сваім указам Аляксандр II забараніў практыку наследавання прыходскіх пасадаў [16, с. 797–798 (№ 44610)]. Згодна з законам ад 26 мая 1869 г., дзецям праваслаўнага духавенства дазвалялася свабодна пакідаць духоўнае саслоўе [17, арк. 82]. Паводле закона ад 30 красавіка 1871 г., дзеці клірыкаў атрымлівалі правы ганаровых грамадзян [8, с. 44–45].

Аднак неабходна адзначыць, што і да правядзення царкоўнай рэформы Аляксандра II расійскае заканадаўства прадугледжвала фармальныя магчымасці паступлення ў шэрагі духавенства прадстаўнікоў іншых сацыяльных груп. У артыкуле 80 «Устава духовных консисторій» адзначалася, што епіскап можа прымаць у духоўнае званне кандыдатаў з іншых саслоўяў «по удостоверению, что поведение и образование желающих вступить в оное соответствует Духовному чину» [10, с. 33]. Тое ж самае ўстанаўлівалася і «Законами о состояниях» [11, ст. 426]. Так, артыкул 427 гэтага заканадаўчага акту прадугледжваў наступную працэдуру паступлення сялян у духоўнае саслоўе: епархіяльны архірэй мог даць згоду на пасвячэнне асобы толькі пры ўмове, што кандыдат атрымаў адпаведны дазвол ад сваёй абшчыны, Казённай палаты і губернатара [11, с. 52].

Згодна з кананічным правам, прыняцце хрысціянінам свяшчэнства надзяляла яго шэрагам правоў (прывілегій) і абавязкаў, якія адрознівалі клірыкаў ад свецкіх асоб. Аднак, як адзначае У. Цыпін, прывілегіі духавенства вынікалі не столькі з кананічных норм, колькі з палажэнняў свецкага заканадаўства, абумоўленых прававым статусам Царквы ў дзяржаве [9, с. 117]. Спасылаючыся на распрацоўкі каталіцкіх кананістаў, протаіерэй Уладзіслаў Цыпін вылучыў шэраг прывілегій кліру [9, с. 117–119]. *Па-першае, гэта прывілегія канона.* Апошнія можна інтэрпрэтаваць як права духавенства на асаблівую ахову. Гэта права прызнавалася ў Кодэксе і Навэлах святога Юсцініана, «Кормчай кнізе». Адпаведныя нормы былі ўспрыняты і заканадаўствам Расійскай імперыі. Ва «Уложении о наказаниях уголовных и исправительных» замаха на хрысціянскага свяшчэннаслужыцеля падчас здзяйснення богаслужэння лічыўся кваліфікаваным злачынствам: за знявагу святара «грубымі словамі» прадугледжвалася турэмнае зняволенне на тэрмін ад 3-х да 6-ці месяцаў ці заключэнне ва ўціхамірвальны дом (ад 6-ці месяцаў да года) (артыкул 239); нанясенне пабоў свяшчэнніку каралася пазбаўленнем усіх правоў стану і ссылкай на пасяленне ў Сібір (артыкул 236); за забойства свяшчэннаслужыцеля вінаваты падлягаў пазбаўленню правоў стану і бестэрміновай ссылцы на катаржныя работы на руднікі (артыкул 237) [18, с. 59–60]. Асобы «замежных» веравызнанняў, «осмелившиеся оскорбить словом или действием» прываслаўнага свяшчэнніка, «хотя и не во время священнослужения, но с намерением оказать неуважение к церкви», караліся турэмным зняволеннем на тэрмін ад 6-ці месяцаў да года [18, ст. 241]. «Устав о предупреждении и пресечении преступлений» абавязваў паліцыю «строга ахоўваць мір і цішыню» ў храмах [19, ст. 10].

Па-другое, можна вылучыць прывілегіі падсуднасці. У дасінадальны перыяд справы аб злачынствах, здзейсненых прываслаўным духавенствам, разглядаліся духоўнымі судамі. І толькі ў выпадку здзяйснення асабліва цяжкага злачынства (забойства, разбою) духоўная асоба, пасля пазбаўлення свяшчэннага сану духоўным судом, перадавалася ў распараджэнне свецкага правосуддзя. У сінадальны перыяд прываслаўнае духавенства фактычна было пазбаўлена спецыялізаванай падсуднасці, за здзейсненыя злачынствы клірыкі павінны былі адказваць перад дзяржаўным судом. Тым не менш, згодна з «Уставом духовных консисторий», прадугледжваўся шэраг выпадкаў, калі свяшчэнна- і царкоўнаслужыцелі падлягалі царкоўнаму суду: за праступкі і злачынствы супраць пасады, добрапрыстойнасці («благочиния») і «благоповедения», па узаемных спрэчках аб карыстанні рухомай і нерухомай царкоўнай уласнасцю, а таксама па скаргах на духоўных асоб [10, ст. 158].

Разгляд крымінальных спраў супраць клірыкаў, які здзяйсняўся свецкімі судамі, меў вызначаную кансісторскім статутам спецыфіку. Так, у выпадку ўзбуджэння крымінальнай справы супраць духоўнай асобы першапачатковае расследаванне павінна было ажыццяўляцца кансісторыяй з удзелам прадстаўніка паліцыі. І толькі пасля пацвярджэння кансісторскім расследаваннем наяўнасці саставу злачынства згодна з пастановай кансісторыі справа перадавалася ў свецкі суд [20, с. 242–253]. У выключных выпадках («когда дело не терпит отлагательств») гэта стадыя магла прапускаяцца, і справа адразу разглядалася дзяржаўнымі органамі [10, ст. 160]. Паводле артыкула 161 Статута, судовае разбіральніцтва над клірыкамі павінна было ажыццяўляцца толькі ў прысутнасці дэпутата ад духавенства. Прычым голас гэтага дэпутата падчас судовага паседжання прыраўноўваўся да голасу іншых удзельнікаў працэсу [10, с. 63].

Трэцяя прывілегія – імунітэту. Гэта прывілегія ўвязвалася з вызваленнем кліру ад шэрагу дзяржаўных павіннасцяў. Так, згодна з «Законами о состояниях», прываслаўны клір (разам з рымска-каталіцкім і пратэстанцкім) вызваляўся ад воінскай павіннасці, цялесных пакаранняў, асноўных натуральных павіннасцяў (пажарнай, вартаўнічай, пастойнай і інш.), духоўным асобам гарантавалася права набываць і адчуваць нерухомую маёмасць [11, ст. 394–397]. Гэтыя прывілегіі распаўсюджваліся і на сем'і прываслаўных свяшчэнна- і царкоўнаслужыцеляў. Жонкі клірыкаў захоўвалі правы духоўнага стану і пасля смерці сваіх мужоў да тых пор, пакуль не бралі новы шлюб [21, с. 19–20]. Як ужо адзначалася, да 1871 г. да духоўнага саслоўя належалі і дзеці прыходскага духавенства.

Па-чацвёртае, прываслаўныя клірыкі валодалі прывілегіяй гонару. У асноўным апошняя прывілегія тычылася ўнутрыцаркоўных адносін. Ва ўзаемаадносінах паміж клірыкамі

розных ступеняў перавагу гонару меў той, хто належаў да вышэйшай ступені. У стасунках паміж духоўнымі асобамі адной ступені першыństwo гонару вызначалася старшынствам хіратаніі (97-ае правіла Карфагенскага Сабора) [9, с. 118]. У той жа час прывілегія гонару паказвала і на месца духавенства ў саслоўнай структуры імперыі. Як адзначыў Б.М. Міронаў, да пачатку XIX ст. па аб'ёму сваіх правоў і пераваг праваслаўныя свяшчэннаслужыцелі прыраўноўваліся да асабістых дваран. У 1797 г. паводле ўказа Паўла I духавенства атрымала права на ўзнагароджванне ордэнамі Расійскай імперыі. Наданне духоўнай асобе такой узнагароды сведчыла аб здабыцці спадчыннага дваранства [23, с. 382].

Аднак не глядзячы на даволі высокі статус праваслаўнага духавенства ў імперскім грамадстве, яго матэрыяльнае становішча было даволі няпростым [7, с. 369–420]. Асабліва актуальнай гэта праблема была для праваслаўных клірыкаў беларуска-літоўскіх губерняў. У 1864 г. Віленскі генерал-губернатар М.М. Мураўёў пісаў Аляксандру II аб тым, што праваслаўнае святарства ў Паўночна-Заходнім краі знаходзілася ва «уничжэнным» становішчы: «Духовенство наше лишено там всех средств существования, а прихожане слишком бедны, чтобы помогать ему. Польские паны пренебрегают и гнушаются им» [22, с. 191–192]. На словах генерал-губернатара, у краі склалася сітуацыя, калі служыцелі культу пануючага ў дзяржаве веравызнання, абзеленыя клопатам расійскай дзяржавы і грамадскасці, былі вымушаны рабалептаваць перад мясцовымі памешчыкамі, якія ў сваёй большасці належалі да рымска-каталіцкага веравызнання [23, с. 428–429].

Намаганнямі генерал-губернатара на працягу 1864 г. ва ўсіх губернях краю былі створаны «Губернские особые присутствия по улучшению быта православного духовенства», якія займаліся забеспячэннем святароў зямельнымі ўгоддзямі і дровамі [13, с. 197]. 3 25 траўня 1864 г. значна павялічвалася жалаванне духавенства: калі да гэтага свяшчэннік атрымліваў з казны ад 100 да 180 рублёў у год (у той час як каталіцкі ксёндз – ад 230 да 600 рублёў), то цяпер заробак праваслаўнага святара складаў 220 рублёў на сяле і 400 рублёў у горадзе [13, с. 197]. У жніўні 1864 г. па прапанове М.М. Мураўёва Дзяржаўны Савет дазволіў аддаць у распараджэнне некаторых праваслаўных прыходаў прылеглыя да іх фермы і фальваркі, канфіскаваныя ў памешчыкаў і ксяндзоў за ўдзел у паўстанні [12, с. 57].

11 красавіка 1872 г. Аляксандрам II былі зацверджаны «Правила для обеспечения земельным наделом и помещениями причтов православных сельских приходов в девяти западных губерниях». Згодна з дакументам, усе сельскія прыходы рэгіёну павінны былі мець не менш за 33 дзесяціны зямлі. Таксама правілы ўводзілі павіннасць мясцовых землеўласнікаў і сялян па пабудове і рамонту прычтовых памяшканняў [2, с. 33]. 24 сакавіка 1873 г. выйшлі правілы «О разделе местных средств содержания между членами причтов». Паводле правілаў, у прыходах, дзе прычт складаўся з настаяцеля і псаломшчыка, першы атрымліваў 3/4 усіх даходаў, апошні – адну чвэрць. У прыходах з трыма членамі прычту свяшчэннік мог разлічваць на 2/3 даходаў, адна трэць дзялілася паміж іншымі [24, с. 110–112]. 14 чэрвеня 1888 г. указ Аляксандра III адмяніў павіннасць прыхаджан па пабудове і ўладкаванні прычтовых памяшканняў у заходніх епархіях. Замест гэтай павіннасці ўводзіўся грашовы пазямельны збор [2, с. 34].

Як адзначыла В. Яноўская, рэалізацыя комплексу ўрадавых мер, скіраваных на матэрыяльную падтрымку прыходскага духавенства ў беларуска-літоўскіх губернях, мела станоўчыя вынікі: істотна палепшылася фінансавое становішча кліру (на пачатку XX ст. заробак святара складаў ад 400 да 800 рублёў у год), узвысіўся адпаведна і сацыяльны статус служыцеляў культу [2, с. 35].

Кананічнае права ўскладала на духавенства шэраг маральных абавязкаў. Асабліва ўвага ў царкоўных канонах надавалася ладу жыцця, маральнасці паводзінаў клірыкаў. Духавенству забаранялася п'янства, азартныя гульні, рукапрыкладства ў дачыненні да іншых асоб, наведванне піцейных дамоў. Недапушчальным лічылася пражыванне ў доме духоўнай асобы чужых жанчын. Прадугледжваліся і патрабаванні, што тычыліся знешняга выгляду клірыкаў. Духавенству забаранялася «пышнасьць убораў» і «ўпрыгожванне цела». Свяшчэннікі і дыяканы павінны былі апранацца ў расы цёмнага колеру. Царкоўнаслужыцелям дазваля-

лася пры жаданні насіць свецкую вопратку і стрыгчыся. Кантроль за выкананнем прыходскім духавенствам гэтых прадпісанняў ускладаўся на благачынных [25, с. XLVIII–LXI].

Каноны (6-ае, 81-ае правілы Святых Апосталаў; 18-ае правіла Карфагенскага Сабора і інш.) устанаўлівалі пералік заняткаў, несумяшчальных са свяшчэнствам. Клірыкам забаранялася займанне грамадскіх і дзяржаўных пасадаў, вайсковая служба, урачэбная практыка, ліхварства, гандаль і іншая прадпрымальніцкая дзейнасць, паручыцельства [9, с. 122]. Гэтыя кананічныя нормы былі ўспрыняты імперскім заканадаўствам. Згодна з «Законамі о состоянии», беламу духавенству забаранялася займацца гандлёвымі промысламі, вінакурствам і продажам віна. У той жа час клірыкі мелі права мець ва ўласнасці піцейныя дамы і вінакурні пры ўмове іх здачы ў арэнду іншым асобам. Закон забараняў духавенству выступаць паручыцелямі, хадаінікамі, паверанымі ў судах (акрамя спраў, што тычыліся іх цэркваў і малалетніх дзяцей), а таксама паручыцелямі пры заключэнні грамадзянскіх дагавораў [21, с. 16–17].

На думку расійскага даследчыка С.В. Рымскага, абмежаванні правоў прыходскага духавенства былі прадыхаваны інтарэсамі казны, першага расійскага саслоўя – дваранства і неабходнасцю захавання аўтарытэту самога духавенства [7, с. 102]. На нашу думку, нельга пагадзіцца з першымі двума растлумачэннямі даследчыка. Па нашым меркаванні, у дадзеным выпадку адбылася фармалізацыя рэлігійных каштоўнасцяў у імперскім праве: каноны, якімі першапачаткова рэгулявалася дзейнасць духоўных асоб, выступілі асноўнай крыніцай фарміравання адзначаных нормаў права.

Паводле кананічных норм, на прыходскага свяшчэнніка ўскладаліся наступныя службовыя абавязкі: штодзень служыць ютрань і вячэрню; па нядзельных і святочных днях, а таксама ў Вялікі пост па серадах і пятніцах адпраўляць Боскую літургію; ажыццяўляць сталае прапаведанне ў храме; ахоўваць богаслужэбныя рэчы; сачыць за адпаведнасцю літургічнай абраднасці кананічным нормам; хрысціць, спавядаць, вячаць і хаваць прыхаджан [9, с. 212–213].

Дзеля забеспячэння бесперапыннага выканання клірыкамі сваіх кананічных абавязкаў свяшчэнна- і царкоўнаслужэцелі павінны былі заўсёды знаходзіцца ў межах сваіх прыходаў. Таму «адлучкі» прыходскага духавенства патрабавалі санкцыі «духоўнага начальства». Згодна з «Уставом о паспортах и беглых», клірыкі ў выпадку ад'езду на адлегласць больш за 15 вёрст ад свайго прыхода звярталіся па дазвол да благачыннага; калі ж благачынны жадаў выехаць за межы сваёй акругі, ён мусіў атрымаць дазвол епархіяльнага архірэя [26, ст. 52–54]. Дзеля паездак у іншыя губерні беламу духавенству патрабаваўся пашпарт, які выдаваўся епархіяльным архірэем [26, ст. 55, 10, ст. 86, 87].

Акрамя кананічных, на прыходскі клір быў ускладзены шэраг дзяржаўных абавязкаў. З часу праўлення Пятра I дзяржава пачынае разглядаць прыходскае духавенства як агентаў сацыяльнага дысцыплінавання насельніцтва. Так, указ Пятра I 1718 г., які патрабаваў ад прыходскага духавенства штогод прадстаўляць спіс веруючых, якія не спавядаліся, а таксама сумесная пастанова Сінода і Сената аб вядзенні ў прыходах трох ведамасцяў, дзе адзначаліся адпаведна асобы, што прайшлі споведзь, не з'явіліся на споведзь і «отпали в раскол», мелі істотна больш важнае значэнне, чым вылічэнне прыхаджан, якія перайшлі ў «раскол». Рэгістрацыя споведзі і абавязванне прыхаджан спавядацца мінімум раз на год садзейнічала ўсведамленню веруючымі сваёй прыналежнасці да прываслаўнага веравызнання. Прыналежнасць да канфесіі пачала адыгрываць ролю важнейшага элемента самаідэнтыфікацыі асобы. Такім чынам, адсутнасць веры (паказчыкам чаго быў запіс аб неспавяданні) прыраўноўвалася да палітычнай нелаяльнасці расійскаму імператару, які, у выпадку Прываслаўя, з'яўляўся «божым памазаннікам», кіраўніком Царквы [27, с. 46, 51–52].

На прыходскае духавенства ўскладаліся абавязкі вядзення запісаў актаў грамадзянскага стану: метрыкацыя нараджэнняў, улік шлюбаў, смярцей прыхаджан. Гэты адміністрацыйны абавязак духавенства быў рэгламентаваны ў Зводзе законаў Расійскай імперыі [28, ст. 859–880]. Акрамя таго, прыходскі свяшчэннік абавязваўся зачытваць у царкве пасля сканчэння службы царскія маніфесты і ўказы, якія выдаваліся са словамі: «объявляется всенародно», а таксама і тыя пастановы грамадзянскіх улад, якія падлягалі абнародаванню [25, с. 3].

Важным складнікам функцыяналу прыходскага кліру быў кантроль за лаяльнасцю паствы грамадзянскім уладам: свяшчэннікі абавязваліся даносіць цывільнай адміністрацыі аб

«раскольніках», распаўсюджванні прымхаў і забабонаў, сістэматычным ненаведванні прыхаджанамі цэркваў, аб ухіленні ад перапісаў і падаткаў і, галоўнае, аб «открытых на исповеди преднамеренных злодействах» [6, с. 364]. Такім чынам, прыходскі свяшчэннік абавязваўся парушаць таямніцу споведзі, што з'яўлялася не толькі парушэннем кананічных норм, але і найцяжэйшым грахам для святара.

Святым абавязкам клірыкаў лічылася захаванне вернасці свяшчэннай службе да канца жыцця. Згодна з 7-ым правілам Халкідонскага Сабора, духоўная асоба, якая адмаўлялася ад сану, каралася анафемай [9, с. 122]. У Расійскай імперыі заканадаўчая норма аб магчымасці складання прадстаўнікамі прыходскага духавенства свяшчэннага сану ўпершыню з'явілася ва ўказе Мікалая I (1831 г.). Клірык, які жадаў скласці свяшчэнства, на працягу трох месяцаў падлягаў іспыту «в решимости» і «увещевании». Калі духоўная асоба не змяняла свайго намеру, са згоды Сінода ажыццяўлялася складанне сану, клірык пазбаўляўся стаўленай граматы. Аб кожным такім выпадку кансісторыя інфармавала губернскае праўленне. За адмову ад свяшчэнства заканадаўства прадугледжвала грамадзянска-прававую адказнасць: былому свяшчэнніку забаранялася паступаць на дзяржаўную службу на працягу 10 гадоў, дыякану – 6-ці. Асоба вярталася ў «первобытное своё состояние», усе ваенныя і грамадзянскія чыны, якія падданы меў да пасвячэння ў сан, ануляваліся [11, ст. 428].

Царкоўнаслужыцелі маглі свабодна звальняцца са сваіх пасадаў. Звальненне ажыццяўлялася на падставе «определения» кансісторыі, зацверджанага архірэем. На працягу года пасля звальнення прычэтнікі абавязваліся абраць «род жыцця»: былыя царкоўнаслужыцелі, за выключэннем тых, хто ад нараджэння меў правы дваранства ці ганаровага грамадзянства, павінны былі прыпісацца да гарадскога ці сельскага стану. Паступленне ж іх на дзяржаўную службу дазвалялася толькі пры наяўнасці адпаведнай адукацыі (як мінімум – сярэдняга аддзялення семінары) [11, ст. 429].

Такім чынам, прававое становішча праваслаўнага прыходскага духавенства на беларускіх землях у разглядаемы перыяд вызначалася заканадаўствам Расійскай імперыі і кананічнымі нормамаі. Зыходзячы з гэтага, у замацаванні прававога статусу духоўных асоб намі былі выяўлены дзве тэндэнцыі. Першая тэндэнцыя вынікала з прынцыпу дактрыны «сімфоніі» («царкоўныя каноны маюць такую ж сілу ў дзяржаве, як і дзяржаўныя законы»), які часткова быў успрыняты «сінадальнай» формай дзяржаўна-царкоўных узаемаадносін у Расійскай імперыі. У адпаведнасці з гэтым прынцыпам у дзяржаве адбывалася рэцэпцыя кананічнага права: кананічныя нормы знаходзілі сваё замацаванне ў імперскім заканадаўстве, у шэрагу выпадкаў свецкае права толькі субсідыярна ахоўвала кананічныя правілы (напрыклад, заканадаўчае замацаванне царкоўнай іерархіі белага духавенства, вызначэнне відаў дзейнасці несумяшчальных са свяшчэнствам). У некаторых выпадках кананічныя нормы мелі прамое дзеянне (напрыклад, устанаўленне перашкод для прыняцця свяшчэнства), дзяржаўнае заканадаўства не рэгулявала адпаведныя адносіны. Гэтай жа тэндэнцыяй (згодна з прынцыпам «сімфоніі» «Свяшчэнства – партнёр Царства») абумоўлівалася і заканадаўчае замацаванне прывілеяванага становішча духавенства ў структуры імперскага грамадства.

Другая тэндэнцыя вынікала з дактрыны «дзяржаўнай царкоўнасці», таксама успрынятай «сінадальнай» мадэллю дзяржаўна-царкоўных адносін. Тэндэнцыя «адзяржаўлення» Царквы аб'ектыўна вяла да калізій норм свецкага і кананічнага права. Так, насуперак кананічным правілам імперскае заканадаўства ўстанаўлівала падсуднасць праваслаўнага духавенства свецкім судам, пашырала кола дзяржаўных абавязкаў кліру.

У той жа час, прыведзеныя ў артыкуле факты сведчаць аб тым, што дзяржаўнае заканадаўства садзейнічала ўмацаванню становішча праваслаўнага прыходскага духавенства на беларускіх землях: прыняцце і рэалізацыя ў 1860–1880-х гадах комплексу заканадаўчых актаў прывяло да паляпшэння матэрыяльнага становішча прыходскага духавенства; з паўсядзённага жыцця і знешняга выгляду клірыкаў пачалі выкараняцца элементы каталіцкай экспансіі (нашэнне сутан, галенне барод, карыстанне польскай мовай). Царкоўная рэформа Аляксандра II прывяла да ліквідацыі замкнёнасці духоўнага саслоўя і паспрыяла вяртанню Царквы да кананічнага парадку прызначэння духоўных асоб у прыходы.

Літаратура

1. Канфесіі на Беларусі (канец XVIII–XX ст.) / В.В. Грыгор’ева [і інш.] ; навук. рэд. У.І. Навіцкі. – Мінск : Экаперспектыва, 1998. – 340 с.
2. Яноўская, В.В. Хрысціянская царква ў Беларусі ў 1863–1914 гг. / В.В. Яноўская. – Мінск : БДУ, 2002. – 199 с.
3. Филатова, Е.Н. Конфессиональная политика царского правительства в Беларуси. 1772–1860 гг. / Е.Н. Филатова. – Минск : Бел. наука, 2006. – 192 с.
4. Бендин, А.Ю. Проблемы веротерпимости в Северо-Западном крае Российской империи (1863–1914 гг.) / А.Ю. Бендин. – Минск : БГУ, 2010. – 439 с.
5. Фёдоров, В.А. Русская Православная Церковь и государство. Синодальный период. 1700–1917 гг. / В.А. Фёдоров. – М. : Русская панорама, 2003. – 480 с.
6. Миронов, Б.Н. Социальная история России периода империи (XVIII – нач. XX в.) : в 2 т. / Б.Н. Миронов. – СПб. : «Д. Буланин», 2003. – Т. 1. – 548 с.
7. Римский, С.В. Российская церковь в эпоху Великих реформ. (Церковные реформы в России 1860–1870-х годов) / С.В. Римский. – М. : Крутицкое Патриаршее Подворье, 1999. – 567 с.
8. Римский, С.В. Церковная реформа Александра II / С.В. Римский // Вопросы истории. – 1996. – № 4. – С. 32–48.
9. Цыпин, В. История Русской Православной Церкви. Синодальный и новейший периоды. 1700–2005 гг. / В. Цыпин. – М. : Изд-во Сретенского монастыря, 2006. – 816 с.
10. Устав духовных консисторий. – СПб. : Синод. тип., 1857. – 134 с.
11. Свод законов Российской империи : в 16 т. – СПб. : тип. 2 отд. Собств. ЕИВ канц., 1857–1903. – Т. 9, ч. 1 : Законы о состояниях. – 1899. – 215 с.
12. Миловидов, А.И. Заслуги графа М.Н. Муравьева для православной церкви в Северо-Западном крае / А.И. Миловидов. – Харьков : Тип. губ. правл., 1900. – 92 с.
13. Извеков, Н.Д. Исторический очерк состояния православной церкви в Литовской епархии за время с 1839 г. по 1889 г. / Н.Д. Извеков. – М. : Печатня А.И. Снегирёвой, 1899. – 524 с.
14. Сборник распоряжений графа М.Н. Муравьева по усмирению польского мятежа в Северо-Западных губерниях 1863–1864 гг. / сост. Н. Цылов. – Вильно : Губ. тип., 1866. – 494 с.
15. Киприанович, Г.Я. Жизнь Иосифа Семашко митрополита Литовского и Виленского и воссоединение западно-русских униатов с православной церковью в 1839 г. / Г.Я. Киприанович. – Вильно : тип. И. Блюмовича, 1893. – 448 с.
16. Полное собрание законов Российской империи. Собр. II : в 55 т. – СПб. : тип. 2 отд. Собств. ЕИВ канц., 1830–1884. – Т. 2, ч. 1. – 1871. – 1206 с.
17. Указы Синода за 1863–1875 гг. // НГАБ у г. Мінску. – Фонд 136. – Воп. 1. – Спр. 30378.
18. Свод законов Российской империи : в 16 т. – СПб. : тип. 2 отд. Собств. ЕИВ канц., 1857–1903. – Т. 15, ч. 1 : Уложение о наказаниях уголовных и исправительных. – 1857. – 675 с.
19. Устав о предупреждении и пресечении преступлений // Свод законов Российской Империи : в 16 т. – СПб. : тип. 2 отд. Соб. ЕИВ канц., 1857–1903. – Т. 14. – 1890. – С. 1–49.
20. Церковное благоустройство. Руководственные распоряжения по духовному ведомству и разъяснения по вопросам церковной практики / сост. М.Н. Маврицкий. – М. : тип. М.Н. Лаврова и К., 1882. – 376 с.
21. Сборник церковно-гражданских постановлений в России, относящихся до лиц православного духовенства / сост. Н. Александров. – СПб. : типогр. штаба военно-уч. завед., 1860. – 232 с.
22. Муравьев, М.Н. Записка о некоторых вопросах по устройству Северо-Западного края (14 мая 1864 г.) / М.Н. Муравьев // Русский архив. – 1885. – № 6. – С. 186–197.

23. Муравьёв, М.Н. Записки его об управлении Северо-Западным краем и об усмирении в нём мятежа. 1863–1866 гг. / М.Н. Муравьёв // Русская старина. – 1882. – Т. 36. – С. 387–432, 623–644.

24. Обзорение церковно-гражданских узаконений по духовному ведомству (применительно к уставу духовных консисторий и своду законов) / сост. Я. Ивановский. – СПб. : Синод. тип., 1900. – 326 с.

25. Сборник действующих и руководственных церковных и церковно-гражданских постановлений по ведомству православного исповедания / сост. Т. Барсов. – СПб. : Синод. тип., 1885. – 663 с.

26. Устав о паспортах и беглых // Свод законов Российской империи : в 16 т. – СПб. : тип. 2 отд. Соб. ЕИВ канц., 1857–1903. – Т. 14. – 1890. – С. 1–67.

27. Долбилов, М.Д. Русский край, чужая вера : этноконфессиональная политика империи в Литве и Белоруссии при Александре II / М.Д. Долбилов. – М. : НЛЮ, 2010. – 1000 с.

28. Свод законов Российской империи : в 16 т. – СПб. : тип. 2 отд. Собств. ЕИВ канц., 1857–1903. – Т. 10, ч. 1 : Законы гражданские. – 1900. – 385 с.

Гомельский государственный
университет им. Ф. Скорины

Поступило 20.02.13

УДК 343.1:343.296

Досудебное производство по уголовным делам в части обеспечения возмещения вреда, причиненного преступлением

С.Л. ЕМЕЛЬЯНОВ

В настоящее время стала утверждаться качественно новая доктрина, закрепляющая приоритет обеспечения прав лиц, которым в результате совершения преступлений причиняется вред. В связи с этим актуализируется проблема критического осмысления и дальнейшего развития механизма защиты прав указанных лиц, одним из основных элементов которого является гражданский иск. В статье рассматриваются вопросы обеспечения возмещения вреда, причиненного преступлением, на досудебных стадиях уголовного процесса.

Ключевые слова: уголовный процесс, досудебное производство, преступление, возмещение вреда.

At the present time a qualitatively new doctrine firmly establishes. This doctrine consolidates priority of providing rights of individuals to whom harm was inflicted as a result of crime. In this connection the problem of critical perception and further development of mechanism of protection of indicated individuals' rights is being brought up to date. One of the primary elements of the mechanism is civil claim.

The issues on providing indemnification of harm inflicted by crime at pretrial stage of criminal procedure are studied in the article.

Keywords: criminal procedure, pretrial proceedings, crime, indemnification of harm.

Система общественных отношений в современном государстве строится на приоритете соблюдения прав и свобод человека. Предельно отчётливо степень приверженности данному постулату проявляется в национальном законодательстве. Его состояние и генезис является объективным критерием оценки эффективности обеспечения основных прав и законных интересов граждан.

Одно из основных мест в национальных законодательствах отводится разрешению уголовно-правовых конфликтов, поскольку преступление как крайнее проявление девиантного поведения несёт в себе серьёзную угрозу нормальному функционированию любого цивилизованного общества. Эта задача решается в рамках уголовного процесса, неотъемлемой частью которого является механизм обеспечения прав лиц, пострадавших в результате совершения преступления.

Обеспечение прав лиц, пострадавших в результате совершения преступления, в соответствии со ст. 10 Уголовно-процессуального кодекса Республики Беларусь (далее – УПК) заключается, в частности, в том, что лица, которым общественно опасным деянием причинен вред, имеют право предъявить гражданский иск. Данному праву соответствует обязанность органов, ведущих уголовный процесс, принять меры к обеспечению гражданского иска. Реализация такой обязанности на досудебных стадиях уголовного процесса является основным средством обеспечения возмещения вреда и возлагается на органы уголовного преследования.

Действующее уголовно-процессуальное законодательство предусматривает возможность предъявления гражданского иска с момента возбуждения уголовного дела (ст. 149 УПК). УПК не устанавливает форму и содержание искового заявления. Это может быть объяснено тем, что на начальном этапе расследования не всегда известно лицо, совершившее преступление, размер причинённого вреда ещё точно не определён и исчислен лишь приблизительно. Вместе с тем в целях придания заявлению необходимой определённости и конкретности следует руководствоваться требованиями, содержащимися в стст. 109, 243 ГПК.

В заявлении, облечённом в письменную форму, должно быть указано:

- 1) наименование суда, которому адресуется заявление (это правило применяется вне зависимости от того, на какой стадии предъявляется иск);
- 2) наименование и место жительства (местонахождение) истца, а также его представителя, если заявление подаётся представителем;

- 3) наименование и место жительства (местонахождение) ответчика;
- 4) точное обозначение требований истца, а также цена иска;
- 5) факты, которыми истец обосновывает свои требования;
- 6) доказательства, подтверждающие основание требований истца;
- 7) перечень прилагаемых к заявлению документов.

Если заявление подаётся представителем, то к заявлению должен быть приложен документ, удостоверяющий полномочия представителя. Законом также установлено право прокурора предъявлять или поддерживать предъявленный потерпевшим гражданский иск, если этого требует охрана государственных или общественных интересов или прав граждан.

Как было уже отмечено, в УПК отсутствует чёткая регламентация содержания искового заявления, и, в силу объективных причин, в нём могут не указываться цена иска и гражданский ответчик. К этим структурным элементам следует добавить и доказательства, подтверждающие основания требований истца. Тем не менее, сложившиеся представления по данной проблеме должны вызывать, с нашей точки зрения, определённые возражения.

Общеизвестно, что нормы гражданско-процессуального законодательства должны применяться при производстве по гражданскому иску в уголовном деле в той мере, в какой они либо не противоречат нормам уголовно-процессуального закона, либо когда посредством последних не урегулированы соответствующие отношения и деятельность. Нестрогое же следование данному принципу вряд ли объяснимо специфичностью начального этапа расследования преступления. Дело в том, что и по гражданским делам не всегда представляется возможным точно определить цену иска на момент его предъявления. А в ходе самого процесса истец может по своему усмотрению увеличивать или уменьшать объем исковых требований, в результате чего меняется и цена иска. Таким образом, неточное указание цены иска не служит препятствием для дальнейшего движения дела, и к тому же она (цена) является категорией динамичной.

В рамках ранее действовавшего УПК отсутствие в заявлении точного обозначения ответчика не могло быть признано обоснованным, поскольку это противоречило ч. 1 ст. 56 УПК, гласящей: «лицо, понесшее материальный ущерб от преступления, вправе при производстве по уголовному делу предъявить к обвиняемому или к лицам, несущим ответственность за действия обвиняемого, гражданский иск, который рассматривается судом совместно с уголовным делом...». Соответственно, одним из условий предъявления иска являлось наличие такого субъекта, как обвиняемый.

В настоящее время в УПК закреплена норма, в силу которой «неустановление лица, подлежащего привлечению в качестве обвиняемого, не препятствует признанию лица гражданским истцом в уголовном процессе» (ч. 4 ст. 149 УПК).

Однако обеспеченное указанной нормой своевременное вступление в процесс гражданского истца оправдано только тогда, когда речь идёт о причинении вреда юридическому лицу. В этом случае деятельность истца будет наполнена некоторым реальным содержанием. Но такое содержание не будет иметь место, когда вред наносится физическому лицу. Последний, будучи признанным, как правило, потерпевшим, наделяется полномочиями, позволяющими ему обеспечить полноценную vindикацию прав и законных интересов на досудебных стадиях до появления обвиняемого. Не следует также забывать о том, что в силу принципов публичности и всесторонности, полноты, объективности исследования обстоятельств дела следователь обязан принимать все меры к установлению характера и размера вреда, причинённого преступлением как юридическому, так и физическому лицу.

К сказанному добавим, что в рассматриваемой ситуации разработчиком нового УПК необходимо было вовсе не включать четвёртую часть в ст. 149, а допустить признание юридических лиц, понесших вред от преступления, в качестве потерпевших. И вот почему. Юридические лица, которым преступлением причинён вред, с уголовно-правовой точки зрения являются потерпевшими. Поэтому логическим продолжением было бы признание данных лиц потерпевшими в уголовном процессе. Причём основанием для такого признания может стать причинение не только имущественного, но и морального вреда. Различного рода преступления (например, незаконное использование деловой репутации конкурента) могут по-

ставить под угрозу «доброе имя» фирмы и тем самым повлечь наступление морального вреда. Кроме того, в случае, когда юридическое лицо не воспользуется правом предъявить иск, уголовный процесс будет носить односторонний характер: обвиняемый есть, но нет ни гражданского истца, ни потерпевшего.

Однако самый главный аргумент в пользу указанного предложения состоит в том, что правовой статус гражданского истца и потерпевшего различен. Так, истец имеет право обжаловать приговор только в части, относящейся к иску, и по его жалобе не допускается отмена оправдательного приговора. Эти ограничения в отношении юридических лиц ничем не оправданы и сопряжены с серьезным стеснением их прав.

Если в УПК внести соответствующие изменения, то рассматриваемый вопрос о возможности предъявления иска только при наличии в деле обвиняемого будет решён окончательно.

Возвращаясь непосредственно к начальному этапу производства по гражданскому иску, следует отметить, что после подачи искового заявления следователь решает вопрос о признании соответствующих лиц гражданскими истцами. Практически данное действие со стороны следователя не всегда является первоначальным. В силу ст. 150 УПК он, усмотрев из дела, что совершённый преступлением или предусмотренным уголовным законом общественно опасным деянием невменяемого причинён вред физическому или юридическому лицу, должен разъяснить им или их представителям право предъявить гражданский иск, о чём составляется протокол или делается письменное уведомление.

По результатам рассмотрения заявления следователем выносится мотивированное постановление о признании гражданским истцом или об отказе в этом, исходя из наличия соответствующих субъективных или объективных предпосылок. Особо нужно подчеркнуть необходимость проверки таких предпосылок, как отсутствие вступившего в законную силу судебного решения или определения суда о принятии отказа от иска либо об утверждении мирового соглашения, вынесенного по спору между теми же сторонами, о том же предмете и по тем же основаниям, поскольку данная проверка следователями фактически не осуществляется.

Постановление о признании гражданским истцом объявляется гражданскому истцу или его представителю. При этом им разъясняются права, предусмотренные стст. 53, 57, 59 УПК, о чём делается отметка в постановлении, которая удостоверяется подписью гражданского истца или его представителя. Постановление об отказе признать гражданским истцом объявляется заявителю под расписку (ст. 151 УПК). Необходимо отметить, что заявитель в данном случае сохраняет право предъявить иск в судебном заседании.

Появление в деле гражданского истца является необходимой предпосылкой для решения вопроса о возможном привлечении лиц, несущих материальную ответственность за ущерб, причинённый преступными действиями обвиняемого, в качестве гражданских ответчиков. При положительном решении данного вопроса следователь выносит мотивированное постановление, копия которого направляется гражданскому ответчику или его представителю (ст. 152 УПК). Особо подчеркнем, что гражданский ответчик может появиться в уголовном процессе только после появления обвиняемого.

Необходимо отметить: если после признания лица гражданским истцом будет установлено отсутствие оснований для его пребывания в положении гражданского истца, следователь своим мотивированным постановлением прекращает участие данного лица в уголовном процессе (ч. 3 ст. 52 УПК). Аналогичное правило распространяется и на гражданского ответчика (ч. 3 ст. 54 УПК).

Как свидетельствует практика, деятельность по признанию соответствующих лиц истцами и ответчиками в целом осуществляется в рамках предъявляемых законом требований. Однако имеют место случаи, когда руководители юридических лиц признаются в качестве представителей гражданского истца без признания в таком качестве самих юридических лиц либо юридические лица – гражданскими истцами в отсутствие искового заявления.

Обращает на себя внимание тот факт, что во многих постановлениях о привлечении в качестве гражданского ответчика отсутствует описание гражданского правового нарушения, допущенного ответчиком и предусмотренного той или иной отраслью материального права.

Ввиду того, что признание в качестве сторон и прекращение участия в качестве сторон осуществляется в императивном порядке, в уголовном процессе не допускается реализация норм ГПК в части замены ненадлежащей стороны.

Особое место в производстве по гражданскому иску занимает принятие мер его обеспечения, осуществляющих как по ходатайству гражданского истца, так и по инициативе самих органов, ведущих процесс. В силу ст. 156 УПК для обеспечения гражданского иска следователь обязан выявить имущество, на которое может быть наложен арест; наложить арест на имущество обвиняемого или лиц, несущих материальную ответственность за вред, причинённый преступными действиями обвиняемого или предусмотренным уголовным законом общественно опасным деянием невменяемого; обеспечить сохранность имущества до разрешения уголовного дела в судебном разбирательстве.

Наложение ареста на имущество заключается в объявлении собственнику или владельцу запрета на распоряжение, а в необходимых случаях – и пользование имуществом, либо в изъятии и передаче его на хранение представителю местной администрации, жилищно-эксплуатационной организации, владельцу или иному лицу, которые предупреждаются об ответственности за сохранность имущества. Орган уголовного преследования при решении этого вопроса должен руководствоваться ст. 508 ГПК, предусматривающей изъятие и передачу в соответствующие учреждения валюты; ценных бумаг; драгоценных металлов, камней; ювелирных изделий.

О наложении ареста на имущество выносится мотивированное постановление и составляется протокол оценки обнаруженного имущества. В протоколе должны быть отражены сведения о необходимых признаках данного имущества, в том числе их стоимость. С этой целью следователь может привлекать специалиста.

Если при производстве описи третьи лица заявляют о принадлежности имущества им, а не данному лицу, то это не препятствует внесению имущества в опись, но указанное заявление обязательно заносится в протокол. В соответствии с существующим законодательством следователю не вменяется обязанность доказывания принадлежности того или иного имущества обвиняемому. Вполне достаточно, что материальные ценности на момент описи находились по месту жительства последнего. Гражданское начало исковых отношений позволяет предположить, что обязанность доказывания принадлежности арестованного имущества возлагается на стороны и реализуется в суде. Органы уголовного преследования к этому процессу никакого отношения не имеют.

Нормы ГПК, регулирующие обеспечение иска, применению не подлежат, поскольку они противоречат в данной части нормам УПК.

Следует иметь в виду, что существует перечень имущества, на которое не может быть наложен арест, а впоследствии недопустимо и его отчуждение при удовлетворении иска судом (Приложение 1 к ГПК). Речь идет о минимуме имущества, необходимом для самого обвиняемого и лиц, находящихся на его иждивении.

Ограничение подобного рода вызывает определенные трудности, а порой и ошибки в правоприменительной деятельности. Например, если у обвиняемого имеются два пальто, то описывается одно из двух. Но это не означает, что второе пальто не должно фигурировать в протоколе как оставшееся свободным от описи. Иначе будет существовать возможность недобросовестного заявления иска об исключении из описи якобы «последнего» пальто. Кроме того, возникают ситуации, когда следователи ошибочно описывают имущество в меньшем объеме, чем необходимо. Например, один из супругов привлекается к уголовной ответственности, и надо наложить арест на его долю имущества. При определении же данной доли в расчет берется не вся совместная собственность, а с вычетом предметов, не подлежащих описи.

Анализ применения мер обеспечения гражданского иска позволяет сделать вывод о том, что этой стороне деятельности следственных органов уделяется недостаточно внимания. Эффективность работы, связанной с розыском имущества, подлежащего аресту, низка. Не используются или мало используются все возможные меры по выявлению имущества, подлежащего аресту. Практически не привлекаются к описи специалисты. Редко прибегают к производству повторных обысков. Как правило, не даются поручения об установлении ме-

стонахождения имущества обвиняемого ввиду перегруженности органов дознания. Есть немало примеров, когда в материалах уголовных дел указывается, что имущество, подлежащее аресту, обнаружено не было, а начальники следственных подразделений, прокуроры и суды не подвергают такие факты тщательной проверке. Прокуроры редко дают указания, связанные с принятием мер по обеспечению иска. Вследствие этого не достигается своевременность и полнота возмещения ущерба, причиненного преступлением.

В юридической литературе получило широкое освещение проблема обеспечения иска о возмещении морального вреда. Одни авторы выступают против такого обеспечения, поскольку уверены, что нельзя будет избежать заявления абсолютно произвольных, гигантских компенсаций морального вреда [1]. Другие утверждают, что закон не разделяет иски на имущественные и неимущественные, и, следовательно, никаких ограничений по аресту имущества здесь нет [2].

Последняя точка зрения полностью согласуется с требованиями УПК. Компенсация морального вреда, за некоторым исключением, производится в денежной форме. Таким образом, если органами, ведущими уголовный процесс, не будут приняты меры обеспечения иска, окажется проблематичным исполнение приговора в части указанной компенсации.

Признав, что все следственные действия по уголовному делу выполнены, а собранные доказательства достаточны для передачи уголовного дела прокурору для направления в суд, орган уголовного преследования уведомляет об этом гражданского истца и ответчика (их представителей) и разъясняет им право знакомиться с материалами уголовного дела, а равно заявлять какие-либо ходатайства. При этом назначается время, в которое истец, ответчик и их представители могут явиться для ознакомления с делом (ст. 255 УПК).

Согласно ст. 256 УПК, в случае явки указанных лиц следователь разъясняет им порядок, условия и сроки ознакомления с материалами уголовного дела.

Наиболее полемичным в рассматриваемой процедуре является правило, согласно которому истец и ответчик могут знакомиться с материалами, относящимися только к гражданскому иску.

Неоднозначность и противоречивость этого правила выражается в том, что оно действует только на стадии предварительного расследования, а на стадии назначения и подготовки судебного разбирательства и истец, и ответчик уже вправе знакомиться с уголовным делом в полном объеме. Наличие указанного правила следует признать логически необоснованным и лишённым процессуального смысла. К тому же его соблюдение сопряжено с неудобствами практического порядка, когда разрешается вопрос о систематизации материалов, предлагаемых к ознакомлению. Проблема систематизации материалов в литературе практически не освещалась, поэтому вполне уместным и целесообразным представляется определение круга этих материалов.

В первую очередь, это те из них, которые являются носителями доказательственной информации и посредством которых устанавливаются обстоятельства, входящие в предмет доказывания по гражданскому иску. Если сопоставить структурный состав данного предмета и структурный состав предмета доказывания по уголовному делу в целом (ст. 89 УПК), то можно прийти к следующему выводу: гражданскому истцу и ответчику не предъявляются материалы, относящиеся к выявлению причин и условий, способствующих совершению преступления, и к обстоятельствам, влияющим на степень и характер уголовной ответственности обвиняемого. При этом нужно отметить относительную самостоятельность таких материалов.

Другая группа процессуальных документов, связанных с обеспечением либо ограничением прав участников процесса, предоставляется гражданскому истцу и гражданскому ответчику в части, касающейся обеспечения (ограничения) только их прав. К таковым, в частности, относятся постановление о признании гражданским истцом или гражданским ответчиком, постановление о наложении ареста на имущество, протокол описи имущества, постановление о производстве обыска, протокол обыска (когда обыск проводится в целях отыскания имущества обвиняемого).

На основании вышеизложенного мы считаем, что из ст. 256 УПК должно быть исключено правило, не позволяющее истцам и ответчикам знакомиться со всеми материалами дела.

В настоящее время на орган уголовного преследования не возлагается обязанность составлять обвинительное заключение. Следователь должен выносить постановление о передаче уголовного дела прокурору для направления в суд, а также предоставлять прокурору справку, в которой, в частности, излагаются данные о гражданском иске и о мерах, принятых для его обеспечения (ст. 261 УПК). Вместе с тем прокурору предоставляется справка, содержание которой аналогично содержанию ранее составляемых обвинительных заключений, однако она не подлежит приобщению к уголовному делу.

Изучая поступившее уголовное дело, прокурор обязан помимо прочего проверить, насколько всесторонне, полно и объективно исследованы обстоятельства, относящиеся к гражданскому иску. В случае обнаружения существенной неполноты этого исследования прокурор должен возвратить дело для производства дополнительного расследования.

При наличии ряда оснований предварительное расследование может быть приостановлено либо прекращено. После выполнения одного из указанных решений следователь, дознаватель обязаны письменно уведомить о принятом решении гражданского истца и гражданского ответчика и одновременно разъяснить им, что соответствующее постановление может быть обжаловано прокурору (в первом и втором случае) или в суд (во втором случае). Причём в случае прекращения расследования либо уголовного преследования истец и ответчик имеют право на ознакомление с уголовным делом, а также на получение копии соответствующего постановления.

Особо отметим, что на стадии предварительного расследования при наличии оснований, указанных в ч. 4 ст. 154 УПК и ст. 164 ГПК, уголовное дело подлежит прекращению в части гражданского иска.

В юридической литературе вносилось предложение о необходимости дать право лицам, расследующим уголовное дело, при его прекращении по нереабилитирующим основаниям принимать решение по существу гражданского иска. Однако правильно было замечено, что «наделение следователя судебными функциями (разрешать имущественные споры по существу) вошло бы в противоречие с принципиальными положениями не только уголовно-процессуального, но и гражданского материального закона» [3]. Следует добавить, что, согласно Конституции, правосудие в Республике Беларусь осуществляется только судом, поэтому никакие иные органы, в частности осуществляющие предварительное расследование, не вправе разрешать имущественные споры по существу. Кроме того, важно подчеркнуть, что прекращение производства по делу на стадии предварительного расследования вступает в противоречие с принципом презумпции невиновности. Недопустимо объявлять или признавать обвиняемого виновным каким-либо актом, помимо приговора. Наделение следователя судебными функциями не соответствует также принципу состязательности уголовного процесса, предусматривающему чёткое разделение функций обвинения, защиты и правосудия.

Литература

1. Резник, Г.М. Неимущественный вред не подлежит обеспечению имущественным арестом / Г.М. Резник // Рос. юстиция. – 1994. – № 6. – С. 10–11.
2. Короткова, Е. Обеспечение исков, вытекающих из личных неимущественных отношений / Е. Короткова, Г. Падва // Рос. юстиция. – 1994. – № 3. – С. 43–44.
3. Нор, В.Т. Защита имущественных прав в уголовном судопроизводстве / В.Т. Нор. – Киев : Высшая школа, 1989. – С. 93.

УДК 322(476):348(476)

Государственная политика в конфессиональной сфере в контексте идеологии белорусского государства

Е.М. КАРАВАЕВА, Л.А. КРАСНОБАЕВА

В статье отображена связь процесса формирования современной идеологии Республики Беларусь с поликонфессионализмом нашего общества; даётся характеристика конфессиональной политики, анализируются нормы законодательства Республики Беларусь о свободе совести и религиозных организациях; обосновывается создание в республике благоприятных условий для деятельности религиозных организаций, обеспечения конституционных прав граждан на свободу совести и вероисповедания, соблюдения международных стандартов в этой области.

Ключевые слова: религия, вероисповедание, религиозные организации, конфессиональная политика, свобода совести, идеология, государство, морально-нравственные ценности, государственные интересы.

In this article you can read about the link of the formation of modern ideology of the Republic of Belarus with multiple confessionalism in our society. This article characterizes confessional policy and analyzes the norms of the law of the Republic of Belarus on freedom of conscience and religious organizations; and justifies the creation of favourable conditions for religious organizations and their activity. You can also read about guaranteeing of the constitutional rights for freedom of conscience and freedom of religion as well as about compliance with the international standards in this sphere.

Keywords: religion, belief, religious organizations, religious policy, freedom of conscience, ideology, state, moral values, state interests.

Современные процессы глобализации, происходящие во всех сферах социального развития – от экономики и политики до религии, влияют как на изменение структуры межконфессиональных отношений, так и на систему конфессиональной политики государства, под которой понимается:

во-первых, комплекс стратегий и шагов светского государства по отношению к различным конфессиям, направленный на урегулирование отношений между ними, между ними и государством, а также между религиозной и нерелигиозной частями общества в целом;

во-вторых, политические меры по обеспечению прав и свобод граждан на исповедание любой религии или неисповедание никакой;

в-третьих, сознательная деятельность государства, его аппарата с целью достижения желаемых результатов в религиозной сфере властными инструментами.

Сфера конфессиональной политики включает политику государства в отношении религиозных организаций, политическую активность религиозных организаций и участие общества в развитии отношений государства и религиозных организаций [1, с. 316].

Идеология белорусского государства ориентирована на недопущение в республике разжигания межрелигиозной розни, политизации религии и церкви, предполагает использование потенциала всех конфессий в деле укрепления нравственно-этических ценностей общества. Следовательно, идеология белорусского государства должна основываться на тех базовых морально-нравственных и социальных ценностях, которые свойственны традиционным для страны конфессиям (православию, католицизму, протестантизму (в его классических формах), иудаизму и исламу), на основе которых сформировался самобытный менталитет населения Беларуси. Необходимо помнить, что религиозная ситуация на Беларуси в течение столетий определялась в основном довольно высоким уровнем межконфессиональной толерантности (терпимости).

Важнейшей задачей современной идеологии Республики Беларусь является формирование основных ценностей и приоритетов развития. В процессе формирования идеологии необходимо учитывать поликонфессиональность нашего общества.

Таким образом, достигнуть процветания страны можно лишь при наличии единых общественно-политических идеалов, базирующихся на религии и морали, исторических и этических традициях, чувстве национальной гордости, уважительном отношении к государству и индивиду. Фундаментом сильного и стабильного государства выступает сплоченное общество, опирающееся на свои духовные основы и вековые традиции.

В Республике Беларусь процессы обновления государственности повлекли за собой изменение отношений между государством и религией. Обращение к религии и ее институтам является закономерным процессом в условиях трансформирующегося общества. Проведенные политические и экономические реформы способствовали пересмотру взглядов на политику, культуру и религию.

В настоящее время в Республике Беларусь сфера конфессиональной политики включает политику государства в отношении религиозных организаций, участие общества в развитии отношений государства и религиозных организаций. Статус религиозных организаций близок к статусу общественных организаций. Стратегия сотрудничества общества, государства и религиозных организаций характерна для большинства развитых стран. Сам факт существования в обществе религии и ее институтов требует от каждого государства выработки и реализации хорошо продуманной, научно обоснованной модели политики по отношению к религиозным организациям: с одной стороны, оказывая им разнообразную поддержку, с другой – осуществляя контроль за их деятельностью.

Реализация государственной политики в конфессиональной сфере основана на законодательно закреплённом принципе равенства религий перед законом и учитывает их влияние на формирование духовных, культурных и государственных традиций народа.

Главным законодательным актом, определяющим основы функционирования религиозной сферы в нашей стране, является Конституция Республики Беларусь. Она закрепила основные права граждан, принципы, на которых выстраивается религиозная жизнь в республике. В частности, статья 31 Конституции определяет, что каждый имеет право самостоятельно определять свое отношение к религии, единолично или совместно с другими исповедовать любую религию или не исповедовать никакой, выражать и распространять убеждения, связанные с отношением к религии, участвовать в отправлении религиозных культов, ритуалов, обрядов, не запрещенных законом [2]. В соответствии со статьей 16 Конституции религии и вероисповедания равны перед законом, взаимоотношения государства и религиозных организаций регулируются законом с учетом их влияния на формирование духовных, культурных и государственных традиций белорусского народа. Запрещению подлежит лишь такая деятельность религиозных организаций, которая направлена против суверенитета Республики Беларусь, ее конституционного строя и гражданского согласия либо сопряжена с нарушением прав и свобод граждан, а также препятствует исполнению гражданами их государственных, общественных, семейных обязанностей или наносит вред их здоровью и нравственности. Запрещается деятельность общественных объединений, ведущих пропаганду религиозной вражды (ст. 5). Также, согласно основному закону страны и в соответствии с практикой светских государств, идеология религиозных организаций не может устанавливаться в качестве обязательной для граждан (ст. 4).

Конституционные нормы получили развитие и конкретизацию в Законе Республики Беларусь «О свободе совести и религиозных организациях» от 31 октября 2002 г. [3].

Принятый в 2002 году Закон Республики Беларусь «О свободе совести и религиозных организациях» обеспечивает и защищает конституционные права на свободу совести и вероисповедания, представляет собой юридические нормы, благоприятные для реализации сбалансированного варианта взаимоотношений государства и религиозных организаций. При его разработке учитывался европейский и мировой опыт государственно-церковных отношений.

Задачами Закона объявлено обеспечение и гарантирование права граждан на «свободу совести и свободу вероисповедания, на социальную справедливость, равенство, защиту прав и интересов независимо от отношения к религии и религиозной принадлежности, на свободу объединения в религиозные организации» (ст. 1). Подтверждаются конституционные нормы

о равенстве религий и вероисповеданий перед законом, а также то, что идеология религиозных организаций не может устанавливаться в качестве обязательной для граждан (ст. 6).

В соответствии со ст. 5 Закона Республики Беларусь «О свободе совести и религиозных организациях» никто не обязан сообщать о своем отношении к религии. В соответствии со ст. 7 названного Закона в официальных документах отношении гражданина к религии не указывается, кроме случаев, когда этого желает сам гражданин. В общегражданских заграничных паспортах или других официальных документах гражданина Республики Беларусь религиозная принадлежность не указывается, тем самым право «каждого», как это сказано в международных документах, соблюдено.

Закон содержит нормы, регламентирующие взаимоотношения государства и религии (ст. 8). На религиозные организации не возлагается выполнение каких-либо государственных функций. Государство не вмешивается в их деятельность, если она не противоречит законодательству Республики Беларусь. Религиозные организации вправе участвовать в общественной жизни, а также использовать государственные СМИ. В то же время они не участвуют в деятельности политических партий и других общественных объединений, преследующих политические цели, и не оказывают им финансовой и иной поддержки. В местах богослужений не допускается использование государственной символики, проведение собраний, митингов, предвыборной агитации и других мероприятий политического характера, а также выступления, призывы, оскорбляющие представителей органов государственной власти, должностных лиц и отдельных граждан. В соответствии с нормой Конституции (ст. 16) Закон определяет построение взаимоотношений государства и религиозных организаций с учетом их влияния на формирование духовных, культурных и государственных традиций белорусского народа. Объявлено, что эти взаимоотношения могут реализовываться путем заключения с религиозными объединениями соглашений в соответствии с гражданским законодательством Республики Беларусь (ст. 8). Данная норма является новой и свидетельствует о признании возможности религиозных организаций сотрудничать с государством, принимать активное участие в социально значимой жизни общества. При соблюдении принципа светскости государства религиозные организации посредством этой нормы получают возможность конкретизировать формы взаимодействия государства и религиозных организаций, возможности и границы такого взаимодействия.

Закон содержит перечень прав религиозных организаций, определяет условия их деятельности (ст. 25). Религиозные организации вправе производить, приобретать, ввозить, вывозить из Республики Беларусь и распространять религиозную литературу, другие предметы религиозного назначения (с проведением обязательной государственной религиоведческой экспертизы). Религиозные организации могут также осуществлять благотворительную деятельность, создавать СМИ, духовные учебные заведения (ст. 27–28). Они вправе устанавливать и поддерживать международные связи и контакты (ст. 29).

Закон устанавливает широкие имущественные права религиозных организаций (ст. 30–33). Трудовые правоотношения в них регулируются законодательством Республики Беларусь о труде (ст. 34–35).

Закон регламентирует ответственность за нарушение правовых норм о свободе совести, вероисповедания и религиозных организациях. Предусмотрена ответственность за нарушения, проявившиеся в создании и деятельности религиозных организаций, их органов и представителей, направленной против суверенитета Республики Беларусь, ее конституционного строя и гражданского согласия либо сопряженной с нарушением прав и свобод граждан, а также препятствующей исполнению гражданами их государственных, общественных, семейных обязанностей или наносящей вред их здоровью и нравственности. Подлежит ответственности также создание религиозных организаций в государственных органах и учреждениях, воинских частях, образовательных учреждениях; вовлечение несовершеннолетних в религиозные организации, обучение несовершеннолетних религии вопреки их воле и без согласия их родителей или лиц, их заменяющих; осквернение почитаемых в религии предметов, культовых сооружений, мест паломничества и захоронений; нарушение тайны исповеди;

возбуждение религиозной вражды или розни либо оскорбление граждан в связи с их религиозными убеждениями. Должностные лица и граждане, виновные в данных нарушениях, несут ответственность, установленную законодательством Республики Беларусь (ст. 39). В частности, Уголовный кодекс предусматривает ответственность за нарушение равноправия граждан в зависимости от отношения к религии и убеждений (ст. 190), за организацию либо руководство религиозным объединением, деятельность которого сопряжена с насилием над гражданами, или с иными посягательствами на их права, свободы и законные интересы (ст. 193) и др. [4]

В самом законе было дано определение основных понятий, имеющих отношение к религиозным организациям. Так, дано определение религиозной деятельности, под которой понимается деятельность, направленная на удовлетворение религиозных потребностей верующих, распространение религий, религиозное воспитание, проведение богослужений, молитвенных собраний, чтение проповедей, обучение священнослужителей, а также иная деятельность, направленная на организационное и материальное обеспечение культовой практики религиозной организации (издание и распространение религиозной литературы, изготовление и распространение предметов культа, производство облачений для священнослужителей и другая деятельность). Такое понимание религиозной деятельности, являясь достаточно широким, дает возможность религиозным организациям осуществлять многоплановую деятельность как по организации функционирования их самих, так и в удовлетворении религиозных потребностей граждан.

Отдельными статьями оговорены права на свободу совести и свободу вероисповедания, равноправие религий перед законом (указывается невозможность установления идеологии какой-либо религиозной организации в качестве обязательной для граждан), равноправие граждан независимо от их отношения к религии.

Необходимо подчеркнуть, что в белорусском государстве не выделяют «религиозного меньшинства», поскольку все религии равны перед законом. Поэтому действие законодательства распространяется в равной мере на все религиозные организации, независимо от того, насколько они представлены в обществе. Вместе с этим при конкретных взаимоотношениях государства с религиозными организациями может учитываться существующий исторический опыт, а также влияние конфессий на формирование духовных, культурных и государственных традиций белорусского народа.

Фактически Законом Республики Беларусь «О свободе совести и религиозных организациях» от 31 октября 2002 года определены приоритеты государственной конфессиональной политики: «Государство способствует установлению отношений терпимости и уважения между гражданами, исповедующими и не исповедующими религию, религиозными организациями различных вероисповеданий». Таким образом, на современном этапе государство в своей конфессиональной политике исходит не из приоритета какой-либо религиозной либо атеистической идеологии, что вело бы к ущемлению прав верующих либо неверующих. Государство руководствуется необходимостью поддержания гражданского согласия, и это формирует его поступательные решения, направленные на предотвращение возникновения межконфессиональных конфликтов.

Основная роль в реализации государственной конфессиональной политики принадлежит государственному органу управления по делам религий, чьи функции определены в статье 11 указанного закона 2002 г. Среди них: проверка и контроль деятельности религиозных организаций в части исполнения ими законодательства Республики Беларусь о свободе совести, вероисповедания и религиозных организациях, а также их уставов, выдача обязательных предписаний об устранении выявленных нарушений; оказание по просьбе религиозных организаций содействия в достижении ими договоренностей с государственными органами и содействие укреплению взаимопонимания и терпимости между религиозными организациями различных вероисповеданий; назначение государственной религиозно-экспертной экспертизы в установленных случаях; создание экспертного совета для проведения государственной религиозно-экспертной экспертизы с участием соответствующих специалистов и привлечением в

случае необходимости представителей религиозных организаций. 15 июля 2006 г. № 891 Постановлением Совета Министров Республики Беларусь утверждено Положение об Уполномоченном по делам религий и национальностей и его аппарате, конкретизирующее нормы закона [6].

Основные правомочия в сфере свободы совести и деятельности религиозных организаций содержатся в международно-правовых актах: Всеобщей декларации прав человека 1948 г., Международном пакте о гражданских и политических правах 1966 г., Международном пакте об экономических, социальных и культурных правах 1966 г., Декларации о ликвидации всех форм нетерпимости и дискриминации на основе религии или убеждений от 25 ноября 1981 года, Конвенции о правах ребенка и др.

Так, статья 18 Всеобщей декларации прав человека, а также Международный пакт о гражданских и политических правах определяют религиозные свободы как права «каждого человека». Они имеют всеобщий характер. Согласно международным стандартам, ограничения свободы совести и вероисповедания должны носить законный характер и применяться для защиты общественной безопасности, порядка, здоровья, морали, прав и свобод других субъектов. Комплекс прав в данной области должен быть подчинен принципу недискриминации, который распространяется на частную жизнь граждан, общество и государство.

Декларация о ликвидации всех форм нетерпимости и дискриминации на основе религии или убеждений (1981) дает определение нетерпимости и дискриминации на основе религии или убеждений [5]. Это означает любое различие, исключение, ограничение или предпочтение, основанное на религии или убеждениях и имеющее целью или следствием уничтожение или умаление признания, пользования или осуществления на основе равенства прав человека и основных свобод.

Республика Беларусь в статье 8 Конституции признает приоритет общепринятых принципов международного права и выражает обязательство обеспечивать соответствие им законодательства, ввиду чего положения данных документов трансформируются в законодательство Республики Беларусь в области свободы совести и деятельности религиозных организаций.

Так, в соответствии со статьей 18 Международного пакта о гражданских и политических правах, свобода исповедовать религию или убеждения подлежит лишь ограничениям, установленным законом и необходимым для охраны общественной безопасности, порядка, здоровья и морали, равно как и основных прав и свобод других лиц [7].

Закон «О свободе совести и религиозных организациях» предусматривает правовой механизм, который позволяет в допустимых границах реализовывать вышеуказанную международную норму. Статьей 22 закона предусматривается проведение государственной религиозно-экспертной экспертизы, которая назначается республиканским органом государственного управления по делам религий в установленных законом случаях при создании, а также при осуществлении деятельности религиозных организаций.

Согласно статье 26 предусматривается проведение религиозно-экспертной экспертизы для ввозимых на территорию республики религиозных аудио- и видеоматериалов, печатной продукции, религиозной литературы.

Одновременно литература, иные печатные, аудио- и видеоматериалы, выпускаемые религиозными организациями, должны иметь маркировку с указанием полного наименования религиозных организаций и их конфессиональной принадлежности, равно как и при осуществлении своей деятельности религиозные организации обязаны указывать свое полное наименование и конфессиональную принадлежность, что содействует информированности граждан по их свободному выбору в отношении указанных материалов.

В соответствии с Законом «О свободе совести и религиозных организациях» устанавливается порядок регистрации религиозных организаций.

Базовой формой религиозных организаций являются религиозные общины, они образуются по инициативе не менее двадцати граждан Республики Беларусь и подлежат государственной регистрации в установленном порядке (статья 14). Религиозные общины регистри-

руются облисполкомами и Минским горисполкомом. В них обеспечиваются основные права верующих на свободу вероисповедания.

Статья 15 предусматривает возможность создания религиозных объединений. Религиозные объединения образуются при наличии не менее десяти религиозных общин единого вероисповедания, из которых хотя бы одна осуществляет свою деятельность на территории Республики Беларусь не менее двадцати лет. Религиозные объединения действуют через свои органы управления.

Республиканским признается религиозное объединение, образованное из религиозных общин, действующих в большинстве областей Республики Беларусь. Республиканское религиозное объединение имеет право создавать местные религиозные объединения из религиозных общин, действующих в одной или нескольких областях. Деятельность местных религиозных объединений распространяется на территорию деятельности входящих в них религиозных общин.

В соответствии с законодательством религиозные объединения имеют также право создавать монастыри и монашеские общины, религиозные братства и сестричества, религиозные миссии, духовные учебные заведения, которые действуют на основании своих уставов и подлежат государственной регистрации в установленном порядке. Кроме перечисленного, религиозные объединения в соответствии со своими уставами имеют право создавать средства массовой информации в порядке и на условиях, установленных законодательством Республики Беларусь, приглашать иностранных граждан и лиц без гражданства в целях занятия религиозной деятельностью в соответствующих религиозных объединениях в порядке, установленном Советом Министров Республики Беларусь.

Законодательством достаточно подробно прописаны имущественные права религиозных организаций, формы и условия их деятельности, что дает им возможность осуществлять разноплановую деятельность в условиях произошедших социально-экономических изменений.

Таким образом, можно констатировать, что государство на современном этапе стоит на конструктивных позициях в отношении религиозных организаций и предпринимает необходимые шаги для решения их проблем.

Закон Республики Беларусь «О свободе совести и религиозных организациях» легализует законодательным путем белорусский религиозный плюрализм и одновременно упорядочивает деятельность религиозных организаций, начиная от регистрации, дифференциации статуса согласно организационным и уставным формам до приостановления и ликвидации религиозной организации в случае нарушения со стороны белорусского законодательства.

С позиции оценки взаимоотношений человека и государства в религиозной сфере можно отметить, что на государстве лежит обязанность обеспечить, прежде всего, правовой статус личности по отношению к религии, т. е. обеспечить право личности на свободный выбор вероисповедания и свободное отправление религиозного культа. Отношение государственных органов к человеку не должно быть дифференцированным в зависимости от того, является ли он атеистом или верующим, принадлежит ли он к православным, католикам или мусульманам.

С религиозной организацией дело обстоит несколько иначе. На государстве, как и в случае с отдельной личностью, лежит обязанность обеспечить право религиозной организации на свободное (в рамках закона) отправление культа, пропаганду и т. п.

Однако, на наш взгляд, равенство религий может и должно быть только в юридическом смысле, но не в культурно-историческом. И государство должно неукоснительно обеспечить это юридическое равенство религий и религиозных организаций перед законом. Это прямая обязанность государства. Но у государства, кроме обязанностей, есть и права, в частности, право выбирать себе партнеров для сотрудничества среди религиозных организаций с учетом их роли в формировании культуры страны. Право на особые отношения с культурообразующей религией конкретной страны – законное право любого государства.

Государство не обязано оказывать поддержку всем без разбора конфессиям. Оно имеет право делать это по своему усмотрению. Нарушение принципа равенства религий в юри-

дическом смысле было бы в том случае, если бы государство нарушило права религиозных организаций, например, отобрало бы построенное на пожертвования граждан молитвенное здание и передало его, скажем, другой конфессии.

Следовательно, такая дифференциация не ущемляет права личности на свободу вероисповедания. Для примера, европейская правовая традиция выделяет исторически традиционные конфессии и оговаривает право государства на преимущественное сотрудничество именно с ними, сохраняя при этом юридическое равенство религий и конфессий (так же, как и отдельных личностей) перед законом (равноправие). Это сотрудничество по-разному закреплено в конституциях различных европейских стран. В Норвегии Евангелическо-лютеранская религия является официальной государственной религией (Конституция, ст. 2). В Греции преобладающей религией является Восточная православная Христианская церковь (Конституция, ст. 3). В Болгарии традиционной религией является Восточное православное исповедание (Конституция, ст. 13). В Италии, Ирландии и др. особым статусом наделена католическая религия.

Как было отмечено, конфессиональная политика нашего государства должна быть направлена на поддержание традиций толерантности в межконфессиональных отношениях. Но при этом надо учитывать, что Православие является генетически первичной христианской конфессией, было и остается ведущим вероисповеданием в республике. Мнение и интересы большинства народа нельзя игнорировать. Государство должно принять меры по ограничению экспансии новых религиозных движений, ибо эта экспансия – прямая угроза национальной безопасности.

Именно поэтому в отличие от других законов, где преамбулы, как правило, не имеют самостоятельного значения и объясняют цели акта, в названном законе уже преамбула имеет важное политическое, конституционное, правовое и идеологическое звучание.

В преамбуле закона следует особо отметить два фактора. Один заключается в том, что признается определяющая роль Православной церкви в историческом становлении и развитии духовных, культурных и государственных традиций белорусского народа. Это связано с тем, что Православие является религией основной культуuroобразующей нации и оно всегда участвовало в укреплении белорусского общества. В современной Беларуси Православие начинает приобретать особое значение культурного центра и символа национальной идентичности. На протяжении всех 90-х годов БПЦ являлась общественным институтом, вызывающим наибольшее доверие и уважение. В преамбуле отмечается духовная, культурная и историческая роль Католической церкви на территории Беларуси. Эти ключевые положения из преамбулы, так или иначе, расширяют возможности взаимодействия церковных структур с современной белорусской государственностью на благо всего общества. Закон признает неотделимость от общей истории народа Беларуси Евангелическо-лютеранской церкви, иудаизма и ислама. Следовательно, это не ранжирование религий, а именно учет степени их распространенности, а также степени и характера их влияния на формирование духовных, культурных, государственных традиций белорусского народа.

Отсюда и второй фактор: содержание закона свидетельствует о том, что никаких юридических преимуществ названные религии не имеют ни друг перед другом, ни перед иными религиями (верованиями).

Один из ключевых вопросов закона – взаимоотношения государства и религиозных организаций. Республика Беларусь является светским государством, поэтому не может быть провозглашения (установления) религий в качестве обязательных для граждан. Закрепленное в ст. 16 Конституции Республики Беларусь положение о том, что взаимоотношения государства и религиозных организаций регулируются законом с учетом их влияния на формирование духовных, культурных и государственных традиций белорусского народа, устраивает не только государство, но и сами религиозные организации. Как раз при таком положении про является и обеспечивается их юридически равное положение в обществе и государстве.

Государство уважает мировоззренческий выбор своих граждан и не регулирует внутреннюю деятельность религиозных организаций, но оно не может и не должно быть нейтральным, когда под воздействием малоизвестных и зачастую опасных культов нарушаются

права граждан, разрушается личность, физическое и психическое здоровье подрастающего поколения, подрывается безопасность государства, разрушаются семьи, традиционные культурные и духовные устои общества.

Закон устанавливает, что на основании принципа отделения религиозных организаций от государства последнее не вмешивается в определение гражданином своего отношения к религии и религиозной принадлежности, в воспитание детей родителями или лицами, их заменяющими, в соответствии с убеждениями указанных лиц и с учетом права ребенка на свободу совести, за исключением случаев, когда побуждение к религиозным действиям угрожает непосредственно жизни или здоровью ребенка, нарушает его законные права. Государство не возлагает на религиозные организации выполнение каких-либо государственных функций, не вмешивается в деятельность религиозных организаций, если она не противоречит законодательству Республики Беларусь. Национальная система образования в Республике Беларусь носит светский характер и не преследует цели формирования того или иного отношения к религии. Граждане имеют право на равные возможности доступа к национальной системе образования независимо от их отношения к религии. В учреждениях образования не допускается создание и анонимная или иная деятельность религиозных организаций, противоречащая законодательству.

В ст. 9 закона говорится, что учреждения образования на основании письменных заявлений родителей или лиц, их заменяющих (самых совершеннолетних обучающихся), во внеурочное время могут взаимодействовать с зарегистрированными религиозными организациями, учитывая их влияние на духовные, культурные и государственные традиции белорусского народа. Порядок, условия, содержание и формы такого взаимодействия определяются Советом Министров по согласованию с Президентом Республики Беларусь.

Конечно, отношения государства и религиозных организаций нельзя представить как движение абсолютно не пересекающихся объектов. Поскольку между ними не могут не возникать различные контакты, государство обязано четко определить свое принципиальное исходное положение для всех возможных случаев.

Наряду с Законом «О свободе совести и религиозных организациях» действуют подзаконные нормативные акты, в частности, Положение об Уполномоченном по делам религий и национальностей и его аппарате от 15 июля 2006 г. № 891, Положение о порядке приглашения иностранных граждан и лиц без гражданства в Республику Беларусь в целях занятия религиозной деятельностью от 30 января 2008 года, утвержденное Постановлением совета Министров Республики Беларусь, Решение Конституционного Суда Республики Беларусь «О праве обжалования в суд письменного предупреждения о нарушении законодательства религиозной организацией» от 5 апреля 2007 г. и другие.

В целом можно отметить, что законодательство Республики Беларусь о свободе совести, вероисповедания и религиозных организациях содействует гражданам в реализации их прав и свобод, закрепленных в Конституции, и в достаточной степени способствует деятельности зарегистрированных религиозных организаций и предупреждению возникновения незаконных псевдорелигиозных и деструктивных групп.

С учетом опыта прошлого конфессиональная политика в белорусском государстве направлена на сохранение мира и стабильности в конфессиональной сфере, реализацию гражданами прав на свободу совести и вероисповедания. Отсутствие конфликтов на конфессиональной почве позволяет сделать заключение об эффективности выбранной политики государства, результативности его законодательных инициатив. Вместе с этим, белорусское законодательство динамично развивается и будет совершенствоваться в дальнейшем.

Таким образом, анализируя конфессиональную политику Республики Беларусь, можно сделать выводы:

1. Государство проводит взвешенную политику в религиозной сфере исключительно правовыми методами.
2. Закон «О свободе совести и религиозных организациях» соответствует международным документам по правам человека, защищает конституционные права граждан на свободу совести и вероисповеданий.

3. Государственно-церковные отношения – это существенная часть отношений государства с формирующимся в республике гражданским обществом.

Современная модель отношений государства и церкви является национальной белорусской моделью, составляющими элементами которой выступают созданное правовое поле и реорганизованная система органов по делам религии. Модель эта построена на приоритете государственных интересов, светском характере белорусского государства и ориентирована на защиту нравственных и духовных традиций белорусского народа. Средством ее реализации является контроль со стороны государства за соблюдением религиозными организациями законодательства при осуществлении их деятельности и конструктивное взаимодействие с конфессиями [8, с. 104].

Литература

1. Основы идеологии белорусского государства : учеб. для вузов / под ред. С.Н. Князева, С.В. Решетникова. – Минск : Академия управления при Президенте Республики Беларусь, 2004. – 690 с.

2. Конституция Республики Беларусь 1994 года (с изм. и доп.) : принята на респ. реф. 24 ноября 1996 г. : офиц. текст. – Минск : Пламя, 2002. – 93 с.

3. О свободе совести и религиозных организациях : Закон Республики Беларусь от 17 декабря 1992 г. № 2054-ХІІ (по состоянию на 22 декабря 2011 г.) // Ведамасці Вярхоўнага Савета Рэспублікі Беларусь. – 1993. – № 2. – Ст. 18.

4. Уголовный кодекс Республики Беларусь : Кодекс Республики Беларусь от 9 июля 1999 г. № 275-3 // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. – 1999. – № 76, 2/50.

5. Декларация о ликвидации всех форм нетерпимости и дискриминации на основе религии или убеждений (1981) // Права человека : международно-правовые документы и практика их применения : В 4 т. Т. 1 / сост. Е.В. Кузнецова. – Минск : Амалфея, 2009. – 816 с.

6. Международный пакт о гражданских и политических правах : Пакт от 16 декабря 1966 г. // Права человека : международно-правовые документы и практика их применения : В 4 т. Т. 1 / сост. Е.В. Кузнецова. – Минск : Амалфея, 2009. – 816 с.

7. Об утверждении Положения об Уполномоченном по делам религий и национальностей и его аппарате : Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 15 июля 2006 г. № 891 // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. – 2006. – № 112, 5/22604.

8. Коледа, И.В. Правовое регулирование конфессиональной политики в современной Беларуси // Религия и общество : сб. науч. трудов / под общ. ред. В.В. Старостенко, О.В. Дьяченко. – Могилев : УО «МГУ им. А.А. Кулешова», 2009. – С. 102–104.

УДК 349.2 (477)

Методология интерпретации сущностных признаков принципов трудового права на основе анализа современных научных разработок

О.В. ЛАВРИНЕНКО

В статье на основе конструктивно-критического анализа имеющихся современных научных разработок исследованы методологические проблемы доктринальной интерпретации системы сущностных признаков принципов трудового права.

Ключевые слова: принципы трудового права, система признаков, доктринальная интерпретация, сущность, проблемы.

On the basis of the constructive and critical analysis of available modern scientific elaborations, methodological problems of scientific interpretation of system of intrinsic signs of labour law principles are investigated in the article.

Keywords: labour law principles, system of signs, doctrinal interpretation, essence, problems.

Как известно, проблематика принципов права не является абсолютно новой для отечественной науки: это направление широко исследовалось в советский период как в теории права, так и в отраслевых, в том числе трудового права, юридических науках; интенсивно разрабатывались вопросы, связанные с характеристикой сущности отдельных принципов права, имеющих различный статус, а также дефинированием понятийного аппарата теории правовых принципов. Вместе с тем, «...понятие, сущность, классификация и система принципов права остаются чрезвычайно актуальными в научной полемике, что подтверждает неизученность данной тематики в юридической науке» [1, с. 34–35].

Справедливо отмечается В.А. Болдыревым и В.А. Сысоевым, что «слабая разработанность принципов данной отрасли права явно свидетельствует о невысокой степени систематизированности трудового законодательства» [2, с. 24–26, 28]; С.П. Маврин и Е.Б. Хохлов небезосновательно отмечают, что «проблема принципов права напрямую связана с пониманием содержания и сущности самого права. В этом смысле ее решение имеет исходное и ключевое значение для трактовки практически всех других правовых явлений» [3, с. 80]. Л.Ю. Бугров также справедливо обращает внимание на то, что «переоценить значимость проблемы принципов трудового права невозможно... При регулировании общественных отношений по поводу труда первостепенна роль трудового права. Квинтэссенцией его сути выступали, выступают и будут выступать принципы трудового права. Такие аксиоматические суждения являются предпосылками для вывода о том, что одной из огромных проблем, перманентно находящихся в эпицентре науки трудового права, должна быть проблема его принципов. Каждый новый этап развития нашего общества, государства и права детерминирует и новое рассмотрение обозначенной научной проблемы» [4, с. 609].

Учитывая вышеизложенное, автором данной статьи была поставлена цель: осуществить обзор современной научной доктрины и на основании этого исследовать, используя преимущественно методы анализа и синтеза, сравнительно-правовой и конструктивно-критический методы научного познания, имеющиеся современные проблемные методологические, доктринальные подходы к интерпретации сущностных признаков принципов трудового права, а также на основе этого обосновать собственное видение путей совершенствования учения об отраслевых принципах трудового права.

Следует согласиться с выказанным в литературе тезисом о том, что «автору, работающему со слишком сложными определениями, угрожает... опасность: он может потерять смысловые нити, запутаться в собственных рассуждениях и тем самым отклониться от двух квалификационных нормативов: внутреннего единства работы и строгой аргументированности предложенных в ней решений... Подобные дефекты вызываются не только концептуаль-

но и терминологически перегруженными определениями, но и элементарной небрежностью» [5, с. 49, 50]. «Подобный подход приводит к размыванию границ этих категорий, затрудняет восприятие, напуская “туман наукообразия”», – небезосновательно отмечается в современной философии уголовного права [6, с. 43]. «Методология – одно из самых неоднозначных измерений диссертации (на наш взгляд, это касается любого научного исследования. – О.Л.), особенно гуманитарной, где нет ни списка аксиом, ни набора однозначно определенных правил вывода, ни последовательности формул, которые бы “говорили сами за себя”. Соискатели обычно совмещают наитие с использованием стихийно выработанных клише, что порождает широкий спектр дефектных вариаций» [5, с. 114]. Не является исключением и современная доктрина принципов международного права, в частности, принципов международного права в сфере труда. Так, размышляя над признаками «общеизвестных принципов международного права» (а последние в современной доктрине характеризуются по схеме «общие (основные) принципы международного права играют системообразующее значение для международного публичного права... общеизвестные принципы международного права в сфере труда играют такую же системообразующую роль для международного трудового права») [7, с. 379], М.В. Лушникова подчеркивает, что таковыми выступают: «1) легальное закрепление в международно-правовых источниках; 2) признание международным сообществом в целом; 3) императивность (обязательность) и обеспеченность международно-правовыми гарантиями» [8, с. 51]. Заметим, что перечисленные М.В. Лушниковой признаки, безусловно, являются значимыми, важными, но они в полной мере не характеризуют правовой феномен – такие признаки имеют лишь сугубо формальную природу.

На наш взгляд, основное, первичное в данном случае – это сущностные признаки, а поэтому должна идти речь не о «легализации», «признании», а также «императивности» и «гарантованности» обозначенных принципов, а прежде всего о том, что они представляют собой основные, основополагающие, исходные, руководящие и т. п. положения, идеи. В силу указанного более удачной, по крайней мере с позиции соблюдения юридической техники, усматривается система признаков понятия «принципы международного права», предложенная К.Л. Томашевским.¹ На наш взгляд, такой подход более полно по сравнению с предыдущим, предложенным М.В. Лушниковой, синтезирует сущностные и формальные признаки «общеизвестных принципов международного права в сфере труда». В данном случае сущностные признаки являются родовыми, а формальные выступают рефлексией видовых. Дефиниция же понятия «общеизвестные принципы международного права в сфере труда» представляет собой синтез указанных двух основных групп признаков. Разумеется, это не отрицает возможности или, скажем, целесообразности использования не только родовидового, но и других известных приемов изложения нормативных дефиниций: описательного (казуистичного) и перечневого. Однако, как справедливо говорят М.В. Лушникова и А.М. Лушников, «появление толкования терминов через родовидовые отличия отмечается лишь с возникновением юриспруденции как науки» [9, с. 509].

¹Этот автор относит к числу таких признаков следующие: «1) их суть составляют исходные, основополагающие правовые начала, определяющие вектор развития норм международного права и влияющие на национальные правовые системы; 2) универсальность действия, выражающаяся в их признании со стороны мирового сообщества; 3) первоначальная фиксация и/или последующее подтверждение в концентрированном виде в уставных документах и декларациях универсальных международных организаций; 4) императивность, т. е. обязательность в качестве норм *jus cogens* в силу членства государств в международных организациях; 5) гарантированность их соблюдения при помощи международно-правовых средств реагирования на их несоблюдение. Вышеуказанные общие признаки при определении общеизвестных принципов международного права в сфере труда должны учитывать отраслевую специфику (главенствующую роль МОТ в их формулировании, распространении и контроле за соблюдением государствами-членами; нацеленность на предметную область трудовых и связанных с ними отношений)... Общеизвестные принципы международного права в сфере труда – это признанные мировым сообществом императивные основополагающие трудовые начала, выраженные в концентрированном виде в уставных документах и декларациях универсальных международных организаций (прежде всего ООН и МОТ), обязательные для соблюдения всеми государствами – членами этих организаций, гарантированные международно-правовыми средствами реагирования в случае их несоблюдения, определяющие вектор развития норм международного трудового права и влияющие на национальные системы трудового права и законодательства о труде» [7, с. 385].

По схожему и также методологически значимому утверждению В.М. Шейко и Н.М. Кушнарченко, понятие является «мыслью, отраженной в обобщенной форме. Оно отражает существенные и необходимые признаки предметов и явлений, а также взаимосвязи. Если понятие вошло в научное обращение, его обозначают одним словом или используют совокупность слов-терминов. Раскрытие содержания понятия называют его определением. Последнее должно отвечать двум важнейшим требованиям: указывать на ближайшее родовое понятие; указывать на то, чем данное понятие отличается от других понятий» [10, с. 15–16]. Методологически значимым здесь считаем тезис о том, что определение объема и содержания понятия производится через родовой признак и ближайшее видовое отличие. Сначала называют родовое понятие, в которое определяемое понятие входит как составляющая. Затем указывают на тот признак понятия, который отличает его от всех подобных, причем этот признак должен быть наиболее важным. Существуют правила определения понятий: правило размерности требует, чтобы объем понятия, которое определяется, отвечал объему понятия, которое определяет, т. е. эти понятия должны быть тождественными; новое понятие не должно быть тавтологическим; понятие должно быть четким и однозначным. Если при определении понятия невозможно указать один признак, называют несколько признаков, достаточных для раскрытия специфики его объема и содержания. Действительно научное определение сложных явлений и фактов не может ограничиваться формально-логическими требованиями. Оно должно содержать оценку фактов, объектов, явлений, которые определяются, «органически войти в действующую терминосистему науки» [10, с. 59–60]. А потому применение именно родовидового приема изложения дефиниций, в том числе и принципов трудового права, видится нам более прогрессивным явлением (методологическим подходом) в процессе дефинирования (раскрытия сущности дефиниенса дефиниции) категориально-понятийного аппарата. Однако не всегда применение родовидового приема изложения дефиниций является безукоризненным.

Так, нельзя полностью согласиться, в частности, с позицией И.К. Дмитриевой. Сначала она пишет, что в «определении понятия “принципы права” видится то общее, что объединяет мнение большинства ученых в их характеристике принципов права. Таким образом, можно, во-первых, выделить определение принципов как идей, признанных в обществе основополагающих ценностей, основных начал, выражающих сущность права и его главное содержание. Во-вторых, принципы права обладают высшей императивностью и универсальностью. В-третьих, принципы права действуют независимо от того, получили ли они закрепление непосредственно в нормах (нормах-принципах) или путем “косвенной фиксации выражены в ряде норм”. В-четвертых, принципы долговечнее норм, они остаются неизменными в течение длительного времени по сравнению с правовыми нормами, соответствующими тому или иному историческому периоду. В-пятых, принципы права направлены на его развитие и должны служить ориентиром в области правотворчества. В-шестых, регулятивное значение принципов права проявляется не только в правотворчестве, но и в применении норм или институтов отрасли права и при толковании. Но применение конкретных норм вне всякой связи, “вразрез” с соответствующими принципами права может привести к непониманию или искажению смысла правовых норм. В-седьмых, принципы права проявляют себя в процессе формирования, развития и функционирования права» [11, с. 99]. Далее в своем исследовании И.К. Дмитриева пишет: «Таким образом, основные принципы трудового права могут быть определены как особая правовая категория, представляющая собой исходные начала и основные положения, которые определяют единство, сущность правового регулирования и общую направленность развития отрасли трудового права» [11, с. 142]. Затем автор «выявляет характерные черты принципов трудового права как понятийной категории» и делает следующий вывод: «Принципы трудового права в системе норм трудового права занимают особое место, обладают комплексом присущих им признаков: они являются наиболее важными основными началами, первоосновой трудового права, преломляют (пронизывают) содержание его норм; имеют универсальную, всеобщую сферу действия... обладают определенным приоритетом по сравнению с обычными нормами (правилами поведения), нормы и институты не могут противоречить и соответствуют принципам; они взаимообусловлены, имеют комплексный харак-

тер, взаимосвязаны, каждый принцип рассматривается в контексте всех других принципов; обладают формальной определенностью» [11, с. 143]. Как видно, И.К. Дмитриева несколько непоследовательна в характеристике системы и содержания видовых признаков указанных понятий («видовое» в обязательном порядке должно включать признаки «родового» понятия) и четко не разграничивает отдельные признаки и саму дефиницию понятия «принципы права». Представляется, что указанная автором система признаков, с которой можно в целом согласиться, должна быть все-таки интегрирована в соответствующее единое целостное понятие, как это сделано применительно к характеристике принципов трудового права. Определение же объема и содержания понятия должно производиться через указание на родовый признак и ближайшие видовые отличия. При этом сначала необходимо определять родовое понятие, в которое определяемое понятие входит как составляющая, а затем указать на отличительные, но не все, а наиболее важные (конституирующие) признаки такого видового понятия.

Отсутствие в праве унифицированного понятийного аппарата, существование в законодательстве различных дефиниций одних явлений, дублирование правовых норм, неоправданная пробельность нарушают единство, целостность и системность права, а следовательно, правового регулирования, ведя «к своей противоположности – анархии и произволу» [12, с. 23]. Юридическая терминология является «специальным полем информации, употребляемой лишь в информационно-правовом пространстве, которую необходимо уметь читать... понимая обратную силу... предмет закона, специфику правоотношений и т. п.» [13, с. 45, 46]. Раскрытие основных признаков понятий «должно происходить при суровом соблюдении соответствующих положений философии и формальной логики, которые представляют собой методологическую базу для упорядочения понятийного аппарата теории... Учитывая это, особую актуальность приобретает потребность в четком очерчивании общих основ детерминации... осуществленной сквозь призму формально-логических правил построения определений понятий» [14, с. 97]. Наличие той или иной «дефектности» в толковании сущности и характеристике содержания принципов трудового права не позволяет адекватно исследовать как отдельные нормы, так и механизм правового регулирования общественно-трудовых отношений независимо от сферы его реализации в целом. Учитывая изложенное, вполне обоснованным представляется критическое отношение Л.Ю. Бугрова, который, обстоятельно рецензируя научную монографию И.К. Дмитриевой «Принципы российского трудового права» [15], обращает внимание на то, что «наряду с достоинствами по данному исследованию можно отметить и некоторые спорные положения.... Это относится к... дефиниции понятия “принципы трудового права”. Она выводится по родовидовым признакам. К родовым признакам имеет отношение указание на “исходные начала и основные положения”. В связи с ним невольно возникает по меньшей мере два вопроса: в чем отличие формулировок “исходные начала” и “основные положения”; какие родовые признаки они олицетворяют? Эти вопросы... оставлены без ответов. Видовые отличия указываются... через словосочетание “определяющие единство, сущность правового регулирования и общую направленность развития отрасли трудового права”». «Думается, – заключает Л.Ю. Бугров, – что при таком подходе нивелируется разница принципов, например, с предметом и методом трудового права, ибо предмет и метод также определяют единство, сущность и общую направленность развития трудового права... Есть вопросы и по поводу понимания исследовательницей категории “основные принципы трудового права”. Что значит прилагательное “основные” и где находится грань между основными и подразумеваемыми из этого неосновными принципами?» [4, с. 614]. Примечательными в части констатации проблемного характера соотношения таких категорий, как предмет и метод, и в какой-то мере ответными на обоснованно поставленные Л.Ю. Бугровым вопросы являются слова П.Д. Пыльпенко, который справедливо подчеркивает: «Тезис, который надо выяснить, прежде чем охарактеризовать принципы трудового права, – это проблема соотношения принципов права и метода правового регулирования... В отличие от методов принципы права – это явления более высокого порядка абстрагирования. Именно принципы благодаря их особому значению находятся возле источников конструирования отраслей права. Законодатель, прежде чем внедрить тот или другой метод, прием, тип, средство, последовательность правового регулирования в отрасль права, должен определиться и руководствоваться прин-

ципами права... Такая взаимозависимость принципов права и методов правового регулирования отражается на определении и содержании как первых, так и вторых... Характерно, что такая взаимозависимость вытекает из самой сущности названных явлений. Ведь если принципы права – это те основы, начала, на которых основывается право, то, собственно, они и определяют, как именно должна быть сформирована определенная система норм, чтобы обеспечить надлежащее правовое регулирование соответствующего круга общественных отношений. А метод, в свою очередь, указывает, как, каким способом эти отношения регулируются. Итак, хотя эти явления и подобны, но они не тождественны, так как одно из них – принципы – существует на стадии до права, до его возникновения, другое – метод – является результатом существования объективного юридического права» [16, с. 48–49, 60–62].

Как видим, определение такого базового понятия, как «принципы трудового права», вопреки тому, что оно обосновывалось по крайней мере трижды на уровне докторских диссертаций, подготовленных В.И. Прокопенко, О.В. Смирновым и И.К. Дмитриевой, и соответствующих фундаментальных монографий [15], [17]–[20], все еще остается явно проблемным сегментом понятийного аппарата отраслевой науки и терминосистемы общей части трудового права. Отдавая должное обоснованности приведенных критических замечаний Л.Ю. Бугрова, которые касаются раскрытия И.К. Дмитриевой сущности системы родовидовых признаков понятия «принципы трудового права», ненадлежащего соблюдения отдельных правил юридической техники, тавтологии, преобладающего использования неконкретных, оценочных терминов и т. п., заметим, что в значительной мере такие замечания касаются подавляющего большинства имеющихся доктринальных подходов в этой сфере, поскольку последние мало в чем по сути отличаются между собой.²

²Так, О.В. Старчук постулирует, что принципы права – это «руководящие идеи, в соответствии с которыми строится вся система отрасли права, формируется целый массив правовых норм, регулирующих те или иные общественные отношения... Под принципами трудового права следует понимать основные начала, которые выражают сущность трудового права и направления его дальнейшего развития» [21, с. 450, 451]; по мнению О.В. Смирнова, принципы трудового права представляют собой закрепленные в действующем законодательстве основоположные руководящие начала (идеи), которые выражают суть норм трудового права и главные направления политики в области правового регулирования общественных отношений, связанных с функционированием рынка труда, применением и организацией наемного труда [22, с. 23], [23, с. 23–24]; по утверждению В.И. Щербины, принципами трудового права являются «основоположные руководящие идеи, которые выражают сущность норм трудового права и главные направления политики государства в сфере правового регулирования общественных отношений, связанных с применением и организацией труда людей» [24, с. 74]; Н.Б. Болотина в свою очередь заключает, что такие принципы – это «руководящие идеи (начала), которые закреплены в нормах или выводятся из них и являются такими, что характеризуют содержание трудового права и направления его дальнейшего развития» [25, с. 85]; В.С. Венедиктов рассматривает трудовые принципы как «основные руководящие положения, определяющие общую направленность и наиболее важные черты содержания правовых норм» [26, с. 25]; по мнению Л.А. Сыроватской, отраслевыми принципами следует считать те, которые «выражают общие, существенные свойства норм отдельной отрасли права» [27, с. 50]; К.Н. Гусов и В.Н. Толкунова под принципами трудового права понимают «главные положения, которые отображают суть действующего трудового законодательства» [28, с. 50]; Д.О. Карпенко полагает, что принципы права – это «выраженные в праве исходные нормативно-руководящие начала, которые характеризуют его содержание, основу, это закрепленные в нем закономерности общественной жизни» [29, с. 22]; О.Я. Лаврив утверждает, что «под принципами трудового права следует понимать руководящие, исходные положения, выраженные в этой отрасли права (с закреплением в нормах права или такие, что выводятся из них), которые выражают ее единство, отображают основные подходы правового регулирования трудовых отношений и определяют общую направленность развития этой отрасли права» [30, с. 16]. Несколько выделяются из этого ряда позиции П.Д. Пыльпенко, который предпринимает небезосновательную попытку отойти от традиционного применения общих, неконкретизированных, оценочных [31, р. 15–17] терминов при характеристике видовых признаков в структуре понятия принципов трудового права. Этот исследователь предлагает под принципами трудового права как «системы норм, призванной обеспечивать трудовые и тесно связанные с ними отношения», понимать такие «основоположные идеи (начала), которые определяют сферу его действия, порядок установления прав и обязанностей субъектов, гарантии защиты их прав и законных интересов» [16, с. 57], а также П.Д. Проскурякова, который постулирует, что принципами трудового права являются «исходные положения, непосредственно определяющие сферу действия норм трудового права, особенности порядка и условий установления прав и обязанностей субъектов, а также систему и механизм реализации основных гарантий защиты трудовых прав и законных интересов участников социально-трудовых отношений» [32, с. 205].

Не вдаваясь в детальный анализ каждого из приведенных выше подходов к определению понятия принципов трудового права, укажем лишь на несколько типичных методологических, на наш взгляд, недостатков. Так, тавтологическими по характеру являются попытки определить понятие принципов трудового права через слово «начала», ведь, учитывая, что слово принцип по своему семантическому значению тождественно украинским словам «начало» (укр. засада), «основа», по сути это то же самое, что раскрывать содержание понятия «принципы» через понятие «принципы». Аналогичное замечание касается и использования в этом логическом контексте словосочетаний «основные начала» или, скажем, «основоположные начала». Наличие признаков тавтологии в определениях правовых понятий противоречит одному из фундаментальных правил логической корректности дефинирования понятий, согласно которым дефиниция не должна включать в себя круги [33, с. 20]. Суть указанного правила логики заключается в недопустимости построения определения через понятие, которое определяется, поскольку оно еще не является определенным. Таким образом, в этих определениях имеется логическая ошибка, называемая тавтологией [34, с. 53]. Игнорирование данного обстоятельства приводит к появлению «многочисленных разногласий и недоразумений в содержании авторских дефиниций, влечет за собой массу критических замечаний, усложняет восприятие авторских идей как опытными юристами, так и теми, кто лишь делает первые шаги на почве правовой науки» [14, с. 98].

Литература

1. Смирнов, Д.А. Методологические аспекты принципов права / Д.А. Смирнов // Юридическая наука и образование. – 2009. – № 2.
2. Болдырев, В.А. Трудовое право России / В.А. Болдырев, В.А. Сысоев. – М., 2006.
3. Трудовое право России / под ред. С.П. Маврина, Е.Б. Хохлова. – М., 2004.
4. Бугров, Л.Ю. К вопросу об основных принципах трудового права / Л.Ю. Бугров // Российский ежегодник трудового права. – 2005. – № 1.
5. Синченко, Г.Ч. Логика диссертации / Г.Ч. Синченко. – Омск, 2006.
6. Философия уголовного права / под ред. Е.Б. Миронова. – СПб., 2004.
7. Томашевский, К.Л. Общепризнанные принципы международного права в сфере труда: актуальные проблемы / К.Л. Томашевский // Российский ежегодник трудового права. – 2010. – № 6.
8. Лушникова, М.В. О единстве (унификации, гармонизации) и дифференциации источников международного трудового права и международного права социального обеспечения / М.В. Лушникова // Вестник трудового права и права социального обеспечения. – 2009. – Вып. 4.
9. Лушникова, М.В. Очерки теории трудового права : монография / М.В. Лушникова, А.М. Лушников. – СПб., 2006.
10. Шейко, В.М. Організація та методика науково-дослідницької діяльності / В.М. Шейко, Н.М. Кушнарченко. – Київ, 2006.
11. Дмитриева, И.К. Основные принципы трудового права : дис. ... д-ра юрид. наук / И.К. Дмитриева. – М., 2004.
12. Власенко, Н.А. Логико-структурные дефекты системы советского права / Н.А. Власенко // Правоведение. – 1991. – № 3.
13. Ковальський, В.С. Правотворчість: теоретичні та логічні засади : монографія / В.С. Ковальський, І.П. Козінцев. – Київ, 2005.
14. Кузьменко, О.В. Теоретичні засади адміністративного процесу : монографія / О.В. Кузьменко. – Київ, 2005.
15. Дмитриева, И.К. Принципы российского трудового права : монография / И.К. Дмитриева. – М., 2004.
16. Пилипенко, П.Д. Проблеми теорії трудового права : монографія / П.Д. Пилипенко. – Львів, 1999.

17. Прокопенко, В.И. Основные принципы трудового права : монография / В.И. Прокопенко. – Киев, 1969.
18. Прокопенко, В.И. Принципы трудового права : монография / В.И. Прокопенко. – Київ, 1982.
19. Смирнов, О.В. Основные принципы советского трудового права / О.В. Смирнов. – М., 1977.
20. Дмитриева, И.К. Основные принципы трудового права : автореф. дис. ... д-ра юрид. наук / И.К. Дмитриева. – М., 2004.
21. Старчук, О.В. Принципи трудового права України: загальнотеоретичні аспекти / О.В. Старчук // Запорізькі правові читання : мат-ли міжн. наук.-практ. конф. «Запорізькі правові читання», м. Запоріжжя, 18–19 травня 2006 р. – Запоріжжя, 2006.
22. Трудовое право / под ред. О.В. Смирнова. – М., 1996.
23. Смирнов, О.В. Трудовое право / О.В. Смирнов. – М., 1998.
24. Щербина, В.І. Значення нових принципів трудового права для захисту прав і законних інтересів працівників та роботодавців / В.І. Щербина // Форми соціально-правового захисту працівників у службово-трудових відносинах : мат-ли наук.-практ. конф., м. Суми, 2–4 червня 2005 р. – Харків, 2005.
25. Болотіна, Н.Б. Трудове право України / Н.Б. Болотіна, Г.І. Чанишева. – Київ, 2000.
26. Венедиктов, В.С. Трудовое право Украины / В.С. Венедиктов. – Харьков, 2006.
27. Сыроватская, Л.А. Трудовое право / Л.А. Сыроватская. – М., 1998.
28. Гусов, К.Н. Трудовое право России / К.Н. Гусов, В.Н. Толкунова. – М., 1999.
29. Карпенко, Д.О. Трудове право України / Д.О. Карпенко. – Київ, 1999.
30. Лаврів, О.Я. Основні засади правового регулювання трудових відносин за новим Трудовим кодексом України / О.Я. Лаврів // Кодифікація трудового законодавства України : монографія / за ред. Н.М. Хуторян, М.І. Іншина, С.М. Прилипка, О.М. Ярошенка. – Харків, 2009.
31. Lavrinenko, O.V. Use of Estimated Concepts of the Legislation on the Liability of Employees of Law-Enforcement Bodies (IAB) of Ukraine : Questions Legal Structurizations / O.V. Lavrinenko // Aktualne problemy nowoczesnych nauk : mat-ly IV Miedzynarod. nauk.-prakt. konf., Przemysl, 16–31 czerwca 2008 r. – Przemysl, 2008. – Т. 14.
32. Проскуряков, П.Д. Реалізація принципів трудового права при проходженні служби в органах внутрішніх справ України : дис. ... канд. юрид. наук / П.Д. Проскуряков. – Луганськ, 2010.
33. Хоменко, І.В. Логіка для юристів / І.В. Хоменко. – Київ, 2001.
34. Жеребкін, В.Є. Логіка / В.Є. Жеребкін. – Київ, 2001.

УДК 349.2 (477)

Проблемы терминизации и характеристики признаков понятия «принципы права» (в контексте анализа трудового законодательства)

О.В. ЛАВРИНЕНКО

Исследованы проблемы терминизации и характеристики системы признаков понятия «принципы права» в контексте анализа трудового законодательства.

Ключевые слова: принципы права, трудовое законодательство, принципы трудового права, признаки принципов, интерпретация сущности, проблемы.

Terminization problems and characteristics of system of signs of «law principles» concept in the context of the analysis of the labour legislation are investigated in the article.

Keywords: law principles, labour legislation, labour law principles, signs of principles, interpretation of essence, problems.

В юриспруденции задача определения (дефиниции) как логической операции над понятиями заключается в «раскрытии содержания этих понятий путем указания на основные, существенные признаки исследуемого предмета, которые отличают его от других общественных явлений и выделяют из числа правовых» [1, с. 86]. Чтобы правильно выбрать способ определения содержания понятия, прежде всего необходимо решить, насколько точным должно быть его содержание, какой объем детализации предполагается осуществить. Ведь согласно закону логики об обратном соотношении объема и содержания понятия, чем больше признаков в содержании, тем меньше предметов входит в его объем, и наоборот. Отсюда, чем точнее и детальнее должно быть понятие, тем больше информации о его признаках должно быть вложено в определение (дефиницию), и наоборот, чем абстрактнее необходимо сформулировать дефинитивную норму, тем меньше должно быть в ней сведений о предмете, объекте [2, с. 57].

Определение объема и содержания понятия следует осуществлять через указание на родовый признак и ближайшее видовое отличие. Это означает, что сначала называют родовое понятие, к которому определяемое понятие (дефиниендум) входит как составляющая, а затем указывают на те признаки понятия, которые отличают его от всех ему подобных, смежных понятий. Причем этот признак должен быть не просто информативным, а наиболее важным, наиболее существенным, значимым. Объем дефиниендума (определяемого понятия) должен отвечать объему дефиниенса (понятия, посредством которого осуществляется определение), т. е. дефиниендум и дефиниенс понятия «принципы права» должны быть адекватными, соответствующими. Дефиниция указанного понятия не должна иметь, в частности, признаков тавтологии, понятие должно характеризоваться надлежащей четкостью, однозначностью. Однако, очевидным является то, что решение такой теоретической задачи в целом объективно невозможно без предварительной проработки хотя и частного, но по сути первостепенного, вопроса о системе признаков и толковании сущности родовых признаков понятия «принципы права». Вопрос этот в большей степени имеет не отраслевой, а общетеоретический характер, поскольку толкование сущности признаков, в том числе родовых, в структуре понятия «принципы права» непосредственно связано с семантическим значением слова «принцип» и соответствующей терминизацией указанного понятия на уровне понятийного аппарата общей теории и позитивного права (в частности, трудового законодательства).

В данном случае оправданными для нас станут сентенции и выводы современного представителя саратовской школы права Д.А. Смирнова, приведенные в обстоятельной научной

статье «Методологические аспекты принципов права».¹ Кроме этого, к числу признаков (характеристик дефиниенса) принципов права Д.А. Смирнов относит еще ряд признаков, прежде всего, «признак нормативного фиксирования» как один из «основополагающих, позволяющих провести четкую грань между принципами права и другими правовыми идеями, в том числе идеями правосознания и правовой идеологией». «Определение принципов права в качестве понятий “идея”, “основа”, “основные начала” и других, – по мнению Д.А. Смирнова, – не представляется настолько значимым по сравнению с признаком нормативного закрепления. Выделим ряд причин, позволяющих определить необходимость нормативного закрепления принципов права: принципы права образуют систему координат, на которую ориентируется законодатель, что позволяет избежать принятия волюнтаристских решений, не вписывающихся в эту систему, заведомо ей противоречащих. И от того, насколько четко будет сформулирован тот или иной принцип права, зависит эффективность правотворческой деятельности и, в конечном итоге, качество законодательства; отраженные в позитивном законодательстве принципы права становятся более осязаемым явлением для правоприменителей. Реальность принципов права дисциплинирует последних, существенно ограничивает возможности для произвольного использования по собственному усмотрению аналогии права при обнаружении в нем пробелов; выраженные в нормативных предписаниях принципы права способствуют правовому просвещению населения, повышению уровня его правовой культуры, поскольку принципы права значительно легче усвоить и использовать на практике в конфликтных ситуациях, демонстрируя правовую подкованность; принципы пра-

¹Так, по мнению указанного исследователя, «анализ разных определений принципов права позволяет утверждать, что теоретики права в качестве родового признака принципа права называют такие категории, как “идея”, “начало”, “положение”. Некоторые используют совокупность этих категорий в различной комбинации. Свои выводы они обосновывают на понятиях принципа как общенаучного термина. Принцип в науке – это основополагающее теоретическое знание, не являющееся ни доказуемым, ни требующим доказательства... Принцип – научное или нравственное начало, основание, правило, основа, от которой не отступают... Существуют и иные значения принципов в русском языке, указывающие на то, что принцип – это “основное начало”. Нельзя забывать, что в данном случае речь идет о принципах права. В связи с этим их определение через родовое понятие “начало” не совсем удачно. Слово “начало” выступает в значении “основные положения, принципы”, если речь идет о началах науки, учения, нормативного акта. Получается, что определяемое понятие определяется через определяющее... а это нелогично. То же самое следует сказать и об определении принципа права через родовые понятия “основа” или “положение”. Термин “идея” представляется менее подходящим для обозначения принципов права, чем такой термин, как “требование”. Конечно, и принципы, и нормы права – это, прежде всего, идеи... Но норма права рассматривается в теории права, как правило... предписание... или требование... Это отличает норму права от чисто философского содержания. Принципы права объективируются в нормах права и поэтому должны определяться с более реалистичной направленностью как правовой инструмент, воздействующий на основные процессы правового регулирования. Иначе говоря, “идея” является в большей степени категорией правосознания, нежели нормативной материи... Процесс правотворчества есть процесс превращения правовых идей – правосознания – в правовые нормы. Как только эти нормы созданы, они подчиняются уже иным закономерностям, свойственным системе права данного государства, а не закономерностям, присущим формам сознания... Официальное мнение органов государственной власти для определения принципа права сводится к применению термина “положение”... Данный родовый признак является более приемлемым, поскольку идея есть руководство к действию, к достижению цели, а положение – результат действия материализованной идеи... Однако более убедительным представляется мнение ученых, когда принцип права следует определять через понятие “требование”... В этом случае не будет логической ошибки, выраженной в филологическом подходе при использовании для определения принципа права синонимов – “основа”, “основное положение”, “начало”. Нельзя объяснить значение термина с помощью его иноязычного синонима... К тому же при таком подходе принцип права рассматривается как инструмент, имеющий активную функциональную нагрузку, а не как декларативное утверждение. Положение – это утверждение, мысль, лежащие в основе чего-либо... В его содержании нет обязательности, а прослеживается только декларативность. В то же время принцип права в функциональном ряду правовых категорий занимает первое место и имеет веское значение в механизме правового регулирования. Нельзя забывать, что от смысла, вкладываемого в понятие “принцип права”, зависит его практическое применение. Понятие принципа права должно исключать всякие признаки декларативности и отсутствия активной функциональности в механизме правового регулирования, если государство стремится к созданию качественного правового инструментария. Поэтому нужно учитывать, что термин “положение”, так же, как и “идея”, ни к чему не обязывает и имеет широкую смысловую нагрузку. Совсем другое дело с термином “требование”. Он означает правило, условие, обязательное для выполнения... что более свойственно правовой материи» [3, с. 41–43].

ва служат ориентиром для органов и лиц, осуществляющих толкование правовых норм, а, как известно, опираться надежнее всего на что-то незыблемое, фундаментальное. Таким основательным ориентиром, своеобразным фундаментом для всего правоинтерпретационного процесса служат четко сформулированные в позитивном законодательстве принципы права; исследование правовых норм, содержащих в себе принципы права, позволяет выработать и обосновать рекомендации по совершенствованию законодательства» [3, с. 43–44].

В качестве отдельного признака, по утверждению Д.А. Смирнова, «следует выделять такой признак принципов права, как основательность. Подчеркивая его... прибегают к указанию на основы, начала, ведущие положения, основательность, исходность и другие понятия... Для более точной характеристики признака основательности надо указать на то, что принципы права – это закрепленные в нормах права “основополагающие” требования, соответствующие основам права, направляющие на процесс создания, функционирования и применения права» [3, с. 46]. Следующим признаком, по мнению Д.А. Смирнова, является «признак объективно-субъективной обусловленности принципов права»: «Правовые принципы формируются... на основе достижений правовой мысли за всю историю цивилизации, отечественных достижений, а также с учетом специфических объективных закономерностей общества», однако «принципы права – это прежде всего объективная категория... Чем ближе субъективный выбор законодателя к объективным закономерностям общественного развития, присущим данной исторической эпохе, тем более эффективно будет функционировать эта правовая система... Но при всем этом основополагающую роль в формировании принципов права все же играют объективные факторы, к которым, например, можно отнести: уровень экономического развития государства, отношение государства к обеспечению прав и свобод тех или иных социальных слоев общества, политическую ситуацию в стране, уровень нравственного состояния общества и т. д. Необходимо разделять мнение тех авторов, которые полагают, что содержание принципов права не произвольно, а обусловлено потребностями и закономерностями общественного развития» [3, с. 46–48]. Последним признаком, о котором размышляет Д.А. Смирнов, является «признак целенаправленности принципов права», который в существующих в литературе определениях принципов права «сформулирован различными юридическими терминами, но имеет свою сущность. Целенаправленность дает возможность выделить желаемые пути и результаты в области правового регулирования общественных отношений, которых стремится добиться законодатель, устанавливая те или иные нормы права. Принципы направляют законодательную и правоприменительную деятельность» [3, с. 48–49]. Обобщая предложенную систему признаков принципов права, Д.А. Смирнов постулирует: «Признаки принципов права отображают его характеристику. Многие теоретики указывают и на другие моменты, раскрывающие содержание категории принципов права. Но исследование сущности принципов права нельзя сводить только к сумме его закономерностей и признаков, поскольку они проявляются в самых различных плоскостях и категориях. И все же, основные моменты, раскрытые выше, позволяют дать определение принципам права как категории, имеющей целенаправленное субъективно-объективное начало и основательность. Принципы права – это закрепленные в нормах права основополагающие требования, соответствующие моральным, политическим и экономическим ценностям общества, направляющие процесс создания и применения права» [3, с. 49].

Отдавая должное приведенным высказываниям, аргументам и выводам Д.А. Смирнова – они, безусловно, заслуживают внимания, имеют теоретико-методологическое значение и способствуют дальнейшему развитию доктрины принципов права, – следует обратить внимание на несколько моментов. Из четырех предложенных этим автором признаков, а именно «нормативного фиксирования», «основательности», «объективно-субъективной обусловленности» и «целенаправленности» принципов права, спорным представляется первый – признак «нормативного фиксирования». Безусловно, юридическое (позитивное) право не может существенно отступать от устоявшихся и апробированных постулатов общесоциального («неписанного») права. Однако, по нашему мнению, правовые принципы не обязательно должны иметь свою законодательную объективацию (закрепление); разумеется, это не отрицает того, что такие принципы «растворены» в содержании

норм законодательства, т. е. выражены в нем завуалировано или могут быть непосредственно закреплены в содержании нормативно-правовых актов (по Д.А. Смирнову, «признак нормативного фиксирования»). Вместе с тем последнее обстоятельство является не обязательной предпосылкой приобретения определенными положениями статуса правовых принципов, а лишь идеальным (наиболее оптимальным, желательным) вариантом их нормативной структуризации. Для усиления нашей контраргументации сошлемся на выводы, в частности, М.В. Лушниковой и А.М. Лушникова о том, что «краткость, ущербность всех КЗоТов (1918, 1922, 1971 гг.), в которых отсутствовали статьи, непосредственно формулирующие основные начала трудового законодательства... открывало простор для исследователей не только в выделении основных принципов, но и не позволяло сориентироваться с их общим количеством» [4, с. 417].

Об этом же пишет в своей монографии и С.В. Попов: «В целом такое состояние дел в сфере определения отраслевых принципов трудового права, когда ученые к принципам трудового права относят разные конструкции, является следствием того, что основной трудовой закон государства – Кодекс законов о труде Украины (речь идет о действующем КЗоТ Украины от 10 декабря 1971 г. – *О.Л.*) – не содержит статью, которая бы содержала перечень принципов трудового права... В то же время закрепление принципов права отдельной отрасли в ее источниках является свидетельством совершенства системы права» [5, с. 213, 215]. По схожему, но более точному в последней своей части мнению В.А. Болдырева и В.А. Сысоева, «слабая разработанность принципов данной отрасли права явно свидетельствует о невысокой степени систематизированности трудового законодательства» [6, с. 28]. В.И. Семенков также обращает внимание на то, что «качество законов и эффективность правового регулирования общественных отношений, связанных с функционированием рынка труда, во многом зависят от того, как отражены и раскрыты принципы права в нормах трудового законодательства» [7, с. 48]. Тем не менее, как видим, отсутствие надлежащей нормативной структуризации на протяжении многих десятков лет не стало достаточным основанием для полного отрицания упомянутыми и абсолютным большинством других исследователей существования системы правовых принципов, в том числе отраслевых, трудового права на всех этапах его «ненадлежащей» кодификации.

Отдельного внимания требует и предложение Д.А. Смирнова применять в структуре дефиниенса дефиниции понятия «принципы права» такого родового признака, как «требование». Автор полагает, что именно «при таком подходе принцип права рассматривается как инструмент, имеющий активную функциональную нагрузку, а не как декларативное утверждение. Положение – это утверждение, мысль, лежащие в основе чего-либо... В его содержании нет обязательности, а прослеживается только декларативность... Понятие принципа права должно исключать всякие признаки декларативности и отсутствия активной функциональности в механизме правового регулирования... Поэтому нужно учитывать, что термин “положение”, так же, как и “идея”, ни к чему не обязывает и имеет широкую смысловую нагрузку. Совсем другое дело с термином “требование”. Он означает правило, условие, обязательное для выполнения... что более свойственно правовой материи» [3, с. 41–43]. Такое утверждение представляется нам спорным, и вот почему. Действительно, «положение – это утверждение, мысль, лежащие в основе чего-либо» [8, с. 905], [9, с. 554]. Однако этимологически термин «требование» предусматривает неуместно значительную для данного случая степень категоричности – императивность, четкую детализацию его сути, а также необходимость указания на его конкретных носителей (уполномоченных лиц) и адресатов (обязанных лиц), установления мер принудительного воздействия в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения, обязательность формализации в письменной форме и др., что, на наш взгляд, не присуще «принципам», а относится, скорее, к известным признакам «нормы права». Нормы права и принципы хотя и имеют тесную корреляцию [10, с. 58], [11, с. 23], но отождествляться (что, по сути, и происходит при применении термина «требование» в структуре дефиниенса понятия «принцип») они не могут: «В действительности семантическое значение принципа является шире нормы права, про-

низывая содержание права на всех уровнях его построения, все элементы правовой системы» [12, с. 3]. Известно, что именно нормы права «соблюдаются», «исполняются», «используются», «применяются», а принципы – «реализуются». Принципы права «относятся к основным, наиболее абстрактным юридическим понятиям» [7, с. 32], они выступают «в качестве специфического социального регулятора» и «представляют собой наиболее общие правила поведения» [13, с. 264]. Если «норма-масштаб является эталоном для решения только однотипных жизненных ситуаций, то на принципы обязаны опираться все субъекты независимо от конкретных жизненных обстоятельств, с которыми они сталкиваются. Принципами проникнуты все нормы. Они являются своеобразными ступенями, нервными центрами права, цементирующими всю его систему. Их требованиям должны отвечать и подчиняться все правовые нормы, относительно которых принципы обладают приоритетом. Именно поэтому... принципы имеют повышено концентрированный правовой характер. Отсюда вытекает вывод, что их содержание не следует сводить к одному из видов правовых норм, а надо рассматривать как самостоятельный элемент системы права. Поэтому оптимальным является понимание права как системы не просто норм, а норм и принципов» [10, с. 58]. Более того, представляется, что приведенные Д.А. Смирновым доводы не отрицают возможности, а значит, и целесообразности, дефинирования принципов права, в том числе трудового, через указание на то, что они являются «положениями», поскольку, если таковые «лежат в основе чего-нибудь» [8, с. 905], [9, с. 554], т. е. являются по сути своей основополагающими, и, как пишет указанный автор, принцип «в функциональном ряду правовых категорий занимает первое место и имеет веское значение в механизме правового регулирования» [3, с. 43], то уже именно в этом, по нашему мнению, и заключается необходимая и достаточная «обязательность» принципов-положений. Принципы права выступают в качестве «первичной нормативно-руководящей основы» [12, с. 3], «своеобразной несущей конструкции, на основе которой покоятся и реализуются не только нормы, институты или отрасли, но и вся его система. Принципы служат основным ориентиром всей правотворческой деятельности, правоприменительной и правоохранительной деятельности государственных органов» [11, с. 23].

Правовое явление не может существовать и тем более надлежащим образом реализовываться без такой первоосновы, которая определяет и его сущность, и средства, и формы, а также сферы (участки), направления и особенности практической реализации. Не случайно «принципы трудового права» в доктрине соотносят с «нормами законодательства», устанавливающими права и обязанности субъектов, не как синонимы, а как категории «сущности» и «явления». При этом акцент делается на том, что если «сущность» является чем-то общим, то «явление» – единичным, таким, что выражает какой-либо момент проявления (объективации) сущности; если «сущность» является чем-то глубоким и внутренним, то «явление» – внешним [7, с. 32–33], [14, с. 18–19]. Утверждение Д.А. Смирнова об «отсутствии активной функциональности» у «принципов-положений» весьма сомнительно, ведь последние, на наш взгляд, вполне «активно функционируют» в структуре механизма правового регулирования трудовых отношений сквозь призму реализации содержания соответствующих субъективных прав и обязанностей участников трудовых отношений, их действия и т. п. Поэтому «принципы трудового права», если акцентировать внимание на определении их родовых признаков в структуре дефиниенса, следует рассматривать как основополагающие исходные руководящие положения, которые детерминируют сущностные характеристики механизма правового регулирования трудовых отношений. В этом аспекте обоснованным видится терминологический подход, примененный, в частности, белорусским исследователем В.И. Семенковым: «Принципы права – это исходные положения, юридически закрепляющие закономерности общественной жизни. Руководствуясь ими, государство обеспечивает реализацию экономических, политических и личных прав и свобод своих граждан. Поэтому качество законов и эффективность правового регулирования общественных отношений, связанных с функционированием рынка труда, во многом зависят от того, как отражены и раскрыты принципы права в нормах трудового законодательства» [7, с. 48].

Литература

1. Васильев, А.М. Правовые категории. Методологические аспекты разработки системы категорий права : монография / А.М. Васильев. – М., 1976.
2. Лавриненко, О.В. Значення теорії логічного розвитку норм в удосконаленні спеціального трудового законодавства про службу працівників органів внутрішніх справ України / О.В. Лавриненко // *Dynamika naukowych badani : Mat-ly miedzynarod. konf., Przemysl*, 15–31 lipca 2007 r. – Przemysl, 2007. – Т. 3.
3. Смирнов, Д.А. Методологические аспекты принципов права / Д.А. Смирнов // *Юридическая наука и образование*. – 2009. – № 2.
4. Лушникова, М.В. Очерки теории трудового права : монография / М.В. Лушникова, А.М. Лушников. – СПб., 2006.
5. Попов, С.В. Зайнятість та ринок праці в умовах ринкової економіки : монографія / С.В. Попов. – Сімферополь, 2008.
6. Болдырев, В.А. Трудовое право России / В.А. Болдырев, В.А. Сысоев. – М., 2006.
7. Трудовое право / под общ. ред. В.И. Семенкова. – Минск, 2002.
8. Большой толковый словарь русского языка. – СПб., 1998.
9. Ожегов, С.И. Словарь русского языка / С.И. Ожегов. – М., 1990.
10. Цвік, М.В. Фундаментальні проблеми теорії права / М.В. Цвік // *Антологія української юридичної думки : у 10 т. / редкол. : Ю.С. Шемшученко [та ін.]*. – Київ, 2005. – Т. 10.
11. Общая теория государства и права : в 2 т. / под ред. М.Н. Марченко. – М., 1998. – Т. 2.
12. Кондратенко, В.Н. Принципы административного процесса : понятие, система / В.Н. Кондратенко // *Wykształcenie i nauka bez granic : Mat-ly VII Miedzynarod. nauk.-prakt. konf., Przemysl*, 7–15 grudnia 2011 r. – Przemysl, 2011. – V. 14.
13. Комаров, С.А. Теория государства и права / С.А. Комаров, А.В. Малько. – М., 2004.
14. Ярошенко, О.М. Правовий статус сторін трудових правовідносин : дис. ... канд. юрид. наук / О.М. Ярошенко. – Харків, 1999.

Объект умышленного причинения тяжкого телесного повреждения

Т.Г. ТЕРЕЩЕНКО

В статье посредством анализа истории развития общего учения об объекте преступления анализируются основные подходы к объекту умышленного причинения тяжкого телесного повреждения. Автор отражает положения концепции «правового блага», предложенной в рамках дореволюционного уголовного права, приводит критические замечания относительно общепринятой советской теории «общественных отношений» и высказывает свое мнение по наработкам современных авторов.

Ключевые слова: объект преступления, концепция правового блага, теория общественных отношений.

Analyzing the history of general doctrine of the offense object the article examines the key approaches to the object of intentional infliction of serious bodily injury. The author states out the concept of “legal interest” proposed in the framework of pre-revolutionary criminal law, gives common criticisms on the Soviet theory of “social relations” and provides his opinion on the elaborations of contemporary researchers.

Keywords: object of crime, concept of legal interest, theory of social relations.

Объект преступления – один из основополагающих институтов уголовного права. В научной литературе, как правило, дискутируются вопросы понятия объекта, чему (кому) причиняется вред или создается таковая угроза. Несмотря на проведение по обозначенным вопросам множества исследований, единого подхода в их решении так и не выработано. В то же время спорность, противоречивость и сложность теоретических положений, разработанных учеными, не снижают значимости объекта преступления в процессе квалификации.

В теории советского уголовного права на протяжении более семидесяти лет превалировала точка зрения, согласно которой объектом любого преступления выступают общественные отношения. Однако в последнее время сложилась тенденция подвергать критике принятые положения. В аспекте настоящего исследования остановимся на объекте умышленного причинения тяжкого телесного повреждения, используя при этом ретроспективный анализ позиций правоведов по данному вопросу.

Многочисленные теории об объекте преступления во временном ракурсе можно условно разделить на три направления: дореволюционные концепции, учения советского периода и современные разработки.

В истории развития уголовно-правовой мысли досоциалистического этапа отдельные взгляды о проблематике объекта преступления изложены в трудах Н.С. Таганцева, П.П. Пусторослева, Н.А. Неклюдова и др. Так, в рамках классической школы уголовного права объект исследуемого преступления раскрывался посредством теории правового блага. Непосредственным объектом признавалось здоровье человека, расценивающееся именно как благо, которое «...нарушалось, изменялось, подвергалось воздействию в результате преступления» [1, с. 234]. Помимо указанного подхода, можно встретить и иные точки зрения об объекте умышленного тяжкого телесного повреждения, например: «личность» или «отдельно взятый человек со всеми правами» [2, с. 243], [3, с. 2]; «телесная неприкосновенность» [4, с. 310], «состояние лиц или организмов» [5, с. 10]. В рамках же нормативистской теории объектом изучаемого преступления являлась сама норма права, охраняющая телесную неприкосновенность лица [6, с. 132–133].

Высказанные мнения не стали предметом пристального внимания со стороны советских ученых и безосновательно отвергались как реакционные. Эволюция взглядов трансформировала объект изучаемого преступления в совокупность общественных отношений по поводу здоровья лица. Указанная позиция традиционно связывалась с идеологической марксистской трактовкой исследования сущности человека как «совокупности общественных отношений»: вред, причиняемый преступлением отдельному лицу, причиняет вред всему обществу

[7, с. 207]. Руководствуясь законами диалектики и философской категорией «общее-особенное-единичное», была выстроена система видов объектов, которая легла в основу конструкции Особенной части Уголовного кодекса 1999 г. (далее – УК). Деление объектов преступлений на общий, родовой и непосредственный было обусловлено структурой ранее действовавшего Кодекса. Новая структурная единица (раздел) появилась только в УК 1999 г. [8]. В настоящее время на уровне общего объекта выступают общественные отношения, охраняемые нормами уголовного права; родовой объект – совокупность родственных общественных отношений, охраняемых статьями одного раздела (в данном случае – человек), видовой объект как составная часть родового – общественные отношения одного вида в пределах одной главы (здоровье), непосредственный объект – те конкретные общественные отношения, которые охраняются отдельной статьей Уголовного кодекса (здоровье Иванова) [9, с. 40–42]. Общепринятых названий для видов объектов преступлений не определено, и авторы вкладывают в них различное значение [10, с. 132–133]. Но в то же время, на наш взгляд, принятая система деления объектов «по вертикали» является приемлемой и служит основой для построения системы Особенной части УК, определения места включения в нее вновь принимаемых статей.

Теория общественных отношений как объекта преступления в рамках советской научной школы превалировала, однако не всегда трактовалась однозначно: встречались и иные мнения по отдельным аспектам исследуемого вопроса. В частности, А.А. Пионтковский, определяя общий объект преступления как общественные отношения, полагал, что именно за непосредственным объектом стоит «конкретное благо, но отнюдь не абстрактное общественное отношение» [11, с. 142]. Значит, применительно к исследуемому преступлению, здоровье признавалось непосредственным объектом. Схожую позицию занимал и Н.А. Стручков, признавая непосредственным объектом умышленного причинения тяжкого телесного повреждения здоровье граждан [12, с. 88].

Несколько по-иному трактовал объект преступления М.И. Федоров, который в одной из своих работ утверждал, что отход от чисто классической теории общественных отношений приводит к дополнению таковых различного рода явлениями и подмене вещами, условиями, благами и т. п., что никак не соответствует формальным законам логики (суждение верное в общем – верно и в частности) [13, с. 181].

В то же время А.Н. Васильев справедливо замечал, что принятие в качестве объекта общественных отношений к исследуемому нами преступлению ошибочно, поскольку в данном случае таковым при нанесении телесных повреждений выступает не живой человек, не его жизнь, а абстракция – общественные отношения, обеспечивающие право на жизнь и здоровье [14, с. 59]. Аналогичной точки зрения стал позднее придерживаться А.А. Тер-Акопов, утверждая, что признавать в сущности преступления нарушение порядка отношений, охраняющих жизнь, здоровье человека, значит переставлять ценности с ног на голову: основная социальная ценность не человек, а отношения, в которые он входит и которые существуют, собственно ради него [15, с. 10]. С этой позицией трудно не согласиться.

Пожалуй, решительнее всех высказался по этому поводу Н.И. Загородников: «...некоторые авторы утратили чувство реальности, полагая, что суть теории общественных отношений применительно к преступлениям против здоровья требует, чтобы суд установил, что виновный сознавал общественную опасность причинения соответствующей тяжести здоровью человека, предвидел последствия, желал наступления таковых, но и доказал направленность умысла на конкретное общественное отношение» [16, с. 5]. По нашему мнению, указанная позиция звучит абсурдно.

В целом, анализируя концепцию объекта умышленного причинения тяжкого телесного повреждения как общественных отношений по поводу здоровья человека, можно констатировать, что ученые так и не смогли разрешить ряд принципиальных вопросов. Это касается, во-первых, уяснения сущности самих общественных отношений, т. к. в литературе высказывались различные точки зрения как с позиции философии и науки уголовного права (типичные, устойчивые связи), так и в социологической интерпретации (отношения между людьми в обществе, определяющиеся действиями их участников). Универсального подхода к определению их понятия не выработано до сих пор. Во-вторых, нет ясности характера изме-

нения общественных отношений в результате совершения конкретного преступления. Остается непонятным, что происходит с данного рода связями: разрыв, внесение качественных изменений, нанесение фактического вреда объекту и т. д. На наш взгляд, следует отметить, что в результате совершения деяния происходит изменение наличного биологического состояния организма, но никак не модификация отношений. Хотя на этот счет также не имеется единства мнений [17, с. 116–117]. В-третьих, с точки зрения ценностной мотивации, общественные отношения играют лишь прикладную (инструментальную) роль, суть которой сводится к правовому обеспечению благ высшего порядка – жизни, здоровья и т. д. (теория юридической аксиологии: ценности-средства и ценности-блага) [18, с. 29–30].

Можно и дальше продолжить перечень аргументов в пользу отказа от теории общественных отношений по поводу здоровья как объекта исследуемого преступления, однако обозначенных вполне достаточно, чтобы обратиться к анализу современных наработок. Следует оговориться, что в литературе, по-прежнему, можно встретить немало сторонников описанной концепции, приводящих доводы в ее защиту.

Выдвигая альтернативную теорию, А.Б. Мельниченко, С.Н. Радачинский и др. предлагают в качестве объекта любого преступления «состояние защищенности жизненно важных интересов личности, общества и государства, подвергающихся преступному посягательству» [19, с. 11, 30]. Наследуя частично теорию общественных отношений, авторы в обоснование своей позиции уточнили, что объектом выступают не все отношения, а только один из его элементов – социальная безопасность. На наш взгляд, данное определение носит формализованный, не конкретизированный характер, не отражающий сущности самого понятия объекта. В философском аспекте таковым, как правило, выступает часть объективной реальности, которая противостоит субъекту в его деятельности (например, познавательной, преступной) [20, с. 453].

В противовес данному мнению, Г.П. Новоселов рассматривает в качестве объекта любого преступления отдельных лиц или их множество [21, с. 44–48]. Данное предложение объективно заслуживает внимания, хотя было воспринято весьма критично, поскольку как бы меняло местами предмет и объект преступления, одновременно затрагивая положение потерпевшего [7, с. 199–200]. Ученый поясняет, что при нанесении вреда здоровью воздействие носит конкретный характер и оказывается не на человека вообще, а на его благо, почему ничего не мешает рассматривать в качестве непосредственного объекта человека, а предмета – само благо (здоровье). При этом потерпевший, по определению, всегда тот, кому причиняется реальный вред в результате совершенного преступления. Объект же существует независимо от того, был ли ему причинен вред или только имелась таковая угроза. Но с другой стороны, на наш взгляд, в подобном толковании объектом выступает именно потерпевший. Это, во-первых. Во-вторых, некорректно рассматривать человека отдельно в качестве объекта от его неотъемлемого состояния (здоровья). Остается непонятным, чему (кому) причиняется или может быть причинен вред. Справедливо отмечает Н.Ф. Кузнецова: «Смещение же объекта и предмета преступления нивелирует сущность и значение как первого, так и второго» [7, с. 250].

Под предметом же любого преступления, как правило, понимают «овеществленный элемент материального мира, воздействуя на который виновный осуществляет посягательство на объект преступления» [22, с. 74]. Но при посягательствах на личность признак «предмет преступления» подразумевает человека, воздействуя на тело которого совершается посягательство против объекта.

В последнее время в юридической литературе принятие объекта преступления как «правового блага», предложенное в рамках классического направления школы уголовного права, нашло немало сторонников (Н.Ф. Кузнецова, А.В. Пашковская, С.А. Елисеев), в том числе и мы отдаем данной теории свое предпочтение. Концептуальная позиция по проблеме объекта преступления, изложенная Н.С. Таганцевым, представляется наиболее верной и сохраняющей свою актуальность. Подвергая критике несостоятельность нормативистской теории, автор еще более ста лет назад отмечал, что жизненность нормы проявляется только в случае обличения последней в форму правового блага (жизнь, телесная неприкосновенность и т. д.) [23, с. 5–7].

Критика данной позиции строится, в основном, на сложности уяснения содержания самого понятия «благо», поскольку именно на философском осмыслении последнего строится и теоретико-юридическое определение. Так, благо можно трактовать, как «то, что имеет ценность» или «заключает в себе положительный смысл» [24]. Однако оставим в стороне философские вопросы сути дефиниции, ведь правоведов должна интересовать и уголовно-правовая составляющая.

Обращаясь к уголовному закону (ст. 2 УК Республики Беларусь) [8], мы встречаем кардинально новые ценностные ориентации – обобщенный перечень объектов уголовно-правовой охраны: мир и безопасность человечества, человек и т. д. Объектами преступлений признаны важнейшие социальные блага. Законодатель и сам отказался от защиты общественных отношений, не упоминая их в качестве основных объектов (ср.: п. 5 Руководящих начал по уголовному праву РСФСР 1919 г.) [25]. С учетом конструкции Особенной части УК по признаку родового объекта преступления в разделах и главах указываются конкретные охраняемые уголовным законом права и свободы человека и гражданина, общественные и государственные интересы и т. д. В частности, ст. 147 УК Республики Беларусь включена в 19 главу – «Преступления против жизни и здоровья», которая, в свою очередь, помещена в VII раздел – «Преступления против человека». Соответственно, родовым объектом исследуемого преступления при условном делении «по вертикали» следует признавать человека, а видовым и непосредственным объектами – здоровье другого лица. Кроме того, дополнительным объектом в составе преступления выступает жизнь человека.

Центральные компоненты – «человек», «здоровье», «жизнь» – нуждаются в конкретизации. Термин «человек» в литературе раскрывается как «высшая ступень живых организмов на Земле, субъект общественно-исторической деятельности и культуры» [26, с. 718]. Именно ему как живому организму присуще в той или иной мере здоровье (а не «личности», «лицу» как носителю социальных качеств). Касаясь понятия «здоровье», в источниках можно встретить различные определения, как правило, в общесоциальном (например, медицинском) понимании. Так, в преамбуле Устава Всемирной организации здравоохранения здоровье закреплено как «состояние полного физического, духовного и социального благополучия, а не только отсутствие болезней и физических дефектов» [27, с. 220]. В уголовно-правовом контексте здоровье можно описать как наличное физиологическое (соматическое) состояние организма до момента, предшествующего преступному посягательству, независимо от биологических качеств лица. Относительно третьего компонента – «жизнь», то ее с точки зрения медицинского содержания определяют моментом возникновения родовых схваток при беременности сроком свыше 22 недель, когда плод способен к внеутробной жизни [28].

Подводя итог сказанному, можно утверждать следующее:

1. Определение объекта умышленного причинения тяжкого телесного повреждения имеет свой исторический генезис, не нашло единого толкования и до настоящего времени остается дискуссионным вопросом.

2. С учетом изложенных выше аргументов имеются основания отказаться от традиционного понятия объекта исследуемого преступления как общественных отношений по поводу здоровья человека.

3. Руководствуясь формулой «объект – правовое благо», исходя из принципа дифференциации, родовым объектом исследуемого преступления следует признавать человека; видовым и непосредственным объектами – здоровье другого лица, как наличное соматическое состояние организма до момента преступного посягательства; факультативным объектом – жизнь человека.

4. Принятая система деления объектов по вертикали (общий – родовой – видовой – непосредственный) является наиболее оптимальной; служит основой для построения системы Особенной части УК, определения места включения в нее вновь принимаемых статей.

5. Приведенные соображения могут быть использованы для дальнейшей разработки наиболее универсального подхода в общем учении об объекте преступления как правового блага.

Литература

1. Колоколов, Г.В. Уголовное право : лекции / Г.В. Колоколов // Рукопись, 1887. – 687 с.
2. Сергиевский, Н.Д. Русское уголовное право : пособие к лекциям. Часть общая / Н.Д. Сергиевский. – Петроград, 1915. – 344 с.
3. Неклюдов, Н.А. Руководство к Особенной части русского уголовного права / Н.А. Неклюдов. – СПб., 1887. – 764 с.
4. Кистяковский, А.Ф. Элементарный учебник общего уголовного права с подробным изложением начал русского уголовного законодательства. Часть общая / А.Ф. Кистяковский. – Киев, 1882. – 892 с.
5. Пусторослев, П.П. Русское уголовное право. Особенная часть / П.П. Пусторослев. – Вып. 1. – СПб., 1913. – 119 с.
6. Курс уголовного права. Общая часть. Том 1 : Учение о преступлении / под ред. Н.Ф. Кузнецовой, И.М. Тяжковой. – М., 2002. – 624 с.
7. Маркс, К. Сочинения / К. Маркс, Ф. Энгельс. – Т. 46. Ч. 1. – М., 1968. – 345 с.
8. Уголовный кодекс Республики Беларусь. – Минск : Амалфея, 1997. – 208 с.
9. Бабий, Н.А. Уголовное право Республики Беларусь. Общая часть : учебное пособие / Н.А. Бабий. – Минск, 2005. – 223 с.
10. Семченков, И.П. Объект преступления: социально-философские и методологические аспекты уголовно-правовой проблемы / И.П. Семченков. – Калининград : Калинингр. юрид. ин-т МВД России, 2002. – 164 с.
11. Пионтковский, А.А. Учение о преступлении / А.А. Пионтковский. – М., 1961. – 665 с.
12. Стручков, Н.А. Объект преступного посягательства и система Особенной части УК / Н.А. Стручков // Советское государство и право. – 1987. – № 12. – С. 86–88.
13. Федоров, М.И. Понятие объекта преступления по советскому уголовному праву / М.И. Федоров // Учен. зап. Пермского ун-та. – Т. 11. Кн. 2. Вып. 4. – Пермь, 1957. – 188 с.
14. Васильев, А.Н. Рецензия на учебник : Советское уголовное право. Часть общая. – М., 1952 / А.Н. Васильев // Социалистическая законность. – 1953. – № 8. – С. 88–90.
15. Тер-Акопов, А.А. Ответственность за нарушение специальных правил поведения / А.А. Тер-Акопов. – М., 1995. – 176 с.
16. Загородников, Н.И. Объект преступления: от идеологизации содержания к естественному понятию / Н.И. Загородников // Проблемы уголовной политики и уголовного права. Межвуз. сб. научн. трудов. – М., 1994. – С. 5–22.
17. Винокуров, В.Н. Общественные отношения как объект преступления: за и против / В.Н. Винокуров // Государство и право. – 2010. – № 1. – С. 116–119.
18. Зателепин, О. К вопросу о понятии объекта преступления в уголовном праве / О. Зателепин // Уголовное право. – 2003. – № 1. – С. 29–31.
19. Мельниченко, А.Б. Уголовное право. Особенная часть : Учебное пособие для студентов юридических факультетов и специальностей вузов / А.Б. Мельниченко, С.Н. Радачинский. – Ростов-на-Дону, 2002. – 320 с.
20. Философский энциклопедический словарь / гл. ред. : Л.Ф. Ильичев, П.Н. Федосеев, С.М. Ковалев, В.Г. Панов. – М. : Сов. Энциклопедия, 1983. – 840 с.
21. Новоселов, Г.П. Учение об объекте преступления. Методологические аспекты / Г.П. Новоселов. – М. : Изд-во Норма, 2001. – 208 с.
22. Коржанский, Н.И. Объект и предмет уголовно-правовой охраны / Н.И. Коржанский. – М., 1980. – 247 с.
23. Таганцев, Н.С. О повторении преступлений (исследование) / Н.С. Таганцев. – СПб. : Изд-во Журн. М-ва юст., 1867. – 296 с.
24. Философский словарь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://dic.academic.ru/dic.nsf/enc_philosophy/147. – Дата доступа : 15.06.2011.

25. Постановление Наркомюста РСФСР от 12.12.1919 «Руководящие начала по уголовному праву РСФСР» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://pravo.levonevsky.org/baza/soviet/sss7311.htm>. – Дата доступа : 25.08.2011.

26. Советский энциклопедический словарь / гл. ред. А.М. Прохоров. – М., 1983. – 1516 с.

27. Популярная медицинская энциклопедия / гл. ред. Б.В. Петровский ; 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Сов. Энциклопедия, 1987. – 704 с.

28. Приказ Министерства Здравоохранения от 05.04.1994 г. № 71 «О порядке проведения операций искусственного прерывания беременности» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.busel.org/texts/cat1ej/id5dwreun.htm>. – Дата доступа : 25.09.2011.

Академия Министерства внутренних
дел Республики Беларусь

Поступило 21.09.12

УДК 342.9 (476)

Особенности административного процесса в Республике Беларусь

Е.И. УСОВА

В статье проводится анализ нормативно-правовых актов, делаются предложения по поводу совершенствования законодательства в области административного процесса.

Ключевые слова: административный процесс, предложения, законодательство.

The article analyzes the legal acts; the author makes some proposals concerning the improvement of the legislation in the sphere of administrative process.

Keywords: administrative process, proposals, legislation.

Одним из способов защиты нарушенных прав физических и юридических лиц является обращение в органы государственного управления. Зачастую это обращение связано с совершением административных правонарушений. В связи с постоянным ростом последних возникает вопрос о дальнейшем совершенствовании осуществления административного процесса.

Административный процесс – это составная часть управленческой деятельности государства. Вместе с тем процесс представляет собой вполне самостоятельное правовое явление, обладающее своей спецификой, формами и методами осуществления на основе соответствующих юридических правил.

До вступления в силу Процессуально-исполнительного кодекса Республики Беларусь об административных правонарушениях (далее – ПИКоАП) вопрос о понятии и сущности административного процесса в научной правовой литературе не находил единообразного решения.

Под административным процессом ряд белорусских ученых (А.Н. Крамник, К.С. Рябцев) понимали порядок применения норм материального административного права. И эта точка зрения, безусловно, заслуживала внимания, поскольку являлась верной, исходя из общетеоретической концепции. В подобном понимании процесс предназначен для того, чтобы обеспечить применение административно-правовых норм в сфере государственного управления в целях достижения юридических последствий и имеет своей конечной целью повышение эффективности исполнительной деятельности государства. В таком качестве административный процесс принято трактовать в широком смысле как процесс самой исполнительной деятельности органов государственного управления, то есть процессуальные формы ее осуществления.

Среди российских ученых подобной точки зрения придерживается А.П. Алехин. Он утверждает, что проблема административного процесса до сих пор в российском законодательстве не решена как в теоретическом, так и в законодательном и в ином юридическом варианте [1].

Профессор А.Я. Сухарев под понятием административного процесса также понимает деятельность государственных органов по разрешению конкретных административных дел в сфере государственного управления, включая процесс рассмотрения жалоб и заявлений граждан [2].

В узком же смысле административный процесс – это урегулированная административно-процессуальными нормами деятельность уполномоченных субъектов административно-процессуальных отношений по разрешению административных правонарушений в сфере государственного управления в целях обеспечения законности и укрепления правопорядка.

Так, статья 1.4 ПИКоАП определяет административный процесс как установленный кодексом порядок деятельности участников по делу об административном правонарушении [3]. Это понятие административного процесса в узком смысле слова.

Характерной особенностью административного процесса, отличающей его от других видов процесса (уголовного, гражданского), является то, что он охватывает широчайший круг общественных отношений, имеет особую структуру и связан с деятельностью большого круга субъектов, обладающих правом юрисдикционной деятельности.

В связи с этим можно сделать вывод, что сфера применения административного процесса не исчерпывается реализацией норм материального административного права и защитой административных правоотношений. Нередко на основе норм процессуального административного права применяются материальные нормы иных отраслей права: финансовой, земельной, налоговой, трудовой. Например, процесс по налоговым, таможенным правонарушениям.

Круг субъектов административного процесса также имеет особенности, которые вызваны следующими обстоятельствами:

- 1) широтой сферы государственного управления, в которой осуществляется административный процесс;
- 2) многообразием субъектов, особенно тех, кто обладает правом выносить юрисдикционные решения.

Именно последнее обстоятельство является доказательством того, что административный процесс представляет собой административно-процессуальную деятельность, которую может осуществлять только специально уполномоченная сторона. Граждане, например, не могут являться субъектами административно-процессуальной деятельности. В этой связи следует согласиться с мнением А.Н. Крамника, который выделяет, во-первых, субъектов административно-процессуальной деятельности, имея в виду органы управления (должностных лиц), специально уполномоченных на разрешение соответствующих индивидуальных административных дел, и, во-вторых, субъектов административного процесса, то есть всех возможных участников процедуры их разрешения.

Процесс являет собой движение к определенной цели, поэтому он состоит из совокупности последовательных стадий, которые логически следуют одна за другой, в пределах которых Процессуально-исполнительным кодексом Республики Беларусь предусмотрено совершение процессуальных действий.

Основная особенность административного процесса состоит в том, что одной из сторон выступает орган государственного управления (должностное лицо).

Определение круга органов (должностных лиц), уполномоченных рассматривать дела об административных правонарушениях и выносить по ним решения, также имеет большое значение для обеспечения справедливого и законного привлечения правонарушителей к административной ответственности.

Законодатель делит всех субъектов административного процесса на несколько групп (раздел 2 ПИКоАП).

Во-первых, суд, органы, ведущие административный процесс и их должностные лица (районный (городской) суд; хозяйственный суд; налоговые органы; органы государственного энергетического и газового надзора Министерства энергетики Республики Беларусь и иные).

Во-вторых, участники административного процесса, защищающие свои или представляемые права и интересы, иные участники административного процесса (лицо, в отношении которого ведется административный процесс, потерпевший, защитник, представитель, свидетель, понятой и иные).

Но видится целесообразным делить субъектов процесса условно на 4 группы.

Так, к первой группе относятся суд, органы, ведущие административный процесс, и их должностные лица; ко второй группе относятся участники, имеющие личный интерес в деле (лицо, привлекаемое к административной ответственности, потерпевший); к третьей группе можно отнести субъектов, представляющих права и интересы участников процесса (защитник, представитель, законный представитель); к четвертой группе относятся участники, которые способствуют установлению истины по делу (свидетель, эксперт, специалист, понятой).

Такое деление позволяет объединить участников процесса по их правовому статусу.

Так, органы, ведущие административный процесс, обладают правами выносить решения по делу и, в определенных случаях, составлять протоколы об административных правонарушениях, применять меры государственного принуждения (ст. 3.29 ПИК_оАП).

При этом содержание статей 3.29 и 3.30 позволяет утверждать, что не все участники этой группы обладают правом составлять протоколы об административных правонарушениях (судьи), а также не все имеют право налагать административные взыскания (органы, уполномоченные выдавать субъектам хозяйствования специальные разрешения (лицензии) на осуществление отдельных видов деятельности). Это зависит изначально от правового статуса органа и иных оснований.

Участников административного процесса, выступающих в качестве лиц, ведущих административный процесс, довольно много. Только органов, уполномоченных рассматривать дела об административных правонарушениях, насчитывается свыше 25.

Рассматриваемые органы можно классифицировать по следующим критериям.

Так, по порядку рассмотрения дел об административных правонарушениях указанные органы можно разделить на:

1) коллегиальные (сельские, поселковые исполнительные комитеты, административные комиссии, комиссии по делам несовершеннолетних);

2) единоначальные (судьи судов общей компетенции, судьи хозяйственных судов, органы внутренних дел, таможенные органы, налоговые органы и иные).

По характеру компетенции рассматриваемые органы делятся на органы:

1) общей компетенции (те органы, которые рассматривают административные дела, связанные с покушением на большинство сфер общественных отношений, но в рамках своих полномочий);

2) специальной компетенции, которые рассматривают дела отраслевого характера (органы государственного пожарного надзора, органы государственного санитарного надзора и другие).

Исходя из подведомственности, самая широкая компетенция у районных (городских) судов и Комитета государственного контроля.

Необходимо заметить, что законодатель выделил суд в качестве особого субъекта процесса, что вытекает из названия главы 3 ПИК_оАП – «Суд, органы, ведущие административный процесс, и их должностные лица. Подведомственность дел об административных правонарушениях». Последующий анализ содержания главы 3 ПИК_оАП не дает преимуществ судам перед другими органами, поэтому такая конструкция названия нормы является неоправданной. В связи с этим считаем возможным изложить название главы 3 ПИК_оАП Республики Беларусь в следующей редакции: «Органы, ведущие административный процесс, и их должностные лица. Подведомственность дел об административных правонарушениях».

Как следствие, название ст. 3.1 следует изложить в следующей редакции: «Органы, ведущие административный процесс, уполномоченные рассматривать дела об административных правонарушениях».

Более того, следует заметить, что юридическая грамотность субъектов, ведущих процесс, неодинакова. Так, значительная часть жалоб подается на решения, принятые органами государственного пожарного надзора, исполнительных комитетов, органами государственного санитарного надзора. Частично это можно объяснить отсутствием специального образования у должностных лиц, налагающих взыскания или принимающих участие в работе коллегиальных органов.

Участники, имеющие личный интерес в деле, имеют право на представление доказательств, заявление отводов и ходатайств, пользование родным языком или языком, которым они владеют, либо услугами переводчика и другие. При этом у них сходные обязанности: являться по вызовам судьи, должностного лица органа, ведущего административный процесс, уведомлять суд, орган, ведущий административный процесс, которые их вызвали, о наличии уважительных причин, препятствующих явке по вызову; подчиняться законным требованиям судьи, должностного лица органа, ведущего административный процесс, в производстве которых находится дело об административном правонарушении.

Субъекты, представляющие права и интересы участников процесса, должны оказывать юридическую помощь, защиту прав, свобод и законных интересов представляемых и при этом не вправе совершать какие-либо действия против интересов представляемого ими участника административного процесса.

Участники, которые способствуют установлению истины по делу, наделены правом заявлять ходатайства и подавать жалобы на действия судьи, должностного лица органа, ведущего административный процесс, получать возмещение понесенных им расходов и вознаграждение. Обязанности следующие: являться по вызовам судьи, должностного лица органа, ведущего административный процесс; соблюдать порядок при производстве процессуальных действий с их участием; подчиняться законным распоряжениям судьи, должностного лица органа, ведущего административный процесс.

Таким образом, различия в правовом положении участников процесса определяются объемом их процессуальной активности.

Как уже отмечалось, большое значение для осуществления административного процесса играет его порядок. Административный процесс проходит несколько этапов (стадий). Одна стадия отличается от другой кругом участников, совершением разного рода действий, составлением специальных процессуальных документов. В то же время стадии тесно связаны друг с другом.

В целом, административный процесс имеет несомненное сходство с уголовным процессом, однако процедура рассмотрения административных дел более упрощенная.

Содержание ПИКоАП позволяет выделить следующие основные стадии административного процесса:

- начало административного процесса;
- подготовка дела об административном правонарушении к рассмотрению;
- рассмотрение дела об административном правонарушении;
- обжалование и опротестование постановления по делу об административном правонарушении;
- исполнение постановления о наложении административного взыскания.

По мнению автора, следует первые две стадии объединить в одну – возбуждение дела об административном правонарушении, как это предусматривалось Кодексом об административных правонарушениях 1984 г. Под возбуждением административного процесса понимается основанная на законе деятельность компетентных органов и должностных лиц, направленная на установление необходимых и достаточных оснований для рассмотрения дела и вынесения по нему решения.

Стадия возбуждения дела имеет специфическое процессуальное оформление. Суть его состоит в составлении особого процессуального документа – протокола об административном правонарушении. На этой стадии разрешаются ходатайства, определяется порядок вызова участников и их опрос, могут производиться осмотр, освидетельствование и экспертиза.

Статьей 3.30 ПИКоАП Республики Беларусь определен значительный круг должностных лиц, уполномоченных составлять протокол об административном правонарушении. Так, по множеству составов правонарушений такое право предоставлено органам внутренних дел, комитету государственного контроля, исполкомам всех уровней. По незначительным составам это право предоставлено органам управления, в чьих сферах совершаются административные деликты (таможенных, налоговых, транспортных). На стадии возбуждения дела (включая подстадии – начало административного процесса и подготовку дела к рассмотрению) возможно осуществление ряда процессуальных действий.

Самое распространенное действие – опрос, на котором уточняются обстоятельства дела. Опрос участников процесса производится по месту осуществления процесса, однако при необходимости ведущий процесса может опросить лицо в месте его нахождения. Лица, вызванные по одному и тому же делу, опрашиваются порознь, при этом принимаются меры к тому, чтобы они не могли общаться. По результатам опроса составляется объяснение, которое записывается должностным лицом, осуществляющим опрос, в первом лице и по возможности дословно.

При совершении некоторых правонарушений (нарушение правил охоты и рыболовства, нарушение правил дорожного движения) чаще проводят такое процессуальное действие, как осмотр. В ходе осмотра могут быть обнаружены следы правонарушения, иные материальные объекты, выяснены важные обстоятельства, имеющие существенное значение для дела.

Освидетельствование проводится с целью обнаружения на теле человека особых примет, следов правонарушения, выявления состояния опьянения или иных признаков, имеющих значение для дела. Отправным моментом здесь является нетребовательность в проведении экспертизы, то есть достаточно знаний специалиста для правильного разрешения дела. Освидетельствование проводится врачом на основании направления, выданного ведущим процесса, и является обязательным для потерпевшего и привлекаемого к ответственности. В случае отказа привлекаемого к ответственности от освидетельствования это процессуальное действие может быть проведено принудительно.

По некоторым видам административных деликтов требуются специальные познания в различных сферах деятельности, для чего приглашаются эксперты.

После проведения исследования эксперт от своего имени составляет заключение, в котором указывается: место, время, должность того, кто проводил экспертизу, на каком основании она проведена; отметка, удостоверенная экспертом, о том, что он предупрежден об ответственности; кто присутствовал при проведении экспертизы и какие давал пояснения; какие материалы использовал и какие исследования провел; поставленные вопросы и их мотивированные ответы.

Рассмотрение дела об административном правонарушении – центральная стадия административного процесса, в рамках которой наиболее отчетливо проявляются многие важные черты, свойственные юрисдикционной административно-процессуальной деятельности. Ее содержание может быть раскрыто на основе рассмотрения ряда принципиальных вопросов, среди которых, прежде всего, надо выделить вопрос об органах (должностных лицах), уполномоченных рассматривать дела об административных правонарушениях. Дела об административных правонарушениях, как правило, рассматриваются по месту совершения правонарушения. Некоторые дела в целях обеспечения оперативности, объективности и полноты административного процесса рассматриваются как по месту совершения правонарушения, так и по месту жительства правонарушителя. Административные комиссии, как правило, а комиссии по делам несовершеннолетних чаще всего рассматривают дела по месту проживания правонарушителя.

Дела об административных таможенных правонарушениях рассматриваются по месту расположения таможенного органа, должностное лицо которого составило протокол о правонарушении.

Установлены определенные сроки рассмотрения дел. Как правило, они рассматриваются в течение пятнадцати дней со дня поступления протокола в орган, уполномоченный рассматривать дела. Исходя из обстоятельств, могут устанавливаться и иные сроки.

Так, дело о правонарушении, совершение которого влечет административный арест или депортацию, рассматривается в день получения протокола и других материалов дела, но не позднее 48 часов с момента административного задержания физического лица в случае, если такое задержание было осуществлено и личность задержанного установлена.

В ч. 3 ст. 11.2 ПИК оАП Республики Беларусь предусмотрены случаи приостановления дела:

- 1) при назначении экспертизы – на срок проведения экспертизы;
- 2) при утрате физическим лицом дееспособности – до назначения недееспособному лицу представителя;
- 3) если физическое лицо, в отношении которого ведется административный процесс, не может участвовать в рассмотрении дела по причине болезни либо имеются другие уважительные причины, препятствующие его участию в рассмотрении дела об административном правонарушении, и если указанное лицо не ходатайствует о рассмотрении дела в его отсутствие.

Предлагается расширить перечень случаев приостановления или сделать список открытым по причине того, что на практике возникают ситуации, которые требуют приостановления дела. Это связано с обязанностью лица, ведущего административный процесс, вложиться в сроки, указанные в КоАП и ПИККоАП Республики Беларусь (например, истребование документов в иностранном государстве).

Рассмотрев дело об административном правонарушении, суд, орган, ведущий процесс, выносят постановление по делу.

Статья 11.10 ПИККоАП Республики Беларусь содержит 4 вида постановлений, которые могут быть вынесены по делу:

- 1) о наложении административного взыскания;
- 2) о наложении административного взыскания с прекращением дела об административном правонарушении в части;
- 3) о прекращении дела об административном правонарушении;
- 4) о передаче материалов дела об административном правонарушении по месту работы (службы) физического лица, привлекаемого к административной ответственности, для привлечения его к дисциплинарной ответственности [3].

Решение по делу о наложении взыскания вступает в силу через 10 дней после его вынесения, если оно не было обжаловано или опротестовано, а при наложении взыскания в виде административного ареста и депортации приводится в исполнение незамедлительно. Исключение также составляет взыскание штрафа на месте совершения правонарушения и штрафа, вносимого в размере нижнего предела, предусмотренного санкцией КоАП, согласно соответствующей статье, когда постановление вступает в силу с момента вынесения решения.

Пересмотр постановлений – это самостоятельная стадия, имеющая необязательный характер. Ее использование зависит от усмотрения лица, которому это право предоставлено. Инициировать пересмотр постановления могут заинтересованные в исходе процесса лица путем подачи жалобы, а также прокурор, вынося протест на постановление по делу о правонарушении. Эта стадия представляет собой новое разбирательство дела, в ходе которого проверяется законность и обоснованность принятого решения субъектом, наделенным правом отменить, изменить или оставить в силе ранее принятый акт.

Исходя из содержания статьи 12.11 ПИККоАП Республики Беларусь, вступившее в законную силу постановление по делу об административном правонарушении может быть пересмотрено по жалобе лиц, указанных в части 1 статьи 12.1 настоящего Кодекса, если оно обжаловалось до вступления его в законную силу, либо по протесту прокурора.

Таким образом, стадия обжалования и опротестования постановления по делу состоит из 2 подстадий:

- 1) обжалование и опротестование постановления по делу, не вступившее в законную силу;
- 2) обжалование и опротестование постановления по делу, вступившее в законную силу. Примечательно, что эта подстадия, по общему правилу, невозможна без обжалования заинтересованными субъектами постановления, не вступившего в законную силу (ч. 1 ст. 12.11 ПИККоАП).

По результатам рассмотрения жалобы (протеста) принимается одно из решений, указанных в статьях 12.9 и 12.14 ПИККоАП Республики Беларусь, в зависимости от вида жалобы.

Исполнение постановлений и взысканий является заключительной стадией административного процесса.

Вступившие в силу постановления о наложении взыскания обязательны для исполнения физическими и юридическими лицами, государственными органами.

При исполнении нескольких постановлений по делу взыскания в отношении одного физического либо юридического лица приводятся в исполнение самостоятельно.

Не подлежит исполнению постановление, если оно не было приведено в исполнение в течение трех месяцев со дня вступления в силу, а в случае подачи жалобы либо принесения протеста об истечении его срока давности приостанавливается до рассмотрения жалобы или протеста. При отсрочке и рассрочке исполнения постановления о наложении администра-

тивного взыскания, предусмотренных законодательством, срок давности приостанавливается до истечения срока отсрочки, рассрочки. Так, срок административного ареста может быть рассрочен до двух месяцев, а штрафа – шести месяцев. Следовательно, срок давности начинается с момента окончания рассрочки.

Общий порядок исполнения взысканий определяется четвертым разделом ПИКоАП, а отдельные положения детализируются иными законодательными актами и нормативными правовыми актами государственных органов.

Согласно статье 6.2 КоАП Республики Беларусь, за совершение административных правонарушений применяются следующие виды взысканий: предупреждение, штраф, исправительные работы, административный арест, лишение специального права, лишение права заниматься определенной деятельностью, конфискация, депортация, взыскание стоимости предмета правонарушения [4].

Содержание статьи 14.8 ПИКоАП гласит, что индивидуальный предприниматель или юридическое лицо, подвергнутые административному взысканию и ходатайствующие об освобождении от административного взыскания в порядке, установленном законодательными актами Республики Беларусь, могут быть по решению Президента Республики Беларусь полностью или частично освобождены от административного взыскания.

На время рассмотрения ходатайства об освобождении от административного взыскания исполнение постановления о наложении административного взыскания в виде штрафа, взыскания стоимости предмета административного правонарушения и реализация конфискованного имущества (за исключением имущества, требующего специальных условий хранения или со сроком годности менее шестидесяти дней) приостанавливаются.

Видится нецелесообразным в разделе 4 ПИКоАП Республики Беларусь «Исполнение административного взыскания» включать порядок освобождения от административного взыскания индивидуальных предпринимателей и юридических лиц, так как в КоАП Республики Беларусь в главе 8 «Основания для освобождения от административной ответственности» перечислен исчерпывающий перечень таких обстоятельств. Исходя из этого, необходимо исключить статью 14.8 «Освобождение от административного взыскания полностью или частично» из раздела 4 «Исполнение административного взыскания» ПИКоАП Республики Беларусь и включить ее в главу 8 КоАП Республики Беларусь, дополнив статьей 8.8 «Освобождение от административной ответственности полностью или частично индивидуального предпринимателя или юридического лица» следующего содержания:

1. Индивидуальный предприниматель или юридическое лицо, совершившие административные правонарушения, ходатайствующие об освобождении от административного взыскания в порядке, установленном законодательными актами Республики Беларусь, могут быть по решению Президента Республики Беларусь полностью или частично освобождены от административного взыскания.

2. Ходатайство об освобождении от административного взыскания рассматривается в порядке, предусмотренном законодательными актами Республики Беларусь.

3. На время рассмотрения ходатайства об освобождении от административного взыскания исполнение постановления о наложении административного взыскания в виде штрафа, взыскания стоимости предмета административного правонарушения и реализация конфискованного имущества (за исключением имущества, требующего специальных условий хранения или со сроком годности менее шестидесяти дней) приостанавливаются.

Конечно, освобождение от административной ответственности не тождественно понятию освобождения от административного взыскания, но законодатель в ст. 8.6 КоАП Республики Беларусь уже легализовал подобную попытку в отношении физических лиц, заболевших после наложения административного взыскания психическим расстройством (заболеванием) или иным заболеванием, препятствующим исполнению наложенного административного взыскания. Следовательно, название главы 8 «Основания для освобождения от административной ответственности» КоАП Республики Беларусь следует изложить в следующей редакции: «Основания для освобождения от административной ответственности или административного взыскания» и дополнить статьей 8.8, о которой говорилось выше.

Таким образом, административный процесс – это установленный ПИКоАП Республики Беларусь порядок деятельности участников по делу об административном правонарушении, обладающий своими специфическими особенностями и нуждающийся в дальнейшем правовом совершенствовании в связи с развитием общественных отношений.

Литература

1. Алехин, А.Н. Административное право Российской Федерации : учебник / А.Н. Алехин, А.А. Кармолицкий, Ю.М. Козлов. – М. : ИКД «Зерцало-М», 2001. – 592 с.
2. Большой юридический словарь / под ред. проф. А.Я. Сухарева ; 3-е изд., доп. и перераб. – М. : ИНФРА, 2006. – VI, 858 с.
3. Процессуально-исполнительный кодекс Республики Беларусь об административных правонарушениях : Кодекс Респ. Беларусь, 20 дек. 2006 г., № 194-3 (в ред. Закона от 13.07.2012 г. № 409-3) // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь, 19.07.2012, 2/1961.
4. Кодекс Республики Беларусь об административных правонарушениях : Кодекс Респ. Беларусь, 21 апр. 2003 г., № 194-3 (в ред. Закона от 30.12.2010 г. № 225-3) // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь, 19.07.2012, 2/1961.

Гомельский государственный
университет им. Ф. Скорины

Поступило 20.02.13

УДК 347.2

Ограничение и обременение вещных прав: соотношение понятий

Г.Г. ХАРЧЕНКО

Рассматривается проблематика разграничения в гражданском праве понятий «ограничение» и «обременение» вещных прав. Обосновывается предложение по соотношению этих правовых категорий между собой в зависимости от характера стеснения вещных прав.

Ключевые слова: вещные права, обременение вещных прав, ограничение вещных прав, вещное право.

The article discusses the distinction between “restriction” and “encumbrance” of property rights. The distinction between the terms is explained in the context of the nature of property right restraint.

Keywords: property rights, encumbrance of property rights, restriction on property rights, property law.

В праве субъективные вещные права не могут существовать в абсолютизированном виде. Если бы такое было возможно, то необходимость в праве отпала бы сама собой. Там, где каждый может делать, что хочет, и конфликт интересов при этом не возникает, праву места просто нет. Естественно, что такое идеалистическое представление нереалистично. Жизнь человека в обществе во всем ее многообразии не может обойтись без стеснений. В этом смысле и субъективные вещные права, обладателями которых может стать каждый из нас, всегда имеют известные пределы их осуществления. Безграничная свобода отдельного лица, по мнению Е. Трубецкого, была бы не только отрицанием права, но и прямой противоположностью добра [1, с. 68]. Если представить, что свобода лица ничем не ограничена, что нет никаких правил, ее обуздывающих и сдерживающих, то очевидно, считал правовед, что при таком порядке вещей не может быть речи о праве [1, с. 20].

На вынужденный характер ограничений, и, в частности, в вещном праве, указывал также известный цивилист Ю. Гамбаров. Применительно к праву собственности он отмечал, что череда ограничений, испытываемых этим институтом в праве, не только неизбежна, но и должна. Неизбежность этих ограничений как для самого института собственности, так и для общества, санкционирующего его своей властью, может быть, как утверждал правовед, доказана как дедуктивным, так и индуктивным путем. Что бы случилось с институтом собственности, задавался вопросом ученый, если бы каждому собственнику была предоставлена возможность осуществлять все последствия своего неограниченного права, сталкивающегося с таким же неограниченным правом другого собственника [2, с. 141–142]?

Конечно, в поиске ответа на этот вопрос большими изысканиями заниматься не надо. Его очевидность подразумевается риторичностью самого вопроса. В современной правовой науке вопрос об объективной сущности существования в праве стеснений для субъективных вещных прав не оспаривается. Иное дело, что может быть их основанием и, в конечном счете, какова природа такого воздействия на правообладателя – вот это и есть поле битвы современных научных течений. Джон Миль, представитель английского позитивизма и его основатель, считал, что единственное оправдание вмешательства в свободу действий любого человека – самозащита, предотвращение вреда, который может быть нанесен другим [3, с. 12].

Для правообладателя стеснение его права всегда подразумевает наличие для него негативной составляющей, вызванной сужением пределов осуществления права. Однако, в зависимости от того, на основании чего стеснение возникает, его отношение к нему может быть разным, то есть не всегда отрицательным. Если, к примеру, стеснение возникает по воле самого правообладателя, скажем, путем заключения договора залога, то такой вариант всегда сопровождается предоставлением правообладателю каких-то компенсаторов за сужение пределов его права. Ввиду того, что свобода договора предполагает свободу выбора его заключения, логично предположить, что в этом случае отношение правообладателя к стесне-

нию его права будет положительным в силу того, что взамен он получает, по его мнению, адекватную и вполне выгодную для него компенсацию. Конечно, возможны и такие случаи, когда заключение договора носит вынужденный, в силу сложившихся обстоятельств, характер. Однако и тут наличие негативного элемента будет нивелироваться, возможно, частично, присутствием положительного аспекта, а следовательно, назвать такое стеснение права ущемлением нельзя.

Волевой фактор правообладателя, его добровольное согласие на утеснение самого себя позволяет говорить о субъективном характере стеснения права, которое в каждом конкретном случае может быть или не быть в зависимости от желаний самого правообладателя. Таким образом, сталкиваясь с таким стеснением своего права, правообладатель не может утверждать, что оно было ему навязано.

Несколько иначе обстоит дело в случае, когда стеснение права происходит в силу предписаний государства, обоснованных с позиции необходимости соблюдения моральных устоев общества, установленного публичного порядка или, скажем, недопущения нарушения прав иных лиц. Каждому правообладателю в подобных ситуациях государство никаких компенсаторов стеснениям права не предоставляет, и вряд ли таковыми им будут рассматриваться утверждения о целесообразности поддержания баланса интересов, при котором только и возможно говорить о реализации прав со стороны всех участников социума.

Конечно же, этот тезис, возможно, и принимается всеми на веру, и вряд ли кто-нибудь будет пробовать поставить его целесообразность под сомнение. В этом, собственно говоря, и состоит объективный характер такого рода стеснений. Однако, как только правообладатель реально столкнется с такой ситуацией на практике, его оценка из теоретической, абстрактной по своей сути, перейдет в иную плоскость – практическую. Неизменно возникнет вопрос о соразмерности применимых к нему стеснений, об их разумности и справедливости. Не будучи подкрепленной взаимной добровольностью воли с обеих сторон, так как наивно предполагать, что правообладатель субъективного вещного права добровольно согласится себя в чем-то ущемить, не получив в замен реальной и достойной, по его мнению, альтернативы, такое стеснение будет восприниматься им только в негативном свете, так как его желаниям поставлены препоны. А человек, как говорил Рудольф фон Иеринг, в своих целях в праве руководствуется только своим собственным эгоизмом [4, с. 26, 47].

Вся эта несложная цепочка рассуждений позволяет увидеть, что правовая природа стеснений субъективных прав в самом праве не одинакова, а их объективная форма выражения в правовом измерении может быть различной, опосредованной через разные правовые категории. Следует ли тогда удивляться, что этот вопрос в правовой науке не остался без должного внимания со стороны цивилистов и, как полагается, не обошелся без разногласий в подходах и позициях оценки этого правового явления (Д. Мейер, Ю. Гамбаров, В. Грибанов, К. Скловский, В. Камышанский, В. Семчик, И. Емелькина, В. Микрюков, Е. Мичурин и др.).

Проблематика стеснений вещных прав на нормативном уровне отображена в известном соперничестве двух правовых категорий «ограничение» и «обременение». К сожалению или к счастью, но на сегодняшний день в правовой науке нет единства мнений, как определить соотношение между ними. Высказывается, в частности, точка зрения об их тождественности, возможности использования понятий как синонимов [5, с. 60]. Обосновывается, что и в случаях с ограничением вещных прав, и с их обременением правообладатель всегда сталкивается со стеснением в осуществлении своего вещного права на объект, то есть внешний эффект и конечный результат применительно к правообладателю, в сущности, одинаков. Однако закономерно возникает вопрос о целесообразности использования этих двух терминов в законодательстве, если отличий в их понимании не видеть. Кроме того, как в таком случае объяснить, почему по законодательству к одним ограничениям предъявляется требование о государственной регистрации, а к другим нет, при условии, что все они вроде бы охвачены одним родовым понятием, не предполагающим его деление на виды, к каковым, в частности, и можно было бы причислить обременение?

Представляется, что такой подход все же необоснован. В праве одинаковое правовое последствие нередко достигается различными путями, в том числе и на основании разных

юридических фактов: то же право собственности может возникнуть у лица на основании договора или закона, однако, естественно, это вовсе не означает, что закон и договор идентичны в своей правовой природе и могут подменять друг друга в понимании этих явлений в праве.

Думается, что попытка увидеть в двух понятиях не только их общие, но и отличительные черты, будет более правильным направлением в исследовании упомянутых категорий. И обременения, и ограничения вещных прав по своей природе могут влиять на пределы осуществления правообладателем своего вещного права, но, при этом, ни первое, ни второе не определяют содержание этого права. Как только внешний фактор воздействия на право исчезает, правообладатель способен воспользоваться своим правом в полной мере согласно его содержанию. Другое дело, что такое состояние изначально условно, и при соприкосновении в противоречии с публичным интересом частный интерес, выраженный в субъективном вещном праве, должен будет уступить и подвергнется стеснению объективного характера, не допускающего превосходство интереса и права одного в ущерб правам и интересам всего общества. При столкновении же частных интересов отдельных лиц, закрепленных в содержании их субъективных вещных прав, удовлетворение таких интересов через реализацию права должно происходить на основе принципа разумности, не позволяющего злоупотребление правом и предполагающего обязательное соблюдение принципа равенства участников гражданских правоотношений, когда каждый из правообладателей в равной мере может рассчитывать на реализацию своего вещного права по отношению к другой стороне. Естественно, что здесь рассматривается ситуация, когда одно вещное право стесняет другое в силу объективных, а не субъективных причин, где всякого рода стеснения права возникают без учета воли правообладателя и не являются прямым следствием его поведения. Купив квартиру, мы не можем изначально определять, кто должен быть нашим соседом, а следовательно, в рамках права собственности всегда есть риск того, что шумное проживание одного может препятствовать спокойному уединению другого. Другое дело, когда стеснение возникает по нашей воле или без нее и в то же время является прямым результатом нашего поведения – передал в аренду принадлежащее на праве собственности имущество и стал стеснен правом пользования арендатора, вовремя не оплатил долг и стал стеснен арестом имущества. Здесь стеснения вещных прав возникают по зависимым от правообладателя причинам, а значит, стеснения носят субъективный характер и их можно рассматривать как обременения. Беря для себя какое-то имущество в вещное право и зная, что оно будет обременено другими вещными правами на это имущество, у нас всегда есть право выбора – отказаться от такого имущества и подыскать себе такое, что не обременено, или же все-таки взять его себе. Наше поведение определит для нас конечный результат. При ограничениях, объективных стеснениях, хотим мы этого или нет, от нашего поведения здесь ничего зависеть не будет. Мы живем в обществе, среди людей, объективно нуждаемся в каком-то имуществе для нашей жизни и развития, а следовательно, этот внешний фактор по отношению к нам будет действовать всегда независимо от нашего желания, стесняя нас в наших вещных правах.

Ограничение в своем требовании абсолютно: оно не привязывается к конкретной персоне правообладателя, а предъявляется к каждому, кто окажется на его месте (к примеру, станет собственником или пользователем любой вещи). В этом смысле ограничение несет в себе некую общую установку, спроецированную на ситуацию в целом или на ее определенный вид. В силу этой особенности ограничения всегда носят нормативный характер, а их установление связано с деятельностью субъекта властных полномочий. Обременение, напротив, в своем проявлении всегда конкретно и привязано к индивидуальному случаю. Быть собственником или арендатором земельного участка еще не означает, что ваше вещное право обязательно будет обременено, к примеру, сервитутом. С другой стороны, приобретая право собственности или право пользования, вы всегда знаете или, по крайней мере, должны знать, что оно автоматически попадает под определенные законодательством общие для всех ограничения. Они налагаются не только на вас, но и на всех других или, по крайней мере, на правообладателей, схожих с вами.

И ограничение, и обременение в своем действии определяют для правообладателя пределы осуществления его права. Однако ограничения устанавливаются, условно говоря,

внешние границы этих пределов, а обременения – внутренние, в том смысле, что суживают уже те пределы, что ранее установлены ограничениями. Обременения, таким образом, можно рассматривать как дополнительные стеснения, которые, помимо обязательных ограничений, могут возникнуть у правообладателя в каждом конкретном случае.

В силу того, что обременения носят индивидуальный характер и установить факт их наличия заранее другим лицам не всегда представляется возможным, они подлежат государственной регистрации, тогда как ограничения ввиду их общего, объективно установленного характера такой регистрации не предполагают. Их действие по отношению к правообладателям заранее оговорено в законодательстве, а потому ограничения не требуют дополнительного подтверждения регистрацией.

Разумеется, грань ограничений в праве размыта. Сложно и даже невозможно описать все потенциально возможные случаи применения таких ограничений к вещным правам, а значит, есть риск скатиться к произволу, волюнтаристическому пониманию таких стеснений со стороны органов государственной власти в их правоприменительной практике. Необходимость объективных стеснений, согласно позиции Комитета ООН по правам человека, означает, что в качестве ограничения следует выбирать такую меру, которая создаёт наименьшие неудобства при достижении желаемой законной цели, при этом вмешательство в каждом конкретном случае должно быть соразмерно этой цели. Ограничения, таким образом, должны удовлетворять трём условиям: они должны быть предусмотрены законом, преследовать конкретную легитимную цель (обеспечение соблюдения прав других людей или защита общественной безопасности, порядка, здоровья или морали) и быть необходимыми для достижения этой цели [6, с. 10, 57].

Вовне ограничения имеют чисто нормативно-правовое выражение, что обеспечивает их предписаниям императивный характер. В основе их содержания – запрет, означающий для правообладателя необходимость воздерживаться при реализации своего субъективного вещного права от каких-то конкретных действий. На этом действие внешнего фактора ограничивается. Напротив, при обременениях правообладатель, помимо воздержания от некоторых действий, часто должен дополнительно мириться и с возможностью других лиц совершать в отношении объекта своего вещного права определенные действия (при залоге движимых вещей – владение залогодержателя; при эмфитевзисе – пользование земельным участком землепользователем).

На различие обременений и ограничений в вещном праве указывают их особенности в этимологическом, общесоциальном и психологическом значениях. В нормативных актах этому нетрудно найти подтверждение. В качестве примера можем обратиться к ч. 5 ст. 13 Гражданского кодекса Украины [7] (далее – ГК Украины), где указывается на недопустимость использования гражданских прав с целью неправомерного ограничения конкуренции. Если попробовать заменить слово «ограничение» на «обременение», смысл правовой нормы не только исказится, но будет выглядеть даже нелепым. Точно так же не удастся осуществить подмену понятий при упоминании об ограничении право- и дееспособности лица, ограничении права на получение информации, содержащей банковскую тайну, и т. д. Этот несложный прием подстановки позволяет говорить не только о разнице в смысловой нагрузке исследуемых понятий, но и дает возможность ставить вопрос о различии их правовой природы. Однако в этом вопросе в доктрине гражданского права сталкиваемся с такой палитрой мнений, что иногда во всем этом разнообразии можно просто затеряться. Но прежде, пожалуй, уместно было бы заметить, что, используя тот же словесный прием подстановки, описанный выше, помимо первого вывода, можно сделать и второй, немаловажный в свете исследования возможной правовой природы ограничения или обременения. Он заключается в том, что в отличие от обременения ограничение несет в своем содержании более универсальную смысловую составляющую, что позволяет без труда, скажем, говорить не об обременении права собственности, а об его ограничении, не о вещных обременениях, а о вещных ограничениях. Иными словами, если исходить из того, что «обременение» и «ограничение» категории не тождественные, то это еще далеко не равнозначно утверждению, что они не могут быть в праве взаимосвязанными и рассматриваться в системе координат – часть и целое.

Под такое видение соотношения понятий в юридической литературе можно найти немало тезисов правоведов. В.И. Семчик, к примеру, полагает, что обременение земельного участка можно рассматривать как особый вид ограничения прав на землю, действие которого «привязано» к земле [8, с. 131].

Как часто бывает в правовой науке, такой взгляд на соотношение понятий «обременение» и «ограничение» в вещном праве разделяется далеко не всеми цивилистами. Критиком такого подхода выступил, в частности, Е. Мичурин, считающий разумным разделять, а не смешивать эти понятия в праве [9, с. 101].

Определяясь с критерием разграничения понятий, важно помнить, что в законодательстве все должно быть конкретно, не давать возможности двояко воспринимать одно и то же правовое явление, подводя его тем самым под разные правовые режимы регулирования. То, что в науке может быть оправданно ссылкой на собственную авторскую позицию, в праве, с точки зрения юридической техники, будет указывать на несовершенство законодательства.

В заключение отметим, что подбор критерия для размежевания обременений и ограничений в законодательстве должен быть согласован с целью его установления в законодательстве, а именно: четко определить круг тех стеснений, которые в отличие от ограничений вещных прав подлежат государственной регистрации, и обобщить эти стеснения вещных прав одним наименованием – «обременение».

Представляется, что под такую задачу удачно подходит такой критерий, как характер стеснений вещных прав. Те стеснения, которые носят общий, объективный и заранее оговоренный в законодательстве характер, имеющие общую адресацию, спроецированную на ситуацию в целом или на ее определенный вид, могут именоваться ограничениями. В свою очередь, под обременениями следует понимать индивидуальное стеснение, которое в силу своего точечного характера априори другим может быть заранее неизвестно, а потому требует государственной регистрации.

Литература

1. Трубецкой, Е.Н. Энциклопедия права / Е.Н. Трубецкой. – СПб. : Лань, 1998. – 224 с.
2. Гамбаров, Ю.С. Гражданское право. Часть особенная. Вещное право / Ю.С. Гамбаров. – 1894–1895. – 487 с.
3. Милль, Дж. О свободе / Дж. Миль ; пер. с англ. А. Фридмана // Наука и жизнь. – 1993. – № 11. – С. 10–15.
4. Иеринг, Р.ф. Цель в праве / Р.ф. Иеринг ; пер. с нем. – СПб. : Изд-е Н.В. Муравьева, 1881. – Т. 1. – 412 с.
5. Державна реєстрація речових прав на нерухоме майно та їх обтяжень : навчально-методичний посібник. – Київ, 2011. – 224 с.
6. Преодолевая различия. Концепция борьбы с дискриминацией в Европе ; пер. с англ. – Лондон, 2009. – 73 с.
7. Цивільний кодекс України [Електронний ресурс] : закон України від 16.01.2003 № 435-IV [по состоянию на 14 января 2013 г.]. – Режим доступа : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/435-15>. – Дата доступа : 14.01.2013.
8. Земельне право України : підручник / М.В. Шульга [та ін.] ; під ред. М.В. Шульги. – Київ, 2004. – 368 с.
9. Мічурін, Є.О. Обмежені речові права та обмеження права власності / Є.О. Мічурін // Південноукраїнський правничий часопис. – 2007. – № 1. – С. 99–102.

УДК 342.25(476):342.25(477)

Законодательные основы местного самоуправления в Республике Беларусь и Украине

Е.И. ЭСМАНТОВИЧ

В статье на основе анализа законодательства Республики Беларусь и Украины раскрываются основы системы правового регулирования местного самоуправления, принципы, функции, структура и этапы реформирования, проводится сравнение местного самоуправления двух государств.

Ключевые слова: государственность, местное самоуправление, муниципальное право, народо-властие, реформирование, демократическое общество.

Analyzing the legislation of the Republic of Belarus and Ukraine the author discloses the basis of the system of legal regulation of local self-government, its principles, functions, structure and stages of reforming; the local self-governments of these two states are compared in the article.

Keywords: state, local self-government, municipal law, democracy, reform, democratic society.

Вся история государственности представляет непрерывный процесс реформирования власти в целях более эффективного управления территорией. В связи с этим поиск путей совершенствования территориального управления – одно из ключевых направлений изучения юридической науки.

Взгляды В.О. Ключевского, В.В. Еремяна, М.В. Федорова, Г.В. Вернадского и др. на проблему развития местного самоуправления подробно изложены в их собраниях сочинений. Проблемам становления и развития местного самоуправления в Беларуси посвящены труды Г.А. Василевича, Л.О. Мурашко, Г.Н. Змачинской, М.Ф. Чудакова, В.А. Кодавбовича и др. Исследование перспектив самоуправления в Украине проводили А. Ткачук, О. Субтильный, А. Коваленко, В. Медведчук.

Местное самоуправление стало атрибутом любого современного демократического общества. В большинстве современных государств управление всеми делами на местах осуществляется специальными органами местного самоуправления, формируемыми на основе всеобщего, равного и прямого избирательного права при тайном голосовании. Европейская хартия о местном самоуправлении, принятая Советом Европы 15 октября 1985 года и являющаяся важной правовой основой самоуправления для всех европейских стран, дает общее понятие местного самоуправления, определяя его как право, действительная способность местных сообществ контролировать значительную часть общественных дел, управлять ею в рамках закона под свою ответственность и на благо населения.

Европейская хартия о местном самоуправлении является одним из главных источников муниципального права европейских государств, намечает пути развития местного самоуправления в современной Европе. Хартия подчеркивает расширение самостоятельности местных сообществ, целесообразность доверия им ряда управленческих задач там, где возможно обойтись без вмешательства государства.

Хартия обязывает государства беречь и укреплять политическую, административную и финансовую самостоятельность местных сообществ, закрепляя таким образом принцип самостоятельности органов местного самоуправления на международном уровне. Хартия констатирует, что местное самоуправление составляет одну из основ демократического строя, подчеркивает, что право на местное самоуправление – одно из важнейших гражданских прав, составляющая подлинного народовластия.

Современное законодательство Республики Беларусь и Украины в области местного самоуправления формируется и развивается с учетом положений Европейской хартии о местном самоуправлении.

Законодательное регулирование местного самоуправления в Республике Беларусь и Украине осуществляется на основании Конституций стран, соответствующих законов, других актов законодательства.

Местному управлению и самоуправлению посвящен пятый раздел Конституции Республики Беларусь. В нем подчеркивается, что местное управление и самоуправление осуществляется гражданами через местные Советы депутатов, исполнительные и распорядительные органы, органы территориального общественного самоуправления, местные референдумы, собрания и другие формы прямого участия в государственных и общественных делах. Ст. 120 констатирует, что местные Советы депутатов, исполнительные и распорядительные органы в пределах компетенции решают вопросы местного значения исходя из общегосударственных интересов и интересов населения, проживающего на соответствующей территории, исполняют решения вышестоящих государственных органов.

К исключительной компетенции местных Советов депутатов в Республике Беларусь относятся: утверждение программ экономического и социального развития, местных бюджетов и отчетов об их исполнении; установление в соответствии с законом местных налогов и сборов; определение в пределах, установленных законом, порядка управления и распоряжения коммунальной собственностью; назначение местных референдумов (ст. 121). Ст. 122 наделяет местные Советы депутатов, исполнительные и распорядительные органы правом принимать решения, имеющие обязательную силу на соответствующей территории [1].

Местное самоуправление в государстве гарантирует статья 7 Конституции Украины. Статья 140 Конституции определяет местное самоуправление как право территориальной общины – жителей села или добровольного объединения в сельскую общину жителей нескольких сел, поселка и города – самостоятельно решать вопросы местного значения в рамках Конституции и законов Украины. Местное самоуправление осуществляется территориальной общиной как непосредственно, так и через органы местного самоуправления: сельские, поселковые, городские советы и их исполнительные органы.

Ст. 143 Конституции Украины устанавливает, что органы местного самоуправления управляют имуществом, находящимся в коммунальной собственности; утверждают программы социально-экономического и культурного развития и контролируют их выполнение; утверждают бюджеты соответствующих административно-территориальных единиц и контролируют их исполнение; устанавливают местные налоги и сборы в соответствии с законом; обеспечивают проведение местных референдумов и реализацию их результатов; создают, реорганизуют и ликвидируют коммунальные предприятия, организации и учреждения, осуществляют контроль за их деятельностью; решают другие вопросы местного значения, отнесенные законом к их компетенции.

Статья 145 Конституции констатирует, что местное самоуправление в Украине гарантируется правом на судебную защиту. Расходы органов местного самоуправления, возникшие вследствие решений органов государственной власти, компенсируются государством [2].

Из вышеизложенного можно утверждать, что в Конституции Республики Беларусь и Конституции Украины закреплены основы системы правового регулирования местного самоуправления в этих странах.

Компетенция, порядок создания и деятельности органов местного управления и самоуправления в Республике Беларусь и Украине определяются соответствующим законодательством.

Основные принципы местного самоуправления закреплены в ст. 3 Закона о местном управлении и самоуправлении Республики Беларусь и ст. 4 Закона о местном самоуправлении в Украине, среди которых:

- законность;
- сочетание общегосударственных и местных интересов, участие органов местного управления и самоуправления в решении вопросов, затрагивающих права и законные интересы граждан;
- единство и целостность системы местного управления и самоуправления;

- выборность органов местного самоуправления, их подотчетность гражданам;
- гласность и учет общественного мнения, постоянное информирование граждан о принимаемых решениях по важнейшим вопросам местного значения;
- ответственность органов местного управления и самоуправления за законность и обоснованность принимаемых решений;
- обязательность исполнения решений для соответствующей территории;
- самостоятельность и независимость органов местного самоуправления в пределах своей компетенции в решении вопросов местного значения и др. [3], [4].

Реализацию функций местного самоуправления обеспечивают его органы. Система органов местного самоуправления Республики Беларусь включает местные Советы депутатов и органы территориального общественного самоуправления (советы и комитеты микрорайонов, жилищных комплексов, домовые, уличные, квартальные, поселковые, сельские комитеты и другие органы, в том числе единоличные).

Местным собраниям посвящен Закон Республики Беларусь 2000 г., регламентирующий порядок их инициирования, созыва, проведения таких собраний на территории административно-территориальной единицы или ее части (микрорайона, жилищного комплекса, квартала, улицы, двора, поселка, села и т. п.).

К компетенции местных собраний отнесены вопросы, непосредственно затрагивающие интересы соответствующей территории: укрепление общественного порядка, развитие и застройка территории, обсуждение проектов решений местных органов в экономической, социальной и культурной областях. Собранию предоставлено право обращения в государственные органы, на предприятия, в организации, учреждения и объединения, которые обязаны в установленном порядке рассмотреть эти обращения и о принятых ими решениях информировать граждан, проживающих на соответствующей территории (ст. 13 Закона).

В целях повышения статуса органов местного управления и самоуправления Указом Президента Республики Беларусь «О повышении роли органов местного управления и самоуправления в решении вопросов жизнеобеспечения населения» были установлены источники пополнения бюджета первичного уровня (сельсоветов, поселков городского типа, городов районного подчинения). Среди них можно отметить поступления от земельного налога и налога на недвижимость, уплачиваемого гражданами, на земельные участки и объекты, находящиеся на соответствующей территории; дотации из вышестоящего бюджета при необходимости регулирования социально-экономического развития территории. Из бюджета первичного уровня финансируется деятельность органов местного управления и самоуправления, благоустройство населенных пунктов на соответствующей территории, другие расходы по дорожному и жилищному строительству, коммунально-бытовому и социально-культурному обслуживанию населения.

Систему и гарантии местного самоуправления в Украине, принципы организации и деятельности, правового статуса и ответственности органов и должностных лиц местного самоуправления определяют Законы «О выборах депутатов местных советов и сельских, поселковых, городских председателей», «Про местные государственные администрации», «О местном самоуправлении в Украине».

Структура местного самоуправления территориальной самоуправляющейся единицы Украины включает:

- соответствующую территориальную общину, которая решает вопросы местного значения с помощью форм прямого волеизъявления граждан;
- представительный орган местного самоуправления (сельский, поселковый, городской совет);
- соответствующего сельского, поселкового, городского председателя;
- исполнительные органы местного самоуправления;
- городские советы, которые создаются в городах с районным делением по решению территориальной общины города или городского совета;
- районные и областные советы, которые представляют общие интересы территори-

альных общин сел, поселков, городов;

- органы самоорганизации населения.

Первичный субъект в структуре местного самоуправления Украины – так называемые территориальные общины жителей села или города, которые решают вопросы местного значения по форме прямого волеизъявления: городской референдум, выборы депутатов соответствующего местного совета и должностных лиц местного самоуправления, общие собрания граждан по месту проживания, общественные слушания, другие, не запрещенные законом формы.

Согласно ст. 140 Конституции Украины, местное самоуправление осуществляется территориальной общиной как непосредственно, так и через органы местного самоуправления.

В Украине к этим органам относятся сельские, поселковые, городские Советы, состоящие из депутатов, избранных на основе общего, равного, прямого избирательного права путем тайного голосования, а также районные и областные Советы, устанавливая общие интересы территориальных общин сел, поселков и городов.

Сельские, поселковые и городские советы называют вторичным субъектом самоуправления, они подотчетны и подконтрольны территориальным общинам. Советы решают все вопросы, которые касаются местных интересов и потребностей территориальных коллективов, и соответственно наделенные полномочиями в рамках компетенции территориального коллектива:

- являются самоуправляющимися органами, созданными территориальными общинами для решения и управления делами общин;
- выступают и как органы государственной исполнительной власти, осуществляя делегированные им государством полномочия;
- являются хозяйственными субъектами, которые реализуют от лица населения административно-территориальных единиц полномочия собственника относительно эффективно управления, использования и распоряжения надлежащего им коммунального имущества.

Можно выделить 5 групп вопросов, которые правомочны рассматривать и решать сельские, поселковые и городские советы:

1. Самоорганизация Совета и формирование его органов.
2. Организация и функционирование системы местного самоуправления.
3. Экономическое и социальное развитие территории, бюджета, управление коммунальной собственностью.
4. Осуществление контрольных функций.
5. Другие вопросы.

Существующие недостатки в системе местного самоуправления обусловили необходимость проведения политической реформы, которая в корне должна изменить существующую систему власти. Децентрализация государственного управления и развитие местного самоуправления должны предусмотреть следующие приоритетные направления:

- оптимизацию системы публичной власти на региональном и субрегиональном уровне путем ликвидации райгосадминистраций и передачи их функций и полномочий районным советам (их исполнительным комитетам), замены функций облгосадминистраций;
- установление территориальной системы местного самоуправления – формирование административно-территориальных единиц – «громад»;
- совершенствование организации и функционирования системы местного самоуправления;
 - внедрение новой модели местного самоуправления в громадах;
 - приближение подачи административных и громадских услуг их потребителям в населенных пунктах, которые входят в состав громад;
 - законодательное определение места и роли территориальных громад в системе местного самоуправления, их исключительных полномочий;
 - образование в системе местного самоуправления специальных правоохранительных формирований – милиции местного самоуправления;
 - укрепление правовых гарантий местного самоуправления [5].

По мнению ряда исследователей, местное самоуправление в Украине еще не стало движущей силой, которая могла бы ускорить демократическое возобновление общества, углубить начатые социально-экономические реформы и разбудить творческую инициативу миллионов граждан. Однако в многочисленных украинских городах появились общественные признаки, которые свидетельствуют: самоуправляющиеся формы общественно-политической и хозяйственной жизни уже приходят на смену жесткой централизации власти и государственному давлению.

Утверждение реального местного самоуправления в Украине – жизненно необходимое условие его демократического развития, которое служит важной гарантией против возрождения тоталитарного режима. Оно признается такой формой управления местными делами, которые наиболее полно отвечают рыночной экономике и политическому плюрализму, то есть признакам, которые характеризуют гражданское общество и правовое государство.

Второй этап реформирования местной власти рассчитан до 2015 года. За это время планируется развить формы децентрализации государственной власти, передать часть функций органов центрального и областного управления сельским, поселковым и районным Советам. Должно также произойти реформирование организационно-функциональной структуры, законодательное разграничение бюджетов различных уровней, формирование коммунальной собственности.

Третий этап предусматривает выделение системы местного самоуправления из системы государственного управления.

Проблемы конституционно-правового регулирования организации и функционирования местной власти в условиях строительства независимой Украины особенно важны. Надлежащее их решение должно стать надежным консолидирующим фактором демократического конституционного строя. И, наоборот, пренебрежение ими может превратить это регулирование в дестабилизирующий фактор, тормозящий успешное развитие государства. Местное самоуправление постепенно входит в политическо-правовую жизнь украинского народа.

Большое значение становления самоуправления имеет исторический опыт и формирование идей самоуправления на протяжении многих столетий. Эти традиции отобразились в Конституции и Законе Украины «Про местное самоуправление». Закон определяет местное самоуправление как один из главных институтов дальнейшего развития демократических процессов. В то же время процесс применения местного самоуправления в Украине проходит нелегко. Принцип – центр для регионов – ещё не стал доминирующим. Главное – жизненно необходимо усовершенствовать законодательство: разработать и принять «Муниципальный кодекс», Закон «О коммунальной собственности», «О муниципальной милиции», «О территориальной громаде», «О местных налогах и сборах». После этого необходимо решить много базисных социально-экономических проблем регионов. А развитие регионов, как известно, – решение вопросов стабильности и процветания государства в целом.

За последние годы местное самоуправление в Украине и Беларуси прошло несколько этапов реформирования, смены законодательных актов. Но регионы так и не получили необходимого влияния на улучшения социальной ситуации и до сих пор находятся в роли тех, кто постоянно просит деньги. Отсюда недоверие людей местным органам власти.

Для этого регионам необходимы такие полномочия, которые дали бы возможность решать все организационные, кадровые, правовые, финансовые вопросы, обеспечив этим успех проведения реформ в стране.

Проведение политической реформы и реорганизация органов местного самоуправления сегодня должны стать во главу угла. Все это должно заложить основы дальнейшего развития местного самоуправления соответственно принципам демократии и законности, стандартов, закрепленных в Европейской хартии местного самоуправления.

На наш взгляд, целесообразно:

– внести изменения в ст. 40 Закона о местном управлении и самоуправлении в Республике Беларусь о финансировании органов местного самоуправления не для целевого назначения, а для первоочередных задач по решению самого органа;

– в ст. 41 предоставить Советам право не только утверждать, но и самостоятельно разрабатывать и исполнять местные бюджеты в интересах населения.

Литература

1. Конституция Республики Беларусь 1994 года с изм. и доп. – Минск : Беларусь, 2006. – 160 с.
2. Конституция Украины от 28 июня 1996 года с изм. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://meget.kiev.ua/zakon/konstitutsia-ukraini>. – Дата доступа : 02.03.2012.
3. О местном управлении и самоуправлении в Республике Беларусь : Закон 4 янв. 2010 г. № 108-3 // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. – 2010. – № 17, 2/1660.
4. О местном самоуправлении в Украине : Закон Украины от 6 окт. 1998 г. К 163-XIV с изм. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://search.ligazakon.ua>. – Дата доступа : 02.03.2012.
5. О республиканских и местных собраниях : Закон Республики Беларусь 12 июля 2000 г. № 411-3 // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. – 2000. – № 67, 2/186.

Гомельский государственный
университет им. Ф. Скорины

Поступило 25.02.13

ПЕДАГОГИКА, ПСИХОЛОГИЯ

УДК 796.015.68:37.012.6:611 – 057.857

Физическая подготовленность, здоровье и отношение
к ценностям физической культуры студенток четвертого курса

В.Н. ДВОРАК

Анализируются показатели, характеризующие физическую подготовленность, физическое здоровье, оценивается двигательная активность и личностное отношение к ценностям физической культуры у студенток четвертого курса – будущих педагогов. Рассматривается феномен общего физкультурного образования студенток в контексте компетентностного подхода.

Ключевые слова: студентки четвертого курса, учебная дисциплина «Физическая культура», физическая подготовленность, здоровье, общее физкультурное образование, двигательная активность.

The article analyzes the indicators showing physical training and health; it estimates moving activity and personal attitude to the values of physical education of the fourth-year-students who are future teachers. The article considers students' general physical education in the contexts of competence approach.

Keywords: fourth-year-students, Physical Education, physical training, health, general physical education, moving activity.

Компетентностный подход к образованию предопределяет усиление практикоориентированности физического воспитания в учреждениях высшего образования и предполагает формирование у студенческой молодежи способностей применять полученные физкультурные знания и умения в жизнедеятельности. Системно усвоенные физкультурные знания и сформированные на их основе практические умения и навыки служат основой для трансформации сознания личности и формирования мотивации к регулярной двигательной активности. Недостаточная теоретико-методическая подготовленность в области физической культуры заметно снижает эффект от занятий физическими упражнениями. Процесс общего физкультурного образования студентов включает в себя как усвоение системы физкультурных знаний, так и воспитание у них ценностного отношения к физической культуре как параллельные и взаимообусловленные процессы. Именно поэтому в структуру данного вида образования входят такие компоненты, как интеллектуальный и отношенческо-деятельностный.

Среди законов, действующих в сфере образования, выделяется закон о ведущей роли знаний, который гласит, что «любая деятельность обучающихся опирается на знания, которые являются ядром накопленного опыта и эффективного его применения». Следовательно: 1) наличие оптимального объема знаний (информированность) и осознание их позволяют осуществлять деятельность и вырабатывать умения и навыки; 2) мировоззрение личности формируется на основе убежденности (т. е. подкрепленной полученным личностным опытом информированности) [1, с. 127–128].

Для того чтобы у студента сформировалось осознанное положительное отношение к ценностям физической культуры, вначале ему необходимо четко усвоить, зачем нужна физическая культура вообще и какую пользу приносят организму физические упражнения. Далее необходимо овладеть методическими умениями и навыками, позволяющими грамотно планировать, осуществлять и контролировать процесс и результаты двигательной деятельности. И только после этого можно приступать к самостоятельным занятиям физическими упражнениями.

Общее физкультурное образование создает необходимые предпосылки к осуществлению физкультурно-спортивной деятельности, ведению здорового образа жизни, содействует

развитию общих познавательных и специфических способностей, мышления, нравственности, самооценки, памяти, физических и волевых качеств. Поэтому оно не может рассматриваться только как учебная подготовка к профессии (специальности).

Эффективность любого вида деятельности зависит от личностной заинтересованности в ней. В этой связи особо интересны результаты исследования интересов студентов в области физической культуры, проведенные В.А. Соколовым, который выделил следующие качественные уровни их развития: низкий – интерес к новым формам и видам деятельности, средний – побуждение к деятельности на основе положительных эмоций, связанных с выполнением физических упражнений, и высокий – устойчивое стремление личности к творческому освоению физкультурных ценностей [2]. Основными факторами, влияющими на формирование потребности в занятиях физическими упражнениями у студенток, являются: уровень образования и общей культуры, возраст, материальное состояние (доходы), а также специфика будущей профессиональной деятельности. Только при должном воздействии на сознание, мотивацию, установки, ценностные ориентации у студенток можно сформировать потребность в самостоятельных занятиях физическими упражнениями как неотъемлемом компоненте здорового образа жизни. При этом определяющей становится системная направленность такого воздействия на интеллектуальную, духовную, нравственную, эмоциональную и мировоззренческую сферы личности.

Особо важен и социально значим высокий, продуктивный уровень общего физкультурного образования для студенток, получающих педагогические специальности. Учителя оказывают значительное влияние на формирование отношения к социальному феномену физической культуры у подрастающего поколения. В одной из значимых научных работ, посвященной физическому воспитанию женщин, А.И. Паниным осуществлен анализ результатов многолетних наблюдений за физической подготовленностью студенток и отмечен ее низкий уровень. В монографии особо подчеркивается, что обеспечить успешное осуществление процесса физического воспитания студенток невозможно без их глубоких знаний в области физической культуры [3]. Поэтому несомненным является то, что организация физического воспитания студенток – процесс более сложный и ответственный для специалистов и имеет свои специфические особенности.

Наличие специальных знаний в области физической культуры и сформированных на их основе практических умений и навыков является предпосылкой для приобщения студенток к ценностям физической культуры, активизации их физкультурно-спортивной деятельности. И наоборот, отсутствие должных условий, знаний, умений и навыков и, как следствие, мотивации к ведению здорового образа жизни приводит к тому, что, приступив к самостоятельной педагогической деятельности, значительное количество учителей уменьшают свою двигательную активность, что является одной из причин снижения уровня их здоровья.

Данное утверждение согласуется с результатами ряда исследований. Так, основываясь на результатах анкетного опроса 452 специалистов дошкольных учреждений и общеобразовательных школ, В.А. Барков свидетельствует о том, что более 60% от общего числа опрошенных педагогов имеют заболевания, классифицируемые как хронические. Только 8% опрошенных педагогов средних общеобразовательных школ относят себя к категории практически здоровых, периодически (3–4 раза в год) болеют до 32% преподавателей, практически все испытывают утомление в конце рабочего дня. Учителя осознают фактор негативного влияния недостаточного уровня собственного здоровья на педагогический процесс: до 2% респондентов проявляют себя агрессивно; 21,7% испытывают апатию, желание уйти от действительности; такое же количество учителей подвержены эмоциональным срывам; для 41,3% педагогов характерно раздражение [4]. Очевидно, что у данных педагогов не была сформирована установка на ведение здорового образа жизни, так как средства физического воспитания как форма активного досуга ими практически не используются.

Показательны в этом плане работы по изучению проблем физической культуры студенток педагогических специальностей, авторы которых отмечают, что: только 14% девушек регулярно проявляют двигательную активность во внеучебное время; более 70% выпускников вуза считают, что они не получили необходимых знаний и умений для того, чтобы зани-

маться физическими упражнениями самостоятельно; физкультурная активность студенток имеет тенденцию к снижению от II курса к IV [5], [6]. Здоровье подрастающего поколения в немалой степени зависит от стиля жизни учителей, их личного примера. Поэтому, чтобы учебные нагрузки негативно не отражались на здоровье, важно научить педагога «... умениям ставить и решать оздоровительные задачи, планировать и применять средства, необходимые не только для формирования знаний и умений, но и достаточные, чтобы стимулировать обучаемых к здоровому образу жизни» [7, с. 19].

Важным, во многом определяющим этапом в процессе становления физической культуры личности студентки, общего физкультурного образования является первый год обучения в учреждении высшего образования. Усвоение основ теории и методики физической культуры студентами первого курса является необходимой предпосылкой для последующего качественного самостоятельного решения практических задач, направленных на их физическое самосовершенствование [8]. Недостаточная физическая подготовленность выпускников школ, неспособность к активному использованию ценностей физической культуры для сохранения здоровья, рациональной организации учебной деятельности предопределяет необходимость в повышении уровня общего физкультурного образования студентов уже на начальном этапе обучения в учреждениях высшего образования как особо значимом периоде в системе их профессионально-личностного развития [9]. Поэтому начиная с 2000 года нами проводятся исследования, посвященные совершенствованию физического воспитания студенток первого курса. Так как основная задача проведенного ранее формирующего эксперимента – определить эффективность педагогической технологии повышения уровня общего физкультурного образования студенток первого курса, как показал анализ полученных данных, была успешно решена [10], то следующая задача исследования заключалась в изучении того, насколько прочным и эффективным является общее физкультурное образование, полученное студентками на первом курсе, и является ли оно необходимым условием достаточной физической подготовленности, сохранения и улучшения уровня физического здоровья и активно-положительного отношения к ценностям физической культуры у студенток к окончанию четвертого курса. Для этого был осуществлен мониторинг перечисленных параметров у студенток четвертого математического факультета, которые на первом курсе принимали участие в формирующем педагогическом эксперименте и были разделены на контрольную (КГ) и экспериментальную (ЭГ) группы.

Оценка физической подготовленности студенток осуществлялась с помощью тестов, рекомендованных в учебной программе по физической культуре. В ЭГ статистически достоверное улучшение результатов зафиксировано во всех пяти тестах физической подготовленности (по t-критерию Стьюдента: $P < 0,05$), в КГ – в одном тесте – наклоне вперед. В таблице 1 показано, что в результатах всех пяти контрольных тестов и оценке физической подготовленности между КГ и ЭГ установлены статистически достоверные различия.

Таблица 1 – Статистические различия показателей физической подготовленности студенток КГ и ЭГ в конце четвертого курса

Тест	Группа	Среднее значение	Стандартное отклонение	Стандартная ошибка	t – расчетное	t – критическое	P. (достоверность)
		\bar{X}	σ	$m_{\bar{x}}$			
Бег 100 м. (сек.)	КГ	16,74	0,105	0,134	-2,42	$\geq 2,01$	0,05
	ЭГ	16,43	0,512	0,166			
Бег 1000 м. (мин., сек.)	КГ	4,56	0,754	0,125	2,12		
	ЭГ	4,17	0,685	0,165			
Поднимание туловища из положения лежа (кол-во раз)	КГ	48,55	9,593	1,512	2,44		
	ЭГ	55,64	9,294	1,719			
Челночный бег (сек.)	КГ	11,31	0,609	0,084	2,63		
	ЭГ	10,68	0,545	0,411			
Наклон вперед (см)	КГ	13,75	4,511	0,619	2,34		
	ЭГ	13,79	5,379	0,302			

Физическая подготовленность	Группа	Баллы	Уровень значимости	≤ 0,05
		Медиана (Me)	p	
	КГ	5	0,027	
ЭГ	7			

Уровень физического здоровья (УФЗ) студенток оценивался с помощью модифицированной методики Г.Л. Апанасенко [11].

На основании результатов исследования, проведенного в конце четвертого курса, установлено, что у студенток, отнесенных к ЭГ, УФЗ выше, чем у студенток КГ (рисунки 1 и 2).

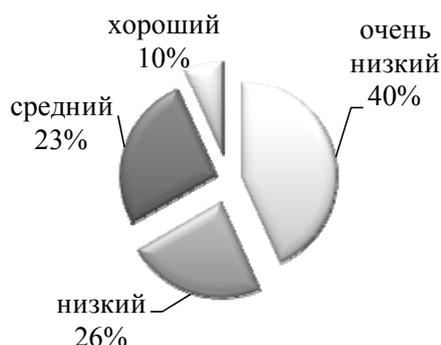


Рисунок 1 – УФЗ студенток четвертого курса, отнесенных к КГ (в %)



Рисунок 2 – УФЗ студенток четвертого курса, отнесенных к ЭГ (в %)

При этом «очень низкий» уровень физического здоровья имели 13 студенток в КГ и 7 – в ЭГ, «низкий» уровень – 16 (7 – в КГ и 9 – в ЭГ), «средний» УФЗ отмечен у 16 студенток КГ и ЭГ (у 8 человек в каждой группе). На оценку «хорошо» физическое здоровье оценено у двух девушек из КГ и пяти из ЭГ. Здоровье одной девушки из ЭГ оценено на «отлично». Статистически достоверны положительные изменения в оценке уровня физического здоровья у студенток ЭГ ($p < 0,05$).

Более высокий уровень физической подготовленности и физического здоровья студенток, отнесенных к ЭГ, по отношению к КГ во многом объясняется тем, что, во-первых, в ЭГ значительно больше девушек, занимающихся физическими упражнениями самостоятельно во внеучебное время, а во-вторых, тем, что благодаря более высокому уровню общего физкультурного образования студентки ЭГ выполняют физические упражнения осознанно, на ином, более продуктивном и качественном уровне.

Личностное отношение студенток четвертого курса к ценностям физической культуры изучалось с помощью анкетирования. Анализ полученных анкетных данных свидетельствует о том, что 17% студенток ЭГ оценили состояние своего здоровья на «отлично», 47% – на «хорошо», 33% – на «удовлетворительно» и лишь 3% студенток считают состояние своего здоровья неудовлетворительным. В КГ 3% студенток поставили себе «отлично», 33% – «хорошо», 43% – «удовлетворительно» и 21% – «неудовлетворительно».

По мнению 20% девушек из КГ и 63% из ЭГ, занятия по физической культуре способствуют улучшению здоровья, 27% в КГ и 3% в ЭГ ответили на данный вопрос отрицательно. Остальные респондентки затруднились ответить.

Получают удовольствие от занятий физическими упражнениями 17% студенток КГ. В ЭГ эта цифра более чем в три раза выше – 53%. За период обучения в университете отношение к занятиям физической культурой улучшилось у 13% студенток КГ и у 43% в ЭГ, ухудшилось – у 3% студенток обеих групп, осталось без изменений – у 83% девушек КГ и 53% девушек ЭГ. 83% студенток ЭГ самостоятельно занимаются физической культурой во внеучебное время с периодичностью 2–3 раза в неделю, в КГ эта цифра значительно ниже – 27%.

У 80% студенток КГ и 27% ЭГ, из числа занимающихся физическими упражнениями самостоятельно, занятие длится в среднем до 1 часа, у 20% девушек КГ и 43% ЭГ – 1 час; 20% студенток ЭГ проявляют физическую активность на протяжении 1,5 часа занятия, а еще у 10% девушек из ЭГ индивидуальное занятие продолжается два и более часа. 3% студенток четвертого курса из КГ и 33% ЭГ улучшили здоровье с помощью регулярной двигательной активности. Меньше стали болеть 20% студенток из ЭГ и 7% из КГ.

По 33% соответственно студенток ЭГ оценили свой уровень общего физкультурного образования как «высокий» и «хороший», тогда как в КГ аналогичные оценки поставили себе лишь 3% и 13% соответственно.

На максимально возможный балл – пять – оценили соответствие своего образа жизни критериям здорового 7% студенток в КГ и 33% – в ЭГ, на четыре балла – 13% в КГ и 47% в ЭГ, на три – 53% и 20% соответственно. Два балла поставили себе 27% студенток КГ. Таким образом, очевидно положительное отношение к ценностям физической культуры у большинства студенток четвертого курса, отнесенных к ЭГ.

Грамотное планирование и качественная реализация индивидуальных физкультурно-оздоровительных программ, а тем более проектов со спортивной направленностью, возможны при наличии прочно усвоенных системных физкультурных знаний и сформированных на их основе практических умений и навыков как необходимых предпосылок для достаточной физической подготовленности, сохранения и улучшения здоровья. Настоящим исследованием подтверждена важность продуктивного уровня общего физкультурного образования студенток первого курса как необходимого условия для повышения качества последующей жизнедеятельности. Таким образом, доказана необходимость использования в процессе физического воспитания современных педагогических инноваций, активных, творческих методов обучения, так как они содействуют формированию способностей к практическому применению физкультурных знаний, умений и навыков у студенток и, в дальнейшем, способствуют активизации процессов их самообразования и самосовершенствования в области физической культуры и спорта.

Литература

1. Педагогика: теории, системы, технологии : учебник для студ. высш. и средн. учеб. заведений / С.А. Смирнов [и др.] ; под ред. С.А. Смирнова. – 7-е изд., стер. – М. : Академия, 2007. – 512 с.
2. Соколов, В.А. Сущность, структура и содержание социально-педагогических факторов, детерминирующих физкультурную активность студенческой молодежи : автореф. дис. ... д-ра пед. наук : 13.00.04 / В.А. Соколов ; Киевский гос. ин-т физ. культуры. – Киев, 1995. – 51 с.

3. Панин, А.И. Физическая подготовка студенток в условиях вуза / А.И. Панин. – Минск : Высшая школа, 1978. – 48 с.
4. Барков, В.А. Проблемы психофизического здоровья педагогов гродненского региона / В.А. Барков // Проблемы физической культуры населения, проживающего в условиях неблагоприятных факторов окружающей среды : III Междунар. науч.-практ. конф. преподават., тренеров, аспирантов, студ., посвящ. 50-летию факульт. физич. культуры Гомельского гос. ун-та им. Ф. Скорины, Гомель, ГГУ им. Ф. Скорины, 4–5 окт. 2001 г. / Гомельский гос. ун-т ; под ред. Г.И. Нарскина, К.К. Бондаренко. – Гомель, 2001. – С. 237–239.
5. Ивойлова, Л.С. Двигательная активность и физическая подготовленность студенток старших курсов : метод. рекомендации по совершенствованию учебного процесса по физическому воспитанию в вузе / Л.С. Ивойлова ; сост. : А.И. Завьялов, С.В. Макаревич, В.М. Рейзин. – Минск : БГУ, 1988. – С. 46–48.
6. Скобликова, Т.В. Становление физической культуры студентов в педагогическом вузе : автореф. дис. ... д-ра пед. наук : 13.00.08, 13.00.04 / Т.В. Скобликова ; С.-Петербур. гос. акад. физ. культуры им. П.Ф. Лесгафта. – СПб., 2001. – 41 с.
7. Бикмухаметов, Р.К. Здоровье педагога как образовательная ценность / Р.К. Бикмухаметов // Теория и практика физической культуры. – 1999. – № 8. – С. 18–19.
8. Медников, Р.Н. Программа физического воспитания на основе бинарности в свете решения задач оздоровления студенческой молодежи Республики Беларусь / Р.Н. Медников // Проблемы физической культуры и спорта. Научные труды ученых Беларуси : мат-лы в 2 ч. / под общей ред. В.М. Колоса. – Минск, 2001. – Ч. 1. – С. 48–55.
9. Коледа, В.А. Физическая культура в формировании личности студента / В.А. Коледа. – Минск : БГУ, 2004. – 167 с.
10. Дворак, В.Н. Изменения в потребностно-мотивационной сфере систематически занимающихся физическими упражнениями студенток-первокурсниц / В.Н. Дворак // Известия ГГУ им. Ф. Скорины. – 2012. – № 2(71). – С. 31–37.
11. Коледа, В.А. Основы мониторинга функционального и физического состояния студентов / В.А. Коледа, В.А. Медведев, В.И. Ярмолинский. – Минск : БГУ, 2005. – 128 с.

УДК 377.35:60

Гуманистическая направленность как неотъемлемая составляющая профессиональной деятельности будущих биотехнологов аграрной отрасли

Е.А. МЫШАК

В статье мотивируется потребность в формировании гуманистической направленности будущих биотехнологов на основе анализа их профессиональной деятельности.

Ключевые слова: гуманистическая направленность, профессиональная деятельность биотехнологов, ответственность, сельскохозяйственная отрасль.

The need for formation of humanistic orientation of future biotechnologists during training is motivated on the basis of professional activities analysis.

Keywords: humanistic orientation, professional activities of biotechnologists, responsibility, agricultural sector.

Развитие биотехнологий представляет сегодня одно из магистральных направлений научно-технического прогресса. Все более обширным становится спектр актуальных и особенно потенциальных применений биотехнологических новаций. Биотехнологии становятся неотъемлемой частью всех сфер жизни человека.

Однако все достижения в этой области науки должны опираться на ноосферное мышление, общечеловеческие ценности, защиту человеческой личности от негативных последствий использования биотехнологий. Следует принимать во внимание и то обстоятельство, что дальнейшие успехи в технологическом развитии человечества могут осуществляться только при условии создания нравственного общества.

Технологии нельзя рассматривать в отрыве от субъекта, который ими воспользуется (или который возникнет, чтобы ими воспользоваться), поэтому актуализируется вопрос гуманистической направленности профессиональной подготовки специалистов биотехнологической отрасли. В новых условиях необходима новая профессиональная и социально-психологическая модель биотехнолога-гуманиста, который обладает не только глубокими знаниями, но и высоким моральным и интеллектуальным потенциалом, широким кругозором, чувством высокой ответственности перед обществом за свои действия. Важно, чтобы специалисты-биотехнологи обладали достаточно развитым воображением, которое позволит им в какой-то мере предвидеть возникновение новых проблем и их сущность.

Цель статьи: обосновать потребность в формировании гуманистической направленности будущих биотехнологов в процессе профессиональной подготовки.

Анализ современной философско-этической, психолого-педагогической литературы свидетельствует, что ученые часто употребляют в своих исследованиях понятие «гуманистическая направленность», при этом не давая ему определение. Исследователи по-разному подходят и к определению структурных компонентов гуманистической направленности. Гуманистическая направленность рассматривается как ценностно-мотивационное свойство личности (А.Н. Леонтьев, Л.И. Божович, Г.А. Балл, И.Д. Бех), как выборочное отношение к действительности (Б.Г. Ананьев, А.Г. Ковалев, А.Ф. Бондаренко), как динамическое личностное образование (С.Л. Рубинштейн, Н.В. Чепелева, С.В. Яремчик, Т.М. Данилова), как склонность индивида (А.Н. Лысенко), как значимая характеристика личности (А.Г. Асмолов, Б.М. Теплов), как совокупность личностно-ценностных качеств человека (Н.В. Нерух и др.).

Анализ научных исследований позволяет нам предположить, что под гуманистической направленностью как устойчивым личностным качеством понимается диалектическое единство знаний, мотивационно-ценностных ориентаций (нравственных принципов, мотивационно-ценностных ориентаций).

вов, отношений) и желательных способов действий личности, основанных на отношении как к человечеству в целом, так и к каждому конкретному человеку как к главной социальной и индивидуальной ценности [3].

Анализ профессиональной подготовки специалистов показал, что процесс формирования их гуманистической направленности должен иметь свою специфику и особенности, исходя из видов деятельности, к которым готовится будущий специалист. Учет специфики будущей профессиональной деятельности специалистов позволит сделать этот процесс более полнокровным и эффективным. Учитывая это, рассмотрим специфику биотехнологической сферы.

Л.И. Сидоренко в своем исследовании мотивирует необходимость гуманизации технологии следующим образом. Во-первых, биотехнология является результатом развития всей человеческой культуры. Кроме того, для реализации ее технологических возможностей необходима адекватная человеческой сущности культура, ориентированная на гуманистические принципы. Биотехнология действительно способствует такой направленности развития культуры, поскольку создает природно-технологические основы отношения к человеку как к природно-культурной уникальности [5].

Именно биотехнология, доводя до абсолюта технологичность человеческой жизнедеятельности (можно конструировать саму природу, сам мир такой жизнедеятельности, живые системы), убеждает в необходимости гуманизации технологии, ее включения в систему гуманной культуры, делая человека главной проблемой существования новейшей технологии. Таким образом, биотехнология не только усиливает процесс технологизации человеческой жизнедеятельности, но и создает возможность поворота от технологизации к гуманизации как реального пути сохранения и развития человека и культуры [5].

Несмотря на огромные возможности биотехнологии помочь человеку, развитие ее имеет непредсказуемый характер. Ее результаты могут быть направлены и против человека.

По мнению исследователя С.В. Светлова, «парадокс технологий вообще заключается в том, что они, с одной стороны, предоставляют самые благоприятные перспективы результатов их применения (повышение производительности труда, лечение болезней, повышение качества жизни и т. п.), а с другой стороны, они же и предоставляют возможность реализации самых зловещих планов и фантазий. Все в мире технологий оказывается двояко, все технологии могут быть реализованы двумя путями – на благо или зло. В этом плане нельзя приписывать самим технологиям позитивный или негативный потенциал. Все они сначала амбивалентны, все они несут в себе и положительный, и отрицательный потенциал. И только сам человек выбирает то, какой именно из этих потенциалов будет реализован». Критикам биотехнологии, как и критикам научно-технологического прогресса вообще, следует совершенно четко знать и понимать эту аксиому. Наука и технологии сами по себе не могут быть «против человека» или «против общества». Только сам человек и только само общество используют науку и технологии против самих себя [4].

Современный научно-технологический прогресс делает необходимым общее осознание того факта, что дальнейшие успехи в технологическом развитии человечества могут осуществляться только при условии создания нравственного общества. Технологические силы человека оказываются настолько велики, что, попади они в нечистые руки, становятся возможны уже не просто крупные локальные, а также и глобальные катастрофы. Биотехнология в этом плане дает исключительно яркие примеры – даже отдельный аморальный человек, обладающий новейшими биотехнологическими методами, потенциально может вызвать глобальную биокатастрофу [6].

Таким образом, анализ современной философско-этической, социально-философской литературы подтверждает, что какими бы в технологическом отношении высокими ни были оценки биотехнологии, главным остается вопрос о ее гуманистическом содержании. В развивающихся биотехнологических исследованиях, в биологическом познании должна реализовываться тенденция к единству научно-исследовательских установок и их гуманистической направленности.

Учитывая это, рассмотрим специфику биотехнологической сферы, которая представлена в двух формах деятельности: 1) в форме научной деятельности, которую осуществляют ученые-биотехнологи; 2) в форме практической деятельности или технологического процесса в производстве, которыми занимаются специалисты по биотехнологии (биотехнологи, биоинженеры, инженеры биопроцессов, биоинженеры клетки и ткани, инженеры по воспроизводству природных экосистем, биотехнологи фармацевтики).

Продукт научной работы биотехнологов – знания биотехнологии. Социальные отношения по поводу знаний биотехнологии определяются тем, что эти знания отличаются научной новизной и вызывают критическую оценку (позитивную или негативную) со стороны общества, они проблематичны, и результаты их внедрения в производство биотехнологического продукта могут быть непредсказуемыми.

Характер и направленность деятельности биотехнологов имеют свои специфические особенности. Рассмотрим, в чем именно заключается специфика их деятельности. Биотехнологи работают на предприятиях агропромышленного комплекса, пищевой, химической, фармацевтической и биотехнологической промышленности, учреждениях экологического и санитарного надзора, в контрольно-производственных и контрольно-аналитических лабораториях, центрах по сертификации продукции, коммерческих фирмах, научно-исследовательских институтах и лабораториях по контролю за качеством и безопасностью сельскохозяйственной продукции; в экспертно-криминалистических центрах, на селекционных станциях, станциях защиты растений; в системе Министерства природных ресурсов и охраны окружающей среды Украины.

Квалификация биотехнолога предполагает высокий уровень специальных научных знаний, широкий кругозор в области современных достижений мировой науки, высокое мастерство экспериментатора, оригинальность научной мысли. Специалист в области биотехнологии должен быть профессионалом, способным комплексно сочетать исследовательскую, проектную и предпринимательскую деятельность, ориентированную на создание высокоэффективных структур, стимулирующих рост и развитие различных сфер социально-экономической деятельности. В биотехнологии человек действует подобно естественной силе, изменяя и создавая различные формы жизни. В целом субъект биотехнологии выполняет важнейшую социальную роль – не только сделать жизнь человека более комфортной, но и непосредственно преобразовать все человеческое бытие. Проектная деятельность субъекта биотехнологии направлена на формирование соответствующих моделей в области биотехнологии, а также принципов биоэтики. В этом плане особенно важны гуманистические идеалы, которые формируются в сознании ученых-биотехнологов. Гуманистические идеалы связаны с признанием ценности жизни, с утверждением принципа, который выдвинул А. Швейцер, – «благоговение перед жизнью» [1].

Анализируя деятельность субъекта биотехнологии, мы пришли к выводу, что к его основным характеристикам следует отнести общность целей и гуманистическую направленность деятельности, профессионализм, владение опытом, навыками, умениями в данной сфере. Эти характеристики находят свое выражение в духовно-личностных качествах. Они проявляются в профессиональном знании, общении, речи, идеалах и ценностном сознании ученых-биотехнологов. В современных условиях развития биотехнологической науки растут требования и к экономической отдаче научных исследований, и к ответственности ученого-биотехнолога за применение полученных им знаний.

По своему содержанию, целям и задачам биотехнология становится важнейшей составной частью экономики мира, в том числе и агропромышленного производства. Сельское хозяйство – это самый биотехнологический цех с многолетней историей. В его основе лежит использование биологических объектов – растений, животных и микроорганизмов, биологических процессов, эффективное управление которыми и составляет суть биотехнологии в традиционном и современном смысле.

Формирование гуманистической направленности будущих биотехнологов аграрных вузов требует учета специфики их будущей профессиональной деятельности. Профессио-

нальное становление студенческой молодежи напрямую зависит от ее ценностных ориентаций. Лишенная гуманистических ориентаций профессиональная деятельность специалиста аграрного сектора может нанести непоправимый вред человечеству. В связи с этим особое значение приобретают ценности, которые ориентируют специалиста на гуманистический эффект своих достижений [7, с. 96].

Мы считаем, что в области агропромышленного комплекса должны работать люди, у которых развиты чувства любви к природе, ответственности за последствия своих действий и поступков. Именно поэтому для понимания и решения проблем отношений между человеком и экосферой, а также разработки новейших систем восстановления природной среды с помощью современных экобиотехнологий, развития биотехнологического производства, расположенного в сельских территориях, нужны специалисты, способные к активному, гуманистически ориентированному мышлению, с инновационным преобразующим интеллектом.

Для достижения этой цели учебно-воспитательный процесс в вузе должен быть направлен на формирование у студентов определенных гуманистических качеств, позитивного отношения к ответственности и долгу перед государством.

Профессиональная деятельность биотехнолога в области сельского хозяйства должна быть детерминирована рядом факторов: этическим, психологическим, эстетическим и т. д. Особое значение приобретает этический аспект, который должен определять как деятельность биотехнолога, так и обучение студента – будущего специалиста. Нужно наполнить новым содержанием такие моральные понятия, как «профессионально-этическая ответственность» и «чувство добра и долга», расширить, руководствуясь моральными принципами, концепцию ответственности и долга. К ценностным аспектам, выдвигающимся на первый план, за которые биотехнолог аграрной отрасли несет ответственность, можно отнести следующие:

– здоровье людей должно определяться как важнейшая ценность. Продукты растениеводства и животноводства не должны представлять опасность для здоровья людей. Речь идет о том, чтобы за счет исследований, проведения расчетов и оценки последствий профессиональной деятельности отказываться от вредных технологий ведения сельского хозяйства;

– сельскохозяйственная деятельность должна сочетаться с окружающей средой. В формировании ответственного отношения к природе надо исходить из комплекса глобальных проблем современности – опасности необратимого разрушения окружающей среды [2]. Нравственное отношение к природе включает гуманистический аспект, в основе которого понимание того, что вред, причиненный окружающей среде, равноценен вреду, причиненному будущим поколениям людей. Нужно, чтобы студент – будущий специалист осознал, что от состояния природы зависит не только его судьба, но и судьба его детей и внуков;

– все, что происходит в области сельского хозяйства, прямо или косвенно касается отдельных индивидов, чья деятельность определена осознанными или неосознанными намерениями, ценностными установками, которые занимают ведущее место на данном этапе общественного и технического развития. Довольно распространенное утверждение, что «любые формы ведения сельского хозяйства вносят нежелательные изменения в природную среду», сегодня должно потерять свое значение. Результаты деятельности в области сельского хозяйства должны привязываться к действиям и намерениям фактических носителей этих действий – конкретным людям.

Таким образом, профессиональная подготовка в вузах не должна ограничиваться лишь передачей определенных знаний и формированием профессиональных навыков. Она должна иметь тесную связь с профессиональной ориентацией личности, с формированием определенной системы ценностей, характерных для представителей той или иной профессии, в частности биотехнолога. В связи с этим возникает потребность в разработке образовательных программ этической подготовки для специалистов, работающих или собирающихся работать в области биотехнологии.

Литература

1. Воронцова, З.И. Валеологическая составляющая биогенных технологий / З.И. Воронцова // Образование и здоровье. Экономические, медицинские и социальные проблемы : материалы IV Междунар. науч.-практ. конф. – Пенза : Приволжский Дом знаний, 2009. – С. 15–22.
2. Зверев, И.Д. Формирование ответственного отношения к природе / И.Д. Зверев // Советская педагогика. – 1983. – № 12. – С. 12–19.
3. Кудусова, А.Ш. Гуманистическая направленность профессиональной подготовки будущих учителей начальных классов / А.Ш. Кудусова // Проблеми сучасної педагогічної освіти : зб. наук. пр. / РВНЗ «Крим. гуманіт. ун-т». – Ялта, 2005. – Сер. «Педагогіка і психологія». – Вип. 8. – С. 101–109.
4. Светлов, С.В. Проблемы совершенствования человечества / С.В. Светлов // Развитие биотехнологии или «повышение нравственности» : материалы IV науч.-практ. конф., 16–17 апр. 2004 г. – Иркутск, 2004. – С. 164–168.
5. Сидоренко, Л.И. Мировоззренческо-этические основы биотехнологической модели природопользования / Л.И. Сидоренко // Философские чтения памяти Павла Копнина. – К., 1997. – С. 95.
6. Горохов, В.Г. Философия техники: история и современность / В.Г. Горохов, В.М. Розин, И.Ю. Алексеева, О.В. Аронсон ; под ред. В.М. Розина. – М., 1997. – 238 с.
7. Шубин, В.И. Гуманизация и гуманитаризация высшего образования. Ч. I : Гуманитарная реконструкция высшего технического образования / В.И. Шубин, Ф.Е. Пашков, М.И. Романенко. – Днепропетровск, 1995. – 258 с.

Национальный университет биоресурсов
и природопользования Украины, г. Киев

Поступило 14.01.13

Содержание

ЭКОНОМИКА

Баранов А.М. <i>Теория информации и её роль в развитии современной экономики</i>	3
Геврасёва А.П. <i>Теория конкурентных преимуществ – методологическая основа построения экономической оценки внешнеэкономической деятельности предприятий</i>	11
Гейзлер П.С., Пронузо Ю.С. <i>Возможности определения и отнесения деятельности к инновационной</i>	21
Дорина Е.Б. <i>Интеграционные процессы на глобальных высокотехнологичных рынках: зарубежный опыт и особенности открытых инновационных моделей</i>	26
Западнюк Е.А. <i>Применение системы менеджмента качества в управлении экономикой: адаптация зарубежного опыта</i>	35
Карпенко Е.М., Карпенко В.М. <i>Длительность производственного цикла изготовления изделий как инструмент управления затратами на предприятиях станкостроения</i>	42
Кичко И.И. <i>Государственное регулирование информационных потребностей личности</i>	47
Лопанова В.С. <i>Применение ранговых корреляционных моделей для прогнозирования регионального рынка потребительских услуг</i>	54
Мармилова Е.Н. <i>Налогообложение прибыли как инструмент повышения инвестиционной активности хозяйствующих субъектов</i>	61
Мекшун П.В. <i>Проблемы формирования экономической безопасности страны в условиях транснационализации экономики</i>	68
Микулинская Т.А., Сорвинова В.В. <i>Конъюнктура рынка труда и образовательных услуг как фактор развития человеческого потенциала</i>	75
Милько Е.К. <i>Опыт развития кредитной кооперации на селе в современной России</i>	82
Савенок Э.А. <i>Кадровый потенциал научно-технического сотрудничества стран Единого экономического пространства</i>	87
Сорвинова В.В. <i>Инвестиционная привлекательность предприятия: показатели оценки (методология исследования)</i>	92
Толстошеева А.В. <i>Безопасность банка как одна из сторон кредитного процесса</i>	99
Чэнь Цян. <i>Государственная политика в области научно-технической и инновационной деятельности: опыт реализации в КНР</i>	105
Шалупаева Н.С. <i>Прямые иностранные инвестиции и внешняя торговля: взаимозаменяемость или комплементарность?</i>	110
Шестаковская Т.Л. <i>Образовательные кластеры как организационно-экономическая форма реализации стратегии развития общего среднего образования</i>	116

ПРАВО

Грахоцкі А.П. <i>Правовое становічча праваслаўнага прыходскага духавенства на беларускіх землях (1863–1905 гг.)</i>	123
Емельянов С.Л. <i>Досудебное производство по уголовным делам в части обеспечения возмещения вреда, причиненного преступлением</i>	133
Караваева Е.М., Краснобаева Л.А. <i>Государственная политика в конфессиональной сфере в контексте идеологии белорусского государства</i>	139
Лавриненко О.В. <i>Методология интерпретации сущностных признаков принципов трудового права на основе анализа современных научных разработок</i>	148
Лавриненко О.В. <i>Проблемы терминизации и характеристики признаков понятия «принципы права» (в контексте анализа трудового законодательства)</i>	155
Терещенко Т.Г. <i>Объект умышленного причинения тяжкого телесного повреждения</i>	161
Усова Е.И. <i>Особенности административного процесса в Республике Беларусь</i>	167
Харченко Г.Г. <i>Ограничение и обременение вещных прав: соотношение понятий</i>	175
Эсмантович Е.И. <i>Законодательные основы местного самоуправления в Республике Беларусь и Украине</i>	180

ПЕДАГОГИКА, ПСИХОЛОГИЯ

Дворак В.Н. <i>Физическая подготовленность, здоровье и отношение к ценностям физической культуры студенток четвертого курса.....</i>	186
Мышак Е.А. <i>Гуманистическая направленность как неотъемлемая составляющая профессиональной деятельности будущих биотехнологов аграрной отрасли.....</i>	192

Contents

ECONOMICS

A.M. Baranov. <i>Information theory and its role in development of modern economy</i>	3
A.P. Gevraseva. <i>Theory of competitive advantages. Methodological basis of economic assessment of foreign economic activity of enterprises</i>	11
P.S. Geizler, Yu.S. Pronuzo. <i>Defining and classifying an activity as innovation</i>	21
E.B. Dorina. <i>Integration processes at global high-tech markets: foreign experience and features of open innovation models</i>	26
E.A. Zapadnuk. <i>Applying the system of quality management in economics: adaptation of foreign experience</i>	35
E.M. Karpenko, V.M. Karpenko. <i>Length of production cycle as a tool of cost management at machine-tool enterprises</i>	42
I.I. Kichko. <i>Government regulation of personal informational needs</i>	47
V.S. Lopanova. <i>Applying rank correlation models to forecasting regional market of consumer services</i>	54
E.N. Marmilova. <i>Taxation of income as a means of increasing the investment activity of economic entity</i>	61
P.V. Mekshun. <i>Problems of the country's economic security in economic transnationalization</i> ...	68
T.A. Mikulinskaya, V.V. Sorvirova. <i>The conditions of labour and education markets as a development factor of human potential</i>	75
E.K. Milko. <i>The development of crediting cooperation in modern Russian agriculture</i>	82
E.A. Savenok. <i>Personnel potential of scientific and technological cooperation of the countries of the Common Economic Space</i>	87
V.V. Sorvirova. <i>Enterprise investment appeal: assessment indicators (methodology of research)</i> ...	92
A.V. Tolstosheeva. <i>Bank security as a side of credit activity</i>	99
Chen Tsian. <i>State policy in scientific and innovation areas: PRC's experience</i>	105
N.S. Shalupaeva. <i>Foreign direct investment and foreign trade: substitutability or complementarity?</i>	110
T.L. Shestakovskaya. <i>Educational clusters as an organizational-economic form of secondary education development strategy</i>	116

LAW

A.P. Grahotsky. <i>Legal status of Orthodox parish clergy in the Belarusian lands (1863–1905)</i> ...	123
S.L. Emeliyanov. <i>Pretrial proceeding in criminal cases in part of providing indemnification of harm inflicted by crime</i>	133
E.M. Karavaeva, L.A. Krasnobaeva. <i>State policy in the religious sphere in the context of Belarusian state ideology</i>	139
O.V. Lavrinenko. <i>Methodology of interpretation of intrinsic signs of labour law principles based on the analysis of modern scientific elaborations</i>	148
O.V. Lavrinenko. <i>Terminization problems and characteristics of signs of "law principles" concept (analyzing the labour legislation)</i>	155
T.G. Tereschenko. <i>Object of intentional infliction of serious bodily injury</i>	161
E.I. Usova. <i>Peculiarities of administrative process in the Republic of Belarus</i>	167
G.G. Harchenko. <i>Restriction and encumbrance of property rights: correlation between the terms</i> ...	175
E.I. Esmantovich. <i>Legislative basis of local self-government in the Republic of Belarus and Ukraine</i> ...	180

PEDAGOGICS, PSYCHOLOGY

V.N. Dvorak. <i>Physical training, health and fourth-year-students' attitudes to values of physical education</i>	286
E.A. Myshak. <i>Humanistic orientation as an integral part of professional activities of agricultural sector biotechnologists</i>	192

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 12.04.2013. Формат 60 × 84 1/8. Бумага офсетная.
Ризография. Усл. печ. л. 23,3. Уч.-изд. л. 20,3. Тираж 100 экз. Заказ № 230

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.