

ИЗВЕСТИЯ

Гомельского государственного университета
имени Ф. Скорины

Социально-экономические и общественные науки
№ 5 (86)

Гомельский государственный университет
имени Ф. Скорины

ИЗВЕСТИЯ

Журнал зарегистрирован в Министерстве информации Республики Беларусь
(свидетельство о регистрации
№ 1/87 от 18.11.2013 года)

Журнал включен ВАК Республики Беларусь
в перечень научных изданий Республики Беларусь,
в которых публикуются результаты
диссертационных исследований
(приказы № 207 от 13.12.2005, № 9 от 15.01.2010,
№ 57 от 16.05.2013)

Журнал включен в библиографические базы данных
ВИНИТИ и Научную электронную библиотеку
eLIBRARY.RU

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

Главный редактор А.В. РОГАЧЁВ, д-р хим.
наук, профессор, член-корр. НАН Беларуси
Зам. главн. редактора О.М. ДЕМИДЕНКО,
д-р тех. наук, профессор
Зам. главн. редактора М.В. СЕЛЬКИН,
д-р физ.-мат. наук, профессор

Члены редакционной коллегии:

Г.Г. Гончаренко, д-р биол. наук, проф.,
чл.-корр. НАН Беларуси
Ф.В. Кадол, д-р пед. наук, проф.
В.Н. Калмыков, д-р филос. наук, проф.
В.И. Коваль, д-р филол. наук, проф.
Г.Г. Лазько, д-р ист. наук, проф.
И.В. Семченко, д-р физ.-мат. наук, проф.
В.С. Смородин, д-р тех. наук, проф.
Б.В. Сорвилов, д-р экон. наук, проф.
В.М. Хомич, д-р юрид. наук, проф.
О.Г. Шляхтова, ответственный секретарь

Члены редакционной коллегии по социально-экономическим и общественным наукам:

Е.И. Гонга (Украина), д-р экон. наук, проф.
Н.Н. Крестовская (Украина), д-р юрид. наук, проф.
С.Н. Лебедева, д-р экон. наук, проф.
Г.И. Нарский, д-р пед. наук, проф.
Р.М. Нижегородцев (Россия), д-р экон. наук, проф.
В.Г. Никитушкин (Россия), д-р пед. наук, проф.
В.Г. Рогань (Украина), д-р юрид. наук, проф.
Н.В. Сильченко, д-р юрид. наук, проф.
М. Шеневуа (Франция), д-р. наук, проф. права

АДРЕС РЕДАКЦИИ:
246019, Беларусь, Гомель, ул. Советская, 104,
Телефоны: +375 (232) 60-73-82
E-mail: vesti@gsu.by
Интернет-адрес: <http://vesti.gsu.by>

Francisk Scorina Gomel State University

PROCEEDINGS

The Journal is registered in the Ministry of Information of
Republic of Belarus
(registration certificate
number 1/87 dated 18.11.2013)

The Journal is included in the Republic of Belarus
Higher Attestation Commission list of scientific publica-
tions of the Republic of Belarus, which publish the main
results for the degree of Doctor (Candidate) of Sciences
(Order number 207 dated 13.12.2005, number 9 dated
15.01.2010, number 57 dated 16.05.2013)

The Journal is included in bibliographic databases of the
All-Russia Institute of Scientific and
Technical Information (VINITI), Scientific electronic
library eLIBRARY.RU

EDITORIAL BOARD

Editor-in-chief A.V. Rogachev, Sc. D, Professor,
Corresponding Member NASB
Deputy editor-in-chief O.M. DEMIDENKO,
Sc. D, Professor
Deputy editor-in-chief M.V. SELKIN,
Sc. D, Professor

Members of editorial board:

G.G. Goncharenko, Sc. D, Professor, Corre-
sponding Member NASB
F. V. Kadol, Sc. D, Professor,
V.N. Kalmykov, Sc. D, Professor,
V.I. Koval, Sc. D, Professor,
G.G. Lazko, Sc. D, Professor,
I.V. Semchenko, Sc. D, Professor,
V.S. Smorodin, Sc. D, Professor,
B.V. Sorvirov, Sc. D, Professor,
V.M. Homich, Sc. D, Professor,
O.G. Shlyahтова, executive secretary

Members of editorial board for the socio-economic and social sciences

E.I. Gonta (Ukraine), Sc. D, Professor,
N.N. Krestovskaja (Ukraine), Sc. D, Professor,
S.N. Lebedeva, Sc. D, Professor.
G.I. Narский, Sc. D, Professor.
R.M. Nizhegorodtsev (Russia), Sc. D, Professor,
V.G. Nikitushkin (Russia), Sc. D, Professor,
V.G. Rogan (Ukraine), Sc. D, Professor,
N.V. Silchenko, Sc. D, Professor
M. Shenevua (France) Sc. D, Professor

EDITORIAL OFFICE ADDRESS:
246019, Belarus, Gomel, Sovetskaya Str., 104,
Tel: +375 (232) 60-73-82
E-mail: vesti@gsu.by
Site: <http://vesti.gsu.by>

ИЗВЕСТИЯ

Гомельского государственного университета
имени Ф. Скорины

НАУЧНЫЙ И ПРОИЗВОДСТВЕННО-ПРАКТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

Издается с 1999 г.
Выходит 6 раз в год

• 2014, № 5 (86) •

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ОБЩЕСТВЕННЫЕ НАУКИ:
ПЕДАГОГИКА•ПРАВО•ЭКОНОМИКА

СОДЕРЖАНИЕ

ПЕДАГОГИКА

Вальченко С.А. <i>Духовность личности: сущность, структура и уровни развития</i>	5
Вишневецкая Л.В. <i>Оценка готовности педагогов к организации внеучебной деятельности студентов</i>	10
Долинский М.С., Долинская М.А. <i>Гомельская инструментальная система дистанционного обучения как средство интенсификации и повышения качества учебного процесса в вузе и школе</i>	15
Зацепин А.В., Севдалев С.В., Гусинец Е.В. <i>Исследование динамики физической подготовленности школьников Гомельского региона</i>	22
Ключников А.В. <i>Дифференцированный подход в организации учебно-тренировочного процесса по физической подготовке курсантов МЧС Республики Беларусь</i>	26
Чудина Е.Ю. <i>Творческая деятельность будущих инженеров как фактор развития личности специалиста в учебно-воспитательном процессе технического вуза</i>	32

ПРАВО

Журенок Т.В. <i>Легализация и делегализация неправительственных организаций в Республике Беларусь и в Украине: сравнительный аспект</i>	38
Караваева Е.М. <i>Прекращение жилищных правоотношений против воли собственника</i>	44
Ковалёва Е.А., Ковалёва Т.В. <i>Нарушения законодательства о дисциплинарной ответственности</i>	51
Ковалева Н.П. <i>Условия назначения профессиональных пенсий педагогическим работникам</i> ..	58
Михайлов Д.И. <i>Сделка хозяйственного общества с заинтересованностью аффилированных лиц как инструмент защиты прав инвесторов</i>	65
Немкевич И.В. <i>Зарубежный опыт законодательного закрепления прав политического меньшинства</i>	71
Пашкеев М.А., Пашкеева О.В. <i>Порядок определения размера вреда, подлежащего возмещению вследствие совершения административного правонарушения</i>	78
Федотов В.А. <i>Экспортный договор на оказание услуг (правовые аспекты)</i>	84
Харченко Г.Г. <i>К вопросу дефиниции субъективного вещного права</i>	91
Шилов В.П. <i>Непрофсоюзные представительные органы как форма участия работника в управлении организацией: историко-правовой опыт</i>	97
Эсмантович Е.И. <i>Правовой статус местного самоуправления</i>	103

Юринец Ю.Л. <i>Актуальные вопросы ответственности за незаконные операции с порнографическими предметами по законодательству Украины, Республики Беларусь и России в контексте международно-правовых актов</i>	109
---	-----

ЭКОНОМИКА

Власова Н.В., Белодед Н.И. <i>Информационная система управления товарооборотом предприятия оптовой торговли</i>	114
Ворожун А.С. <i>Методика прогнозирования финансового риска в системе финансового менеджмента холдинга</i>	121
Гедз М.И. <i>Экономическая природа процесса модернизации</i>	127
Глухова И.В. <i>Кризис персонала: причины возникновения и влияние на конкурентоспособность организации</i>	132
Джаман М.А., Ермаков В.В. <i>Из истории развития водных путей в Полтавской губернии</i> ...	139
Клименко Т.В. <i>Механизм управления финансовым потенциалом развития региона</i>	143
Климова Н.П. <i>Методические подходы к оценке эффективности стимулирования инновационной деятельности</i>	150
Климук В.В., Светкина И.А. <i>Устойчивость развития в региональной экономике и применяемая отчётность (на примере Республики Беларусь и Российской Федерации)</i> ...	157
Лю Сяомэй <i>Малый и средний бизнес в условиях глобализации мировой экономики</i>	162
Процун Н.М. <i>Международный финансовый капитал в инновационном развитии стран с формирующимися рынками</i>	168
Савченко В.Ф., Гривко С.Д. <i>Исследование теоретических основ инновационного развития экономики</i>	175
Титович А.А. <i>Инновационное развитие регионов Республики Беларусь и Российской Федерации как стратегических партнеров: общее состояние и тенденции</i>	181

PROCEEDINGS

of Francisk Scorina Gomel state university

SCIENTIFIC, PRODUCTION AND PRACTICAL JOURNAL

There are 6 times a year

Published since 1999.

• 2014, № 5 (86) •

SOCIO-ECONOMIC AND SOCIAL SCIENCES:

PEDAGOGICS • LAW • ECONOMICS

Contents

PEDAGOGICS

S.A. Valchenko. <i>Spirituality of the personality: the essence, structure and stages of development..</i>	5
L.V. Vyshnevetskaya. <i>Evaluation of the readiness of teachers for organization of extra-curricular activities of students.....</i>	10
M.S. Dolinsky, M.A. Dolinskaya. <i>The Gomel instrumental distance learning system as tools to intensificate and improve the quality of teaching in university and school</i>	15
A.V. Zatsepin, S.V. Sevdalev, E.V. Gusinets. <i>The study of the dynamics of physical preparedness of students of Gomel region</i>	22
A.V. Klyuchnikov. <i>A differentiated approach in the organization of the training process physical training of cadets of the Ministry of emergency situations of the Republic of Belarus ..</i>	26
E.Yu. Chudina. <i>Creative activity of future engineers as a factor of creative development of a specialist in the educational process of a technical institution of higher learning.....</i>	32

LAW

T.V. Zhurenok. <i>Legalization and delegalization of non-governmental organizations in Belarus and Ukraine: a comparative aspect</i>	38
E.M. Karavayeva. <i>Owners as subjects of termination of housing relations</i>	44
E.A. Kovaleva, T.V. Kovaleva. <i>Violations of the law on disciplinary responsibility</i>	51
N.P. Kovaleva. <i>The terms of appointment of professional teaching staff pensions.....</i>	58
D.I. Mikhailov. <i>Transaction of business entity with interest of affiliated persons as a tool for protection of investors.....</i>	65
I.V. Nemkevich. <i>Foreign experience of legislative strengthening of the rights of political minorities....</i>	71
M.A. Pashkeev, O.V. Pashkeeva. <i>The procedure for determining the amount of damages to be reimbursed as a result of an administrative offense.....</i>	78
V.A. Fedotov. <i>Export contract for services (legal aspects).....</i>	84
G.G. Kharchenko. <i>On the definition of a subjective property right.....</i>	91
V.P. Shilov. <i>Non trade-union representative bodies as a form of worker's participation in the management of the organization: Historical and legal experience</i>	97
E.I. Esmantovich. <i>Legal status of local government.....</i>	103
J.L. Yurinets. <i>Topical issues of liability for illegal operations with pornographic materials under the laws of Ukraine, Belarus and Russia in the context of international legal instruments.....</i>	109

ECONOMICS

N.V. Vlasova, N.I. Beloded. <i>Information system management turnover wholesale companies</i>	114
A.S. Vorozhun. <i>The method of predicting financial risk in the financial management of the holding ...</i>	121
M.I. Gedz. <i>The economic nature of the process of modernization</i>	127
I.V. Glukhova. <i>Staff crisis: causes and impact on the competitiveness of the organization</i>	132

M.A. Jaman, V.V. Ermakov. <i>From the history of the development of the waterways in the province of Poltava</i>	138
T.V. Klimenko. <i>Mechanism of the financial potential management of regional development</i> ..	143
N.P. Klimova. <i>Methodological approaches to assessing the effectiveness of stimulating innovation</i> .	150
V.V. Klimuk, I.A. Svetkina. <i>Sustainability in the regional economy and statements used in the Republic of Belarus and the Russian Federation</i>	157
Liu Xiaomei. <i>Small and medium enterprises in a globalizing world economy</i>	162
N.M. Protsun. <i>International financial capital in the innovative development of emerging markets</i>	168
V.F. Savchenko, S.D. Grivko. <i>Study of the theoretical foundations of innovative economic development</i>	175
A.A. Titovich. <i>Innovative development of the regions of the Republic of Belarus and the Russian Federation as a strategic partner: general status and trends</i>	181

ПЕДАГОГИКА

УДК 159.923:17.01:2

Духовность личности: сущность, структура и уровни развития

С.А. ВАЛЬЧЕНКО

Раскрывается сущность категории «духовность личности» и ее структура, представляющая собой взаимодействие таких компонентов, как душевность, интеллектуальная, этическая, эстетическая и религиозная культура человека. Формирование духовности проходит ряд уровней, постепенно усложняющихся в содержательном и практическом отношении и не имеющих конечной стадии развития.

Ключевые слова: духовность; модель духовности; душевность; компоненты духовности; интегрированная структура духовности; уровни развития духовности.

The essence of the category of «personality's spiritual» and its complicated structure, which is the critical component of such interaction as soulful, intellectual, ethical, aesthetic and religious culture of human rights is revealed. The formation of spirituality goes through a series of levels, gradually increasing complexity in a meaningful and practical attitude, and not having the final stage of development.

Keywords: spirituality; model of spirituality; sincerity, spirituality components; integrated structure spirituality; levels of spiritual development.

В нашей стране большое внимание уделяется как проблеме воспитания подрастающего поколения, так и разработке соответствующих программных документов, связанных с целями, направлениями и содержанием современного воспитательного процесса. В одном из таких документов процесс воспитания понимается как «создание условий для последовательного развертывания духовного потенциала растущего человека, способного к успешной реализации своих возможностей, к творческому саморазвитию и преобразованию окружающего мира» [1, с. 6]. Отсюда следует такая цель воспитания, как постоянное и поступательное самосовершенствование личности, способной быть субъектом своей жизнедеятельности.

Более поздняя «Концепция непрерывного воспитания детей и учащейся молодежи Республики Беларусь» конкретизирует указанную субъектную роль личности и говорит о необходимости овладения «духовной культурой человечества, включающей в себя процесс и результат познания, осмысления и преобразование мира и себя» [2, с. 14]. Очевидно, что такое преобразование связано не только с изучением совокупного опыта человечества, но и трансформацией его в личностно значимый «багаж» ценностных ориентаций школьников, стимулирующих их последующую практико-творческую деятельность.

Что же представляет собой такая педагогическая категория, как «духовность личности»? В самом общем плане духовная сфера рассматривается в науке как внутренний мир человека, совокупность его чувств, мыслей и волевых свойств. Основными гранями проявления духовности выступают мировоззрение, нравственная, эстетическая и интеллектуальная культура личности [3, с. 71]. Однако для формирования духовной сферы, духовности человека нужно более точно представлять себе глубинную сущность, структуру и содержательную сторону данной категории. Рассмотрим эти аспекты более подробно.

С момента вхождения в научный оборот «духовность» долгое время ассоциировалась в общественном сознании с понятием «религиозность», с верой в бога и высшие силы. И, конечно, ее содержание было связано с главными христианскими заповедями, регулирующими поведение каждого верующего; с идеей формирования высших добродетелей человека и боязни совершения «смертных» грехов; с общим стремлением к недостижимому идеалу. Но постепенно, с развитием производства и трансформацией нравственных приоритетов общества, содержательный

аспект духовности существенно расширился за счет светского компонента. Уже в период Нового времени наряду с религиозной начала выделяться культурно-эстетическая составляющая данного понятия. Большой толчок этому дало развитие системы образования, совершенствование книжного дела в крупнейших странах Европы, а также растущая гуманизация социальной жизни и отношений.

В настоящее время духовность как научная категория имеет сложную и глубокую интегрированную структуру и представлена разнообразием авторских моделей. Остановимся на характеристике такой модели духовности, которая характеризует ее как индивидуально-личностное, динамичное образование, имеющее различные уровни развития.

В науке считают, что *базой* духовности выступает *душевность* личности. Это еще одна непростая категория, до сих пор не получившая четкого научного толкования. В обобщенном виде душевность определяют как совокупность всех характеристик внутреннего мира человека; с методологических позиций – как «неотчуждаемый от человека, непосредственно данный ему мир чувств, его психический уклад, ценностное содержание и целостность чувственного восприятия мира, психической жизни» [4, с. 51]. Если содержательно дополнить эту характеристику, то можно говорить об особом состоянии души и таком поведении человека, которое характеризуется высокой нравственностью, добротой, гуманностью, альтруистичностью, щедростью, открытостью к людям.

Душевность имеет достаточно сложную структуру, в которой выделяют ядро (теоретический компонент) и поведенческие проявления ее свойств (практический компонент). К ядру относят совокупность взаимодействующих этических, эстетических, коммуникативных, рефлексивных и альтруистических качеств человека. Каждому блоку качеств соответствуют устойчивые потребности и стремления личности, а также система сложившихся умений в данной сфере жизнедеятельности. К примеру, «мягкость и пластичность в общении, деликатность, любезность и приветливость (коммуникативный блок)» на практике воплощается в выраженную культуру общения, «готовность строить отношения с другими людьми, открытость людям и миру» [5, с. 52]. Блок альтруистических качеств личности – человеколюбие, гуманность, заботливость, доброта – может выражаться в благотворительной деятельности, бескорыстной помощи, «служении» людям с полной отдачей и даже в самопожертвовании.

Подобные свойства личности проявляются не сразу. В период дошкольного и младшего школьного возраста у ребенка наблюдается интенсивное развитие эмоционально-чувственной сферы, рефлексивных, нравственных, альтруистических свойств. При условии высоконравственной и культурно-насыщенной жизни в семье, школе, социальном окружении постепенно формируется ядро личностно-значимых чувств высшего порядка, без которых невозможно представить себе духовного человека. Ребенок способен проявлять чуткость, сострадание, сочувствие к окружающим, особенно к близким, быть искренним и откровенным. У него постепенно развивается умение соотносить свои действия с определенными нравственными эталонами, готовность прийти на помощь, заботиться о других людях.

Развитие душевности связывают с *первым уровнем* формирования духовности личности, однако парадокс заключается в том, что и база духовности, и все ее составляющие развиваются непрерывно, постепенно раскрывая свою многослойную структуру и совершенствуясь в течение всей жизни человека. Поэтому выделение уровней формирования духовности можно называть относительным явлением, используемым для придания воспитательной работе определенной логики и системы.

На основе указанной базы развиваются, взаимодействуя и дополняя друг друга, главные *компоненты* духовности – интеллектуальный, этический, эстетический и религиозный. Рассмотрим наполнение каждого из них. *Интеллектуальный* компонент включает в себя «способность исследовать и познавать смысл бытия; делать адекватные умозаключения, выводы; прогнозировать будущее; проявлять развитость всех типов мышления и мыслительных операций; демонстрировать самостоятельность, критичность, гибкость мышления, его глубину и широту; готовность к созданию нового духовного и материального продукта» [5, с. 73]. Указанные способности позволяют практически без ограничений овладевать значительным объемом знаний любой сложности, успешно «перерабатывать» их, применять в различных ситуациях. Происходит это, не сразу. Интеллектуальный компонент

как никакой более зависит от возрастных особенностей личности, от интенсивности развития ее абстрактно-логического мышления и памяти. Поэтому общий пик интеллектуальности, приходящийся на период от 18 до 23 лет, в определенной мере готовит базу для интенсивного духовного роста человека и его преобразующей деятельности в дальнейшем.

Этический компонент духовности связывают с развитостью «рефлексивных, нравственных, альтруистических качеств; сформированным устойчиво-положительным отношением к нравственным и духовным ценностям; готовностью к их оценке, анализу и принятию; моральной ответственностью за содержание мыслей и поступков личности» [5, с. 72]. Человек в рамках этого компонента строит свою повседневную жизнь в соответствии с принципами морали, понимает и различает проявления добра и зла, умеет совершать правильный духовный выбор. Кроме того, он способен к осмыслению значимости (как для себя, так и для общества) внутренних мотивов совершаемых действий, деятельности и поступков. Из этого закономерно следует осознанное регулирование им своего поведения на основе внутренней нравственной мотивации.

Эстетический компонент духовности характеризует способность человека радоваться и восхищаться прекрасным, давать оценку произведениям искусства; создавать новый эстетический продукт. У такой личности наличествуют «разнообразные знания данной направленности; совокупность взглядов, идей, чувств, идеалов, дающих возможность достоверно определять эстетическую ценность окружающих предметов и явлений» [5, с. 84]. Следует также отметить развитый художественный вкус и богатое воображение, чувство гармонии с природой и самим собой. Увидеть, понять и оценить прекрасное в природе, в людях, в окружающей действительности означает подняться выше обыденности, увидеть перспективу саморазвития, устремиться к позитивному изменению жизни и себя самого.

Религиозный компонент духовности изначально был связан с приобщением к жизни с Богом и в Боге, с его познанием. Верующим предписывалось заботиться о чистоте своей души, живя по заповедям и стремясь к совершенству. В наше время, когда религиозность большинства жителей Беларуси в основном внешне-обрядовая, неглубокая, содержание данного компонента связывают с общим нравственным законом. Это означает «стремление следовать положительному нравственному эталону; способность жить по законам справедливости, милосердия, любви и гуманности; проявлять участливость и сострадание к ближнему; адекватно воспринимать и понимать сущность религиозного учения» [6, с. 5]. Для людей неверующих религиозный компонент духовности также означает следование нравственным правилам и нормам поведения, которые по своему содержанию имеют глубокий общечеловеческий смысл.

Указанные компоненты духовности в силу глубины и многоплановости своего содержания так же, как и первый, не могут быть сформированы за короткий временной промежуток. Их постепенное становление охватывает период от отрочества до зрелости и соответствует следующим четырем *уровням* развития духовности. Подростковый (*второй* в общем перечне) уровень связан с развитием и совершенствованием эмоционально-чувственной сферы личности, бурным ростом самосознания, становлением активной социальной позиции человека, его интересом к анализу нравственно-психологических качеств других людей. Критичное отношение подростков к себе и окружающим помогает им выделять возможное несоответствие слов и поступков человека нравственным нормам, видеть и понимать степень искренности его позиций, учиться объективно оценивать отношение и поведение окружающих. Однако их недостаточный жизненный опыт пока не позволяет придать этому процессу логическую завершенность, сопровождаясь внутренними противоречиями, отказом от прежних мнений или суждений, повторным «возвращением» к ним и т. п.

На *третьем* уровне (ранняя юность) развивается и совершенствуется мировоззрение личности, ее поступки и поведение. Они гармонизируются с нормами и правилами морали, приобретают осознанный волевой характер. Личность имеет достаточный уровень знаний, ориентируется в большинстве нравственных категорий, способна на осознанный выбор правильного поступка или направления деятельности. Она готова совершить следующий шаг – к зрелым суждениям и устойчивости убеждений и принципов. Присущее многим старшеклассникам стремление к теоретизированию, долгому обдумыванию вопросов бытия приводит

к постепенному «пониманию смысла жизни, т.е. ее содержания и направленности, места человека в мире, личностного и общественного предназначения его существования и деятельности» [3, с. 81]. Однако диалектичность их суждений пока еще не имеет полного выражения, в силу чего существует путаница типов мировоззрения и субъективизм оценок.

Четвертый уровень духовности (период зрелой юности) характеризуется формированием устойчивых убеждений и идеалов, конструированием и моделированием будущего. Жизненные планы каждого человека связываются с позитивными устремлениями, общечеловеческими ценностями, поэтому выбор пути достижения поставленных целей также позитивен, просоциален. Деятельность приобретает динамичность и поступательность, трудности преодолеваются относительно легко, нравственный выбор также происходит достаточно уверенно и соответствует общественно значимым интересам. Такой положительный опыт позволяет личности не только гармонизироваться с социумом, но и существенно расширить сферу своих духовных интересов, не останавливаясь на достигнутом, стремиться к преодолению новых жизненных рубежей.

Пятый уровень (взрослость, зрелость) – это «расцвет своеобразия индивидуальности, проявлений духовности личности и, на этой основе, генерирование нового поведения и деятельности» [5, с. 77]. В этом случае следует говорить о многообразии личностных проявлений и моделей духовности, о творческом начале в жизнедеятельности человека. Индивидуальное творчество обычно связывают с профессиональными интересами личности, с ее преобразующе-созидательным трудом. Однако нельзя забывать и о других аспектах личностного роста, к примеру, о совершенствовании культурного уровня взрослого человека, его коммуникативных умений, эмпатийных качеств, особенно по отношению к подрастающему поколению. И профессиональные и личностные модели вполне могут гармонично сосуществовать, дополняя друг друга в деятельности одного человека, что обеспечивает его непрерывный духовный рост и нравственное совершенствование.

Однако не следует думать, что пятым уровнем духовность личности ограничивается, поскольку она уже достигла физической и социальной зрелости. Данную модель духовности графически изображают в виде усеченной пирамиды с намеком на то, что ее верхушка «теряется» где-то высоко и поэтому трудно различима. Существует *шестой*, высший, уровень развития духовности. Речь в данном случае идет о постоянном совершенствовании всех личностных качеств человека, определении им для себя новых высоких жизненных целей; «формировании новой индивидуальной модели внутреннего мира личности, генерировании духовности в окружающую среду (период творческой жизни)» [7, с. 43]. Достижение высшего уровня духовности присуще в жизни далеко не каждому человеку, поскольку требует постоянной и глубокой работы над собой, саморазвития, самоизменения.

Наличие у человека того или иного уровня духовности не привязано жестко к указанным возрастным периодам, но все же согласуется с ними, поскольку в определенной мере зависит от имеющегося образовательно-воспитательного и социально-ценностного «багажа» человека. Однако качественные проявления каждого уровня индивидуальны, даже уникальны и зависят от множества факторов.

Если основываться на идеях классической педагогики, то главными из этих факторов будут следующие. Во-первых, среда, в которой мы можем выделить общий уровень культурно-эстетического развития социума, семью и ее духовно-нравственный потенциал, круг общения личности и его просоциальную направленность. Вторым фактором является воспитание, а именно: целенаправленный и содержательный учебно-воспитательный процесс на всех уровнях обучения; влияние детского (ученического) коллектива, степени его сплоченности и нравственного единства на каждого конкретного воспитанника; социальный статус и социальная роль личности среди сверстников. Впоследствии речь будет идти о студенческом или производственном коллективах и изменении статусно-ролевой позиции человека.

В-третьих, следует иметь в виду наследственные свойства и индивидуально-личностный потенциал каждого человека, которые определяют особенный темп и интенсивность его развития, а особенно уникальность духовно-преобразующей деятельности. В-четвертых, решающим фактором развития духовности мы назовем активность самой личности в работе над собой, своим постоянным совершенствованием. Базой такой активности являются потребности и мотивы личности, ее интересы, склонности и стремления.

В свою очередь влияние этих факторов неоднородно и подчас противоречиво, иногда – необъяснимо даже с позиций современной науки. К примеру, духовный потенциал семьи может быть не востребован растущим человеком, если речь идет о неподходящей компании приятелей или неверно расставленных приоритетах школьного воспитания. С другой стороны, благоприятные социально-экономические условия могут содействовать не духовному росту человека, а усиливать рост материальных, меркантильных потребностей и стремлений. И хотя потенциально каждый здоровый человек может достичь высокого духовного развития, в жизни часто встречаются люди бездуховные, не имеющие стойких жизненных принципов, приспособляющиеся, подобно флюгеру, к любым суждениям окружающих людей. Встречаются и морально деградировавшие личности, с угасающей умственной активностью, чье существование сводится к удовлетворению самых примитивных потребностей и запросов.

Какой выход из подобной ситуации может предложить педагогика? Для формирования духовности необходимы благоприятные условия развития общества в социально-экономической, политической и культурной областях; целенаправленная учебно-воспитательная работа школы по поликультурному формированию каждой личности; полноценное воспитание в семье с уравниванием материального и духовного направлений; организованный полезный и содержательный досуг подрастающего поколения; постоянное самообразование каждого человека вплоть до его преклонного возраста. За этим с виду простым перечнем направлений деятельности стоит весьма сложная работа, обеспечить результативность которой может только объединение усилий всех воспитательных институтов общества и самой личности.

Подводя итог, дадим определение духовности как научной категории. Духовность – это природно, генетически и социально обусловленное интегрированное, динамическое образование, характеризующееся познанием высших основ бытия и готовностью действовать по законам творчества и гармонии с окружающим миром [5, с. 63]. Духовно развитая личность живет и действует в соответствии с идеалами истины, добра, красоты, проявляет и раскрывает свои глубинные человеческие свойства, свою гуманистическую сущность.

Литература

1. Программа воспитания детей и учащейся молодежи в Республике Беларусь / А.А. Аладьин, К.В. Гавриловец [и др.]. – Минск : МО РБ, 2001. – 121 с.
2. Концепция непрерывного воспитания детей и учащейся молодежи в Республике Беларусь. – Проблемы выхавання. – 2007. – № 2. – С. 3–19.
3. Сивашинская, Е.Ф. Лекции по педагогике : интегрированный курс. В двух частях. Ч. 2 / Е.Ф. Сивашинская. – Минск : Жасскон, 2008. – 192 с.
4. Федотова, В.Г. Душевное и духовное / В.Г. Федотова // Философские науки. – 1988. – № 7. – С. 50–58.
5. Духовность человека : педагогика развития / под ред. Н.В. Михалковича. – Минск : «Тесей», 2006. – 400 с.
6. Буюва, Л.П. Духовность и проблемы нравственной культуры / Л.П. Буюва // Вопросы философии. – 1996. – № 2. – С. 3–9.
7. Яркина, Т.Ф. Проблемы духовного мира человека на пороге ноосферной эпохи / Т.Ф. Яркина // Педагогика. – 1996. – № 2. – С. 39–45.

Оценка готовности педагогов к организации внеучебной деятельности студентов

Л.В. ВИШНЕВЕЦКАЯ

Теоретически обосновывается и экспериментально оценивается готовность педагогов к организации внеучебной деятельности обучающихся в учреждении высшего образования. Результаты исследования могут быть широко использованы в практике работы кураторов академических групп, воспитателей, педагогов-организаторов, в системе подготовки и повышения квалификации педагогических кадров.

Ключевые слова: педагог, студент, организация, внеучебная деятельность, критерии готовности педагога, комплексный показатель готовности педагога.

The purpose of the article is the theoretical substantiation and experimental evaluation of teachers' readiness for organization of extracurricular activities of students at higher educational establishment.

Keywords: teacher, student, organization, extracurricular activities, criteria of readiness of the teacher, complex indicator of readiness of the teacher.

Введение. Стратегическим требованием подготовки молодежи к жизни в обществе является ее включение в различные виды социально значимой деятельности [11, с. 25]. В нормативно-правовых документах Республики Беларусь среди ведущих видов деятельности студентов в учреждении высшего образования обозначена внеучебная деятельность [13, с. 15]. Базовым педагогическим условием эффективной организации внеучебной деятельности студентов выступает наличие подготовленного педагога. Реализация вышеназванного условия на практике затруднена вследствие отсутствия общепринятой трактовки понятия «готовность педагога к организации внеучебной деятельности студентов», недостаточной разработанности соответствующих теоретико-методических основ подготовки педагогических работников к осуществлению данного процесса. Разрешение указанного противоречия возможно при наличии специально подготовленных к данному процессу педагогов. Поэтому *целью* статьи являются теоретическое обоснование и экспериментальная оценка готовности педагогов к организации внеучебной деятельности обучающихся в учреждениях высшего образования.

Материалы и методы исследования. Структурный анализ содержания понятия «готовность» в справочной и теоретической литературе, сравнение и обобщение передового педагогического опыта по проблематике исследования, применение эмпирических методов (анкетирование, тестирование, экспертная оценка, включенное педагогическое наблюдение) позволили выявить сущность понятия «готовность педагога к организации внеучебной деятельности студентов» и оценить актуальный уровень сформированности данного личностного образования у педагогических работников.

Результаты исследования и их обсуждение. Раскрытие сущности понятия «готовность педагога к организации внеучебной деятельности студентов» предусматривает его поэлементный анализ. Под «внеучебной деятельностью» в педагогической теории понимают внеучебные мероприятия; специфический вид деятельности в свободное (досуговое) время; форму взаимодействия педагогов и воспитанников вне учебного процесса [5]–[7], [9].

Понятие «организация» трактуется в трех основных смыслах: упорядоченное устройство, согласование частей целого; определенный вид деятельности, направленный на координацию усилий членов социальной группы; специально созданное формирование людей, объединенных общей целью [1, с. 228], [4, с. 919].

В педагогической литературе под «готовностью» понимают желание и согласие что-либо сделать; настрой и мобилизацию на что-либо; состояние психической и физиологической настроенности; установку на выполнение каких-либо действий [12], [14]–[16]. Различные аспекты готовности педагогических работников к профессиональной деятельности рассматриваются в трудах И.А. Зимней, И.И. Исаева, И.И. Казимирской, Е.И. Карпович, В.А. Сластенина,

И.И. Цыркуна, Е.Н. Шиянова и др. [8], [10], [17], [18]. Структурный анализ содержания понятия «готовность педагога» в исследованиях вышеназванных авторов позволил выявить ближайшие родовые понятия, используемые учеными при определении его сущности: качество личности, психологическое образование, совокупность свойств, вид компетентности и др.

Анализ и обобщение вышеизложенного послужили основанием определить сущность понятия «готовность педагога к организации внеучебной деятельности студентов» как сложное интегративное личностное образование, включающее психологическую, теоретическую и практическую готовность.

Психологическая готовность обусловлена динамичным целостным состоянием личности педагога, выражающимся в его внутренней настроенности и мобилизованности всех сил на научно обоснованное, педагогически целесообразное, творческое внеучебное взаимодействие со студентами.

Теоретическая готовность включает совокупность психолого-педагогических и специальных знаний, необходимых педагогу для эффективной организации внеучебной деятельности студентов.

Практическая готовность предполагает наличие у педагога группы умений и навыков: планировать внеучебную деятельность студентов, прогнозировать ее результат, осуществлять, анализировать, оценивать и рефлексировать результаты взаимодействия; создавать благоприятный психологический климат; налаживать коммуникацию между участниками взаимодействия; предупреждать конфликты; применять адекватные педагогические средства, методы и приемы взаимодействия [3].

Для получения объективной информации об актуальном уровне готовности педагогов к организации внеучебной деятельности студентов и ее рефлексии нами разработаны критерии и показатели сформированности данного личностного образования. Под критерием подразумевается признак, на основании которого производится оценка чего-либо. Показатель является отдельной количественной или качественной характеристикой, позволяющей судить о различных состояниях объекта [2, с. 74]. В обобщенном виде разработанные критерии и показатели представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Критерии и показатели готовности педагога к организации внеучебной деятельности студентов

Критерий	Показатель	Переменные	Индикаторы
Направленность личности педагога на организацию внеучебной деятельности студентов	потребность; мотив; цель;	потребность в организации внеучебной деятельности студентов; ведущие мотивы; целеполагание;	сила; устойчивость; осознанность; конкретность;
Субъективные суждения педагога о внеучебной деятельности студентов	психолого-педагогические знания; специальные знания;	знания возрастных и индивидуально-личностных особенностей студентов; знания теоретико-методических основ организации внеучебной деятельности студентов;	системность; прочность; глубина; достаточность;
Опыт организации внеучебной деятельности студентов	умения; навыки	умения организации внеучебной деятельности студентов; умения взаимодействия; навыки волевой саморегуляции	устойчивость; развитость

Для оценки уровня готовности педагогов к организации внеучебной деятельности студентов в 2012–2013 гг. нами проведено диагностическое обследование 54 педагогических работников, в том числе 36 кураторов академических групп и 18 слушателей курсов повышения квалификации Белорусского торгово-экономического университета потребительской кооперации (г. Гомель). Основными эмпирическими методами послужили анализ документации (индивидуальных планов работы педагогов, журналов кураторов), анкетирование (авторская анкета «Внеучебная деятельность студентов глазами педагогов»), тестирование (авторский тест), опрос, экспертная оценка, включенное педагогическое наблюдение.

В процессе диагностики решались следующие основные задачи:

- выявить отношение педагогов к внеучебной деятельности студентов;
- оценить уровень их знаний теоретических и практических вопросов организации внеучебной деятельности студентов;

- определить основные трудности, с которыми сталкиваются педагоги при осуществлении данного процесса;
- оценить развитость их практических умений и навыков.

Приведем некоторые данные диагностики. По результатам обследования установлено, что положительно к внеучебной деятельности студентов относятся 69,44 % педагогов, нейтрально – 27,77 %, отрицательно – 2,77 %. При этом 80,54 % респондентов высказали удовлетворенность от выполнения внеучебных обязанностей (в том числе обязанностей куратора академической группы).

Сущность внеучебной деятельности педагоги определяют как: «систему специально организованной во внеучебное время целенаправленной воспитательной работы» – 55,55 %, «внеучебную среду реализации потребностей и интересов студентов» – 38,88 %, «комплекс внеучебных воспитательных мероприятий» – 22,22 %. К наиболее значимым видам внеучебной деятельности студентов 89,81 % педагогов относят научно-исследовательскую, 85,18 % – общественную, 78,7 % – трудовую.

Основными трудностями для педагогов являются недостаток свободного времени для работы с академической группой (63,88 %), недисциплинированность студентов (22,22 %), недостаточные психолого-педагогические знания (5,55 %). В организации внеучебной деятельности студентов 36,11 % педагогов хотели бы получить консультативную помощь, 30,55 % – практическую, 27,77 % – организационную, 27,77 % – техническую, 13,88 % – методическую, 11,11 % – научную, 2,77 % – диагностическую, 22,22 % – все вышеуказанные виды помощи.

Для оценки готовности педагогов (психологической, теоретической, практической) к организации внеучебной деятельности студентов был рассчитан комплексный показатель их готовности (Γ_k). Ответы 54 педагогов на вопросы анкеты и теста были прошкалированы, соответственно 3 балла за выбор респондентом первого варианта ответа, 2 балла – второго, 1 балл – третьего, 0 баллов – четвертого. Полученные данные внесены в матрицу, представленную в таблице 2.

Таблица 2 – Матрица обработки диагностических данных

Номер критерия	Значение критерия				Весовые коэффициенты		Всего ответов	Результаты, %	
	0	1	2	3	По критериям	По группам		По критериям	Комплексный показатель
1	0	27	15	12	0,33	1	54	57,06	65,59
2	0	3	39	12	0,33		54	71,72	
3	0	6	39	9	0,33		54	68,00	

Комплексный показатель готовности педагогов (Γ_k) рассчитан по формуле (1).

$$\Gamma_k = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \Gamma_{ki} \quad (1)$$

где n – общее количество критериев, по которым проводится оценка;

Γ_{ki} – показатель готовности педагога (в %) по i -му критерию, рассчитанный по формуле (2).

$$\Gamma_{ki} = \frac{100}{m_i(n_i - 1)} \sum_{j=2}^{n_i} [N_{ij}(j-1)] \quad (2)$$

где N_{ij} – количество j -ых значений i -го критерия;

n_i – количество значений i -го критерия;

m_i – общее число ответов по i -му критерию.

Уровень готовности педагогических работников к организации внеучебной деятельности студентов определялся значением комплексного показателя их готовности (в %):

$80 < \Gamma_k \leq 100$ – высокий;

$60 < \Gamma_k \leq 80$ – средний;

$40 < \Gamma_k \leq 60$ – ниже среднего;

$20 < \Gamma_k \leq 40$ – низкий;

$\Gamma_k < 20$ – очень низкий.

Результаты, представленные в таблице 2, зафиксировали средний уровень готовности педагогов к организации внеучебной деятельности студентов – 65,59 %. При этом их психологическая готовность составила 57,06 %, теоретическая – 71,72 %, практическая – 68,00 %.

Заключение. Результаты экспериментальной оценки готовности педагогов к организации внеучебной деятельности студентов послужили основанием для внесения педагогического корректива в организацию их профессиональной деятельности во внеучебное время и разработки следующих методических рекомендаций:

- создать и систематически пополнять банк научно-методических и практических разработок, посвященных организации внеучебной деятельности студентов;
- регулярно проводить тематические практико-ориентированные семинары для педагогов (в т.ч. для кураторов академических групп);
- организовать специальное обучение педагогов на курсах повышения квалификации с использованием интерактивных форм, методов и технологий;
- интегрировать в содержание образовательной подготовки педагогов теоретические и практические вопросы организации внеучебной деятельности студентов;
- проводить целенаправленное психологическое консультирование педагогов, организовывать для них психологические тренинги;
- совместно проектировать и реализовать образовательные дела и мероприятия, способствующие формированию у педагогов практических умений и навыков организации внеучебной деятельности студентов;
- активизировать внеучебное взаимодействие структурных подразделений университета;
- оптимизировать социальное партнерство учреждения образования, родителей, государственных служащих, руководителей общественных организаций, направленное на создание во внеучебное время условий, обеспечивающих включение студенческой молодежи в общественно значимую деятельность.

Литература

1. Бабосов, Е.М. Общая социология / Е.М. Бабосов. – Минск : ТетраСистемс, 2002. – 640 с.
2. Бoryтко, Н.М. Диагностическая деятельность педагога / Н.М. Бoryтко. – М. : Академия, 2006. – 288 с.
3. Вишневецкая, Л.В. Организационно-педагогические условия развития гражданской активности студентов во внеучебной деятельности : монография / Л.В. Вишневецкая. – Гомель : БГЭУ, 2012. – 208 с.
4. Гавриленко, В.Г. Право и экономика. Большой энциклопедический словарь высшего управленческого персонала / В.Г. Гавриленко. – Минск : Право и экономика, 2001. – 1364 с.
5. Дружинина, Р.В. Внеучебная деятельность студентов как средство повышения качества профессиональной подготовки в вузе (на материале английского языка) : автореф. дис. ... канд. пед. наук : 13.00.08 / Р.В. Дружинина; Санкт-Петерб. политехн. ун-т. – СПб., 2010. – 25 с.
6. Жоголева, О.Р. Влияние внеучебной воспитательной деятельности вуза на процесс социализации студенческой молодежи : автореф. дис. ... канд. соц. Наук : 22.00.04 / О.Р. Жоголева; Тюм. гос. ун-т. – Тюмень, 2007. – 25 с.
7. Залюбовская, Е.Г. Внеаудиторная воспитательная работа в вузе как средство формирования профессиональной и личностной компетентности специалиста-менеджера : дис. ... канд. пед. наук : 13.00.08 / Е.Г. Залюбовская. – СПб., 2009. – 226 л.
8. Зимняя, И. А. Педагогическая психология / И.А. Зимняя. – М. : Изд. корпорация «Логос», 1999. – 384 с.
9. Иванайская, Т.Л. Внеучебная деятельность как фактор профессионального самоопределения студента : автореф. дис. ... канд. пед. наук : 13.00.01 / Т.Л. Иванайская; Оренбург. гос. пед. ун-т. – Оренбург, 2010. – 24 с.
10. Казимирская, И.И. Педагогическое образование как гуманитарный феномен / И.И. Казимирская // Весн. Бел. дзярж. ўн-та. Сер. 4. – 2006. – № 2. – С. 124–130.
11. Кодекс Республики Беларусь об образовании, 13 янв. 2011 г., № 243-З : принят Палатой представителей 2 дек. 2010 г. : одобрен Советом Респ. Нац. собр. Респ. Беларусь 22 дек. 2010 г. // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 – Минск : ООО «ЮрСпектр». – 2011. – 496 с.

12. Крысько, В.Г. Социальная психология : словарь-справочник / В.Г. Крысько. – Минск : Харвест, М. : АСТ, 2001. – 688 с.
13. Об утверждении концепции непрерывного воспитания детей и учащейся молодежи в Республике Беларусь : постановление М-ва образования Респ. Беларусь, 14 дек. 2006 г., № 125 // 3б. на-рмат. дак. М-ва адукацыі Рэсп. Беларусь. – 2007. – № 2. – С. 9–40.
14. Ожегов, С.И. Словарь русского языка : около 57000 слов / С.И. Ожегов / под общ. ред. Н.Ю. Шведовой. – М. : Рус. яз., 1984. – 816 с.
15. Педагогический энциклопедический словарь / под ред. Б.М. Бим-Бада. – М. : Большая рос. энцикл., 2002. – 528 с.
16. Рапацевич, Е.С. Педагогика. Современная педагогическая энциклопедия / Е.С. Рапацевич / под общ. ред. А.П. Астахова. – Минск : Совр. школа, 2010. – 720 с.
17. Сластенин, В.А. Педагогика : учеб. пособие для студ. высш. пед. учеб. заведений / В.А. Сластенин, И.Ф. Исаев, Е.Н. Шиянов; под ред. В.А. Сластенина. – М. : Академия, 2002. – 576 с.
18. Цыркун, И.И. Инновационное образование педагога : на пути к профессиональному творчеству : учеб.-метод. пособие / И.И. Цыркун, Е.И. Карпович. – 2-е изд. – Минск : БГПУ, 2011. – 311 с.

Белорусский торгово-экономический
университет потребительской кооперации

Поступила в редакцию 25.06.2014

УДК 681.3

Гомельская инструментальная система дистанционного обучения как средство интенсификации и повышения качества учебного процесса в вузе и школе

М.С. Долинский, М.А. Долинская

Описывается технология построения учебного процесса, обеспечивающего дифференцированное развивающее обучение на базе, разработанной в ГГУ им. Ф. Скорины инструментальной системы дистанционного обучения. Технология применена к обучению программированию школьников и студентов, а также к обучению студентов основам проектирования вычислительных систем.

Ключевые слова: электронное обучение, вуз, школа, дифференцированное обучение, программирование, проектирование вычислительных систем.

The technology of teaching on the base of instrumental distance learning system, developed in the GSU, is described. The technology is applied for programming teaching of the university students and schoolchildren as well as for teaching university students to design digital systems.

Keywords: e-learning, university, school, differential teaching, programming teaching, digital system design.

Введение. Настоятельная потребность в интенсификации, повышении качества и индивидуализации обучения в вузе и школе вызваны как стремительным ростом объема информации, которую необходимо усвоить современному специалисту, так и негативной тенденцией усиления дифференциации студентов и школьников по уровню специальной подготовки, общему развитию и мотивации к обучению. Цель данной работы – описать созданную и апробированную авторами технологию организации учебного процесса [1]–[5], основанную на применении инструментальной системы дистанционного обучения, повышающую интенсивность и качество обучения, на примере обучения программированию и проектированию цифровых систем студентов математического факультета ГГУ им. Ф. Скорины, а также подготовки школьников к олимпиадам по программированию и информатике. Приведем только два факта, свидетельствующих о чрезвычайной актуальности внедрения новых информационных технологий в процесс обучения.

В своем выступлении 27 апреля 2009 г. на ежегодном собрании Американской национальной академии наук о прикладных целях развития науки Барак Обама, президент США, одной из самых могущественных в научном отношении стран, в частности сказал: «Только подумайте, чего мы сможем достичь: солнечные батареи, дешевые, как краска; “зеленые” здания, сами производящие всю энергию, которую потребляют; *компьютерные программы, занятия с которыми столь же эффективны, как индивидуальные занятия с учителем*; протезы, настолько совершенные, что с их помощью можно будет снова играть на пианино ...» [6].

В Беларуси в настоящее время принята и выполняется «Концепция информатизации системы образования Республики Беларусь на период до 2020 г.» [7]. В рамках ее выполнения разрабатываются электронные средства обучения для различных школьных предметов.

Инструментальная система дистанционного обучения, далее система DL (Distance Learning, <http://DL.gsu.by>) для краткости, разрабатываемая под руководством одного из авторов на математическом факультете Гомельского государственного университета им. Ф. Скорины с 1997 г. не только позволяет создавать такие электронные средства обучения, но и интегрировать их в единую образовательную среду, обеспечивать дистанционный доступ к ним учеников, учителей и управленческого персонала с помощью Интернет, а также сбор, обработку и представление результатов обучения. Т. о., на базе системы DL можно выстраивать новую технологию учебного процесса, основанную на использовании сетевых компьютерных технологий и персональных компьютеров. Эта технология обеспечивает индивидуализацию учебного процесса, динамическую адаптацию учебного материала под текущий уровень развития обучаемого и мощные средства анализа учебного процесса. Основными следствиями применения такой технологии обучения являются интенсификация и повышение качества учебного процесса.

Далее в статье описываются базовые возможности системы DL, а также детализация технологий обучения на ее базе студентов математического факультета ГГУ им. Ф. Скорины проектированию цифровых систем и программированию. Затем представляется технология обучения программированию школьников г. Гомеля, Гомельской области, Республики Беларусь, ближнего и дальнего зарубежья. В заключение приводятся некоторые количественные характеристики, свидетельствующие об эффективности представленных технологий обучения.

1. Базовые возможности. Ниже описываются наиболее существенные из возможностей системы DL:

- *предъявление обучаемому теории/справок.* Один и тот же теоретический материал, сконцентрированный на DL, используется во время чтения лекций, выполнения практических заданий в учебных классах ГГУ, работы над индивидуальными заданиями дома;

- *предъявление обучаемому заданий/отсылка решений.* Обучаемый самостоятельно может взять задание, выполнить его и отправить свое решение на проверку;

- *автоматическая проверка/уступка тестов.* Как правило, в течение минуты решение проверяется системой DL, и результат сообщается обучаемому. Если решение не зачтено, обучаемый может взять тест, на котором его решение выдает неверный ответ;

- *дифференцированное предъявление заданий.* Иерархические средства группировки заданий позволяют организовать управление последовательностью выполнения заданий для каждого обучаемого, обеспечивая индивидуальную навигацию по комплексу заданий для каждого обучаемого;

- *флеш-лекции и флеш-задания, интегрирующие обучение с контролем.* Особую эффективность обучения обеспечивает использование средств флеш-программирования, позволяющих не только в красочной и динамичной форме предъявлять обучаемому теоретический и практический учебный материал, но и обеспечить интерактивное обучение со встроенными средствами контроля и самоконтроля;

- *форум для учебных предметов.* С сентября 2006 г. в DL появились форумы и сразу стали использоваться в учебном процессе для передачи обучаемым дополнительной учебной и организационной информации; обсуждения способов выполнения заданий; вопросов студентов и ответов на них других студентов и преподавателей;

- *опросы.* Опросы используются для получения/накопления и статистической обработки мнений обучаемых по организации учебного процесса;

- *контрольные работы.* Контрольные работы – это задания, которые открываются на ограниченный период времени и служат для проверки качества усвоения учебного материала, для них также обеспечивается автоматическая оперативная проверка присылаемых решений;

- *автоматизация аутентификации контролируемого студента.* Во время проведения контрольных работ обучаемые обязаны входить в сеть под специальным аккаунтом, при котором закрыт доступ ко всем сетевым ресурсам, кроме DL. Система DL обеспечивает соблюдение студентами этого правила. Если студент вошел в сеть не под этим специальным аккаунтом, он не сможет получить задания контрольной работы;

- *возможность установки новых заданий учащимися.* Простота установки новых заданий в DL обеспечивает возможность установки заданий самими обучаемыми – и потому одним из видов учебной деятельности может быть подготовка новых заданий. Такой подход имеет следующие достоинства: учебный материал развивается и пополняется силами самих обучаемых; расширяется спектр предлагаемых заданий; обучаемым дается возможность проявить свои творческие способности;

- *ввод результатов ручных проверок (контроль теории, бонусы).* Система DL поддерживает простой ввод данных о ручной проверке учебной деятельности, пропусках/посещении учебных занятий и т. д. и т. п., что позволяет интегрировать ВСЕ данные об учебном процессе в единую ведомость;

- *автоматическое рейтингование.* По этой ведомости автоматически могут строиться всевозможные таблицы рейтингов с задаваемыми преподавателем схемами рейтингования;

- *автоматическое формирование ведомостей экзаменов и зачетов.* Среди таких схем рейтингования могут быть непосредственно экзаменационные и зачетные ведомости.

Важным фактором повышения качества учебного процесса является также использование во время лекций мультимедийного проектора и переносного персонального компьютера, интегрированного на время лекции в сеть ГГУ им. Ф. Скорины с доступом к инструментальной системе обучения DL.

2. *Обучение студентов проектированию цифровых систем.* В настоящее время все эти механизмы используются в учебном процессе цикла дисциплин, связанных с изучением аппаратного обеспечения на математическом факультете: «Организация и функционирование ЭВМ» (1 курс, специальность – программное обеспечение информационных технологий/ПО1, 4 курс, специальность «Прикладная математика»/ПМ4), «Архитектура вычислительных систем» (ПО3, ПМ4), «Проектирование аппаратно-программных вычислительных средств» (ПО3).

Во всех случаях автоматически строятся экзаменационные/зачетные ведомости, в которых на оценку влияют следующие результаты: еженедельные полуторачасовые контрольные работы на практике, еженедельные командные контрольные работы на теории, решения индивидуальных задач, установка новых задач, бонусы за активную и творческую позицию на теоретических и практических занятиях, во время выполнения индивидуальных заданий.

Теоретическая часть курсов по изучению аппаратного обеспечения включает в себя следующие темы: системы счисления, логические функции и карты Карно, комбинационные схемы, автоматы, быстрое погружение в ассемблер Intel 8086, система команд Intel 8086, форматы команд Intel 8086, алгоритм исполнения программ процессором, микропрограммирование, синтез операционного автомата, управляющего автомата с жесткой логикой, управляющего автомата с программируемой логикой, развитие архитектуры процессоров семейства Intel от 8086 до 80586, не-Intel-овские архитектуры процессоров: процессоры цифровой обработки сигналов, процессоры баз данных, транспьютеры, компьютеры управляемые потоками данных, векторные и матричные суперкомпьютеры.

Практическая часть включает разработку проектов цифровых схем, проверяемых системой высокоуровневого проектирования чипов HLCCAD [1]; разработку низкоуровневых (ассемблерные) программы для различных микроконтроллеров, проверяемые системой мультипроцессорного моделирования Winter; разработку микропрограмм на С-МПА [2]. Все вышеупомянутые программные комплексы интегрированы в систему DL.

3. *Обучение студентов программированию.* Система DL также применяется на математическом факультете ГГУ им. Ф. Скорины для дисциплин, связанных с обучением программированию: «Основы алгоритмизации и программирования» (специальность – программное обеспечение информационных технологий, 1 курс), «Программирование» (специальность – прикладная математика, 1 курс).

Теоретическая часть включает изучение следующих вопросов: введение в программирование, отладчик, одномерный массив, двумерный массив, геометрия, строки, сортировка, очередь, рекуррентные соотношения, рекурсия, графы. При этом последние три темы изучаются без лекционного материала с помощью самостоятельной проработки соответствующих глав из учебников [3], [4].

Практическая часть включает в себя следующие компоненты.

Обучение – для всех теоретических вопросов от введения в программирование до очереди обеспечивается автоматическое дифференцированное обучение [5]–[7], что означает следующее. Все задачи в теме выстроены в виде дерева, на стволе которого располагаются главные задачи в порядке увеличения сложности. В начале обучения теме к решению предъявляется первая главная задача. В случае ее успешной сдачи, автоматически предъявляется следующая на стволе главная задача. Если же задача решена неверно, или ученик сообщает, что он не знает, как решать задачу (кликая по специальной кнопке «Не знаю»), автоматически предъявляется первая задача из опять же древовидной системы подводящих заданий. Для индивидуальной навигации по этой системе заданий ученик может использовать кнопки «Я понял» и «Не знаю», а также кнопку прямого перехода к нужной задаче. Важно отметить, что в системе подводящих заданий используются не только задания на собственно разработку программ, но и множество заданий других типов. В том числе: решение тестов к задаче вручную, составление алгоритма решения задачи перестановкой строк алгоритма, сопоставление строк алгоритма и программы на языке Паскаль, ввод пропущенных фрагментов программы, ввод программы построчно (с подсказками и без) и многие другие.

Ниже в таблице 3.1 приведена информация о количестве стволовых задач и общем количестве задач в системе заданий, а также минимальное и максимальное время выполнения заданий на контрольной группе студентов первого курса [8]:

Таблица 3.1 – Информация о курсах

№	Тема	Стволовых заданий	Всего заданий	Минимальное время (чч:мм)	Максимальное время (чч:мм)
1	Введение в программирование	28	2411	1:03	9:12
2	Одномерный массив	79	454	7:58	11:42
3	Двумерный массив	19	427	1:16	6:30
4	Геометрия	27	119	2:47	7:58
5	Сортировка	11	114	0:28	4:33
6	Строки	158	1389	12:25	16:40
7	Очередь	18	144	9:44	19:28

Во время решения задач обучаемому все время отображается, сколько всего имеется «главных» задач в курсе, сколько из них уже решено, сколько из них решено сегодня.

Техминимум. Для упрощения интеграции в учебный процесс студентов с минимальной предварительной подготовкой по информатике некоторая часть простых заданий вынесена в дополнительную зону оценивания.

Индивидуальные задания. Студенты, которые считают себя хорошо подготовленными, могут пропускать обучение (и техминимум) и сразу переходить к индивидуальным задачам. Если в обучении всем предлагаются к решению одинаковые задачи и каждому засчитываются баллы за решение каждой из стволовых задач, то в разделе «Индивидуальные задачи» – понятно по названию, несмотря на то, что задачи предлагаются всем одни и те же, баллы за решение задачи засчитываются только тому, кто ПЕРВЫЙ решил ее правильно.

Для удобства работы с индивидуальными задачами рекомендуется выбирать тип дерева задач «Unsolved Tasks». В этом случае в дереве задач напротив названия задачи стоит фамилия решившего ее и дата, когда задача была решена. Если фамилия-дата отсутствуют, значит, эта задача еще не решена никем и можно попытаться опередить всех в ее решении. Предлагаемые индивидуальные задания имеют пять видов:

Задачи первокурсников – это задачи, условия и тесты, для которых разрабатывали первокурсники 2005–2008 годов. В общем случае оценка за задачи первокурсников вычисляется как $N/200$, где N – баллы за решенные первым задачи первокурсников.

Тематические задачи – это задачи с Интернет-олимпиад для школьников, изучающих программирование, на темы: одномерный массив, двумерный массив, геометрия, строки, сортировка, очередь. Каждая решенная задача обеспечивает +1 балл за тематические задачи. В общем случае оценка за тематические задачи вычисляется как N , где N – количество решенных первым тематических задач.

Питер – это набор Интернет-олимпиад для начинающих и продолжающих изучение программирования. Каждая решенная задача вне зависимости от ее сложности дает +1 балл.

COCI – это международные Интернет-олимпиады школьников, каждая из которых включает обычно 6 задач от довольно простых до очень сложных. Суммарная стоимость задач одной олимпиады, как правило, составляет 300 баллов. Баллы за задачи распределены пропорционально сложности задач – от 10 до 100 баллов и выше. 100 баллов, набранных за решенные первым задачи, обеспечивают +1 балл в колонке COCI. Каждый студент имеет право выбирать – решать ли ему 10 простых, 4 средних или 1 сложную задачу. В общем случае оценка за задачи COCI вычисляется как $N/100$, где N – баллы за решенные первым задачи COCI.

USACO – международные Интернет-олимпиады школьников, каждая из которых включает обычно ТРИ КОМПЛЕКТА задач (Bronze, Silver, Gold) по 3–4 задачи в каждом комплекте, с общей суммой 1000 баллов за каждый комплект. Баллы за каждую задачу обратно пропорциональны успешности ее решения на оригинальной олимпиаде. При этом Bronze – самые простые задачи, Silver – более сложные задачи, Gold – самые сложные задачи. В связи с этим оценка за USACO-задачи вычисляется в общем случае по формуле

$N1/250 + N2/125 + N3/62.5$, где:

N1 – баллы, набранные за решенные первым задачи в Bronze;

N2 – баллы, набранные за решенные первым задачи в Silver;

N3 – баллы, набранные за решенные первым задачи в Gold.

Контрольные работы. В конце каждой недели проводится контрольная работа из 10 задач на полтора часа, оценка за контрольную работу соответствует количеству решенных полностью задач.

Контрольные срезы. Это контрольная работа, в которой каждому студенту предъявляется собственный набор из 10 задач. Окончательная оценка на экзамене не может быть выше, чем оценка контрольного среза. Контрольный срез может переписываться по желанию студента еженедельно. Такой подход в значительной степени обеспечивает защиту от недобросовестного подхода студентов к обучению и в тоже время обеспечивает адекватность экзаменационных оценок знаниям и практическим навыкам студентов.

Новые задачи. Студент имеет право разрабатывать и устанавливать в систему DL новые задачи, придумывая условия, тесты и авторское решение.

4. *Подготовка школьников к олимпиадам по информатике.* Функционирующая на базе сайта <http://dl.gsu.by> система дифференцированного обучения программированию [9]–[12] включает такие курсы, как «Тренировочные олимпиады», «Подготовка к IOI», «Методы алгоритмизации», «Базовое программирование», «Начинаем программировать», «Учимся думать», «Факультативы». В этой системе курсов ежегодно на регулярной основе занимаются сотни школьников и студентов Беларуси и других стран. Система ориентирована на подготовку обучаемых к олимпиадам по информатике и программированию от школьной до международной. О ее высокой эффективности говорит, например, тот факт, что гомельские школьники за этот период завоевали 27 медалей международных олимпиад по информатике, из которых 9 являются золотыми, 11 – серебряными и 7 – бронзовыми.

ТРЕНИРОВОЧНЫЕ ОЛИМПИАДЫ. Каждое воскресенье с 9.00 до 14.00 проводится тренировочная олимпиада по программированию для «профессионалов», где предъявляются к решению задачи национальных и международных олимпиад студентов и школьников по программированию.

ПОДГОТОВКА К IOI. Все нерешенные никем задачи в тренировочных олимпиадах для профессионалов собираются в специальном курсе «Подготовка к IOI» для дорешивания наиболее сильными участниками.

МЕТОДЫ АЛГОРИТМИЗАЦИИ. Все установленные в систему тренировочных олимпиад задачи после разбора решения получают тип и подтип (например: графы, алгоритм Дейкстры), в соответствии с которым заносятся (вместе с маркировкой года и олимпиады) в курс «Методы алгоритмизации», что позволяет последующее систематическое использование задач при изучении соответствующей темы. В теории курса размещены электронные аналоги авторских учебных пособий по программированию олимпиадных задач [3], [4].

БАЗОВОЕ ПРОГРАММИРОВАНИЕ. Данный курс содержит базовую теорию и систему автоматического дифференцированного предъявления задач по темам: введение в программирование, одномерный массив, двумерный массив, геометрия, строки, сортировка, очередь, простейшие рекуррентные соотношения, а также задачи на исследование, созданные на базе задач по математике конкурсов Кенгуру в 2001–2009 гг. для учеников 3–4 классов. Внутри каждой из тем регулярно размещены папки с наборами задач «Учимся думать», предназначенными для развития эвристического и исследовательского мышления.

НАЧИНАЕМ ПРОГРАММИРОВАТЬ. До сентября 2009 г. в курсе «Базовое программирование» в силу его дифференцированности, вполне успешно работали школьники от 1 до 11 класса. Однако была замечена психологическая неудовлетворенность младших школьников (1–3 классов), вынужденных длительное время работать с нулем решенных главных задач. Поэтому было принято решение вынести из курса «Базовое программирование» в отдельный курс «Начинаем программировать» некоторую часть задач и «раздифференцировать» дерево обучения, увеличив число главных ствольных задач. Дополнительно были добавлены контрольные задания, для отслеживания «не забывания» ранее пройденных тем. В результате в курсе «Начинаем программировать» комплект заданий «Введение в программирование» на сегодня включает 963 главных задачи (сравните с 28 в курсе «Базовое программирование»). Попутно в курс «Начинаем программировать» добавлены собственные папки заданий «Учимся думать», ориентированные на развитие у младших школьников навыков базовых мыслительных операций.

УЧИМСЯ ДУМАТЬ. Многолетний опыт использования авторами разработанной дифференцированной системы обучения программированию показал высокую эффективность такого подхода. Однако вскрылись и проблемы. Основная из них – медленное продвижение по учебному материалу учеников со слабо развитыми навыками мышления. В связи с этим с июля 2008 г. авторами разрабатывается специальный курс «Учимся думать». С сентября 2008 г. этот курс используется для проведения фронтальных занятий в начальной школе (1–3 классы) СШ № 27 г. Гомеля, а также кружковой работы со школьниками разных возрастов г. Гомеля. Побочным следствием проведения занятий в этом курсе является рост заинтересованности в обучении широкого круга младших школьников. Главная же цель – получение устойчивых навыков выполнения базовых мыслительных операций. На текущий момент авторами предлагаются следующие базовые мыслительные операции (в количестве 21 штука):

- операции над парами: сравнение, упорядочивание, ассоциация;
- операции над множествами: объединение, пересечение, вычитание;
- операции на множестве: классификация, структуризация, обобщение;
- логические операции: отрицание, конъюнкция, дизъюнкция, эквивалентность, импликация;
- комплексные операции: синтез, запоминание, анализ, воображение, аналогия, абстракция, позиционирование.

Очевидно, что довольно трудно придумать задания, развивающие или диагностирующие заявленные базовые мыслительные операции по отдельности. В то же время можно придумать задания, в которых одно из качеств будет доминирующим. Кроме того, авторами предлагается концентрическое обучение, когда упражнения разбиваются также на уровни сложности, и вначале все качества развиваются на первом уровне сложности, затем на втором и т. д.

К настоящему времени авторами создана и постоянно развивается рабочая версия такого курса с пятью уровнями обучения. Первые три уровня основаны на графическом представлении информации и потому могут применяться в широком диапазоне – от студентов до детей дошкольного возраста.

Четвертый уровень основывается на текстовом представлении информации, и потому для выполнения в нем заданий предварительным требованием является умение читать. Пятый уровень ориентирован на тех, кто уже начал изучение программирования и использует в качестве объектов сравнения, упорядочивания, анализа и т.д. программы, алгоритмы, тесты и условия задач.

Первые три уровня используются собственно в курсе «Учимся думать». Задания четвертого уровня разнесены по папкам «Учимся думать» в курсе «Базовое программирование», а задания пятого уровня – разнесены по папкам «Учимся думать» курса «Начинаем программировать». Кроме того, четвертый и пятый уровни вынесены отдельными комплексами заданий в курс «Факультативы».

ФАКУЛЬТАТИВЫ. В курс «Факультативы» выносятся все задания, которые разрабатываются авторами в рамках развития базового мышления школьников, для более интенсивного получения обратной связи о качестве наработок. Побочно факультативы используются для смены деятельности младших школьников в случае усталости. В настоящее время факультативы содержат следующие комплекты заданий:

Олимпиадная математика «Кенгуру» 3–4 классы: реальные задачи международного конкурса по математике «Кенгуру» 2001–2013 гг. установлены в систему DL для автоматической проверки по годам. Кроме того, задания проанализированы, типизированы и реорганизованы (собраны) по типам: логика, геометрия, стереометрия, арифметика, алгебра, текстовые задачи, графы. В результате решения задач множеством школьников разных возрастов получена информация о наиболее трудных задачах и для них разработаны подводящие задачи. Для возможности перманентного улучшения дифференцированного обучения разработан специальный режим проверки ответов: предъявляется оригинальная задача, если она решена правильно – то предъявляется следующая, если неправильно – то в случае отсутствия обучения – также предъявляется следующая задача. А в случае наличия обучающего подде-рева – первая задача из обучения, и описанный выше принцип применяется аналогично на каждом уровне вложенности. Для стереометрических задач обучение использует стереометрическую мультипликацию на базе 3D MAX.

Олимпиадная математика «Кенгуру» 5–6 классы: реальные задачи международного конкурса по математике Кенгуру 2001–2013 гг. установлены в систему DL для автоматической проверки по годам.

Шахматы: комплекс заданий, последовательно обучающий начальной расстановке фигур и пешек на шахматной доске, ходам, мату в один ход.

Текстовый курс «Учимся думать» содержат задания на развитие базовых мыслительных операций, основанные на манипуляции словами и предложениями.

Курс «Учимся думать», объектами манипуляции которого являются тексты программ, алгоритмы, тесты и условия задач.

Заключение. Описанная в данной работе технология учебного процесса обеспечивает интенсификацию и повышение качества учебного процесса, что убедительно показано на примере математического факультета ГГУ им. Ф. Скорины и центра по подготовке студентов и школьников к олимпиадам по программированию и информатике.

Литература

1. Dolinsky, M.S. High-level design of embedded hardware-software systems / M.S. Dolinsky // *Advances in Engineering Software UK*, Oxford, «ELSEVIER», March 2000. – Vol.31. – № 3. – P. 197–201.
2. Dolinsky, M.S. Integrated Environment IEESD-2000 for embedded system development *Automatic Control and Computer Sciences* / M.S. Dolinsky // Allerton Press, New York, 1999. – Vol.33. – №3. – P. 24–32.
3. Долинский, М.С. Алгоритмизация и программирование на TURBO PASCAL. От простых до олимпиадных задач – учебное пособие / М.С. Долинский. – СПб : Питер, 2005. – 236 с.
4. Долинский, М.С. Решение сложных и олимпиадных задач по программированию – учебное пособие / М.С. Долинский. – СПб : Питер, 2006. – 365 с.
5. Долинский, М.С. Об опыте подготовки школьников Гомельской области к республиканским и международным олимпиадам по информатике / М.С. Долинский // *Информатизация образования*, 2009 – Минск – №1 (54). – С. 29–40.
6. Накоряков, В. Поздравляю с новой эрой! / В. Накоряков // *Новая газета*, № 83 от 3 августа 2009 г. [Электронный ресурс]. – 2009. – Режим доступа : <http://www.novayagazeta.ru/data/2009/083/20.html>. – Дата доступа : 29.01.2009.
7. «Концепция информатизации системы образования Республики Беларусь на период до 2020 года» // Республика Беларусь [Электронный ресурс] – 2013 – Режим доступа : <http://edu.gov.by/sm.aspx?guid=437693> – Дата доступа : 15.04.2014.

УДК 796. 77.01

Исследование динамики физической подготовленности школьников Гомельского региона

А.В. ЗАЦЕПИН, С.В. СЕВДАЛЕВ, Е.В. ГУСИНЕЦ

Исследования, представленные в данной статье, отражают динамику уровня физической подготовленности учащихся старшего школьного возраста, проживающих в условиях Гомельского региона.

Ключевые слова: учащиеся старшего школьного возраста, физическая подготовленность, состояние здоровья, физическое развитие, гибкость, аэробная выносливость, координационные способности, мышечная сила, скоростно-силовые качества.

Research presented in this article are directed to improving the level of physical fitness of students high school age Gomel region.

Keywords: students high school age, physical fitness, health, physical development, flexibility, aerobic endurance, coordination abilities, muscular strength, speed-strength qualities.

Введение. Одной из основных задач системы образования в настоящее время является приведение процесса обучения в школе в соответствии с состоянием здоровья учащихся, так как здоровье нации следует рассматривать как экономическую, политическую и социальную категории, определяющие стабильность в современном обществе [1].

Негативные изменения в окружающей среде предъявляют высокие требования к уровню здоровья, физического развития и работоспособности, также защитным силам организма человека. Физическое воспитание детей школьного возраста наиболее эффективно стимулирует положительные функциональные и морфологические изменения в формирующемся организме, активно влияет на развитие двигательных способностей.

Как измерить показатели здоровья и их динамику под воздействием среды проживания и учебных нагрузок в школе, определить, способствует ли учебная программа сохранению и укреплению здоровья учащихся? В этой связи несомненный научный интерес представляет изучение вопроса развития растущего организма и его адаптации к предъявляемым разнообразным по интенсивности и объёму физическим нагрузкам. Можно предположить, что проживание детей школьного возраста в специфических экологических условиях своеобразно влияет на их физическое состояние, в частности, на физическую подготовленность [2], [3].

Уплотнение школьных программ приводит к резкому снижению двигательной активности и повышению нервно-психического состояния, следствием чего является ухудшение здоровья детей.

По мнению ряда авторов, в настоящее время отмечается значительный рост заболеваемости детей и подростков, проживающих в условиях Гомельского региона, снижение уровня физической и функциональной подготовленности, нарушение процессов роста и развития растущего организма [4].

В этой связи принципиальное значение имеет содержание исследований, где одним из основных объективных характеристик физического здоровья являются показатели физической подготовленности (выносливости, силы, быстроты, ловкости, гибкости), уровень развития которых в большей мере отражает состояние морфофункциональной подготовленности организма школьников (кардио-респираторной, нервно-мышечной и опорно-двигательного аппарата), а следовательно, и его физического здоровья. В связи с этим основные идеи и принципиальные подходы к проведению и перспективам реализации исследований заложены в поставленной цели и задачах, в соответствии с которыми и выстраивалась структура исследований [5].

Цель исследования заключалась в исследовании динамики физической подготовленности учащихся старшего школьного возраста Гомельского региона.

В соответствии с поставленной целью в ходе исследований предстояло решить следующие задачи:

- выявить особенности состояния здоровья и физического развития учащихся старшего школьного возраста;
- исследовать уровень физической подготовленности учащихся старшего школьного возраста, проживающих в условиях Гомельского региона;
- определить динамику физической подготовленности учащихся старшего школьного возраста, проживающих в условиях Гомельского региона.

Оценка физической подготовленности проводилась с использованием контрольных нормативов, рекомендованных комплексной программой по физическому воспитанию учащихся общеобразовательных школ:

- скоростно-силовые качества оценивались при помощи теста «прыжок в длину с места»;
- уровень развития координационных способностей и скоростных качеств оценивался при помощи теста «челночный бег 4×9 м»;
- уровень общей (аэробной) выносливости оценивался по тесту «бег 1500 м, 1000 м» (юноши и девушки старших классов соответственно);
- мышечная сила (сила мышц плечевого пояса) у юношей оценивалась по количеству подтягиваний в висе на перекладине из исходного положения - вис хватом сверху; у девушек – подниманием туловища из положения лёжа за 1 минуту, показатель силы мышц брюшного пресса;
- показатель гибкости позвоночного столба и эластичности мышечного аппарата определялся выполнением наклона вперед из положения сидя.

Исследования проводились в период 2008–2010 и 2013–2014 гг., на базах средних общеобразовательных школ Гомельского региона (г. Гомель, г. Ветка, г. Мозырь). Всего были изучены данные более чем 500 школьников.

Полученная информация анализировалась по всем показателям, с построением таблиц, графиков и математической обработкой полученных данных.

Для определения особенностей физической подготовленности школьников, проживающих в Гомельском регионе, нами было проведено сравнение результатов тестирования учащихся городов Гомеля, Мозыря и Ветки. Наиболее показательные результаты отображены на рисунках 1–4.

На рисунке 1 графически изображён уровень развития гибкости юношей 9–11-х классов (тест – наклон вперед из положения сидя). Из представленного материала следует, что показатели гибкости в 2013–2014 г. ниже у учащихся, проживающих в г. Гомеле и г. Мозыре, в сравнении с этими же городами, по данным за 2008–2010 гг.



Рисунок 1 – Сравнительная характеристика развития гибкости юношей

Анализ показателей развития общей выносливости у учащихся 9–11-х классов (юношей), выявил, что в 9-х классах заметно выше значение у школьников, проживающих в г. Ветка, по данным за 2008–2010 гг. по сравнению с результатами 2013–2014 г. В 11-х классах, по данным за 2008–2010 гг. отмечаются высокие значения у юношей, проживающих в городах Гомель и Мозырь. И лишь в показателях десятых классов достоверно значимых различий не обнаружено (рисунок 2).

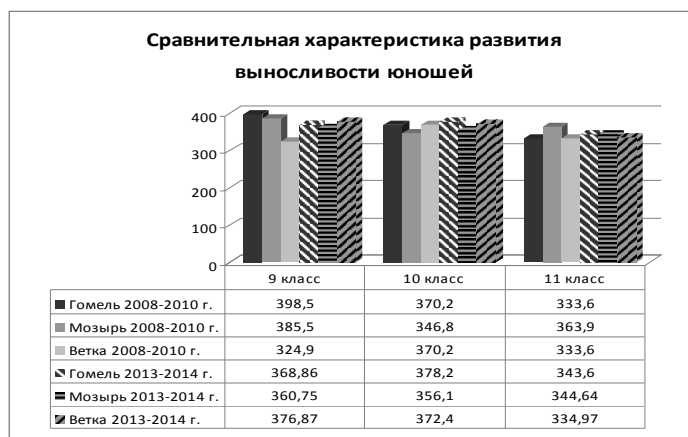


Рисунок 2 – Сравнительная характеристика развития выносливости юношей

Полученные данные показателей уровня общей выносливости девушек 9–11-х классов, проживающих в городе Гомеле (рисунок 3), говорят о низком развитии этого физического качества. Вместе с тем, у школьниц г. Ветка эти значения выше, нежели у их сверстниц г. Гомеля и г. Мозыря.

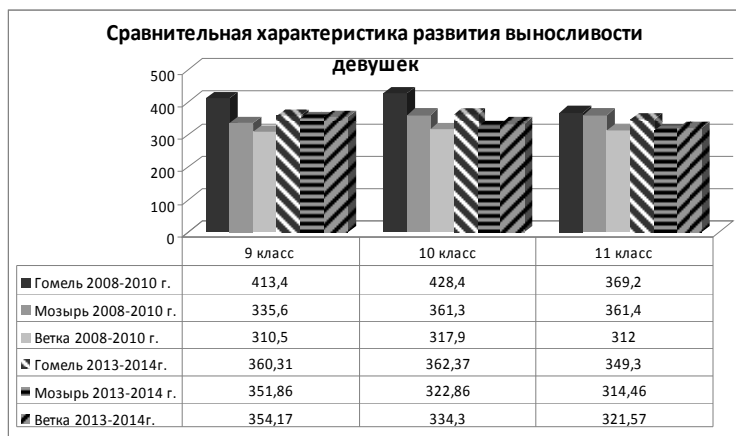


Рисунок 3 – Сравнительная характеристика развития выносливости у девушек

В показателе гибкости (рисунок 4) практически по всем классам отмечается высокий уровень развития данного физического качества у школьниц г. Ветки и г. Мозыря, по данным за 2008–2010 гг. Результаты, полученные в 2013–2014 г., наоборот, свидетельствуют об ухудшении уровня развития гибкости девушек 9–11-х классов, проживающих в г. Ветка и г. Мозырь.



Рисунок 4 – Сравнительная характеристика развития гибкости у девушек

Заключение. Таким образом, проведенные исследования физической подготовленности свидетельствуют, о том, что в большинстве случаев исследуемые показатели находятся на среднем и низком уровне.

Обращает на себя внимание достаточно низкий уровень развития выносливости, как у учащихся 9–11-х классов 2008–2010 гг., так и у учащихся 9–11-х классов 2013–2014 гг. Также отмечается низкий уровень развития гибкости как у юношей, так и у девушек по данным 2008–2010 гг. и 2013–2014 гг. практически по всем сравниваемым городам Гомельского региона.

Проведенные нами исследования говорят о том, что следует уделять должное внимание развитию аэробной выносливости школьников как на уроках физкультуры и здоровья, так и во время проведения внеурочных форм занятий. Необходимо всячески содействовать самостоятельному использованию школьниками физических упражнений, направленных на повышение общей физической подготовленности.

В числе основных направлений в работе с детьми школьного возраста должно стать формирование представлений о здоровом образе жизни, приобщение к систематическим занятиям физическими упражнениями. Новые оздоровительные технологии должны активно входить в повседневную практику работы учреждений образования. При этом создание благоприятных условий для формирования здоровья подрастающего поколения является одной из ключевых задач национального развития.

Литература

1. Севдалев, С.В., Зацепин, А.В. Оценка физической подготовленности школьников, проживающих в различных условиях радиационного загрязнения среды / С.В. Севдалев, А.В. Зацепин / Научный часопис Національного педагогічного університету ім. М.П. Драгоманова. Серія № 15, Науково-педагогічні проблеми фізичної культури / Фізична культура і спорт / За ред. Г.М. Арзютова. – К. : Вид-во НПУ ім. М.П. Драгоманова, 2011. – Випуск 11. – С. 308–312.
2. Апанасенко, Г.Л. Медицинская валеология / Г.Л. Апанасенко, Л.А. Попова. Серия «Гиппократ». – Ростов н/Д. : Феникс, 2000. – 248 с.
3. Киеня, А.И. Здоровый человек : основные показатели : справочник / А.И. Киеня, Ю.И. Бандажевский. – Мн. : Эксперспектива, 1997. – 108 с.
4. Колос, В.М., Нарский, Г.И., Севдалев, С.В. Функциональное состояние школьников, проживающих на территории радиоактивного заражения в 1–5 Ки/км², и его коррекция средствами физической культуры / В.М. Колос, Г.И. Нарский, С.В. Севдалев // Проблемы физической культуры населения, проживающего в условиях неблагоприятных факторов окружающей среды : материалы VII Международной научно-практической конференции преподавателей, тренеров, аспирантов, Гомель, 2009. – С. 80–83.
5. Севдалев, С.В., Зацепин, А.В. Анализ физической подготовленности школьников, проживающих в различных условиях радиационного загрязнения среды / С.В. Севдалев, А.В. Зацепин / Экологическая антропология. Ежегодник. / гл.ред. Л.И. Тегако. – Минск : Беларускі камітэт «Дзеці Чарнобыля», 2010. – С.215–219.

Дифференцированный подход в организации учебно-тренировочного процесса по физической подготовке курсантов МЧС Республики Беларусь

А.В. Ключников

Рассмотрен перечень вопросов касающихся реализации индивидуального подхода в системе многолетней подготовки курсантов с учетом личных особенностей возрастного развития, определяющих направленность и амплитуду изменчивости признаков. Предложенная организация и построение учебно-тренировочного процесса по физической культуре позволяют адекватно управлять занимающимся контингентом и в течение нескольких лет улучшить физическое состояние и, как следствие, повысить уровень здоровья курсантов.

Ключевые слова: физическая культура, индивидуализация, обучение, учебно-тренировочный процесс, учебные группы.

Reviewed the list of issues related to the implementation of individual approach in the system of long-term training of cadets taking into account the personal characteristics of the age of development, determining the direction and the amplitude of the variability characteristics. Proposed organization and construction of the training process for physical culture helps to manage the student population and for several years to improve the physical condition and, consequently, to improve the health of students.

Keywords: physical training, individualization, training, the training process, training group.

До настоящего времени в специальной педагогической литературе постулируется принцип индивидуализации, под которым понимается такое построение учебного процесса (в том числе и процесса по физическому воспитанию), которое учитывает индивидуальные (психологические, физиологические, морфологические) особенности занимающихся для наилучшего их обучения, воспитания и развития. Однако на практике в большинстве случаев педагоги принцип индивидуализации, требующий учета индивидуальности данной личности, подменяют групповой дифференциацией, т. е. разделением учебной группы на подгруппы по какому-либо признаку [7].

Метод создания однородных групп, отражающих принцип дифференцированного подхода к учащимся, возник, как следствие попытки преодолеть недостатки классного (недифференцированного) обучения еще в 20-х гг. XX столетия. Учитывались различия занимающихся в физическом развитии, уровне двигательных способностей, свойствах темперамента и т. д. Один из ведущих советских психологов П.П. Блонский отмечал, что только однородные группы позволят успешно организовать учебный процесс.

Однако данный метод имеет ряд недостатков, порой непреодолимых чисто организационно [5], [14]. Для того чтобы разделить занимающихся, например, по физической подготовленности или по реакции сердечно-сосудистой системы на нагрузку, или по свойствам темперамента и т. п., их надо определить у всех учащихся. При отсутствии в вузе технологической службы сделать это сложно. Главное при дифференцированном подходе определить, по какому конкретному показателю или комплексу показателей надо распределять занимающихся по группам для проведения учебно-тренировочного процесса по физической культуре.

В этой связи успешная реализация такого подхода в работе с курсантами возможна в том случае, когда рационально используется весь арсенал средств физической и технической подготовки при строгом соблюдении принципов методики физического воспитания с учетом физического развития, функциональных возможностей и уровня предварительной подготовки занимающихся. Последние научные данные свидетельствуют о том, что учебно-тренировочный процесс становится эффективным при условии дифференцированного подхода к физическому воспитанию и его тренирующей направленности. Однако, эти перспективные направления

очень медленно внедряются в практику работы [12], [17], что вызвано рядом причин. Прежде всего, это недостаточность знаний и наличия научно обоснованных методических рекомендаций о дифференцированном и индивидуальном подходах к физическому воспитанию; большая организационная работа, которую требуют эти подходы; необходимость качественного изменения учебно-тренировочного процесса и консерватизм ряда преподавателей, руководителей к прогрессивным направлениям.

Большинство специалистов сходятся во мнении, что люди одной возрастно-половой группы значительно отличаются друг от друга по большому комплексу показателей, характеризующих физическое состояние человека. При этом отмечено [13], что при совершенствовании физического состояния человека средствами физического воспитания и спорта важнейшим является индивидуальный подход.

В свою очередь ряд авторов [1], [8] выделяют три основных фактора, которые способствуют оптимальным достижениям результатов в определенной сфере деятельности – способности, возможности и индивидуальность:

1. Способности к острому, живому восприятию, абстрактному и сложному мышлению, речевой, математической или моторной легкости или к художественному или спортивному творчеству являются одним из параметров одаренности. Выдающиеся способности одаренного ребенка должны быть обязательно восприняты и оценены окружающими людьми.

2. Возможности должны включать ранние опыты или пробу физических сил или двигательных способностей, располагающие быть учеником интеллектуально или моторно-активным и заинтересованным, самому решать собственные проблемы, воспринимать всё лучшее в окружающих, гармонизировать соотношение собственных интересов и личных отношений и воспринимать себя как человека уверенного и компетентного.

3. Индивидуальность может, как способствовать раскрытию двух вышеизложенных качеств, так и затруднять их развитие. Особенности личности у занимающегося формируются с довольно раннего возраста и находят отражение в ее характере. Однако характер может претерпевать определенные изменения под воздействием окружающей среды.

Теоретическая концепция индивидуального развития базируется на целом круге понятий и терминов, в сущности своей объясняющих феномен «гетерохронности». Некоторые специалисты [2], [7] объясняют это понятие с позиции «концепции относительного роста» как результат неравномерного роста частей организма. Другие специалисты [15], [16] еще ранее высказали свое суждение по этому вопросу в виде «теории индивидуальности», где развитие было подчинено закономерности «от целого к частному». Однако наиболее удачное объяснение понятию «гетерохронности» было дано П.К. Анохиным в представленной им теории системогенеза, в которой принципиальная разница между локальными и тотальными формами поведения отсутствует. Суть ее заключается в том, что какая функциональная система необходима организму в первую очередь, на данном этапе онтогенеза и какая роль принадлежит процессам, регулирующим внешнюю сторону онтогенеза, появляющуюся в форме гетерохронии. Поставленные вопросы следует рассматривать в единой связи с теоретической концепцией индивидуального развития, предполагающей в свою очередь изучение фаз, стадий, этапов, периодов как основной разделительной функции гетерохронности онтогенеза.

Принцип индивидуализации не противостоит принципу коллективного обучения, так как он отражает не индивидуальную работу с занимающимся (она может осуществляться и шаблонно, с каждым одинаково), а учет индивидуальных особенностей курсантов, который может осуществляться и при групповом методе обучения. Этот принцип выражается наиболее отчетливо в том случае, когда преподаватель применяет индивидуальный подход в воспитании занимающегося, в создании комплексов упражнений (для занятий с учетом отклонений в состоянии здоровья или для улучшения двигательных способностей), соответствующих характеру и подготовленности учащихся, а также в соответствии общих основ техники выполнения упражнения морфофункциональным особенностям курсантов и т. д. На занятиях физической культурой индивидуальный подход к занимающимся проявляется в индивидуализации темпа выполнения учебных заданий, что является фактором поддержания высокой активности учащихся. Здесь можно выделить два самостоятельных аспекта этого вопроса.

Первый аспект состоит в индивидуальном темпе овладения учебным материалом. В зависимости от способностей, уровня подготовленности, типологических особенностей курсанты овладевают учебным материалом в разные сроки. Показано, что у занимающихся с высокой степенью лабильности, подвижности нервных процессов на первых этапах овладение двигательными навыками проходит успешнее, чем у занимающихся с инертностью нервных процессов. Вследствие этого, одним курсантам предлагаемых преподавателем повторений мало, а другим – много [9], [11].

Задача индивидуализации темпа овладения учебным материалом успешно решается при использовании программированного обучения: каждый курсант работает с учебным материалом самостоятельно и переходит к последующему заданию, как только благополучно выполнит предыдущее. В зависимости от успехов за одно и то же время один занимающийся сможет выполнить больше заданий, а другой – меньше. Преимущество в том, что первый не подгоняет второго, а второй не замедляет обучение первого [19].

Попытки применить программированное обучение в физическом воспитании делались многими преподавателями, но широкого распространения не получили в основном из-за организационных сложностей.

Второй аспект касается индивидуализации нагрузки на занятиях физической культуры. Не всегда оправдано, чтобы все занимающиеся выполняли упражнения одно и то же число раз: одним нагрузка покажется тяжелой, а другим – недостаточной. В то же время, если одних курсантов останавливать, то они могут помешать продолжать выполнение упражнений другим. Поэтому лучше (когда это возможно) преподавателю считать до десяти, а учащиеся выполняют упражнение в темпе, посильном для каждого.

Индивидуализация подхода требует предварительного изучения психологических особенностей курсантов, их физических возможностей. Только познав обучаемого, преподаватель физического воспитания может успешно реализовать на практике этот дидактический принцип.

На современном этапе развития физической культуры занимающихся, дальнейший рост различий по уровню физической подготовленности и спортивных достижений между отдельными курсантами во многом зависит от индивидуальных методов построения учебно-тренировочного процесса и выбора эффективных средств подготовки. С их помощью решаются вопросы повышения уровня необходимых двигательных способностей, совершенствования технического мастерства, а также разработки индивидуальных программ подготовки для дополнительных и самостоятельных занятий.

Для реализации индивидуального подхода в системе многолетней подготовки обязательен учет личных особенностей возрастного развития, определяющих направленность и амплитуду изменчивости признаков. Несомненно, для современного физического воспитания, особенно на уровне значимых различий физического состояния курсантов, необходимо наличие у занимающихся весьма обширного комплекса свойств и качеств, которые определяют уровень достижений. К ним относятся, прежде всего, признаки природного происхождения, в первую очередь, морфологические и психофизиологические особенности. В своей совокупности они определяют все многообразные формы адаптации к специфическим и неспецифическим условиям физического воспитания. В основе определения путей индивидуализации многолетней подготовки должны лежать особенности конституции занимающихся, в том числе, связанные с ней особенности протекания процессов биологического развития. Определение степени индивидуального полового развития по вторичным половым признакам, уровень развития и темпы прироста двигательных и координационных способностей, психологических и психофизиологических особенностей высшей нервной деятельности. Особенности строения и функционирования внутренних органов являются важной материальной основой для высокой физической работоспособности курсантов.

В специальной литературе по вопросам индивидуализации физической подготовки занимающихся с учетом выше указанных индивидуальных особенностей, характерных для всех курсантов, отмечается, что одним из основных путей при решении данной задачи является разделение занимающихся на типы или группы по исходному физическому состоянию, исходя из соотношения уровня отдельных сторон подготовленности [3], [10]. Вместе с тем, ряд авторов [18], [20], отвергая такую постановку вопроса, указывают на однородность результатов тестирования занимающихся, в то же время, допуская существование определенной структуры модели результатов в физическом состоянии занимающихся.

Особенно значимо эта проблема выступает в возрасте 19–20 лет, так как к этому времени индивидуальный уровень двигательных способностей достигает естественного максимума, закрепляются навыки владения техникой разнообразных движений, а также заканчивается физиологическое формирование организма.

Решаются вопросы повышения уровня необходимых двигательных способностей, совершенствования технического мастерства, а также разработки индивидуальных программ подготовки и их реализации при строгом учете особенностей контингента занимающихся [4], [6].

Дифференцированная система построения учебно-тренировочного процесса по физической культуре курсантов МЧС Республики Беларусь требует постоянно исследовать и учитывать ряд предпосылок, которые конкретизируются в каждом учебном заведении с учетом спортивной базы, состояния здоровья и уровня подготовленности занимающихся, наличия специалистов и т. п.

Первый раздел должен включать следующие показатели:

- общее количество занимающихся;
- соотношение женского и мужского контингента;
- сменность учебного процесса (одна, две, три смены);
- общие академические занятия проводятся поточно по факультетско-курсовому принципу или другому;
- количественный состав различных факультетов;
- состав академической учебной подгруппы от 12–15, группы до 25–30 занимающихся, которые различаются по полу, состоянию здоровья, физической подготовленности;
- количественный состав преподавателей и их специализацию;
- фиксированную практическую нагрузку преподавателей на учебный год;
- наличие спортивной базы и ее пропускная способность, с учетом сменности занятий.

Второй раздел должен включать анализ уровня состояния здоровья курсантов для занятий физической культурой.

Третий раздел должен включать анализ психофизического состояния здоровья курсантов.

Именно дифференцированный подход к организации учебно-тренировочного процесса по физической культуре позволяет в наибольшей степени учесть различия в психофизическом состоянии курсантов и методически правильно подойти к организации учебно-тренировочного процесса.

Дифференцированный подход включает два этапа. Первый этап – определение состояния здоровья, уровня физической подготовленности, функциональных возможностей, физического развития занимающихся. Второй этап – комплектование учебных групп с учетом результатов обследования, полученных на первом этапе.

Для эффективного построения учебно-тренировочного процесса проводится комплектование учебных групп по физическому воспитанию в отделениях, при этом используется дифференцированный подход. В зависимости от количества курсантов, различия в уровне подготовленности, системы организации обучения в учебном заведении может применяться одна из двух основных схем комплектования групп:

Первая – минимальная (разделение на мужские и женские группы).

Вторая – полная дифференциация.

Исследования последних лет и практический опыт работы показывают, что целесообразным является комплектование групп в следующей последовательности: во-первых учитывается уровень функциональной подготовленности; во-вторых, уровень развития двигательных способностей; в-третьих, учитываются имеющиеся незначительные отклонения в состоянии здоровья без существенных функциональных изменений; в-четвертых – физическое развитие.

Такой подход позволяет подобрать адекватную физическую нагрузку. При этом педагогу требуется реально учитывать индивидуальные функциональные возможности, уровень развития основных двигательных способностей каждого курсанта и на этой основе строить учебно-тренировочный процесс. Однако на практике в большинстве случаев педагоги при этом подходе принцип индивидуализации, требующий учета индивидуальности каждой личности, подменяют групповой дифференциацией, т. е. подбор средств и нагрузки носит общегрупповой характер.

Многолетние массовые исследования физического состояния курсантов, поступающих на первый курс, выявили, что уровень функциональных возможностей, развития двигательных способностей первокурсниц различен. Анализ результатов исследований позволяет условно разделить курсантов по уровню психофизического состояния здоровья на три основных группы:

В первую группу включаются курсанты с высоким общим уровнем развития основных двигательных способностей, получившие по всем тестам 4–5 баллов.

Во вторую группу включаются курсанты, имеющие 4–5 баллов в тесте на выносливость и функциональной пробе Рюффье и средний уровень подготовленности в показателях скоростно-силовой и силовой подготовки.

Третья группа комплектуется из курсантов, имеющих удовлетворительный уровень психофизического состояния и не имеющих отклонений в состоянии здоровья.

Исследования последних лет и практический опыт работы показывают, что целесообразным является комплектование учебных групп (подгрупп) с учетом реальных обстоятельств, главным образом по уровню функциональной и физической подготовленности.

В зависимости от количества занимающихся, различия уровня их подготовленности, системы организации обучения в учебном заведении, наилучший эффект при дифференцированном подходе дает спарринговая организация учебно-тренировочного процесса, которая подразумевает оптимальную численность учебной группы 25–30 курсантов, и занятия проводят два преподавателя. Это, во-первых, способствует созданию лучших предпосылок для качественного индивидуального, мало-группового и группового построения учебно-тренировочного процесса. Во-вторых, в занятиях может быть успешно достигнуто решение частных задач каждой малой учебной группой (при комплектовании временных групп согласно с выше рассмотренными схемами) под руководством преподавателей. В-третьих, возможна более эффективная индивидуальная коррекция выполнения упражнений и оперативный контроль за состоянием занимающихся по ходу занятий.

Такая организация и построение учебно-тренировочного процесса по физической культуре позволяют адекватно управлять занимающимися и в течение двух лет улучшить физическое состояние и, как следствие, повысить уровень здоровья курсантов.

Литература

1. Ашмарин, Б.А. Теория и методика педагогических исследований в физическом воспитании / Б.А. Ашмарин. – М. : Физкультура и спорт, 1978. – 223 с.
2. Бойко, В.В. Целенаправленное развитие двигательных способностей человека / В.В. Бойко – М. : Физкультура и спорт, 1987. – 144 с.
3. Боген, М.М. Современные теоретико-методические основы обучения двигательным действиям : автореф. дис... д-ра пед. наук : 13.00.04 / М.М. Боген ; Гос. Центральный ин-т физ. культуры. – М., 1989. – 52 с.
4. Бондаревский, Е.Я. Педагогические основы контроля за физической подготовленностью учащейся молодежи : автореф. дис... д-ра. пед. наук : 13.00.04 / Е.Я. Бондаревский ; Гос. Центральный ин-т физ. культуры. – М., 1983. – 45 с.
5. Бондаренко, К.К. Применение дифференцированного подхода к оценке специальной подготовки пожарных спасателей / К.К. Бондаренко, Д.Н. Григоренко // Пожарная безопасность. – № 2. – М. : ВНИИПО, 2005. – С. 83–89.
6. Вайцеховский, С.М. Книга тренера / С.М. Вайцеховский. – М. : Физкультура и спорт, 1971. – 312 с.
7. Вяткин, Б.А. Спорт и развитие индивидуальности человека (опыт системного исследования) / Б.А. Вяткин // Теория и практика физической культуры. – 1993. – № 2. – С. 1–5.
8. Гельман, Г.Л. Специальная физическая подготовка морских многоборцев с учетом ее факторной структуры и должных параметров в динамике годичного цикла : автореф. дис. ... канд. пед. наук : 13.00.04 / Г.Л. Гельман ; Моск. обл. пед. ин-т. – М., 1987. – 26 с.
9. Годик, М.А. Спортивная метрология : учебник для институтов физ. культуры / М.А. Годик. – М. : Физкультура и спорт, 1988. – 192 с.
10. Демьянченко, Ю.К. Физическая подготовка / под. ред. Ю.К. Демьянченко. – М. : Военное издательство, 1987. – 248 с.

11. Дрюков, В.А. Тренировка в современном пятиборье / В.А. Дрюков. – Киев : Здоров'я, 1988. – 128 с.
12. Ильинич, В.И. Профессионально-прикладная физическая подготовка студентов ВУЗов : Научно-методические и организационные основы / В.И. Ильинич. – М. : Высш. школа, 1978. – 144 с.
13. Караваева, Е.Л. Научно-методическое обеспечение физического воспитания учащейся молодежи в средних и высших профессиональных учебных заведениях : автореф. дис. ...д-ра. пед. наук : 13.00.04 / Караваева Е.Л. ; Казахская академия спорта и туризма. – Алмата, 2008. – 46 с.
14. Ключников, А.В. Основы физического воспитания в таблицах и схемах : Практическое пособие для курсантов и студентов / А.В. Ключников, В.А Смирнов, Д.Н. Григоренко. – Гомельский инженерный институт МЧС Республики Беларусь. – Гомель : 2009. – 24 с.
15. Коледа, В.А. Психология физического воспитания молодежи / В.А. Коледа. – Мн. : Полымя, 1990. – 102 с.
16. Купчинов, Р.И. Управление многолетней подготовкой спортсменов-многоборцев : автореф. дис. ...д-ра. пед. наук : 13.00.04 / Р.И. Купчинов ; ВНИФК. – М., 1998. – 46 с.
17. Купчинов, Р.И. Оценка психофизического состояния студентов в учебном процессе по физической культуре : учебно-методическое пособие / Р.И. Купчинов, Т.А. Глазко. – Минский лингвистический университет. – Минск : МГУЛУ, 2006. – 46 с.
18. Муrowицкий, А.И. Инновационная методика воспитания физических качеств у спасателей и пожарных в процессе профессионально-прикладной подготовки : автореф. дис. ... канд. пед. наук : 13.00.04. / А.И. Муrowицкий ; Смоленский гос. ин-т. физ. культуры. – Смоленск, 2004. – 20 с.
19. Филин, В.П. Теория и методика юношеского спорта : учеб. пособие для институтов и техникумов физ. культуры / В.П. Филин. – М. : Физкультура и спорт, 1987. – 128 с.
20. Хутиев, Т.В. Управление физическим состоянием организма / Т.В. Хутиев, Ю.Г. Антомонов, А.Б. Котова, О.Г. Пустовойт. – М. : Медицина, 1991. – 256 с.

УО «Гомельский инженерный институт»
МЧС Республики Беларусь

Поступила в редакцию 19.11.2013

УДК 37.01

Творческая деятельность будущих инженеров как фактор развития личности специалиста в учебно-воспитательном процессе технического вуза

Е.Ю. Чудина

Рассмотрена проблема воспитания творческой личности будущего инженера. Сделан краткий анализ исследований по данной тематике. Обоснована необходимость включения элементов творческой деятельности студентов в учебно-воспитательный процесс технического вуза.

Ключевые слова: будущие инженеры, творческая деятельность, технический вуз.

The problem of education of creative personality of a future engineer is considered in the article. Brief analysis of researches on this subject is done. The necessity of including the elements of creative activity of students is reasonable for the educational process of technical institution of higher learning.

Keywords: future engineers, creative activity, technical institution of higher learning.

Введение. Как отмечают исследователи (Ю. Похолков, А. Давыдов и другие), современному производству необходимы не просто инженеры, а специалисты, владеющие технологиями творческой деятельности и соответствующими профессиональными качествами. Однако сегодня подготовка будущих инженеров ограничивается сферой специальных знаний, умений и навыков.

Анализ последних исследований и публикаций рассматриваемой проблемы. Ученые (В. Андрущенко, А. Пономарев, В. Левченко, М. Черемский и другие) указывают на необходимость гуманизации инженерного образования, в частности, на безусловной необходимости формирования творческой личности инженера [14]. М. Черемский пишет, что воспитание творческой личности будущего инженера полностью зависит от деятельности педагогов, которые должны в своей педагогической практике не только использовать профессиональные знания, умения и навыки, но и творческие методы обучения и воспитания [17]. Это положение основывается и на исследованиях (В. Дружинина, А. Лука, К. Роджерса), указывающих на то, что одним из основополагающих условий развития творческих способностей выступает неформальность среды обучения и возможности для творческой деятельности.

Нерешенные ранее части проблемы, которым посвящена статья. Существует мнение, что формированию творческой личности будущих инженеров в технических вузах уделяется недостаточное внимание. Как правило, обучение ориентировано на освоение необходимых фундаментальных и специальных знаний. Только обучение студентов архитектурных специальностей предполагает элементы творчества и включает в себя знакомство с законами творчества. Например, курс эстетики в инженерно-строительных вузах читается только для студентов архитектурных специальностей, а для эстетического воспитания студентов инженерных специальностей учебной программой часы не предусмотрены. Поэтому воспитание творческого начала у студентов инженерных специальностей может быть реализовано только в процессе преподавания фундаментальных и специальных дисциплин.

Цель – подчеркнуть значимость творческой деятельности будущих инженеров в учебно-воспитательном процессе технического вуза как фактора развития творческой личности специалиста и исследовать возможности развития творческого начала у студентов инженерных специальностей.

Основной материал исследования. Проблему воспитания творческой личности инженера исследует В. Андрущенко, который указывает на необходимость гуманизации и демократизации инженерного образования [1]. М. Черемский отмечает, что от развития творческих способностей инженера, профессиональная деятельность которого связана с конструированием, зависит благополучие общества. Стоит согласиться с В. Кудиным и И. Зязюном, что современная

профессиональная подготовка должна готовить специалиста широкого мышления, высокой культуры и морали, который может ориентироваться на новые возможности и технологии в своем профессиональном творчестве [8]. Современный инженер – это творческая, интеллектуально развитая личность, которая стремится к высокой культуре, самосовершенствованию и саморазвитию, которая умеет использовать достижения науки и техники в производстве [9].

Как отмечает Т. Волошина, у всех людей есть творческое полушарие мозга, а значит, все имеют способности к творчеству; однако у многих творческий потенциал остается недостаточно развитым. Кто-то рождается с творческим талантом, а кто-то развивает его на протяжении всей жизни. Например, Моцарт написал свое первое музыкальное произведение – концерт для клавесина, причем такой сложный, что немногие из тогдашних европейских виртуозов могли бы его исполнить – в четыре года; а американская художница Анна Мари Робертсон начала писать картины в возрасте около семидесяти лет [4]. Ее работы выставались не только в США, но и многих странах Европы, а также в Японии.

В педагогической литературе структура творческой деятельности рассматривается с точки зрения двух подходов: через стадии творческой деятельности и через различные типы мышления (продуктивный и репродуктивный, дивергентный и конвергентный). В последнее время разрабатывается третье психолого-педагогическое направление исследования творческой деятельности, связанное с анализом процесса творчества на основе решения проблем (Т. Балл, А. Брушлинский, И. Ильницкая, И. Лернер, А. Матюшкин, М. Махмутов, Л. Фридман, Т. Шамова и др.). Творческая деятельность рассматривается здесь через призму личностных качеств человека, к которым относятся продуктивность, оригинальность мышления, изобретательность, умение видеть проблему, способность к генерации новых идей и т. д.

Психологи, изучающие творческую деятельность, выделяют следующие фазы творческой деятельности:

- первая фаза (сознательная работа) – подготовка – особое деятельностное состояние, являющееся предпосылкой для интуитивного «озарения» новой идеей;
- вторая фаза (бессознательная работа над проблемой) – «вынашивание» идеи;
- третья фаза (переход бессознательного в сознательное) – вдохновение, в результате бессознательной работы в сферу сознания проникает идея решения;
- четвертая фаза (сознательная работа) – развитие идеи, ее окончательное оформление и проверка.

Согласно исследованиям Я. Пономарева, центральное звено механизма творческой деятельности включает работу следующих фаз: логического анализа проблемы, завершающегося крахом логических программ; интуитивного решения; вербализации интуитивного решения; формализации нового знания [13].

По мнению исследователей, для реализации творческой деятельности необходимо наличие следующих взаимосвязанных компонентов: интеллектуальных способностей, специальных знаний, развития необходимого типа мышления, личностных характеристик, мотивации, окружения (среды). Д. Богоявленская разработала гипотезу о том, что творчество – это нечто большее, чем просто совокупность уровней функционирования каждого из компонентов [3]. Во-первых, для уровня развития некоторых компонентов может существовать пороговый предел (например, в уровне специальных знаний или возможностей среды); независимо от уровня, достигнутого в других компонентах, профессиональное творчество специалиста в области, не связанной с его сферой деятельности, маловероятно. Во-вторых, среди компонентов возможна определенная взаимокompенсация, когда высокий уровень одного из компонентов (например, мотивации) компенсирует низкий уровень другого компонента (к примеру, окружения). В-третьих, компоненты постоянно взаимодействуют между собой (к примеру, интеллект и мотивация или мотивация и окружение); при этом подобного рода взаимодействие может привести к нелинейному увеличению эффекта.

Р. Стернберг говорит о значимости определенных личностных качеств для реализации творческой деятельности специалиста. Эти качества включают в себя готовность преодолевать препятствия, принимать на себя разумный риск, терпеть неопределенность и другие. А. Попов подчеркивает, что человек как субъект индивидуального творчества – это отдельно взятая творческая личность, наделенная многообразием творческих качеств и стремящаяся эти качества привести в движение, реализовать в направлении от себя, преобразуя окружающий мир, или внутрь себя, т.е. постоянно изменяя, совершенствуя себя самого [15].

Инженеру, как субъекту творческой деятельности, присущи следующие личностные качества: изобретательность, энергичность, находчивость, честность, открытость, упорство, настойчивость; умение работать в команде; аналитичность и логичность мышления; стремление к самосовершенствованию и профессиональному росту; стремление к самостоятельным открытиям.

Можно согласиться с Т. Волошиной в том, что творческая деятельность не только возможна, но и необходима при организации учебно-воспитательного процесса в вузе, поскольку все студенты должны иметь возможность развивать свой творческий потенциал. Создание условий для творческой деятельности студентов инженерных специальностей способствует более гармоничному развитию их интеллектуальных способностей и образного мышления.

Психологи отмечают, что прямое обучение творчеству невозможно, но возможно косвенное влияние на развитие творческих способностей за счет создания условий, стимулирующих творческую деятельность [11]. Проблему формирования способностей студентов к творчеству, в частности, техническому, невозможно решить при обучении одной отдельной дисциплине, отмечает Е. Белова [2]. Необходимо обеспечить взаимодействие всех дисциплин, то есть обеспечить системность в решении этой проблемы. Таким образом, при организации учебно-воспитательного процесса в вузе необходимо создавать условия для реализации различных видов творческой деятельности студентов, в частности, при преподавании фундаментальной и специальных дисциплин.

Возникает необходимость использования в системе профессиональной подготовки инженеров таких видов деятельности студентов, которые благоприятствуют творчеству. Учебный процесс становится более интересным для студентов, если он несет в себе возможности для творческого самовыражения. Сухие научные факты становятся более живыми и воспринимаются студентами намного легче, если внести в занятия элементы творчества.

Важным элементом творческой деятельности при организации учебного процесса считается предоставление студентам возможности самим составлять задачи, которые им было бы интересно решить, после изучения теоретического материала и решения стандартных задач по выбранной теме. Например, при изучении курса высшей математики это может быть задача о нахождении объема фигуры, предложенной студентами; при изучении курса теории вероятностей – задача о вероятности событий из реальной жизни, например, вероятность выигрыша в лотерею по правилам, предложенным студентами. Также можно предложить студентам найти необычные, интересные задачи во время самостоятельной работы дома.

Элементом творческой деятельности студентов во время изучения естественнонаучных дисциплин может быть также поиск математических явлений в красоте окружающего мира, таких как симметрия снежинок, гармония построения раковины улитки по законам золотого сечения и т. д. Результаты творческих поисков студентов могут быть оформлены в виде рефератов или докладов на студенческой конференции.

При организации естественнонаучной подготовки важную роль играют красивые иллюстрации к изучаемому материалу. Это могут быть, например, изящные графики функций, причем студенты могут сами предложить вид функции и построить графики с использование специальных компьютерных программ (рисунок 1).

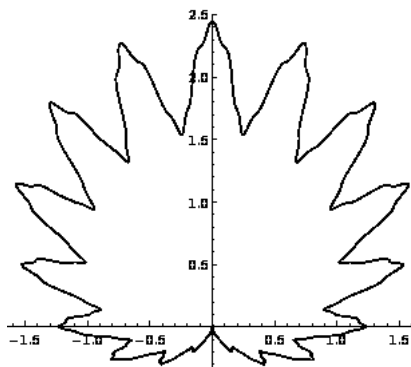


Рисунок 1 – График функции $r = (1 + 0,2 \cos 20\varphi)(1 + 0,02 \cos 100\varphi)(1 + \sin \varphi)$ в полярной системе координат

Большое значение для воспитания творческой личности будущего инженера имеет художественное конструирование. О. Пискун рассматривает художественно-конструкторскую деятельность как разновидность учебно-творческой деятельности, которая имеет явно выраженный творческий преобразующий характер [12]. Художественное конструирование – это комплексная междисциплинарная конструкторско-художественная деятельность, которая объединяет в себе элементы естественнонаучных, технических, гуманитарных знаний, инженерного конструирования и художественного мышления. В широком смысле задачей художественного конструирования является приведение технической, пространственной структуры создаваемого объекта к соответствию требованиям технической эстетики, то есть определенным эталонам внешнего вида объекта. Без этого невозможна деятельность современного инженера, отмечает В. Глазычев [7].

Многие авторы считают, что при организации учебно-воспитательного процесса в техническом вузе необходимо вводить элементы художественного конструирования. Можно давать студентам задания создать модели зданий или других инженерных конструкций. При изучении дисциплин естественнонаучного цикла интересным для студентов заданием может быть конструирование правильных многогранников (рисунок 2), флексагонов или изгибаемых многогранников из разверток [5], [6]. Конструировать такие модели можно из картона или других легкообрабатываемых материалов. Задания такого типа обычно вызывают живой интерес у студентов, развивают творческие способности, конструкторский талант и, главное, побуждают к дальнейшей творческой и научно-исследовательской деятельности.

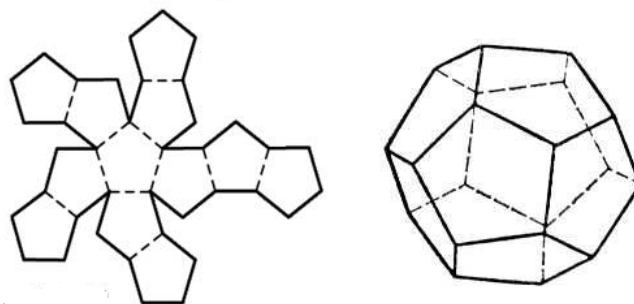


Рисунок 2 – Додекаэдр и его развертка

Готовность к творческой деятельности является сложным педагогическим понятием, имеющим определенную структуру, функции, свойства. Его структура включает три основных компонента: теоретический, отвечающий за базовые знания и представления студента в области творческой инженерной деятельности; практический, ориентирующий на наличие способностей и развитых умений, необходимых для реализации знаний и осуществления творческой деятельности; психологический, включающий характеристики свойств и качеств, благодаря которым инженер способен самостоятельно творить [10]. Признаками готовности инженера к творческой деятельности являются:

- высокий уровень интеллектуальных способностей и специальных знаний;
- интеллектуально-творческая инициативность, характеризующаяся выходом за рамки проблемы и требований непосредственной деятельности;
- развитость ассоциативного мышления;
- организованность дивергентного мышления, которая выражается в самостоятельности, умении находить оригинальные решения производственных проблем.

Заключение. Внимание уделено возможностям учебных дисциплин технического вуза в их способствовании развитию творческих способностей будущего инженера. Анализ содержания общенаучной и профессиональной подготовки будущих инженеров позволил убедиться в том, что данная проблема решается не столько благодаря содержанию учебных программ, сколько за счет педагогической деятельности преподавателей. Если преподаватели уделяют внимание этому аспекту при организации учебно-воспитательного процесса, то создаются условия для самостоятельной творческой деятельности студентов.

Анализ сложившихся подходов к пониманию творческой деятельности позволяет нам дать трактовку понятия творческая деятельность: это процесс, направленный не только на достижение цели в виде нового продукта, но и на саморазвитие определенных качеств личности. В процессе творческой деятельности будущих инженеров формируется высокий уровень интеллектуального развития; глубокие профессиональные знания; развитое техническое мышление; умение анализировать информацию, вести подготовку аналитических материалов; владеть основными методами решения учебно-исследовательских задач; умение ориентироваться в нестандартной ситуации, самостоятельно разрабатывать и реализовывать план необходимых действий; систематизировать результаты наблюдений и экспериментов; высокая познавательная активность; умения самостоятельного творческого поиска способов конструирования; высокий уровень критичности, гибкости, логичности, глубины мышления.

Как писал В. Сухомлинский, не только в учении – в оценках на занятиях, в самостоятельной работе – человек проявляет себя. Должны быть и другие сферы самореализации человека [16]. Следовательно, одной из задач педагогов высшей школы является создания условий для творческой деятельности студентов. Это особенно важно при подготовке будущих инженеров, поскольку их будущая деятельность предполагает элемент творчества. При этом нет необходимости ставить цель подготовить гениальных художников, необходимо лишь стимулировать стремление студентов к творческой деятельности. Мы должны раскрывать и развивать творческие способности студентов, заложенные в каждом, при преподавании учебных дисциплин. Организация учебно-воспитательного процесса технического вуза, реализованная с возможностью творческой деятельности студентов, позволит воспитать настоящего инженера, который творчески подходит к своей профессиональной деятельности.

Литература

1. Андрущенко, В.П. Педагогічна поезія внутрішнього духу інженера : проблема відкриття, виховання і реалізації // В.П. Андрущенко. Проблеми та перспективи формування національної гуманітарно-технічної еліти. – Харків : НТУ «ХПІ», 2005. – с. 29–40.
2. Белова, Е.К. Системный подход к формированию способностей учащихся к техническому творчеству / Е.К. Белова // Збірник наукових праць – Харків : Українська інженерно-педагогічна академія. – 2006. – № 13. – С. 245.
3. Богоявленская, Д.Б. Психология творческих способностей : Учеб. Пособие для студ. высш. учеб. заведений. – М. : Издательский центр «Академия», 2002. – 320 с.
4. Волошина, Т.А. Роль художественных дисциплин в творческом развитии будущего инженера-педагога. Электронный архив национальной библиотеки Украины им. В.И. Вернадского http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vchdpu/ped/2010_76/Voloshina.pdf.
5. Волшебные грани. Наборы для сборки моделей – Москва : Многогранники, 2012. – С. 20.
6. Гарднер Мартин. Математические головоломки и развлечения (Mathematical Puzzles and Diversions). – 2-е изд., испр. и доп. Пер. Ю.А. Данилова, под ред. Я.А Смородинского. – М. : Издательство «Мир», 1999. – 448 с.
7. Глазачев, В.Л. Способы представления художественного конструирования. / О.И. Генисаретский, Е.М. Бизунова. Теоретические и методологические исследования в дизайне. Избранные материалы : Переиздание. – М., 2004. – 327 с.
8. Зязюн, І.А. Педагогіка добра : ідеали і реалії : наук.-метод. посіб. / І.А. Зязюн. – К. : МАУП, 2000. – 312 с.
9. Михайлов, В.Д. Инженерный труд в условиях постиндустриального общества / В.Д. Михайлов, Т.М. Михайлова. – М., 2000. – 214с.
10. Односум, Л.А. Формирование готовности к самостоятельной деятельности у будущего инженера в вузе : автореф. дис. ... канд. пед. наук. : 13.00.08 / Л.А. Односум. – Калининград, 2006. – 187 с.
11. Павлова, А.А. Проблемы формирования содержания обучения техническому творчеству студентов инженерно-педагогических специальностей в курсе дисциплин метрологического профиля / А.А. Павлова, Е.Е. Рихтер // Збірник наукових праць. – Харків : Українська інженерно-педагогічна академія. – 2006. – № 13. – С. 73.
12. Пискун, О.М. Художнє конструювання як вид навчально-творчої діяльності / О.М. Пискун // Вісник. – Чернігів : Чернігівський державно-педагогічний університет. – 2007. – Випуск № 45. – С. 169.

13. Пономарев, Я.А. Психология творчества и педагогика / Я.А. Пономарев. – М., 1976. – 290 с.
14. Мистецтво як важливий чинник формування творчої особистості майбутнього інженера / О.С. Пономарьов, О.О. Рощенко, В.І. Шевченко, М.П. Черемський // Вісн. Харк. держ. акад. дизайну і мистецтв : Зб. наук. пр. – Х. : ХДАДМ, 2007. – № 6. – С. 117–122.
15. Попов, А.И. Организация творческой профессиональной деятельности инженера на производстве : Метод. указ. / А.И. Попов. – Тамбов : Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2003. – 16 с.
16. Сухомлинський, В.О. Розмова з молодим директором / В.О. Сухомлинський – Київ : Радянська школа, 1988. – 284 с.
17. Пономарьов О. С. Педагогічні умови творчого самовиявлення особистості майбутнього інженера. / О.С. Пономарьов, М.П. Черемський // Теорія і практика управління соціальними системами : філософія, психологія, педагогіка, соціологія. – 2008. – № 4. – С. 26–32.

Донбасская национальная академия
строительства и архитектуры

Поступила в редакцию 31.01.2014

ПРАВО

УДК 340.5.

Легализация и делегализация неправительственных организаций в Республике Беларусь и в Украине: сравнительный аспект

Т.В. ЖУРЕНОК

Исследуются правовые основы систем легализации НПО в Украине и Республике Беларусь в сравнительно-правовом аспекте. Приведены примеры аналогичного и отличающегося правового регулирования легализации неправительственных организаций в законодательствах указанных стран. Обоснована необходимость проведения дальнейших теоретико-методологических исследований данной проблематики.

Ключевые слова: легализация, делегализация, неправительственная организация, общественное объединение.

Legal bases of systems of legalization of non-governmental organizations (NGOs) in Ukraine and Belarus in comparative legal perspective are examined. The examples of similar and differing regulatory legalizing of non-governmental organizations in the laws of these countries are given. The necessity of further theoretical and methodological studies of this problem is explained.

Keywords: legalization, termination of, non-governmental organizations, public association.

Актуальность и общая постановка проблемы. Неправительственные организации (НПО) являются выразителями интересов и устремлений гражданского общества, индикаторами взаимодействия государства с его институтами и, несомненно, демонстрируют способность государства обеспечивать реализацию прав и законных интересов каждого индивида.

Правовые основы легализации и делегализации НПО являются малоисследованными как в Украине, так и в Республике Беларусь. Отдельные аспекты рассматривались в трудах, посвященных проблемам правового регулирования НПО в целом, таких авторов как К.В. Чуешов, В.Н. Кравчук, В.А. Гошовская [1], [2], [3].

Деятельность НПО регулируется нормами разных отраслей права: конституционного, гражданского, административного, финансового, уголовного и т. д. В этой связи речь может идти о весомости надлежащего правового регулирования отношений современного демократического государства с общественными формированиями. Одной из форм такого межсекторального взаимодействия является легализация организаций «третьего сектора».

Большинство республик бывшего СССР создали национальное законодательство о легализации неправительственных организаций еще в 90-е годы XX – начале XXI вв. (Украина – в 1992 г. Республика Беларусь – в 1994, Российская Федерация – в 1995, Казахстан, Молдова – в 1996, Таджикистан – в 1998, Армения – в 2001, Туркменистан – в 2003) и оно оказалось весьма сходным по содержанию. Несмотря на ряд серьезных недостатков, это правотворчество сыграло свою роль в становлении гражданского общества на постсоветском пространстве [4, с. 27], ибо данными законами были разрешены основные проблемы регулирования правового статуса и процедуры легализации организаций «третьего сектора». В дальнейшем обновление законов привело к исключению из правового регулирования НПО политических партий.

В Украине Закон «Об объединениях граждан» регулировал сферу легализации неправительственных организаций (НПО) более двадцати лет, до 2013 г. Сегодня в действует новый Закон «Об общественных объединениях» от 22 марта 2012 г. [5]. Следует отметить значительную трансформацию украинского законодательства в сфере легализации НПО в последние годы, направленную на приближение к европейским стандартам. Уже в начале 2014 г. были внесены изменения в Закон Украины относительно установления новых статусов НПО и соответствующих правовых режимов деятельности таких объединений.

Республика Беларусь коренным образом не отличается от вышеуказанных стран СНГ по вопросам правового регулирования процедур официального признания (легализации) НПО. В 2013 г. в Закон Республики Беларусь 1994 г. «Об общественных объединениях» были внесены значительные по объему и содержанию изменения, которые в большинстве своем касались легализационных процедур.

Изложение основного материала. Согласно статье 36 Конституции Украины 1996 г. граждане Украины имеют право на свободу объединения в политические партии и общественные организации для защиты и удовлетворения своих прав и свобод [6].

Сегодня в Украине отсутствует общий закон, который регулировал бы вопросы образования и легализации НПО. Эту функцию выполняет Гражданский кодекс Украины 2003 г. (далее – ГК Украины). Однако там термин «непредпринимательское общество» означает юридическое лицо, которое не имеет целью получение прибыли и, соответственно определяет общий порядок образования непредпринимательских обществ как юридических лиц.

Специальным законом, который устанавливает правила легализации НПО (кроме политических партий и некоторых других объединений), является Закон Украины «Об общественных объединениях» (далее – Закон Украины), введенный в действие 1 января 2013 г. [5].

В Республике Беларусь также существует двухуровневая система правового регулирования деятельности НПО: первый уровень представлен Гражданским кодексом, второй – специальным законодательством. Причем белорусская система правового регулирования свидетельствует о примате кодексов над законами. Кроме того, белорусский законодатель отказался от разработки и принятия Закона «О некоммерческих организациях» ввиду неэффективности применения аналогичных нормативно-правовых актов в других странах и нацеленности на совершенствование действующего законодательства.

В соответствии со статьей 4 Конституции РБ на территории государства могут образовываться политические партии и другие общественные объединения, которые должны действовать в соответствии с Конституцией и законами РБ [7].

Правовой статус общественных объединений в Беларуси с 1994 г. определяет Закон «Об общественных объединениях» от 4 октября 1994 г. (далее – Закон РБ). В соответствии со статьей 2 Закона РБ граждане Республики Беларусь имеют право образовывать и вступать в уже действующие общественные объединения. Иностранцы в Беларуси могут основывать только международные общественные объединения [8]. В отличие от этого в Украине иностранцы и апатриды наделяются правом основывать общественные организации [5].

В соответствии с частью третьей статьи 1 Закона РБ общественные объединения и их союзы объединяются обобщающим понятием «некоммерческие организации» [8].

Общественные объединения в Республике Беларусь создаются по территориальному принципу: международные, республиканские и местные. Такой принцип был присущ и Украине до введения в действие с 1 января 2013 г. Закона «Об общественных объединениях». Утративший силу Закон «Об объединениях граждан» [9] делил общественные организации на международные, всеукраинские и местные. В Украине и в Беларуси могут создаваться отделения международных НПО, созданных и легализованных на территории других государств.

Что касается правовых ограничений относительно создания и деятельности НПО, то белорусский законодатель устанавливает запрет их деятельности, направленной на содействие предоставлению иностранными государствами гражданам Республики Беларусь льгот и преимуществ, связанных с политическими, религиозными взглядами или национальной принадлежностью в нарушение законодательства (статья 7 Закона) [8].

Кроме того, белорусское законодательство выдвигает следующие требования к необходимому для образования объединения количеству учредителей: для международного – не менее десяти учредителей (членов) от Республики Беларусь и не менее чем по три учредителя (члена) от одного или нескольких иностранных государств, а также создание на территории этих государств организационных структур этого общественного объединения (отделения, филиала, представительства); для республиканского – не менее пятидесяти учредителей (членов) от большинства областей Республики Беларусь и города Минска; для местного – не менее десяти учредителей (членов) от двух или более административно-территориальных единиц территории, на которую будет распространяться деятельность этого общественного объединения; для отделения международного общественного объединения, созданного на территории иностранного государства, – не менее десяти учредителей (членов) от Республики Беларусь.

В отличие от украинского законодательства, в Республике Беларусь юридические лица не могут учреждать общественные объединения.

Относительно терминологии, которая используется белорусским и украинским законодателями для определения процедуры официального признания или «узаконивания» НПО, следует отметить, что Закон использует термин «государственная регистрация», причем ей подлежат не только непосредственно объединения, но и изменения (дополнения) в их уставах, а также гимны, значки, вымпелы, галстуки, т. п. Исходя из этого, создание объединения без статуса юридического лица белорусским законодательством не предусмотрено, более того – организационные структуры НКО могут наделяться правами юридического лица.

В Украине аналогичная по результату процедура именуется «легализацией». Легализация в свою очередь осуществляется тремя способами: путем регистрации, уведомления о создании, аккредитации обособленного подразделения иностранной НПО.

Функция государственной регистрации НПО в Беларуси возложена на Министерство юстиции и его территориальные органы. В Украине эти полномочия возложены на Государственную регистрационную службу Украины (Укргосреестр), деятельность которой координируется Кабинетом Министров Украины через Министра юстиции Украины, и ее территориальные органы, созданные в составе территориальных управлений юстиции [10].

Закон РБ определяет срок в один месяц с момента проведения установочного съезда (конференции, общего собрания), на протяжении которого документы должны быть поданы на государственную регистрацию. В Украине установлен вдвое больший срок – 60 дней.

Несколько слов следует сказать также об органах управления НПО, которые определены законами сравниваемых государств. К таковым в Республике Беларусь относят высший орган (съезд, конференцию, общее собрание и т. п.), руководящий орган (осуществляет руководство объединением в период между заседаниями высшего органа) и контрольно-ревизионный орган. В Украине – это также высший орган управления и другие органы, предусмотренные гражданским законодательством для непредпринимательских обществ: общее собрание участников, исполнительный орган, если иное не установлено законом [11].

Необходимо обратить внимание на достаточно жесткие требования законодательства РБ относительно названий общественных объединений: оно должно указывать на организационно-правовую форму, характер деятельности, содержать слова «союз» или «ассоциация». Не допускается использование в названии слов «Республика Беларусь», «Беларусь», «белорусский», «национальный», «народный», «академия». Кроме того, название не может содержать полных или сокращенных названий иностранных государств или государств, существовавших ранее, имени гражданина без согласия его либо его наследников, указание на преимущество какой-либо расы, национальности, религии или социальной группы [8]. В Украине при присвоении названия общественному объединению необходимо руководствоваться общими положениями о наименовании юридического лица, содержащихся в ГК Украины [11]. Специальные требования установлены статьей 10 Законом Украины [5], причем они практически аналогичны белорусским.

Существенной проблемой является вопрос о возможности осуществления НПО предпринимательской деятельности. В Украине новый закон предоставил такое право общественным объединениям. В Беларуси предпринимательская деятельность может осуществляться некоммерческими организациями только посредством создания коммерческих организаций и (или) участия в них, если иное не установлено законодательными актами.

Следует остановиться на контрольных функциях легализирующих органов в Украине и Беларуси. Более широкими полномочиями наделены регистрирующие органы Республики Беларусь по сравнению с легализирующими органами в Украине. Так, в Беларуси существует упраздненный недавно в Украине контроль регистрирующих органов за соответствием законодательству и уставу деятельности общественного объединения. Кроме этого, все объединения ежегодно до 1 марта предоставляют регистрирующему органу информацию, свидетельствующую о продолжении своей деятельности. На первый взгляд, такая ежегодная процедура может показаться отягощающей НПО, однако с учетом того, что лишь незначительная часть легализованных объединений продолжают работать долгое время, у регистрирующего органа в Республике Беларусь есть возможность осуществлять мониторинг состояния «третьего сектора».

Перечень документов в Законе Украины несколько меньше аналогичного в белорусском варианте. Кроме того, для украинских регистраторов срок рассмотрения документов, поданных на легализацию НПО, составляет семь рабочих дней [5], тогда как Министерство юстиции Республики Беларусь и его территориальные подразделения имеют для этого целый календарный месяц [8].

Необходимо отметить также разность процедурных решений, которые могут быть приняты легализирующими органами в Беларуси и в Украине. В РБ органы Министерства юстиции могут принять решение о государственной регистрации, отказе в государственной регистрации или приостановлении (на срок до одного месяца) государственной регистрации НКО. В Украине возможны четыре варианта развития событий: регистрация, отказ в регистрации, направление документов на доработку и оставление документов без рассмотрения по сути.

Сведения о легализованных общественных объединениях в обеих странах подлежат внесению в соответствующие государственные реестры.

Кроме свидетельства о государственной регистрации, действующее белорусское законодательство предусматривает возможность выдачи руководителю общественного объединения удостоверения. Выдача удостоверения руководителю НПО в Украине не предусматривается действующими нормативно-правовыми актами.

На территории как Украины, так и Беларуси, запрещается деятельность нелегализованных общественных объединений.

Меры воздействия к организациям-нарушителям в РБ и в Украине похожи. Так, белорусским общественным объединениям со стороны регистрирующего органа может быть вынесено письменное предупреждение, а по решению суда может быть приостановлена до полугода их деятельность. В то же время законодатель предоставляет возможность устанавливать дополнительные меры воздействия на НПО в законах о борьбе с терроризмом и противодействии экстремизму. Необходимо отметить, что предупреждение, приостановление деятельности и ликвидация применяются последовательно, если же нарушение влечет ликвидацию, к организации не могут быть применены предупреждение или приостановление деятельности.

В Украине предусмотрена ликвидация или принудительный роспуск НПО по решению суда, инициированному легализирующим органом [5]. Согласно положениям Закона Украины «Об объединениях граждан», действовавшего до 1 января 2013 г., к НПО применялись предупреждение, штраф, временный запрет (приостановление) отдельных видов деятельности, временный запрет (приостановление) деятельности и принудительный роспуск (ликвидация) [9].

Обратимся к способам прекращения НПО в избранных для сравнения странах. Общественное объединение в Беларуси может быть реорганизовано по решению высшего органа управления и такая реорганизация подлежит государственной регистрации (статья 19 Закона РБ) [8]. Ликвидация некоммерческой организации возможна по решению высшего органа такой организации либо по решению суда. Практически идентичными являются способы прекращения общественных объединений в Украине, однако реорганизована НПО может быть только путем присоединения к другому общественному объединению такого же статуса (статья 25 Закона Украины) [5].

Следует отметить достаточно жесткую реакцию белорусского законодателя на однократное нарушение общественным объединением законодательства о массовых мероприятиях или законодательства, регулирующего использование иностранной безвозмездной помощи. Такие нарушения могут служить основанием для ликвидации объединения по решению суда.

Право инициирования прекращения деятельности общественного объединения в судебном порядке в Беларуси и в Украине предоставлено легализирующим органам.

Необходимо остановиться на такой форме общественных объединений, которые создаются в Республике Беларусь, как *республиканское государственно-общественное объединение*. Нормативно-правовой основой для создания и деятельности таких НПО выступает специальный Закон Республики Беларусь «О республиканских государственно-общественных объединениях» от 19 июля 2006 г. № 150-З. Указанный вид НПО представляет собой членскую некоммерческую организацию, которая создается для выполнения возложенных на нее государственно-значимых задач. Условия создания определяются Президентом Республики Беларусь

или по его поручению Советом Министров страны. Учредителем, наряду с физическими и юридическими лицами, может быть Республика Беларусь [12]. Устав такого объединения утверждается Президентом или по его поручению Советом Министров РБ. В уставе определяются государственно-значимые задачи, возлагаемые на организацию.

Делегализация (прекращение) республиканских государственно-общественных объединений осуществляется по решению Президента Республики Беларусь или Совета Министров. На наш взгляд, такие организации нельзя относить к НПО.

Создание аналогичных по своему правовому статусу общественных объединений в Украине не предусмотрено. Напротив, существуют организации со специфическим статусом и процедурой создания: Национальный Олимпийский комитет Украины [13], Общество Красного Креста Украины [14]. По мнению Н. Богашевой, существование таких организаций является определенной правовой проблемой. Исследователь обосновывает это тем, что в соответствии со статьями 36 Конституции Украины все объединения граждан равны перед законом [15, с. 25].

Выводы и перспективы дальнейших исследований. Следует резюмировать, что нормативно-правовое регулирование НПО в Республике Беларусь и в Украине несколько отличаются друг от друга. Фактически мы имеем дело с двумя моделями правового регулирования легализации (делегализации) НПО: общерегуляторной в Украине и охранительной в Республике Беларусь. Как известно, в Украине была предпринята попытка ужесточения правового регулирования легализационных процедур Законом от 16 января 2014 г., который ввел понятия «общественного объединения, выполняющего функции иностранного агента» и «общественного объединения, которое принимает участие в политической деятельности на территории Украины». Однако этот нормативно-правовой акт просуществовал менее десяти дней и был отменен парламентом.

В то же время законодательство Республики Беларусь позволяет общественному объединению реорганизовываться в политическую партию (статья 19 Закона РБ).

Преодолимой можно назвать проблему чрезмерной детализации легализационных процедур в законах Украины и Беларуси об общественных объединениях. По нашему мнению, более целесообразно установить процедурную составляющую легализации в подзаконных нормативных актах, тем самым не перегружая законы. Указанная проблематика может стать темой дальнейших исследований.

Литература

1. Анализ теоретических подходов к определению правового положения республиканского государственно-общественного объединения / К.В. Чуешов // Вклад молодых ученых в развитие правовой науки Республики Беларусь : материалы III Междунар. науч.-практ. конф., г. Минск, 23 нояб. 2012 г. / Нац. центр законодательства и правовых исследований Респ. Беларусь ; редкол. : В.И. Семенков и др. – Минск : Бизнесофсет, 2012. – С. 272–274.
2. Кравчук, В.М. Взаємовідносини громадських організацій і держави в умовах формування громадянського суспільства в Україні (теоретико-правові аспекти) : Дис... канд. юрид. наук : 12.00.01. – К., 2008. – 229 с.
3. Гошовська, В.А. Концептуальні умови організації взаємодії Верховної Ради України з неурядовими організаціями / В.А. Гошовська, О.Р. Антонова. // Держава і регіони : Науково-виробничий журнал. Серія : Державне управління. – 2013. – № 2. – С. 48–52.
4. Міжнародний центр некомерційного права (США, Вашингтон). Реформа законодавства для об'єднань громадян у державах СНД / Міжнародний центр некомерційного права. – К. : Громадянське суспільство, 2007. – № 2. – С. 27–29.
5. Про громадські об'єднання : Закон України, 22 березня 2012 р., № 4572-VI // Офіційний вісник України. – 2012. – № 30. – Ст. 1097.
6. Конституція України (прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 р.) // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30. – Ст. 141.
7. Конституция Республики Беларусь 1994 года // [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа : <http://pravo.by/main.aspx?guid=6351>. – Дата доступа : 08.07.2014.

8. Об общественных объединениях : Закон Республики Беларусь 04 октября 1994 г., № 3254-ХІІ [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа : http://minjust.by/ru/site_menu/about/struktura/obschestv/registr. – Дата доступа : 18.07.2014.
9. Про об'єднання громадян : Закон України, 16 червня 1992 р., № 2460-ХІІ // Відомості Верховної Ради України. – 1992. – № 34. – Ст. 504.
10. Про затвердження Положення про Державну реєстраційну службу України : Указ Президента України, 06 квітня 2011 р., № 401 // Офіційний вісник Президента України. – 2011. – № 10. – Ст. 554.
11. Цивільний кодекс України, 16 січня 2003 р., № 435-IV// Офіційний вісник України. – 2003. – № 11. – Ст. 461.
12. О республиканских государственно-общественных объединениях : Закон Республики Беларусь, 16 июля 2006 г., № 150-3 // [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа : <http://pravo.by/main.aspx?guid=3871&p0=h10600150&p2={NRPA}>. – Дата доступа : 18.07.2014.
13. Про фізичну культуру і спорт : Закон України, 24 грудня 1993 р., № 3808-ХІІ // Відомості Верховної Ради України. – 1994. – № 14. – Ст. 80.
14. Про Товариство Червоного Хреста України : Закон України, 28 листопада 2002 р., № 330-IV // Офіційний вісник України. – 2003. – № 52. – Ст. 2359.
15. Богашева, Н.В. Класифікація громадських організацій : проблема правових критеріїв. / Н.В. Богашева – К. : Наукові записки Інституту законодавства Верховної Ради України, 2011. – Вип. 1(4). – С. 62–70.

Национальный университет
«Одесская юридическая академия»

Поступила в редакцию 28.07.2014

Прекращение жилищных правоотношений против воли собственника

Е.М. КАРАВАЕВА

Рассматриваются отдельные основания прекращения жилищных отношений с участием собственников на основе анализа изменений жилищного законодательства Республики Беларусь. Автор акцентирует внимание на нормах жилищного законодательства Республики Беларусь, закрепляющих возможность выселения собственника из принадлежащего ему жилого помещения в таких случаях, как нарушение им требований законодательства; снос жилого дома; перевод жилого помещения в нежилое; изъятие жилых помещений для государственных нужд. Рассматриваются вопросы выселения собственником совершеннолетних членов семьи и бывших членов семьи.

Ключевые слова: собственность, выселение, жилищные правоотношения, члены семьи, правомочия, проживание, совместное хозяйство, соглашение о порядке пользования, прекращение жилищных правоотношений, распоряжение, пользование, отчуждение, невозможность совместного проживания, задолженность по оплате.

The paper considers some grounds for termination of housing relations with owners on the basis of analysis of the changes of the housing legislation of the Republic of Belarus. The author focuses on the rules of the housing legislation of the Republic of Belarus, the possibility of securing the eviction of the owner of premises belonging to him, in such cases as violation of the requirements of the legislation, in connection with the demolition of a dwelling house, in connection with the transfer to non-residential premises, with living quarters for withdrawal state needs. The questions of eviction by the owner the adult family members and former members of the family are examined.

Keywords: property, eviction, housing legal relationships, members of a family, concession, authorities, habitation, joint household, agreement about the order of the use, termination of housing relations, instruction, use, expropriation, impossibility of living together, arrears of payment.

В Республике Беларусь максимальными правомочиями по отношению к жилым помещениям обладают их собственники. Итогом правомочий собственника по отношению к жилому помещению является прекращение жилищных правоотношений.

Жилищное законодательство устанавливает ряд оснований прекращения права собственности на жилое помещение.

Так как изначально отношения собственности регулируются гражданским законодательством, то на основе его норм о прекращении права собственности, с учетом положений жилищного законодательства можно классифицировать основания прекращения жилищных правоотношений для собственника жилого помещения относительно его воли следующим образом:

1) по воле собственника (непосредственное распоряжение жилым помещением): отчуждение собственником жилого помещения по гражданско-правовой сделке, перевод жилого помещения в нежилое;

2) независимо от воли: смерть собственника, случайная гибель жилого помещения;

3) против воли: отчуждение жилого помещения в строго предусмотренных законом случаях (наличие у собственника без уважительных причин шестимесячной задолженности по плате за жилищно-коммунальные услуги; собственник жилого помещения в течение года три и более раза привлекался к административной ответственности за нарушение правил пользования жилыми помещениями, снос жилого дома; перевод жилого помещения в нежилое (в соответствии с Жилищным кодексом (далее ЖК) и другие в соответствии со ст. 236 Гражданского кодекса (далее ГК) Республики Беларусь).

В данном исследовании не затрагиваются вопросы прекращения жилищных правоотношений для собственника жилого помещения, регулируемые ГК. Интерес представляет исследование прекращения жилищных правоотношений против воли собственника.

Рассматривая собственника как субъекта прекращения жилищных отношений, необходимо отметить его правомочия по выселению совместно с проживающими с ним лицами в соответствии с законодательством.

Актуальность исследуемого вопроса обусловлена изменениями в жилищном законодательстве Республики Беларусь, а именно принятием Жилищного кодекса Республики Беларусь в 2012 г. В соответствии с Конституцией Республики Беларусь граждане имеют право на жилище и никто не может быть произвольно лишен жилья [1, ст. 48]. Вместе с тем, Жилищный кодекс Республики Беларусь содержит ряд норм, предусматривающих возможность выселения собственников из занимаемых жилых помещений. Также можно отметить расширение прав собственников путем предоставления им возможности выселения совершеннолетних членов семьи и бывших членов семьи из жилых помещений, им принадлежащих.

Так, согласно ст. 120 ЖК, собственник жилья может выселить членов своей семьи, достигших 18 лет, без предоставления им другого жилья. Однако он не всегда сможет воспользоваться этим правом. ЖК дает гарантии бывшим членом семьи, если им негде жить, а также если их имущественное положение и другие заслуживающие внимания обстоятельства не позволяют им обеспечить себя другим жильем. В таких случаях суд может сохранить за ними право пользования этим жильем на определенный срок [2].

Бывшие члены семьи собственника жилого помещения, другие граждане, имеющие право владения и пользования жилым помещением и не имеющие доли в праве общей собственности на это жилое помещение, подлежат выселению из него по требованию собственника жилого помещения без предоставления другого жилого помещения, если иное не установлено брачным договором или письменным соглашением о порядке пользования жилым помещением.

В приватизированных квартирах вопрос выселения решается по-иному. Так, не подлежат выселению члены семьи и бывшие супруги собственника, проживавшие с ним на момент приватизации, но не принимавшие участия в приватизации. Также не подлежат выселению члены семьи и бывшие супруги собственников квартир, построенных с государственной поддержкой. Но если эта категория жильцов регулярно нарушает порядок пользования жилым помещением (п. 1 ст. 85), то у собственника есть основание требовать их выселения [2].

Собственник может выселить супруга с несовершеннолетними детьми, если у него есть другое жилое помещение в собственности. Но при этом в ЖК Республики Беларусь сказано, что на выселение в другое помещение бывших и настоящих членов семьи с несовершеннолетними детьми, признанными находящимися в социально опасном положении либо нуждающимися в государственной защите, необходимо согласие органов опеки и попечительства.

Таким образом, собственник жилого помещения наделен значительными полномочиями по выселению проживающих совместно с ним граждан.

Необходимо отметить, что собственник жилого помещения также может быть выселен. Это возможно в случаях, когда: 1) собственник жилого помещения имеет без уважительных причин шестимесячную задолженность по плате за жилищно-коммунальные услуги; 2) собственник жилого помещения в течение года три и более раза привлекался к административной ответственности за нарушение правил пользования жилыми помещениями, содержания жилых и вспомогательных помещений, выразившееся в разрушении, порче жилого помещения либо в использовании его не по назначению, или за иные нарушения требований ЖК Республики Беларусь, делающие невозможным для других проживание с ним в одной квартире или в одном жилом доме, ограничивая указанными действиями права и законные интересы других граждан [2, ст. 155].

При принятии судом решения о понуждении собственника жилого помещения к отчуждению жилого помещения этот собственник обязан произвести отчуждение жилого помещения в течение года с момента вступления в законную силу решения суда. Если в течение года после вступления в законную силу решения суда собственником жилого помещения погашена задолженность по плате за жилищно-коммунальные услуги в полном объеме, устранены нарушения, исполнительное производство по этому делу прекращается. В противном случае исполнительный комитет вправе подать в суд иск о принудительной продаже этого жилого помещения. При принятии судом решения о принудительной продаже этого жилого помещения оно подлежит принудительной продаже с публичных торгов.

Необходимо обратить внимание на то, что ЖК не определяет, при какой сумме задолженности за коммунальные услуги к собственнику будут применяться санкции в виде принуждения к отчуждению жилого помещения. Также месячный срок для погашения задолженности не представляется достаточным.

Следует отметить, что ЖК Республики Беларусь 2012 г. впервые ввел подобную норму. Ранее по такому основанию выселению подлежал только наниматель жилого помещения и лица, совместно с ним проживающие.

Для сравнения: в Жилищном Кодексе Российской Федерации (далее ЖК РФ) также содержатся нормы, регламентирующие выселение собственника из принадлежащего ему жилого помещения. Так, в соответствии со ст. 29 ЖК РФ собственник жилого помещения, которое было самовольно переустроено и (или) перепланировано им, обязан привести такое жилое помещение в прежнее состояние [3]. Если жилое помещение не будет приведено в исходное состояние в отведенный соответствующим органом срок, суд по иску последнего в отношении собственника может принять решение о продаже с публичных торгов такого жилого помещения с выплатой собственнику вырученных от продажи средств за вычетом расходов на исполнение судебного решения. Необходимо отметить, что в данном случае собственник подлежит выселению без предоставления другого жилого помещения.

ЖК РФ также допускает выселение собственника из жилого помещения путем изъятия данного помещения и его выкупа. При изъятии земельного участка для государственных или муниципальных нужд согласно частям 6, 7 ст. 32 ЖК РФ собственнику выплачивается определенная выкупная цена жилого помещения, в которую включается рыночная стоимость жилого помещения и убытки, причиненные собственнику жилого помещения его изъятием, или по соглашению с собственником жилого помещения ему может быть предоставлено взамен изымаемого жилого помещения другое жилое помещение с зачетом его стоимости в выкупную цену. В данном случае выселение собственника из занимаемого жилого помещения сопровождается либо предоставлением другого жилого помещения, либо выплатой компенсации за его изъятие.

Что касается вопроса выселения из квартиры собственника, являющегося должником по оплате за жилое помещение и коммунальные услуги, то в действующем российском законодательстве на данный момент не предусмотрено подобного основания для таких действий.

Также против воли собственника прекращаются жилищные правоотношения в случае необходимости изъятия земельного участка, на котором оно находится, для государственных нужд. В данном случае возникает вопрос о законодательных гарантиях обеспечения жилищных прав собственника жилого помещения.

Ст. 44 Конституции Республики Беларусь устанавливает, что «принудительное отчуждение имущества допускается лишь по мотивам общественной необходимости при соблюдении условий и порядка, определенных законом, со своевременным и полным компенсированием стоимости отчужденного имущества, а также согласно постановлению суда» [1].

В случае изъятия земельного участка для государственных нужд ЖК Республики Беларусь (ст. 158) предусмотрены юридические гарантии жилищных прав собственника жилого помещения.

В Беларуси законодательно закреплены следующие способы обеспечения жилищных прав собственника:

- предоставление в собственность квартиры типовых потребительских качеств, а также в случае, если рыночная стоимость предоставляемой квартиры меньше рыночной стоимости подлежащего сносу жилого дома и насаждений при нем (долей в праве собственности на соответствующее недвижимое имущество), – денежной компенсации в размере данной разницы;

- выплата денежной компенсации за сносимый жилой дом и насаждения при нем в размере его рыночной стоимости, но не меньше, чем затраты, необходимые для строительства равноценного жилого дома.

Кроме этого, при наличии объективной возможности местный исполком обязан предложить собственнику жилого дома дополнительно к правам, предусмотренным выше, реализацию одного из его прав на:

– строительство и (или) получение в собственность жилого дома и насаждений при нем (долей в праве собственности на соответствующее имущество), равноценных по благоустройству и общей площади сносимым;

– перенос и восстановление сносимых жилого дома и насаждений при нем.

В случае если дом, подлежащий сносу, находится в Минске, дополнительно к правам, о которых указано выше, предусмотрено право на предоставление вне очереди и без проведения аукциона земельного участка для строительства и обслуживания жилого дома в любом ином населенном пункте Республики Беларусь с выплатой денежной компенсации (о которой указано выше).

В соответствии с Положением о порядке реализации имущественных прав граждан и организаций при изъятии у них земельных участков, утвержденным Указом Президента Республики Беларусь от 2 февраля 2009 г. № 58 (далее Указ № 58), при сносе дома, кроме реализации указанных выше прав, исполком обязан компенсировать расходы, связанные:

– с переездом, в том числе с изменением места жительства в пределах Республики Беларусь;

– с оформлением права собственности на предоставляемый жилой дом (квартиру);

– с оформлением документов в отношении земельного участка, предоставляемого взамен изымаемого, и прав на него;

– с возмещением убытков [4].

Собственником может быть реализован по выбору только один из вариантов компенсации: новая квартира или денежная компенсация за сносимый дом; получение нового дома (строительство нового дома) или перенос старого дома на новое место.

В случае выбора собственником права на получение в собственность квартиры типовых потребительских качеств ему предоставляется квартира типовых потребительских качеств, общая площадь которой должна быть не менее общей площади подлежащего сносу жилого дома (квартиры) либо с согласия собственника может быть менее общей площади подлежащего сносу жилого дома (квартиры), но не менее общей площади, определяемой из расчета не менее 15 кв. м на собственника и на каждого члена его семьи, зарегистрированного по месту жительства в подлежащем сносу жилом доме (квартире).

В целях предотвращения злоупотреблений со стороны граждан Указ № 58 устанавливает ограничения, связанные в таких случаях с регистрацией по месту жительства в подлежащих сносу жилых домах (квартирах). Так, при определении размера общей площади не учитываются наниматели и граждане, которым предоставлено право владения и пользования жилым домом (квартирой) после получения копии решения (выписки из решения) о предстоящем изъятии земельного участка (за исключением собственника и проживающих в этом жилом помещении супругов, несовершеннолетних и совершеннолетних нетрудоспособных детей, нетрудоспособных родителей как собственника, так и членов его семьи, которым в установленном порядке предоставлено право владения и пользования жилым помещением). Следует отметить, что для получения общей площади жилого помещения на указанных граждан необходимым условием является не только факт вселения в жилое помещение, подлежащее сносу, в установленном порядке (т.е. регистрация по месту жительства), но и непосредственно факт их проживания в данном жилом помещении.

Таким образом, в ЖК Республики Беларусь предусмотрено возмещение понесенных убытков. Необходимо отметить, что в ЖК Республики Беларусь не предусмотрено, что за квартиру полагается квартира, а за дом – дом. Однако собственнику предоставлено право выбора способа обеспечения своих прав.

Прекращение жилищных правоотношений для собственника возникает и в случае выселения из жилого помещения, находящегося в аварийном состоянии или грозящего обвалом, а также в связи с введением военного либо чрезвычайного положения. В настоящее время в отношении частного жилищного фонда применение данной нормы является не вполне однозначным, так как она закреплена в разделе «Общие положения» ЖК Республики Беларусь 2012 г., т.е. должна носить общий характер (распространять свое действие на жилые помещения государственного и частного жилищного фонда). Однако, на наш взгляд, усматривается привязка данной нормы к государственному жилищному фонду. Аналогичная норма содержалась

в ЖК Республики Беларусь 1999 г. в разделе «Государственный жилищный фонд», а в разделах «Общие положения» и «Частный жилищный фонд» содержались нормы о порядке выселения при данных условиях (административный, по постановлению прокурора) и подробно регламентировалось выселение.

В действующем ЖК Республики Беларусь указанная выше общая норма может толковаться применительно к разным жилищным фондам следующим образом:

1) Если жилое помещение принадлежит государственному жилищному фонду, то при наличии соответствующих оснований (аварийное состояние жилого помещения, угроза его обвала, введение военного или чрезвычайного положения) граждане будут выселены по постановлению прокурора в предоставленные местными исполнительными и распорядительными органами за счет собственника жилищного фонда, т.е. за счет государственных средств в другие жилые помещения. Следовательно, это разновидность выселения с предоставлением другого жилого помещения.

2) В отношении частного жилищного фонда данную норму сложно применить, так как в соответствии с ней получается, что граждане будут выселены в другие жилые помещения за счет средств собственника жилищного фонда, т.е. за свой счет.

Следовательно, вести речь о выселении с предоставлением другого жилого помещения не представляется возможным.

Таким образом, предложением будет уточнение нормы, содержащейся в ст. 89 ЖК Республики Беларусь, и изложением части 1 данной статьи в следующей редакции:

Граждане в административном порядке по постановлению прокурора подлежат выселению из жилых помещений, находящихся в аварийном состоянии или грозящих обвалом, в предоставленные местными исполнительными и распорядительными органами другие жилые помещения.

В ЖК закреплено, что признание жилых помещений не соответствующими санитарным, техническим требованиям и непригодными для проживания возможно, если они пострадали ввиду чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера, боевых действий и актов терроризма. Следовательно, только при таких обстоятельствах граждане-собственники должным образом реализуют свои жилищные права. Однако ЖК Республики Беларусь 1999 г. содержал норму, в соответствии с которой при утрате жилого помещения, его собственнику предоставлялось государством другое жилое помещение в собственность без указания конкретных причин.

Для обеспечения жилищных прав граждан-собственников предлагаем внести изменения в ст. 159 и ст. 160 ЖК Республики Беларусь и изложить их в следующей редакции:

Статья 159. Права граждан и организаций при утрате жилого дома.

В случае признания жилого дома, принадлежащего гражданам и (или) организациям на праве собственности, не соответствующим установленным для проживания санитарным и техническим требованиям, аварийным или грозящим обвалом, а также вследствие чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера, боевых действий и актов терроризма гражданам и (или) организациям предоставляются права, предусмотренные статьей 158 ЖК.

Статья 160. Права граждан и организаций при утрате квартиры в многоквартирном или блокированном жилом доме.

Если гражданину или организации принадлежит на праве собственности квартира, находящаяся в многоквартирном или блокированном жилом доме, не соответствующая установленным для проживания санитарным и техническим требованиям, признанная аварийной или грозящей обвалом, а так же, вследствие чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера, боевых действий и актов терроризма, признанная в установленном порядке непригодной для проживания, по решению местного исполнительного и распорядительного органа предоставляется следующее: гражданам — в собственность жилое помещение типовых потребительских качеств, равноценное по благоустройству и по общей площади не менее ранее занимаемого жилого помещения, либо по их выбору выплачивается денежная компенсация, предусмотренная абзацем 3 п. 1 ст. 158 ЖК; организациям — денежная компенсация, предусмотренная абзацем 3 п. 1 ст. 158 ЖК.

Противоположным основанием прекращения жилищных правоотношений для собственника является отчуждение жилых помещений на добровольной основе. В соответствии с законодательством Республики Беларусь отчуждение жилых помещений совершается путем различных сделок (купли-продажи, мены, обмена, дарения, пожизненного содержания с иждивением). В ЖК Республики Беларусь внимание уделено лишь передаче владения и (или) пользования жилым помещением другому лицу. При этом не идет речь о договорах, юридическим последствием которых является переход права собственности на жилое помещение, поскольку переход права собственности на жилые помещения – это предмет регулирования в большей степени гражданского, а не жилищного законодательства, и содержится в ГК Республики Беларусь.

В ЖК Республики Беларусь 2012 г. содержатся нормы, определяющие объекты сделок по отчуждению жилых помещений – жилых домов, квартир (доли в праве собственности на жилые дома, квартиры) [2, ст. 72].

Кроме отчуждения жилого помещения, в качестве правомочия собственника по распоряжению жилым помещением, и, как следствие, прекращение жилищных правоотношений следует отнести перевод жилого помещения в нежилое по заявлению собственника.

По общему правилу, изложенному в ст. 21 ЖК Республики Беларусь 2012 г., жилое помещение, признанное в порядке, установленном законодательством, не соответствующим установленным для проживания санитарным и техническим требованиям, в случае невозможности устранения такого несоответствия может быть переведено в нежилое в порядке, предусмотренном ЖК Республики Беларусь [2].

Однако существует возможность перевода жилого помещения, соответствующего установленным для проживания санитарным и техническим требованиям, по решению уполномоченного органа на основании заявления собственника, а также с учетом других требований, предусмотренных законодательством.

Так, по решению районного, городского исполнительных комитетов, местной администрации района в городе, многоквартирный жилой дом либо жилые помещения в таком доме, жилые помещения в блокированном жилом доме, а также жилые помещения, расположенные на первом этаже многоквартирного жилого дома, могут быть переведены в нежилые с соблюдением правил градостроительства, природоохранных, санитарных, противопожарных и иных требований технических нормативных правовых актов.

Предусмотрен перечень, по положениям которого может быть принято решение об отказе в переводе. Среди них:

- собственником жилого помещения – (гражданином) не представлены документы, перечень которых определяется Президентом Республики Беларусь, либо представлены документы, в которых содержатся недостоверные сведения;
- доступ в жилое помещение многоквартирного жилого дома невозможен без использования вспомогательных помещений или технически невозможно оборудовать такой доступ;
- право собственности на жилое помещение обременено правами третьих лиц и не имеется их согласия на перевод этого жилого помещения в нежилое;
- жилое помещение не является изолированным;
- перевод жилого помещения в нежилое не соответствует правилам градостроительства, природоохранным, санитарным, противопожарным и иным требованиям технических нормативных правовых актов и др.

Хотим отметить, что критерий этажности применен только в отношении многоквартирного жилого дома, однако исходя из определений, данных ЖК Республики Беларусь, относительно других возможных объектов перевода о количестве этажей в них не упоминается.

Исходя из вышесказанного, *предлагаем предусмотреть возможность перевода жилых помещений независимо от этажности при условии, что расположенное этажом ниже помещение находится в составе нежилых помещений*. Подобная норма содержится в действующем ЖК РФ, следовательно, идя по пути гармонизации законодательства Союзного государства развития Договора о равных правах и свободах граждан Беларуси и России 1998 г., предлагаем ч. 2 ст. 21 ЖК Республики Беларусь 2012 г. изложить в следующей редакции:

По решениям районного, городского исполнительных комитетов, местной администрации района в городе, принятым не позднее пятнадцати дней со дня подачи заявления собственником, а в случае запроса документов и (или) сведений из иных государственных органов, других организаций — не позднее одного месяца, многоквартирный жилой дом либо жилые помещения в таком доме, жилые помещения в блокированном жилом доме, а также жилые помещения, расположенные на первом этаже многоквартирного жилого дома или выше первого этажа, при условии, что помещения, расположенные непосредственно под квартирой, переводимой в нежилое помещение, не являются жилыми, могут быть переведены в нежилые с соблюдением правил градостроительства, природоохранных, санитарных, противопожарных и иных требований технических нормативных правовых актов.

Рассматривая перевод жилого помещения в нежилое как правомочие собственника по распоряжению жилым помещением, пришли к выводу, что перевод не прекращает права собственности (помещение остается в собственности, меняется его назначение), но жилищные отношения на основании такого перевода прекращаются.

Таким образом, исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод о том, что в соответствии с законодательством Республики Беларусь собственники, являясь субъектами прекращения жилищных правоотношений, вынуждены в отдельных случаях выселяться из жилых помещений в принудительном порядке, кроме того, нормативное регулирование выселения из жилого помещения требует совершенствования с целью наиболее полного обеспечения права на жилище.

Литература

1. Конституция Республики Беларусь от 15 марта 1994 г. № 2875-XI (с изм. и доп.) // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. — 1999. — № 1. — Рег. № 1/0.
2. Жилищный кодекс Республики Беларусь : Кодекс Республики Беларусь от 28 августа 2012 г. № 428-З // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. — 2012. — 2/1980.
3. Жилищный кодекс Российской Федерации : Кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 г., № 188-ФЗ [Электронный ресурс]. — 2013. — Режим доступа : <http://www.consultant.ru/popular/housing/> — Дата доступа : 25.10.2013.
4. О некоторых мерах по защите имущественных прав при изъятии земельных участков для государственных нужд : Указ Президента Республики Беларусь от 2 февраля 2009 г. № 58 // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. — 2009. — № 32. — 1/10444.

Нарушения законодательства о дисциплинарной ответственности

Е.А. КОВАЛЁВА, Т.В. КОВАЛЁВА

Исследуются основные нарушения законодательства при привлечении работника к дисциплинарной ответственности. Анализируются нарушения процедуры привлечения к дисциплинарной ответственности: не истребование от работника письменного объяснения, применение дисциплинарного взыскания не уполномоченным должностным лицом, нарушение сроков применения дисциплинарного взыскания, его оформление, применение меры дисциплинарного взыскания, не соответствующей тяжести дисциплинарного проступка. Выводы и предложения подтверждаются примерами судебной практики.

Ключевые слова: дисциплинарное взыскание, дисциплинарный проступок, нарушение, обжалование, объяснение, отмена, приказ, процедура, работник, срок, судебная практика.

The main violations of the legislation with the involvement of employee to disciplinary liability are studied. The violations of the procedure of bringing to disciplinary responsibility are analyzed: not reclaim a written explanation from the employee, the application of disciplinary action by non authorized official, violation of terms of imposition of a disciplinary sanction, its design, the application of disciplinary measures, not corresponding to the gravity of the disciplinary offence. Conclusions and proposals are confirmed by the examples of judicial practice.

Keywords: disciplinary action, the disciplinary offence, violation, appeal, explanation, cancel the order, procedure, employee, term, judicial practice.

Проблемы правопорядка в сфере труда и ответственности за его нарушение по своей теоретической и практической значимости всегда являлись актуальными. Эти вопросы помимо Трудового кодекса Республики Беларусь (далее – ТК) [1] регулируются и иными нормативными правовыми актами. Практика их применения выявила несовершенство многих норм, регулирующих трудовую дисциплину и дисциплинарную ответственность. Об этом также свидетельствует принятие постановления Пленума Верховного Суда Республики Беларусь от 28.06.2012 г. № 4 «О практике применения судами законодательства о трудовой дисциплине и дисциплинарной ответственности работников» (далее – постановление Пленума от 28.06.2012 г. № 4) [2]. Обобщение судебной практики по делам вышеназванной категории свидетельствует о том, что наниматели нередко нарушают законодательство в этой области.

Проанализируем основные проблемы при привлечении работника к дисциплинарной ответственности. Исходя из материалов судебной практики, такими распространенными нарушениями, в частности, являются нижеперечисленные.

Истребование письменного объяснения. В соответствии с ч. 1 ст. 199 ТК до применения дисциплинарного взыскания наниматель обязан затребовать письменное объяснение от работника, т. е. выяснять обстоятельства совершения работником дисциплинарного проступка. Обязанность нанимателя по истребованию письменного объяснения – это реализация права работника на защиту путем доведения до нанимателя фактических обстоятельств совершения дисциплинарного проступка в письменном объяснении. На это косвенно указывает ст. 7 Конвенции МОТ № 158 «О прекращении трудовых отношений по инициативе предпринимателя» 1982 г., в которой обращается внимание, что трудовые отношения с трудящимся не прекращаются по причинам, связанным с его поведением или работой, до тех пор, пока ему не предоставят возможность защищаться в связи с предъявленными ему обвинениями, кроме случаев, когда от предпринимателя нельзя обоснованно ожидать предоставления трудящемуся такой возможности.

В ст. 199 ТК не предусмотрено, как работник должен реагировать на предложение нанимателя дать письменное объяснение. Исходя из норм ТК, давать объяснения не является ни правом, ни обязанностью для работника. Однако, с учетом общетеоретических положений трудового права, стороны имеют взаимные права и обязанности в трудовом правоотношении. Следовательно, если для нанимателя это обязанность, то работник имеет право давать объяснение по факту произошедшего.

В ТК не определена процедура истребования объяснения, указано лишь то, что отказ работника от дачи объяснения не является препятствием для применения взыскания и оформляется актом с указанием присутствующих при этом свидетелей. В соответствии с ч. 1 ст. 193 ТК Российской Федерации (далее – ТК РФ) [3] работодатель должен затребовать от работника письменное объяснение, и если по истечении двух рабочих дней указанное объяснение работником не предоставлено, то составляется соответствующий акт. Таким образом, Кодексом предусмотрен двухдневный срок для представления работником письменного объяснения, чего нет в ТК Республики Беларусь.

Вышеназванное положение имеет свои положительные и отрицательные стороны. Последним, в частности, может явиться злоупотребление работником своим правом и «уход на больничный», в результате дисциплинарная ответственность будет применена через какое-то время и ее меры окажутся менее действенными на нарушителя. Г.В. Хныкин по этому поводу отмечает: «Зачем потребовалось затягивание начальной процедуры наложения дисциплинарного взыскания – непонятно. Но совершенно очевидно, что налицо немотивированное ограничение прав работодателя, посвященных привлечению к дисциплинарной ответственности» [4, с. 467].

Приказом директора Департамента по архивам и делопроизводству Министерства юстиции Республики Беларусь от 14.05.2007 г. № 25 утверждена Унифицированная система организационно-распорядительной документации, содержащая подсистему Документация по оформлению дисциплинарных взысканий (далее – Документация по оформлению дисциплинарных взысканий) [5], где содержится образец объяснительной записки о нарушении трудовой дисциплины. В нем предусмотрены сведения, которые работнику необходимо отразить: наименование организации; наименование должности, ФИО руководителя организации; дата и место составления; наименование документа; дата, место, время нарушения; вид нарушения; обстоятельства и причины нарушения; наименование должности работника, его ФИО, подпись.

По нашему мнению, затребуя письменное объяснение, следует пояснить работнику о том, что: 1) оно испрашивается по факту совершения противоправного действия (бездействия); 2) в нем необходимо отразить наличие (отсутствие) у работника уважительных причин, которые повлияли на совершение проступка; 3) следует дать объяснение до окончания рабочего дня (смены) и изложить свое отношение к дисциплинарному проступку. В результате работник осведомлен о том, что объяснение истребуется в целях решения вопроса о привлечении его к дисциплинарной ответственности.

В то же время в соответствии с ч. 2 ст. 199 ТК отказ работника от дачи объяснения не является препятствием для применения взыскания и оформляется актом с указанием присутствующих при этом свидетелей. Вышеназванная Документация по оформлению дисциплинарных взысканий не содержит образца такого акта, но имеется акт об отказе работника от ознакомления с приказом (распоряжением) о наложении дисциплинарного взыскания. С учетом последнего представляется уместным в акте об отказе работника от дачи объяснения отразить сведения: инициалы, фамилия, наименование должности лица, от которого затребовалось письменное объяснение; инициалы, фамилии, наименование должности лиц (не менее двух), присутствовавших при затребовании письменного объяснения; факт отказа работника от дачи объяснения в конкретный день, время; от дачи объяснения по поводу какого нарушения отказался работник, произошедшего в день, время; наименование должностей свидетелей, их ФИО, подписи.

Применение дисциплинарного взыскания не уполномоченным должностным лицом. Дисциплинарное взыскание может быть наложено лицом, имеющим на это право. Круг органов (руководителей), правомочных применять дисциплинарные взыскания к различным категориям работников, определен в ст. 201 ТК: орган (руководитель), которому предоставлено право приема (избрания, утверждения, назначения на должность) и увольнения работников, либо по его поручению иным органом (руководителем) [1]. Правом приема и увольнения работников обладает руководитель организации, который может передать право привлечения к дисциплинарной ответственности полностью или частично иным должностным лицам. Передача таких полномочий оформляется приказом (распоряжением) руководителя (ч. 2 ст. 201 ТК).

В п. 10 постановления Пленума от 28.06.2012 г. № 4 обращается внимание судов на то обстоятельство, что необходимо проверять уполномоченным ли должностным лицом (органом) наложено дисциплинарное взыскание. При этом следует руководствоваться нормативными правовыми актами министерств (ведомств), устанавливающими перечень должностных лиц,

правомочных применять дисциплинарные взыскания в отношении конкретных категорий работников [2]. Так, структурным подразделением Департамента государственной инспекции труда в январе 2010 г. была проведена плановая проверка соблюдения законодательства о труде в филиале УП «Н», в ходе которой было выявлено, что в соответствии с приказом от 22.09.2009 г. № 63-к за некачественное выполнение поручения директора филиала был привлечен к дисциплинарной ответственности в виде замечания заместитель директора по производству С. Приказ об объявлении С. замечания был подписан директором филиала, а не генеральным директором УП «Н». В то же время приказы о приеме работников на работу, трудовые договоры, приказы об увольнении работников были подписаны именно генеральным директором УП «Н». Приказ о передаче полномочий по применению дисциплинарных взысканий, доверенность либо иной документ, подтверждающий такие полномочия, у директора филиала отсутствовал. По результатам проверки неправомерно изданный приказ был отменен [6].

Нарушение сроков применения дисциплинарного взыскания. Под сроком в трудовом праве чаще всего понимается отрезок времени, период, момент, определяемый законом, иным нормативным правовым актом, волевыми действиями сторон трудового договора, с наступлением или истечением которого связывают возникновение, изменение и прекращение трудовых отношений, совершение определенных действий, реализацию прав и обязанностей, другие юридические последствия.

В отношении применения, снятия и обжалования дисциплинарного взыскания действуют следующие сроки: применения взыскания (ст. 200 ТК); объявления работнику приказа (распоряжения), постановления о взыскании (ч. 5 ст. 199 ТК); обжалования наложения взыскания (ст. 242 ТК); годичный срок, после истечения которого работник считается не имевшим дисциплинарного взыскания (ч. 1 ст. 203 ТК).

Решением Суда Железнодорожного района г. Гомеля иски о взыскании К. об обжаловании дисциплинарного взыскания, наложенного предприятием «А», были удовлетворены. Истица работала заведующей магазином и была привлечена к дисциплинарной ответственности в виде выговора за нарушение трудовых обязанностей, выразившихся в не изучении покупательского спроса и не осуществлении контроля за реализацией чая в магазине. Ею был произведен заказ чая в мае–июне 2008 на сумму свыше 11 млн. руб. при наличии нереализованных остатков. В ходе судебного заседания суд установил, что нарушение трудовых обязанностей было совершено в мае–июне 2008 г., а приказ о наложении выговора был издан 31.08.2009 г. В результате суд признал факт пропуска шестимесячного срока со дня совершения дисциплинарного проступка и отменил приказ нанимателя [7].

На практике важное значение имеет исчисление срока, т. е. определение момента его начала и окончания. В теории права различаются материальные и нематериальные (процессуальные) сроки, которые по-разному исчисляются. В научной литературе существует дискуссия относительно того, материальным или процессуальным является пятидневный срок ознакомления работника с приказом о привлечении к дисциплинарной ответственности. Так, В.И. Кривой указывает, что это процессуальный срок, который исчисляется по правилам ст. 10 ТК: течение сроков начинается на следующий день после календарной даты, которой определено их начало, если ТК не предусмотрено иное [8, с. 42]. Е.В. Мотина придерживается противоположной точки зрения, указывая, что срок является материальным и исчисляется со дня издания приказа [9, с. 280–281].

Данный вопрос урегулирован в законодательстве некоторых соседних стран. Так, в ч. 6 ст. 193 ТК РФ [4] и ч. 6 ст. 73 Трудового кодекса Республики Казахстан [10], указывается, что приказ о применении дисциплинарного взыскания объявляется работнику под роспись со дня его издания (подписания).

Представляется целесообразным учесть такой подход и дополнить ч. 5 ст. 199 ТК словами «со дня издания приказа». В п. 11 постановления Пленума от 28.06.2012 г. № 4 также дано указание судам о том, что приказ (распоряжение), постановление нанимателя о применении дисциплинарного взыскания объявляется работнику под роспись в пятидневный срок со дня его издания [2].

Также актуальным является вопрос о включении в пятидневный срок ознакомления работника с приказом о наложении дисциплинарного взыскания дней отсутствия его на работе. В соответствии с Законом Республики Беларусь от 08.01.2014 г. «О внесении изменений и дополнений в Трудовой кодекс Республики Беларусь» ч. 5 ст. 199 ТК дополнена словами «не считая времени болезни работника и (или) пребывания его в отпуске» [11].

Однако работник может отсутствовать на работе помимо вышеназванного находясь в отгуле, прогуле, командировке, исполнении государственных или общественных обязанностей, быть выходным по скользящему графику сменности и др. В связи с этим наниматель не может ознакомить его своевременно с таким приказом, а согласно ч. 6 ст. 199 ТК работник, не ознакомленный с приказом (распоряжением), постановлением о дисциплинарном взыскании, считается не имеющим дисциплинарного взыскания.

В некоторых государствах СНГ данная проблема уже разрешена. В частности, в ч. 6 ст. 73 Трудового кодекса Республики Казахстан обозначено: акт о наложении дисциплинарного взыскания объявляется работнику, подвергнутому дисциплинарному взысканию, под роспись в течение трех рабочих дней со дня его издания. В случае невозможности ознакомить работника лично с актом работодателя о наложении дисциплинарного взыскания работодатель обязан направить акт работнику письмом с уведомлением [10].

Исходя из вышесказанного, видится уместным ч. 5 ст. 199 ТК дополнить словами «, не считая времени отсутствия его на работе». Таким образом, с учетом изложенного, ч. 5 ст. 199 ТК будет выглядеть следующим образом: «Приказ (распоряжение), постановление о дисциплинарном взыскании с указанием мотивов объявляется работнику под роспись в пятидневный срок со дня издания приказа, не считая времени отсутствия его на работе».

Оформление дисциплинарного взыскания. Наложение на работника дисциплинарное взыскание должно быть правильно оформлено. В соответствии с ч. 4 ст. 199 ТК дисциплинарное взыскание оформляется приказом (распоряжением), постановлением нанимателя. В приказе (распоряжении), постановлении нанимателя должно быть указано: наименование организации; наименование документа; дата и место издания; обстоятельства, послужившие основанием для привлечения работника к дисциплинарной ответственности со ссылкой на нормативные правовые акты, нормы которых нарушил работник; дата, время, место совершения дисциплинарного проступка; вид дисциплинарного взыскания, дополнительные меры воздействия; наименование должности (профессии), квалификационный разряд (класс, категория), ФИО работника; мотивы наложения дисциплинарного взыскания [5].

На необходимость указания в приказе конкретных дисциплинарных проступков, за совершение которых наложены взыскания, и мотивов их применения обращал внимание Хозяйственный суд Брестской области в своем решении от 04.07.2006 г. (дело № 206-4/2006). Постановлением от 26.04.2006 г. государственный инспектор труда наложил на учреждение образования «А» штраф за выявленные нарушения порядка применения дисциплинарных взысканий. В приказах о применении к коменданту учебного корпуса М. мер дисциплинарного взыскания и об ее увольнении по инициативе нанимателя не указаны конкретные дисциплинарные проступки, за совершение которых применены взыскания, и не обозначены мотивы применения взысканий, чем нарушены статьи 197, 199 ТК [12].

Согласно ч. 5 ст. 199 ТК приказ (распоряжение), постановление о дисциплинарном взыскании с указанием мотивов объявляется работнику под роспись в пятидневный срок. Исходя из ч. 7 ст. 199 ТК отказ работника от ознакомления с приказом (распоряжением), постановлением оформляется актом с указанием присутствующих при этом свидетелей. Согласно Документации по оформлению дисциплинарных взысканий такой акт должен содержать: наименование организации; место составления; должность, структурное подразделение, инициалы и фамилия работника, составившего акт; наименование должности, наименование структурного подразделения, инициалы, фамилии присутствовавших свидетелей (не менее двух); должность, структурное подразделение, фамилия и инициалы работника, отказавшегося от ознакомления с приказом (распоряжением); дата, номер, заголовок приказа (распоряжения); мотив отказа.

По нашему мнению также нуждается в уточнении понятие «день применения дисциплинарного взыскания», которое употребляется в ч. 1 ст. 203 ТК. Данный термин очень важен для работника и имеет как минимум три правовых последствия: определение момента снятия дисциплинарного взыскания, признание дисциплинарного проступка систематическим, а также нужно ли ознакомить работника с приказом о применении дисциплинарной ответственности в течение сроков наложения дисциплинарного взыскания: один месяц с момента обнаружения и шесть месяцев с момента совершения дисциплинарного проступка (ч. 1 и 4 ст. 200 ТК).

Исходя из содержания норм главы 14 ТК о дисциплинарной ответственности, таким днем может являться и день издания приказа (распоряжения) нанимателя, и день ознакомления работника с приказом (распоряжением). В п. 17 постановления Пленума от 28.06.2012 г. № 4 говорится о моменте начала течения трехмесячного срока для оспаривания приказа о применении дисциплинарного взыскания в виде замечания или выговора, и указывается, что срок следует исчислять со дня ознакомления (отказа от ознакомления) работника с приказом о дисциплинарном взыскании (ст. 199 ТК) [2].

В научной и комментаторской литературе последний вопрос уже поднимался. В частности, Е.В. Мотина в работе «Сроки в институте дисциплинарной ответственности: некоторые проблемы», исследуя вышеназванный пробел правового регулирования, предлагает разрешить его в ч. 5 ст. 199 ТК следующим образом: приказ (распоряжение) нанимателя о дисциплинарном взыскании вступает в силу с момента ознакомления с ним работника [9, с. 282], тем самым косвенно указывая на то, что понимается под днем применения дисциплинарного взыскания.

Однако считаем, что при внесении дополнений в действующий ТК, следует руководствоваться той терминологией, которая уже употреблена в Кодексе, во избежание дополнительных разъяснений новых терминов, их единообразного толкования. Поэтому представляется, что днем применения дисциплинарного взыскания является день ознакомления работника с приказом (распоряжением) нанимателя. В обоснование такой позиции укажем, что работник до даты его ознакомления с приказом не знал о привлечении его к дисциплинарной ответственности и не имел (не воспринял) дополнительной обязанности претерпеть неблагоприятные последствия своего ненадлежащего поведения.

С учетом изложенного целесообразно ч. 5 ст. 199 ТК дополнить предложением следующего содержания: «Днем применения дисциплинарного взыскания (ст. 200, ч. 1 ст. 203 ТК) является день ознакомления (отказа от ознакомления) работника с приказом (распоряжением), постановлением».

Применение меры дисциплинарного взыскания, не соответствующей тяжести дисциплинарного проступка. Согласно ч. 2 ст. 202 ТК орган, рассматривающий трудовой спор, в том числе исследует соответствие дисциплинарного взыскания тяжести дисциплинарного проступка и в случае не выявления такого соответствия вправе отменить дисциплинарное взыскание. Но он не может заменить меру взыскания на другую. На это указывает и п. 33 постановления Пленума Верховного Суда Республики Беларусь от 29.03.2001 г. № 2 «О некоторых вопросах применения судами законодательства о труде» [13]: если при рассмотрении иска о восстановлении на работе лица, трудовой договор с которым расторгнут за нарушение трудовой дисциплины, будет установлено, что дисциплинарный проступок действительно имел место, но увольнение произведено без учета степени вины работника... суд вправе на основании ч. 2 ст. 202 ТК отменить наложенное дисциплинарное взыскание в виде увольнения и удовлетворить заявленный иск. Однако суд не может заменить увольнение другой мерой взыскания, поскольку в соответствии со ст. 198 ТК право выбора меры дисциплинарного взыскания принадлежит нанимателю. В соответствии с ч. 3 ст. 202 ТК наниматель вправе применить к работнику более мягкое дисциплинарное взыскание, если не истекли сроки, предусмотренные ст. 200 ТК.

Специфика санкций трудового права во многом определяется предметом, методом, отраслевыми принципами данной отрасли права. Так, принцип сочетания государственного и договорного регулирования трудовых отношений предоставляет широкие возможности нанимателю устанавливать на локальном уровне правила поведения работников в сфере труда и ответственность за их невыполнение.

Частью 1 ст. 198 ТК предусмотрены 3 меры дисциплинарного взыскания: замечание, выговор и увольнение. Законодательством о труде допускается применение к нарушителям трудовой дисциплины и иных мер (ч. 4 ст. 198 ТК), которые не считаются мерами дисциплинарного взыскания и не имеют названия. Поскольку данные меры могут применяться наряду с дисциплинарными взысканиями, их можно считать дополнительными мерами воздействия на нарушителей трудовой дисциплины, а саму ответственность, заключающуюся в применении этих мер – дополнительной. Видится целесообразным закрепить в ч. 4 ст. 198 ТК терминологию иных дополнительных мер, назвав их, например, мерами дисциплинарного воздействия, что будет способствовать более четкому разграничению мер дисциплинарной ответственности.

Правовая природа мер дисциплинарного воздействия, в отличие от мер дисциплинарного взыскания, заключается не в наказании работника, а в лишении или уменьшении объема благ и преимуществ за счет средств нанимателя, которые работник мог бы получить при соблюдении им трудовой дисциплины (лишение премий), либо в предусмотренных законодательством случаях (уменьшение трудового отпуска на количество дней прогула).

Согласно ч. 4 ст. 198 ТК порядок лишения премий определяется ПВТР, коллективным договором, иными локальными нормативными правовыми актами. Примерный порядок выплаты премий регламентируется также Рекомендациями по премированию работников коммерческих организаций по результатам финансово-хозяйственной деятельности, утвержденным постановлением Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь от 28.02.2012 г. № 29 [14]. В указанных Рекомендациях, в частности, особо подчеркивается, что полное или частичное лишение премии производится за период, в котором было совершено упущение в работе, и оформляется приказом (распоряжением) нанимателя (п. 42). На практике же нередко лишение премий производится за будущие периоды, независимо от того появится ли у работника право на получение премии или нет.

С учетом изложенного, представляется уместным дополнить Типовые правила внутреннего трудового распорядка, утвержденные постановлением Министерства труда Республики Беларусь от 05.04.2000 г. № 46 п. 351, изложив общие подходы к применению мер дисциплинарного воздействия, в частности, более детально регламентировать порядок лишения премий и иных мер, за какие нарушения трудовой дисциплины, в какие сроки, за какие периоды они могут применяться. Внесение данной нормы будет способствовать единообразному пониманию и применению мер дисциплинарной ответственности, поскольку Типовые ПВТР должны предусматривать варианты практического регулирования по сравнению с ТК, они являются обязательной основой для создания локальных правил [15, с. 149–150].

Литература

1. Трудовой кодекс Республики Беларусь : принят Палатой представителей 8 июня 1999 г. ; одобрен Советом Республики 30 июня 1999 г. : в ред. Закона Респ. Беларусь от 01.07. 2014 г. // Нац. правовой Интернет-портал Респ. Беларусь. – 2014. – 2/2169.
2. О практике применения судами законодательства о трудовой дисциплине и дисциплинарной ответственности работников : постановление Пленума Верховного Суда Респ. Беларусь, 28 июня 2012 г., № 4 // Нац. правовой Интернет-портал Респ. Беларусь. – 2012. – 6/1199.
3. Трудовой кодекс Российской Федерации : принят Гос. Думой 21 дек. 2001 г. ; одобрен Советом Федерации 26 дек. 2001 г. : в ред. Закона Рос. Федерации от 28 дек. 2013 г. // Консультант Плюс : Версия Проф. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – М., 2014.
4. Хныкин, Г.В. Трудоправовая ответственность : новые заметки о старых проблемах / Г.В. Хныкин // Российский ежегодник трудового права. – СПб. : Универс. изд. консорциум «Юрид. книга». – 2011. – № 7. – С. 465–472.
5. Унифицированная система организационно-распорядительной документации : письмо Департамента по архивам и делопроизводству Министерства юстиции Респ. Беларусь, 14 мая 2007 г., № 25 // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2014.
6. Вышникова, М.И. Дисциплинарная ответственность работников / М.И. Вышникова // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2014.
7. Решение Суда Железнодорожного района г. Гомеля от 2 окт. 2009 г., (дело № 33-333) // Архив Г-го объединенного автовокзала. – Дело № 156.
8. Кривой, В.И. Ответственность за несоблюдение законодательства о труде / В.И. Кривой, А.А. Греченков, Е.А. Ковалёва. – Гомель : Е.А. Ковалёва, 2009. – 228 с.
9. Мотина, Е.В. Сроки в институте дисциплинарной ответственности: некоторые проблемы / Е.В. Мотина // Современные тенденции кодификации законодательства (10 лет ГПК, ХПК, ТК Республики Беларусь) : сб. материалов междунар. науч.-практ. конф.; редкол. : Т.А. Белова [и др.]. – Минск : Белпринт, 2009. – С. 278–282.

10. Трудовой кодекс Республики Казахстан : в ред. Закона РК от 04.07.2013 г. // Программное обеспечение для специалистов по управлению персоналом [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://online.zakon.kz/>. – Дата доступа : 23.01.2014.

11. О внесении изменений и дополнений в Трудовой кодекс Республики Беларусь : Закон Респ. Беларусь, 8 янв. 2014 г., № 131-З // Нац. правовой Интернет-портал Респ. Беларусь. – 2014. – 2/2129.

12. Решение Хозяйственного суда Брестской области от 4 июля 2006 г., (дело № 206-4/2006) // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр» ; Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2014.

13. О некоторых вопросах применения судами законодательства о труде : постановление Пленума Верховного Суда Респ. Беларусь, 29 марта 2001 г., № 2 // Нац. правовой Интернет-портал Респ. Беларусь. – 2012. – 6/1200.

14. Рекомендации по премированию работников коммерческих организаций по результатам финансово-хозяйственной деятельности : постановление Министерства труда и социальной защиты Респ. Беларусь, 28 фев. 2012 г., № 29 // Бюллетень М-ва труда и социальной защиты Респ. Беларусь. – 2012. – № 3.

15. Ковалёва, Т.В. Меры дисциплинарной ответственности / Т.В. Ковалёва // Приоритетные направления развития правовой системы общества : Сб. науч. трудов по материалам межд. науч-практ. конф., Гомель, 6–7 апр. 2012 г. / редкол. И.И. Эсмантович (отв. ред.) и др. – Гомель : ГГУ им. Ф. Скорины, 2012. – С. 146–151.

Гомельский государственный
университет им. Ф. Скорины

Поступила в редакцию 18.08.2014

Условия назначения профессиональных пенсий педагогическим работникам

Н.П. КОВАЛЕВА

Предпринята попытка исследования условий назначения профессиональных пенсий педагогическим работникам в связи с реформированием досрочного (льготного) пенсионного обеспечения и созданием новой формы социального обеспечения – профессионального пенсионного страхования. Дается краткая характеристика критериям оценки условий труда, при совокупном наличии которых данные категории работников приобретают право на профессиональную пенсию (досрочную или дополнительную).

Ключевые слова: профессиональные пенсии, профессиональное пенсионное страхование, выслуга лет, профессиональный стаж, критерии оценки условий труда, педагогическая нагрузка, учебное заведение.

The terms of appointment of teaching staff occupational pensions are studied in connection with the reform of early (privileged) pensions and the creation of new forms of social security – professional pension insurance. A brief description of the evaluation criteria of working conditions, with total availability which these categories of workers become entitled to occupational pension (early or extra) is given.

Keywords: professional pension insurance, occupational pension, seniority, professional experience, the criteria for evaluation of working conditions, teaching load, school.

Введение. Сложная демографическая ситуация в стране, которая проявляется в старении населения, а также ряд иных социально-экономических факторов оказывают неблагоприятное воздействие на существующую пенсионную систему. Данные обстоятельства потребовали необходимости изменения существующей пенсионной системы, в том числе совершенствования льготного пенсионного обеспечения. Это способствовало появлению в Республике Беларусь нового института «профессиональных пенсий» для отдельных категорий работников.

Основная часть. В целях реализации Концепции реформы системы пенсионного обеспечения был принят Закон Республики Беларусь «О профессиональном пенсионном страховании» № 322-З от 5 января 2008 г. (далее – Закон от 5 января 2008 г.), направленный на урегулирование вопросов пенсионного обеспечения работников, занятых отдельными видами профессиональной деятельности. До принятия Закона от 5 января 2008 г. более ранняя потеря трудоспособности либо профессиональной пригодности компенсировалась с помощью предоставления досрочных трудовых пенсий (пенсий за выслугу лет). В развитие Закона от 5 января 2008 г. было принято постановление Совета Министров Республики Беларусь 9 октября 2008 г. № 1490 «О некоторых вопросах профессионального пенсионного страхования» (далее – Постановление № 1490), которым был определен круг работников, подлежащих с 1 января 2009 г. профессиональному пенсионному страхованию. Также был утвержден Перечень учреждений, организаций и должностей для целей профессионального пенсионного страхования медицинских и педагогических работников и Положение о критериях оценки условий труда для отдельных категорий работников и (или) особенностей (видов) выполняемых работ для целей профессионального пенсионного страхования и порядке их применения [1].

Право на профессиональную пенсию имеют педагогические работники при профессиональном стаже не менее 30 лет у мужчин и не менее 25 лет у женщин – раньше достижения общеустановленного пенсионного возраста на 5 лет [2, п. 1, ст. 11].

Следовательно, основаниями получения профессиональной пенсии для данных работников являются: наличие определенной продолжительности профессионального стажа и достижение определенного возраста.

В соответствии с пунктом 24 Положения о критериях оценки условий труда для отдельных категорий работников и (или) особенностей (видов) выполняемых работ для целей профессионального пенсионного страхования и порядке их применения для отдельных категорий педагогических работников для назначения профессиональной пенсии засчитывается работа при наличии следующих условий:

- 1) выполняемая работа должна быть предусмотрена в Перечне учреждений, организаций и должностей для целей профессионального пенсионного страхования медицинских и педагогических работников;
- 2) непосредственная занятость в указанных должностях должна быть в течение полного рабочего дня и не менее чем на полную ставку (оклад);
- 3) ведение педагогической (преподавательской) работы в объеме не менее установленной нормы часов в неделю;
- 4) проведение учебных занятий (осуществление образовательного процесса) в классах (группах) с наполняемостью на протяжении календарного года не менее 80 процентов от предельной нормы наполняемости, установленной законодательством для соответствующих типов учреждений (групп). Данное условие не применяется в отношении работников учреждений, расположенных в сельских населенных пунктах;
- 5) проведение организационно-воспитательной работы на уровне предельного значения нормы часов в неделю;
- 6) осуществление дополнительного контроля за учебной деятельностью учащихся и другими обязанностями [1].

Для включения в профессиональный стаж периодов работы большое значение имеет правильность применения раздела «Наименование учреждений, организаций» Перечня учреждений, организаций и должностей для целей профессионального пенсионного страхования медицинских и педагогических работников, утвержденного постановлением № 1490 (далее – Перечень № 1490). Большинство учреждений предусмотренных настоящим Перечнем № 1490 не вызывает сомнения, например, ясли, ясли-сад, дошкольные центры развития, начальная школа, базовая школа, средняя школа, вечерняя школа, гимназии, лицей, профессионально-техническое училище и другие. Но кроме вышеперечисленных в системе образования функционируют иные учреждения образования, в которых осуществляется обучение и воспитание на II и III ступенях общего среднего образования, а именно; вспомогательная школа (вспомогательная школа-интернат) и некоторые виды учебно-педагогических комплексов.

В соответствии со статьей 264 Кодекса Республики Беларусь об образовании от 13 января 2011 г. вспомогательная школа (вспомогательная школа-интернат), как и специальная общеобразовательная школа, относится к учреждению специального образования, в котором реализуются образовательная программа специального образования на уровне общего среднего образования для лиц с интеллектуальной недостаточностью, создаются условия для гармоничного развития и социализации обучающихся [3]. В данном учреждении обучающимся с нарушением речи оказывается логопедическая помощь учителем-дефектологом (учителем-логопедом).

Согласно постановления Министерства спорта и туризма Республики Беларусь от 19 августа 2011 г. № 21 «Об утверждении Положения о средней школе-училище олимпийского резерва» к учебно-педагогическому комплексу относится средняя школа-училище олимпийского резерва, предметом деятельности которого является образовательная деятельность (осуществление обучения и воспитания на уровнях образования и в соответствии с образовательными программами) и подготовка спортивного резерва и (или) спортсменов высокого класса [4, п. 14]. Училище олимпийского резерва осуществляет: обучение учащихся на уровнях общего среднего и среднего специального образования и организует проведение учебно-тренировочного процесса.

Однако ни вспомогательная школа (вспомогательная школа-интернат), ни учебно-педагогический комплекс средняя школа-училище олимпийского резерва не предусмотрены в Перечне, в то время как педагогические работники выполняют педагогическую нагрузку на соответствующей ступени общего среднего образования.

Учитывая данное обстоятельство, следует пункт 2 раздела «Наименование учреждений, организаций» Перечня учреждений, организаций и должностей для целей профессионального пенсионного страхования медицинских и педагогических работников после слов «детский сад-средняя школа» дополнить словами «средняя школа-училище олимпийского резерва, вспомогательная школа (вспомогательная школа-интернат)».

К учреждениям общего среднего образования относят также кадетское и суворовское училища [3, ст. 156]. В 2010 г. принят указ Президента Республики Беларусь № 54 от 28 января 2010 г. «О кадетских училищах», в соответствии с которым они относятся к учреждениям общего среднего образования, функционирующие в составе VIII–XI классов, в которых осуществляется обучение и воспитание на II и III ступенях общего среднего образования, направленное на подготовку граждан к службе в Вооруженных Силах Республики Беларусь.

Согласно данным Министерства образования Республики Беларусь на 1 января 2014 г., в Республике Беларусь функционирует 10 кадетских училищ. Однако данный вид учреждения в Перечне № 1490 не предусмотрен. При этом пункт 4 Перечня № 1490 предусматривает в качестве учреждения образования, педагогические работники которого подлежат профессиональному пенсионному страхованию – «Минское суворовское военное училище». На наш взгляд использование в Перечне такого наименования учреждения образования не согласуется с пунктом 2 Указа Президента Республики Беларусь № 614 от 30.12.2011 г. «Об утверждении Положения о суворовском училище», где применяется понятие «суворовское училище» [5], а также дает возможность предположить, что суворовское училище может быть создано только в городе Минске, а не в любом городе Республики Беларусь. И как следствие, если суворовское училище будет создано в ином городе, то его педагогические работники не будут, подлежат профессиональному пенсионному страхованию. Аналогичную точку зрения высказывает Х.Т. Мелешко, что название учреждения образования «Минское суворовское военное училище» является спорным [6, с. 155]. В порядке сравнения можно отметить, что в Постановлении Совета Министров Республики Беларусь от 1 декабря 1992 г. № 724, которым был утвержден перечень учреждений, организаций и должностей, работа в которых дает право на пенсию за выслугу лет отдельным категориям медицинских и педагогических работников указано именно «суворовское военное училище». Таким образом, соглашаясь с позицией Х.Т. Мелешко, пункт 4 Перечня целесообразно изложить в следующей редакции: «Суворовские и кадетские училища».

При определении права на профессиональную пенсию необходимо, чтобы выполняемая работа протекала не только в учреждениях, предусмотренных в Перечне, но и на определенной должности. Раздел II «Педагогические работники» Перечня содержит исчерпывающий перечень должностей, работа на которых засчитывается в профессиональный стаж при последующем соответствии её критериям оценки условий труда. В соответствии с Постановлением Министерства образования Республики Беларусь, Министерства спорта и тризма Республики Беларусь, Министерства обороны Республики Беларусь № 79/18/40 от 18 июня 2011 г. специализированные по спорту классы могут создаваться на I, II и III ступенях общего среднего образования в следующих учреждениях общего среднего образования: начальных школах; базовых школах; средних школах; суворовских училищах; кадетских училищах; школах-интернатах для детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей; учебно-педагогических комплексах (кроме базовой школы-колледжа искусств, средней школы-колледжа искусств, гимназии-колледжа искусств, средней школы-училища олимпийского резерва) [7, п. 3]. Учебно-тренировочные занятия с учащимися специализированных по спорту классов, за исключением специализированных по спорту классов суворовских училищ, проводят тренеры-преподаватели по спорту [7, п. 19]. В суворовских училищах учебно-тренировочный процесс осуществляется тренерами-преподавателями по спорту, состоящими в штате суворовского училища [8, п. 2.1]. Однако разделом II «Педагогические работники» Перечня такая должность как тренер-преподаватель не предусмотрена. При этом общегосударственный классификатор Республики Беларусь ОКРБ 006–2009 «Профессии рабочих и должности служащих», утвержденный постановлением Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь от 22.10.2009 г. № 125, содержит самостоятельную должность «тренер-преподаватель по спорту (специализированного учебно-спортивного учреждения, средней школы-училища олимпийского резерва)». Таким образом, и с учетом предложений указанных выше относительно изменения наименования учреждений, организаций имеются все основания для включения в пункт 2 и 4 раздела II «Педагогические работники» должности «тренер-преподаватель»

Согласно Положению о критериях оценки условий труда для отдельных категорий работников в качестве одного из критериев для педагогических работников является непосредственная занятость в соответствующих должностях в течение полного рабочего дня и не менее чем на полную ставку (оклад), а также ведение педагогической (преподавательской) работы в объеме не менее установленной нормы часов в неделю [1].

В соответствии с Постановлением Министерства образования Республики Беларусь № 255 от 5 сентября 2011 г. «Об установлении сокращенной продолжительности рабочего времени отдельным категориям педагогических работников» под педагогической нагрузкой понимается объем педагогической деятельности отдельных педагогических работников в части реализации содержания образовательных программ, программ воспитания, включая осуществление учителями и преподавателями дополнительного контроля учебной деятельности учащихся и организационно-воспитательной работы в учреждениях образования, реализующих образовательные программы общего среднего, профессионально-технического, среднего специального образования, специального образования на уровне общего среднего образования, специального образования на уровне общего среднего образования для лиц с интеллектуальной недостаточностью [9, п. 2.1].

С 1 сентября 2013 года, согласно Постановлению Министерства образования Республики Беларусь от 22 июля 2013 г. № 51, норма часов преподавательской работы за ставку в неделю установлена для учителей, преподавателей, учителей детских школ искусств – 20 часов, учителей-дефектологов – 20 часов, для концертмейстеров и аккомпаниаторов учреждений общего среднего образования, специальных школ закрытого типа – в объеме 24 часов [10]. Норма часов педагогической нагрузки для тренеров-преподавателей по спорту специализированных учебно-спортивных учреждений, средних школ-училищ олимпийского резерва определена в объеме 18 академических часов в неделю. При этом объем учебной (преподавательской) нагрузки тренерам-преподавателям по спорту устанавливается в соответствии с Инструкцией об особенностях регулирования труда работников организаций физической культуры и спорта, утвержденной постановлением Министерства спорта и туризма Республики Беларусь от 14 апреля 2008 г. № 14 [11, п. 2.1].

Соответственно, право на профессиональную пенсию у данной категории работников возникает в случае еженедельной выработки установленной законодательством нормы часов и таким образом профессиональному пенсионному страхованию эти работники подлежат только в периоды, в которых выполнена установленная норма часов в неделю.

В связи с тем, что в качестве основного условия предоставления работнику права на профессиональную пенсию остается наличие профессионального стажа, в него входят периоды непосредственного выполнения указанных работ. Согласно части 3 пункта 2 Положения о критериях оценки условий труда для отдельных категорий работников и (или) особенностей (видов) выполняемых работ для целей профессионального пенсионного страхования и порядке их применения к непосредственно трудовой деятельности относят и трудовой отпуск [1].

В соответствии с постановлением Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь от 31 декабря 2009 г. № 159 к периодам, не включаемым в профессиональный стаж относятся периоды работы в обычных условиях труда, не на полную ставку, по гражданско-правовым договорам, простоев, служебных командировок, не связанных с выполнением работ в особых условиях труда, обучения, переподготовки, повышения квалификации, обследования и осмотров в медицинских учреждениях, выполнения государственных или общественных обязанностей, осуществления полномочий по выборной должности, ухода за больным, болезни и временной нетрудоспособности, санаторно-курортного лечения и оздоровления, а также социальных отпусков (по беременности и родам, по уходу за детьми, в связи с обучением, в связи с катастрофой на Чернобыльской АЭС, по уважительным причинам личного и семейного характера), а также одного свободного от работы дня в месяц матери (отцу, опекуну, попечителю), воспитывающей (воспитывающему) ребенка-инвалида в возрасте до восемнадцати лет и другие (далее – периоды, не связанные с работой в особых условиях труда) [12, п. 26].

При заполнении форм персонифицированного учета в разделе 2 «Сведения о работе в особых условиях труда и профессиональном стаже» формы ПУ-6 заполняются непрерывные периоды, в течение которых застрахованное лицо было занято на работах с особыми условиями труда и подлежало профессиональному пенсионному страхованию. Государственные праздники, праздничные дни, объявленные нерабочими днями, выходные дни, в том числе по графику работы работника, и дни трудового (основного и дополнительного) отпуска включаются в эти периоды при условии, если они следовали непосредственно за периодом (днем), в котором работник выполнял работу в течение полного рабочего дня в особых условиях труда [14, п. 29].

Таким образом, период трудового отпуска включается в профессиональный стаж, если он следовал непосредственно за периодом полного рабочего дня в особых условиях труда. Если между периодом работы в особых условиях и трудовым отпуском был перерыв, следовательно, данный период не включается в соответствующий стаж. Такая ситуация может возникнуть именно у педагогических работников, так как не всегда сразу после учебных занятий (учебного года) наступает период трудового отпуска (например, до ухода в отпуск может быть прием экзаменов, осуществление ремонта школы и т. д.). Также, не определен порядок включения в профессиональный стаж периода каникул, предоставляемых в соответствии с Кодексом об образовании, поэтому по аналогии можно предположить, что если период каникул, установленный для обучающихся, не совпадающий с трудовыми отпусками педагогических работников учреждений образования, является для них рабочим временем, соответственно в этот период эти работники подлежат профессиональному пенсионному страхованию только при соблюдении установленных критериев оценки условий труда в совокупности, а если преподавательская деятельность отсутствовала (не выполнялся объем учебной нагрузки), то не подлежат включению в профессиональный стаж. Таким образом, данная норма подлежит пересмотру с учетом особенностей работы педагогических работников.

В качестве специальных условий, при наличии которых работа для педагогических работников включается в профессиональный стаж, является проведение организационно-воспитательной работы и осуществление дополнительного контроля за учебной деятельностью учащихся на уровне предельного значения нормы часов в неделю (в год).

Организационно-воспитательная работа включает в себя классное руководство (или работу куратора), индивидуальную или групповую работу с учащимися, а также организацию и выполнение работы по обеспечению учебного процесса в учебных кабинетах (мастерских, лабораториях, цикловых, предметных и иных комиссиях) учебного заведения. Однако вышеуказанной инструкцией предусмотрен объем часов организационно-воспитательной работы в объеме – 5 часов в неделю [13]. При этом недостаточно понятно, как распределить это количество часов на всех учителей, работающих в соответствующем классе (группе).

Дополнительный контроль учебной деятельности учащихся – это проведение учителями (преподавателями) учреждений образования работы по проверке знаний учащихся с применением дифференцированных и индивидуальных форм, включая проверку письменных работ. Перечень учебных предметов, дисциплин, по которым должен осуществляться дополнительный контроль, устанавливается ежегодно по состоянию на 1 сентября руководителем учреждения образования. В зависимости от преподаваемых дисциплин учителю устанавливается объем часов дополнительного контроля от 0,5 до 2,5 оплачиваемых часов в неделю из расчета на ставку [13]. При этом время дополнительного контроля за учебной деятельностью включается в педагогическую нагрузку не всем учителям, в частности данный вид педагогической нагрузки не предусмотрен для педагогических работников таких учебных предметов (дисциплин) как «Изобразительное искусство», «Музыка», «Трудовое обучение», «Допризывная и медицинская подготовка» и другие, и, как следствие, данные педагогические работники не подлежат профессиональному пенсионному страхованию, так как не выполняют одно из условий.

Согласно разъяснению Фонда социальной защиты населения Республики Беларусь № 08–06/3223 от 15 мая 2010 г. фактическое выполнение организационно-воспитательной работы и дополнительного контроля отражается учителем (преподавателем) в журнале аналогично записям о проведенных учебных занятиях. При полном либо частичном несоответствии условий труда конкретного педагогического работника установленным критериям

(в случае отсутствия преподавательской, организационно-воспитательной работы или дополнительного контроля, являющихся составляющей частью педагогической нагрузки) обязанность по уплате взносов на профессиональное пенсионное страхование за этого работника в период такой работы у работодателя не возникает [14].

Таким образом, такие подходы привели к утрате права на получение профессиональной пенсии большинством категорий педагогических работников, так как их условия труда не отвечают критериям оценки условий, предусмотренных постановлением Совета Министров Республики Беларусь 09 октября 2008 г. № 1490 «О некоторых вопросах профессионального пенсионного страхования».

Заключение. Проведенное исследование позволяет сделать следующий вывод, что право на профессиональные пенсии имеют педагогические работники при выполнении трех основных условий одновременно, а именно: занятость не менее чем на полную ставку (оклад), и выполнением педагогической деятельности в объеме не менее установленной нормы часов в неделю; выполнение организационно-воспитательной работы; осуществление дополнительного контроля за учебной деятельностью учащихся. В результате этого с 1 января 2009 г. большинство педагогических работников, условия труда которых полностью или частично не соответствующие указанным условиям (критериям) профессиональному пенсионному страхованию не подлежат и, следовательно, право на профессиональную пенсию иметь не будут, так как на практике не всегда представляется возможным соблюсти указанные критерии при формировании учебной (педагогической) нагрузки.

Литература

1. О некоторых вопросах профессионального пенсионного страхования : постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 09 окт. 2008 г., № 1490 : текст по состоянию на 10 июля 2009 г. // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2008. – № 249. – 5/28508; 2010. – № 29. – 5/31178.
2. О профессиональном пенсионном страховании : Закон Респ. Беларусь, 5 янв. 2008 г., № 322-3 : текст по состоянию на 25 окт. 2008 г. // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2008. – № 16. – 2/1419.
3. Кодекс Республики Беларусь об образовании от 13 января 2011 г. № 243-3: принят Палатой представителей 2 декабря 2010 года // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2011. – № 13. – 2/1795.
4. Положение о средней школе-училище олимпийского резерва : постановление Министерства спорта и туризма Республики Беларусь, 19 авг. 2011 г., № 21 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2012. – № 26 – 8/24955.
5. Положение о суворовском училище : Указ Президента Респ. Беларусь, 30 дек. 2011 г., № 614 // Нац. Реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2012 – № 3. – 1/13191.
6. Мелешко, Х.Т. Профессиональный стаж педагогических работников и его исчисление / Х.Т. Мелешко // Реформирование законодательства о труде, социальной защите экологии на постсоветском пространстве : сб. науч. тр. по итогам междунар. науч.-практ. конф., 14–15 окт. 2011 г. / редкол. К.Л. Томашевский (гл. ред. Томашевский К.К.) [и др.]. – Минск : Междунар. Ун-т «МИТСО», 2012. – 288 с. – С. 153–161.
7. Положение о специализированных по спорту классах и порядке приема лиц для получения начального образования, базового образования, среднего образования в специализированных по спорту классах учреждений общего среднего образования: постановление Министерства образования Респ. Беларусь, Министерства спорта и туризма Респ. Беларусь, Министерства обороны Респ. Беларусь, 18 июня 2011 г., № 79/18/40 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2012. – № 24. – 8/24942.
8. О некоторых вопросах специализированных по спорту классов суворовского училища: постановление Министерства спорта и туризма Респ. Беларусь, Министерства обороны Респ. Беларусь и Министерства образования Респ. Беларусь, 2 фев. 2012 г., № 3/10/11 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2012 г. – № 22. – 8/24868.
9. Об установлении сокращенной продолжительности рабочего времени отдельным категориям педагогических работников : постановление Министерства образования Респ. Беларусь, 5 сент. 2011 г., № 255. // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2011. – № 108. – 8/24194.

10. О внесении изменений в постановление Министерства образования от 5 сентября 2011 г. № 255 : постановление министерства образования Респ. Беларусь, 22 июля 2013 г., № 51 // Национальный правовой Интернет-портал Респ. Беларусь. – 2013. – 8/27765.

11. Инструкция об особенностях регулирования труда работников организаций физической культуры и спорта : постановление Министерства спорта и туризма Респ. Беларусь, 14 апр. 2008 г., № 14 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2008. – № 108 – 8/18682.

12. Об утверждении Инструкции о порядке заполнения форм документов персонифицированного учета и признании утратившими силу некоторых постановлений Министерства социальной защиты Респ. Беларусь и Министерства труда и социальной защиты Респ. Беларусь : постановление Министерства труда и социальной защиты Респ. Беларусь, 31 дек. 2009 г., № 159 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2008. – № 68 – 8/22011.

13. Инструкция о порядке определения оплачиваемых часов организационно-воспитательной работы и дополнительного контроля учебной деятельности учащихся в общеобразовательных учреждениях, вспомогательных школах (школах-интернатах), учреждении, обеспечивающих получение профессионально-технического, среднего специального образования : постановление Министерства образования Респ. Беларусь, 25 нояб. 2004 г., № 70 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2005. – № 8 – 8/11932.

14. О некоторых вопросах профессионального пенсионного страхования педагогических работников : разъяснение Фонда социальной защиты населения Респ. Беларусь, 15 мая 2010 г., № 08 – 06/3223 // Режим доступа : http://www.ssf.gov.by/priside/prof_insurance/doc. – Дата доступа : 02.12.2013.

Гомельский государственный
университет им. Ф. Скорины

Поступила в редакцию 24.03.2014

Сделка хозяйственного общества с заинтересованностью аффилированных лиц как инструмент защиты прав инвесторов

Д.И. МИХАЙЛОВ

Рассматривается целенаправленность сделок с заинтересованностью как составляющая их правовой природы. Анализируются экономические и правовые особенности сделок хозяйственного общества с заинтересованностью аффилированных лиц. В статье обосновывается целесообразность учета факторов, обуславливающих целесообразность сделок с заинтересованностью, при совершенствовании правовых норм, регулирующих такие сделки.

Ключевые слова: сделки; аффилированные лица; целенаправленность; хозяйственное общество; акционерное общество; правовая природа; экономические особенности; правовые особенности.

The purposefulness of transactions with interest as making their legal nature is considered. Economic and legal features of transactions of an economic society (joint-stock company) with interest of affiliated persons are analyzed. The appropriateness of accounting factors determining the feasibility of related party transactions for improvement of legal rules governing such transactions is explained.

Keywords: transactions; affiliated persons; purposefulness; economic society; joint-stock company; legal nature; economic features; legal features.

Введение. Одна из важнейших задач, стоящих перед правовой системой любого государства, – создание высокого уровня защиты прав и законных интересов инвесторов. Объем инвестиций, привлекаемых в экономику того или иного государства, во многом зависит от содержания правовых норм, которые регулируют отношения, складывающиеся по поводу защиты прав и законных интересов инвесторов. Правовые нормы, обеспечивающие более высокую степень защиты инвестиций, являются весомым конкурентным преимуществом государства в сфере привлечения иностранного инвестиционного капитала.

Высокий уровень защиты прав инвесторов может быть достигнут при создании эффективных гарантий прав участников отношений, регулируемых как нормами публичного права, так и частного. Предусмотренные нормами законодательства об инвестиционной деятельности и международных соглашений гарантии прав инвесторов, в частности: гарантия от безвозмездного изъятия инвестиций, гарантия от неблагоприятного изменения законодательства, гарантия свободного распоряжения инвестиционным доходом по своей правовой природе являются публично-правовыми [1], [2]. Однако из содержания международных соглашений о взаимной защите инвестиций не следует делать вывод о второстепенности гарантий прав инвесторов как участников отношений, регулируемых частным правом.

Правовые гарантии, предусмотренные нормами гражданского законодательства Республики Беларусь и других государств СНГ, направлены на поддержание определённого уровня защиты прав инвесторов как самостоятельных субъектов. Такие гражданско-правовые нормы, как например норма о переходе прав и обязанностей участника общества на приобретателя имущественного права на долю в его уставном фонде, рассматривают инвестора в качестве субъекта, чьи права должны обеспечиваться индивидуально. Значительно меньшее внимание при разработке частно-правовых норм уделяется опосредованной защите инвестиций. Под опосредованной защитой инвестиций следует понимать совокупность таких гарантий, которые обеспечивают защиту имущественных интересов юридического лица, участником которого является инвестор. В нормах гражданского законодательства имеет место приоритет защиты прав кредиторов и участников юридических лиц, что в целом позитивно. Однако обеспечение высокого уровня защиты прав инвесторов и участников компании возможно только на основе комплексного подхода к системе правовых гарантий.

Эффективность защиты прав участников компании во многом зависит от уровня защиты интересов самой компании. Индивидуализация правовых гарантий участников юридического лица может привести к ухудшению экономического положения самой организации и в итоге – к утрате реальной возможности удовлетворения материальных потребностей её участников. В этой связи следует отметить слабые стороны таких теорий юридического лица, как теория «фикции» (концепция Савиньи) и теория «персонифицированной цели» (концепция Бринца) [3]. Данные концепции, отрицающие существование юридического лица как самостоятельного субъекта, рассматривают его как фиктивное образование, созданное для удовлетворения потребностей физических лиц. Юридическое лицо действительно создается для удовлетворения материальных потребностей, однако, из этого не следует, что защищать и гарантировать соблюдение его прав не следует. В настоящее время признак самостоятельности юридического лица закреплён в нормах гражданского законодательства большинства государств. Однако система гарантий прав компании от противоречащих её интересам действий недобросовестных участников и органов управления находится в зачаточном состоянии. Одним из значимых шагов в направлении повышения уровня защиты интересов в Республике Беларусь явилось законодательное закрепление правовых норм, регламентирующих сделки хозяйственных обществ с заинтересованностью аффилированных лиц.

Однако отсутствие достаточной теоретической базы и универсальных подходов к правовой регламентации сделок с заинтересованностью в мировой практике привело к возникновению пробелов и недостатков в нормах о сделках с заинтересованностью. Наличие таких пробелов и недостатков отрицательно сказывается на эффективности механизма реализации гарантии прав хозяйственного общества и его инвесторов.

Основная часть. Реализация гарантии прав хозяйственного общества и его участников представляет собой основную функцию правовых норм о сделках с заинтересованностью. Стержневым элементом соответствующей гарантии является особый порядок совершения сделок с заинтересованностью, а также недействительность сделок, совершённых с нарушением особого порядка. Цель указанной гарантии – предотвращение и устранение последствий сделок, которые были совершены под влиянием определённого субъекта и повлекли за собой неэквивалентную передачу активов общества. Достижение данной цели определяется рядом факторов, которые могут привести к совершению обществом сделки в ущерб его интересам, а также интересам инвесторов. К таким факторам следует отнести:

- степень влияния того или иного субъекта на общество;
- направленность имущественных интересов субъектов, способных оказать существенное влияние на общество;
- степень ущерба, который может быть причинён в результате совершения сделки, заключённой под влиянием указанного субъекта и др.

Необходимость анализа данных факторов обусловлена, тем, что недействительность сделок заинтересованностью аффилированных лиц не может быть признана в силу несовпадения воли и волеизъявления хозяйственного общества. Именно по этой причине определить целенаправленность самих сделок с заинтересованностью значительно сложнее, чем целенаправленность особого порядка их совершения. Однако эффективность такого порядка совершения указанных сделок, напрямую зависит от правильной оценки целенаправленности самих сделок с заинтересованностью аффилированных лиц.

Одним из условий действительности (легитимности) гражданско-правовой сделки является наличие обоюдной воли сторон на возникновение правовых последствий, обусловленных содержанием данной сделки. При этом воля и волеизъявление каждой стороны должны совпадать [3, с. 254]. Содержание многих оснований недействительности сделок основано именно на искажении волевого компонента [3, с. 250–254]. Часть 1 Гражданского кодекса Российской Федерации, Гражданский кодекс Республики Беларусь, как и акты гражданского законодательства многих других государств, предусматривают такие основания недействительности гражданско-правовых сделок, как «кабальная сделка», «сделка под влиянием заблуждения или обмана» и др. Однако совершенствование экономических отношений и правовых норм, регламентирующих такие сделки, породило более сложные формы негативного воздействия со стороны недобросовестных участников. На протяжении продолжительного

периода времени одной из определяющих форм негативного воздействия с целью получения неосновательной экономической выгоды являлось прямое давление на субъекты хозяйствования посредством заявления о намерении реализации негативных последствий (угроз) в случае непринятия субъектом хозяйствования определённых условий сделки. Другой формой негативного экономического воздействия долгое время являлось введение контрагента в заблуждение относительно сущности условий сделки. В течение длительного периода две данные формы негативного экономического воздействия являлись преобладающими. По мере развития цивилизации данные формы совершенствовались, модифицировались, приспосабливались к содержанию правовых норм для усложнения констатации их противоправности, но в основе этих конструктивных форм по-прежнему лежали «давление» и «обман».

Постиндустриальный период развития цивилизации характеризуется качественно новым уровнем экономических отношений [4, с. 530–532]. Значительно повышается роль организационного, информационного и ряда других факторов. Усиление этих факторов не могло не оказать влияние на формы негативного экономического воздействия. Поэтапно возникла новая форма негативного экономического воздействия – использование экономической зависимости контрагента для неосновательного приобретения имущества иных субъектов. Под использованием экономической зависимости контрагента следует понимать заключение сделки с экономически зависимым контрагентом для получения неосновательной выгоды не за счёт этого контрагента, а за счёт третьих лиц, например, иных участников хозяйственного общества. Вторая половина XX в. характеризуется взаимопроникновением капитала и созданием разветвлённых организационных экономических структур [4, с. 531–532]. Именно в данный период сформировалась косвенная экономическая зависимость, обусловленная именно разветвлённостью дочерних, зависимых и контролируемых иным образом компаний. Этот же период характеризуется усилением роли экономического влияния по сравнению с военно-политическим. Современная глобальная экономика исключает внеэкономическое принуждение стран [4, с. 528]. Значительное влияние приобретают государства, имеющие умеренные, а иногда и символические вооружённые силы. Наиболее выразительными примерами указанной тенденции являются такие страны, как Германия и Япония.

Изменение характера конфликтов не могло не сказаться на инструментах экономического воздействия. Использование экономической зависимости контрагента для неосновательного перераспределения капитала имеет ряд существенных отличий от преобладающих ранее форм экономического воздействия (давления и обмана). Одним из таковых является отсутствие искажения воли участника сделки. Тогда как давление и обман приводят к несовпадению воли и волеизъявления. Давление влечёт возникновение неадекватного волеизъявления посредством различных угроз, обман – посредством искажения представления об условиях сделки. Совершенная, многократно апробированная система оснований недействительности сделок, привела к созданию сравнительно эффективного механизма защиты прав и законных интересов добросовестных участников экономических отношений. Использование экономической зависимости контрагента не влечёт искажения волеизъявления. Как справедливо отмечает И.С. Шиткина, между субъектами хозяйствования возникают отношения экономической зависимости, когда воля зависимого лица формально сохраняется, то есть отношения складываются между самостоятельными субъектами, но процесс формирования воли зависимого субъекта изменяется, находясь под контролем преобладающего субъекта [5, с. 31]. В результате экономической зависимости происходит перемещение объекта воздействия с волеизъявления на волю участника правоотношения. При данном воздействии имеет место совпадение воли и волеизъявления зависимого субъекта, однако его воля находится под контролем другого лица. Это исключает возможность предотвращения и устранения негативных последствий сделок с заинтересованностью посредством обычных правовых конструкций оснований недействительности сделок, в основе которых лежит факт несовпадения воли и волеизъявления. Поэтому для предотвращения и устранения негативного воздействия посредством использования экономической зависимости контрагента необходимы иные правовые механизмы. При этом следует отметить, что термин «экономическая зависимость», употреблённый И.С. Шиткиной применительно к формированию воли одного субъекта под влиянием другого, не оптимален [5, с. 31]. Безусловно, экономический фактор является определяющим при формировании зависимости

конкретных субъектов. Данный фактор – первичное условие возникновения зависимости. Участие одного юридического лица в уставном фонде другого основывается на вложении инвестиций в уставный фонд. Однако во многих случаях зависимость между субъектами формируется не с момента возникновения экономического интереса, а с момента возникновения определённых правовых отношений между ними. В связи с этим следует констатировать, что причиной зависимости может являться определённая правовая связь между субъектами, а экономическая составляющая – лишь основной фактор формирования этой причины. При отсутствии правовой связи формирование воли другого субъекта возможно, но затруднительно. Poleмика о термине «экономическая зависимость» имеет определённое практическое значение. Характер и степень влияния зависимости на формирование воли контрагента определяются не экономическим интересом, породившим эту зависимость, а типом правовой связи, закрепившим её! Количество голосов на общем собрании участников общества с ограниченной ответственностью определяется не размером вклада в его уставный фонд, а размером доли в уставном фонде этого общества и содержанием прав и обязанностей участника по отношению к обществу. Согласие на изменение условий договора во многом определяется не экономическим интересом к его предмету, а содержанием норм гражданского законодательства и условий самого договора. При разработке мер по совершенствованию правовых норм, устанавливающих механизмы защиты добросовестных участников экономических отношений от неблагоприятного воздействия зависимости, следует учитывать, прежде всего, не экономические факторы её возникновения, а правовые формы закрепления. В связи с этим, на наш взгляд, применительно к рассматриваемому явлению следует употреблять термин «правовая зависимость» или «экономико-правовая зависимость». Такие термины в большей степени отражают сущность той зависимости, под воздействием которой формируется воля зависимого субъекта.

Использование зависимости другого субъекта для получения неосновательной выгоды имеет несколько форм, однако наиболее распространённой и эффективной из них является совершение сделок с зависимыми субъектами. Сделка – основной инструмент распределения и перераспределения материальных ресурсов. Именно она позволяет недобросовестным участникам корпорации с наибольшей эффективностью передать активы корпорации своим зависимым субъектам безвозмездно или по минимальной цене. Такое присвоение экономически безосновательно, но с правовой точки зрения оно законно, так как формально является результатом сделки между двумя дееспособными субъектами. В связи с этим в рамках разных правовых систем разрабатывались и находили отражение в источниках права механизмы защиты прав и законных интересов инвесторов. Однако данные механизмы не лишены недостатков, затрагивающих как степень их эффективности, так и создающих негативный побочный эффект. Использование зависимости контрагента – новое, малоизученное правовое явление.

Для противодействия неблагоприятному использованию зависимости контрагента в ряде государств были разработаны и закреплены разные правовые механизмы:

- в корпоративном праве Российской Федерации – особый порядок совершения сделок с заинтересованностью участников и членов органов управления обществ (акционерных и с ограниченной ответственностью);
- в корпоративном праве Республики Беларусь – особый порядок совершения сделок с заинтересованностью аффилированных лиц хозяйственных обществ;
- в корпоративном праве США – особый порядок совершения сделок с конфликтным интересом и механизм проверки сделки «на справедливость»;
- в корпоративном праве ФРГ – проверка соответствия сделок компаний с участниками органов управления определённым стандартам (стандартизация конфликтных сделок).

Следует отметить, что каждый из данных механизмов имеет свои особенности и недостатки. Нормы российского и белорусского корпоративного права о сделках с зависимыми субъектами исходят из предположения о негативном влиянии заинтересованности определённых субъектов в совершении данных сделок. Такой подход может затруднить совершение выгодной для корпорации сделки. Нормы американского и германского корпоративного права исходят из презумпции неопределённости влияния зависимости контрагента на эффект сделки и её результаты. Такой подход эффективен только при исключительной активности субъектов, чьи интересы нарушены в результате совершения сделки, что не всегда возможно.

Кроме того, презумпция неопределенности влияния зависимости контрагента может быть основана на усложнённых правовых нормах, содержащих дефиниции, трактовка которых бывает неоднозначной, со всеми вытекающими из этого негативными последствиями.

Слабые стороны данных правовых механизмов являются следствием недооценки анализа соотношения ряда правовых явлений, оказывающих влияние на формирование воли контрагента по сделке. Эти правовые явления могут быть обозначены следующими терминами: «заинтересованность», «зависимость», «взаимосвязь».

В качестве иллюстрации недооценки соотношения вышеперечисленных категорий следует привести разные комментарии одних и тех же норм российского корпоративного права об особом порядке совершения сделок с заинтересованностью.

По мнению М.В. Телюкиной, особые правила, касающиеся заинтересованных сделок, установлены в целях защиты акционеров от действий исполнительных органов, осуществляемых не в интересах общества, а в интересах собственных либо иных субъектов [6]. Согласно аналогичной точке зрения М.Ю. Тихомирова, понятие «заинтересованность» в контексте правил гл. XI Закона Российской Федерации об акционерных обществах означает заинтересованность конкретного лица в определении условий сделки, выборе контрагента, обусловленную его личным материальным или иным интересом, не совпадающим с интересами большинства акционеров и (или) общества в целом [7]. В отличие от приведенных выше точек зрения В.Г. Коряковцев считает целесообразным сделать акцент как на конфликте интересов, так и на возможности оказания влияния определёнными лицами [8].

Необходимость наличия в законодательстве о хозяйственных обществах норм о сделках с заинтересованностью очевидна, так как крупные инвесторы, являясь участниками одновременно нескольких коммерческих организаций, для реализации собственных инвестиционных стратегий могут жертвовать интересами одних компаний в пользу других. Подобными действиями наносится ущерб интересам иных участников хозяйственных обществ. Как справедливо отметил Конституционный Суд Российской Федерации, в конституционно-правовом истолковании норма, определяющая порядок совершения акционерным обществом сделок, в совершении которых имеется заинтересованность его акционеров, направлена на реализацию конституционного требования, согласно которому осуществление прав и свобод человека и гражданина не должно нарушать права и свободы других лиц [9]. Однако любая правовая гарантия, создаваемая посредством установления ограничения прав и свобод, может повлечь ущемление интересов иных субъектов права и (или) привести к возникновению осложнений при осуществлении хозяйственной деятельности. Поэтому любая правовая гарантия, основанная на ограничении прав и свобод, должна разрабатываться с учётом критерия «соотношения защищаемого интереса и последствий ограничения прав». Этим обусловлена целесообразность анализа действующего законодательства в данной сфере. Как справедливо отмечает Г.А. Василевич, ограничения прав и свобод не должны быть произвольными, они могут быть обусловлены необходимостью обеспечения прав и свобод других лиц, в частности более слабых участников правоотношения [10]. Однако при установлении конкретного правоограничения указанное правило достаточно сложно реализовать, на что, например, делает акцент М.В. Баглай [11, с. 165]. При установлении того или иного правоограничения затруднительным является определение соразмерности этого ограничения и достигаемого с его помощью результата – надлежащего уровня защиты прав и свобод других лиц [11, с. 165].

Необходимость выявления и корректировки правовых норм, которые, с одной стороны, создают дополнительные барьеры при вложении инвестиций, а с другой, не предоставляют достаточных гарантий защиты прав инвесторов и иных субъектов права. В связи с этим представляется оправданной оценка уровня соответствия обозначенному критерию норм о сделках хозяйственных обществ, в отношении которых имеется заинтересованность. Для применения данного критерия необходимо учитывать такие факторы, как степень ограничения прав и свобод, экономические и правовые последствия ограничений, соотношение причинённого и предотвращённого ущерба в результате реализации гарантии. Обе группы приведенных факторов не были учтены в полном объёме при разработке правовых норм о сделках с заинтересованностью, что обусловило их недостатки, к которым следует отнести:

– отсутствие возможности реализации гарантии прав общества и его участников при возникновении неблагоприятной заинтересованности, сложившейся под влиянием любых других факторов, за исключением взаимосвязи с контрагентом общества;

– отсутствие возможности реализации гарантии прав общества и его участников при возникновении заинтересованности определённого субъекта, например директора общества, в несовершении выгодной сделки;

– неопределённые правовые последствия совершения сделки с заинтересованностью на торгах;

– применение особого порядка совершения сделок общества с контрагентами, взаимосвязанными с такими субъектами, которые не могут оказать существенного влияния на общество.

Заключение. Рассмотренные недостатки правовых норм о сделках с заинтересованностью способны повлечь негативные последствия как для самого общества, так и для его инвесторов, которые могут выражаться:

– в отсутствии возможности предотвращения или устранения ущерба, причинённого совершением неблагоприятной сделки;

– в отсутствии возможности совершения обществом выгодной для него и его инвесторов сделки, противоречащей интересам иных субъектов.

Существенные недостатки имеются не только в нормах о сделках с заинтересованностью, содержащихся в законодательстве Республики Беларусь, но и в нормах корпоративного права Российской Федерации. Не лишены недостатков и нормы о неблагоприятных сделках, содержащиеся в правовых актах США и ФРГ. В связи с этим при разработке мер по совершенствованию норм о сделках с заинтересованностью, на наш взгляд, не следует принимать за основу эталонную модель их правовой регламентации. Вышеизложенное обуславливает актуальность любого исследования правовых норм, регламентирующих сделки с заинтересованностью. При проведении соответствующих исследований большое значение имеет правильная оценка значимости отдельных факторов, влияющих на принятие хозяйственным обществом решения о совершении сделки с заинтересованностью его аффилированных лиц.

Литература

1. Об инвестициях : Закон Республики Беларусь от 12.07.2013 г., № 53-3 // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2013.
2. Конвенция о защите прав инвестора : заключена в г. Москве 28 марта 1997 г. // Консультант Плюс : Версия Проф. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – М., 2013.
3. Гражданское право : учеб. В 2 ч. – 3-е изд., перераб. и доп. / Н.Д. Егоров [и др.]; под ред. А.П. Сергеева, Ю.К. Толстого. – М. : Проспект, 1998. – Ч. 1. – 632 с.
4. Борисов, Е.Ф. Экономическая теория : учеб. / Е.Ф. Борисов. – М. : Юрист, 1997. – 568 с.
5. Шиткина, И.С. Правовое регулирование экономической зависимости / И.С. Шиткина // Хозяйство и право. – 2010. – № 8. – С. 31–50.
6. Телюкина, М.В. Комментарий к Федеральному закону «Об акционерных обществах» / М.В. Телюкина // Консультант Плюс : Версия Проф. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – М., 2012.
7. Комментарий к Федеральному закону «Об акционерных обществах» в новой редакции (постатейный) / В.В. Залесский [и др.]; под ред. М.Ю. Тихомирова. – М. : Издательство Тихомирова М.Ю., 2007. – 572 с.
8. Коряковцев, В.Г. Постатейный комментарий к Федеральному закону «Об акционерных обществах» / В.Г. Коряковцев. – М. : ГроссМедиа, 2007. – 528 с.
9. Постановление по делу о проверке конституционности пункта 1 статьи 84 Федерального Закона «Об акционерных обществах» в связи с жалобой открытого акционерного общества «Приаргунское» : постановление Конституционного Суда Рос. Федерации, 10 апр. 2003 г., № 5 – П // Консультант Плюс : Версия Проф. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – М., 2013.
10. Василевич, Г.А. Научно-практический комментарий к Конституции Республики Беларусь / Г.А. Василевич // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2012.
11. Баглай, М.В. Конституционное право Российской Федерации : учебн. для юрид. вузов и факультетов / М.В. Баглай. – М. : Издательская группа Норма-Инфра М, 1998. – 752 с.

УДК 342:321.01:340.5

Зарубежный опыт законодательного закрепления прав политического меньшинства

И.В. НЕМКЕВИЧ

Рассматривается опыт зарубежных стран в оформлении юридического статуса политической оппозиции. В некоторых государствах демократическая оппозиция институализирована, законодательство обеспечивает легальные возможности для оппозиционной деятельности и включает перечень политических и процедурных прав, гарантированных политическому меньшинству.

Ключевые слова: политическое меньшинство, оппозиция, лидер оппозиции, правительство, парламент, органы исполнительной власти, политические партии, правовой статус, институционализация.

The practices of establishing legal status of political opposition in foreign countries are described. In some states democratic opposition is institutionalized. The legislation of the majority of states provides legal framework for opposition activity and contains a wide range of political and procedural rights guaranteed for political minorities.

Keywords: political minorities, opposition, leader of opposition, government, parliament, executive bodies, political parties, legal status, institutionalization.

Учет мнения политического меньшинства необходим для нормально функционирующей демократии. Одной из основных функций оппозиции является предложение находящегося у власти большинству политических альтернатив посредством вынесения на общественное рассмотрение иных вариантов политических решений. Парламентская Ассамблея Совета Европы подчеркивает важность контрольной функции оппозиции: «Осуществляя надзор и критикуя работу находящегося у власти правительства, постоянно оценивая деятельность правительства и требуя от правительства отчета, оппозиция обеспечивает транспарентность государственных решений и эффективность управления государственными делами, защищая таким образом общественные интересы и не допуская сбоев и злоупотреблений» [1]. Оппозиция является эффективным механизмом демократической смены власти. Пребывание в оппозиции воспитывает у субъектов политической жизни дисциплинированность и ответственность, необходимые для победы над оппонентами, повышает их политическую культуру и профессионализм и – тем самым – культуру и профессионализм политической элиты в целом. Оппозиция содействует канализации существующего в обществе недовольства в русло цивилизованных, легальных процедур вместо иррациональных и разрушительных протестных действий. Ограничение возможностей политического оппонирования действующей власти может привести к общественному тупику, политической и социальной нестабильности.

Политический климат в обществе в значительной степени зависит от наличия конструктивного диалога власти и оппозиции. В тоталитарных государствах оппозиционная деятельность часто рассматривается в качестве антигосударственной, а оппозиционеры объявляются врагами. В странах с демократическим режимом и власть и оппозиция не видят друг в друге врагов и готовы к восприятию иных точек зрения. В демократическом правовом государстве политическая оппозиция приобретает легитимную и институциональную форму.

В странах развитой демократии накоплен богатый опыт юридического оформления статуса политической оппозиции, формирования механизмов защиты ее прав. Формальное закрепление прав политического меньшинства при этом обеспечивают: соответствующие положения конституций или специальных законодательных актов; регламенты деятельности представительных или иных органов государственной и муниципальной власти; общеобязательные правовые прецеденты, правовые обычаи; соглашения между правительствами и организациями, представляющими оппозиционные силы; межпартийные соглашения; односторонние акты институций правящего большинства; решения международных организаций или договоренности иностранных государств относительно политической системы конкретной страны [2, с. 49].

В государствах, относительно недавно декларирующих отказ от авторитарного прошлого, движение на пути демократии часто сталкивается с трудностями, приводящими к социальным и политическим осложнениям и кризисам. При отсутствии устойчивой политической традиции и соответствующей правовой культуры реальное обеспечение политического плюрализма требует дополнительной регламентации взаимоотношений между государством, партиями большинства и оппозиционным меньшинством. Законодательные инициативы парламентариев Российской Федерации [3, с. 118], Казахстана [4] и Украины [5, с. 34–40] свидетельствуют о практической необходимости принятия специальных законов об оппозиции и, следовательно, актуализируют накопленный зарубежный опыт.

Первые шаги к юридическому признанию политического меньшинства были сделаны в начале XX в. в британских доминионах: в 1905 г. в Канаде был институционализирован такой его субъект, как Лидер оппозиции, в 1920 г. институт лидера оппозиции получил «прописку» в законодательстве Австралии [6, с. 53]. «Акт о Министрах Короны», принятый в Великобритании в 1937 г., закреплял за оппозицией официальный статус («официальная оппозиция Её величества») и предусматривал выплату лидеру официальной парламентской оппозиции ежегодного жалования. Оппозиционные партии создают «теневой кабинет», состоящий из депутатов, которые считаются теневыми аналогами действующих членов Кабинета; «теневой кабинет» находится в курсе правительственных дел и готов в любое время сменить Кабинет действующий. Лидер оппозиции номинально утверждается главой государства, то есть монархом. Права лидера оппозиции в области назначения членов «теневого правительства» определяются внутренними партийными правилами.

Основная деятельность министров «теневого правительства» с конституционной точки зрения проходит в парламентских дебатах. При обсуждении законопроекта после министра, выступающего с одобрением законопроекта и характеристикой целесообразности его принятия, выступает представитель оппозиции, речь которого рассматривается не только как официальное заявление, но и как мнение оппозиции в целом. Так же расценивается и заключительное выступление «переднескамеечников» оппозиции. Лидер оппозиции назначает двух «переднескамеечников», которым поручено выступать в Палате по конкретному обсуждаемому вопросу.

Палата общин предоставляет оппозиции парламентскую процедуру «время запросов» для проверки политики правящего большинства. Каждый понедельник, вторник, среду и четверг министры в течение часа отвечают на запросы депутатов; по вторникам и четвергам на запросы отвечает премьер-министр. На протяжении каждой сессии оппозиции предоставляются соответствующие дни. Оппозиция выбирает темы для дебатов [7].

Следует заметить, что в Великобритании право на субсидии, определяемые в соответствии с численностью фракции и количеством голосов избирателей, имеют только оппозиционные фракции парламента. Статус парламентской оппозиции закрепляется и в нормах некоторых других законов. Закон о спецслужбах 1994 г., например, предусматривает, что члены соответствующего парламентского комитета назначаются премьер-министром после предварительного обсуждения кандидатур с лидером оппозиции.

Во многих государствах, ориентирующихся на английскую модель, оппозиция получила аналогичный правовой статус. Парламентские фракции оппозиции имеют, как правило, те же права, что и фракции правительственного большинства. В некоторых из стран положение о лидере оппозиции, порядке его назначения и правах включено в Конституцию (Папуа-Новая Гвинея, Сейшельские острова, Фиджи, Ямайки). Так, статья 82 Конституции Республики Островов Фиджи [8] подробно определяет порядок назначения лидера оппозиции президентом. Конституции Гренады [9] и Ямайки [10] предусматривают назначение лидера оппозиции генерал-губернатором (соответственно в статье 66 и статье 80). Конституция же Сейшельских островов – избрание лидера оппозиции Национальной Ассамблеей (статья 84, часть 1) [11]. При этом Конституция устанавливает, что его жалование и пособия не могут быть менее жалования и пособий министра и выплачиваются из консолидированного фонда (статья 84, часть 5). Конституция ЮАР [12] предусматривает существование официального лидера оппозиции не только в составе Национальных Собраний (статья 57), но и в составе законодательных органов провинций (статья 116). По Конституции Гренады, 3 из 13 членов Сената (верхней палаты

парламента) (статья 24) и 2 из 5 членов Комиссии по границам избирательных округов (статья 55) назначаются генерал-губернатором, в соответствии с рекомендациями лидера оппозиции. По рекомендации лидера оппозиции назначаются также почти половина членов Постоянного комитета Палаты представителей Ямайки, в компетенцию которого входит отслеживание числа избирательных округов и их границ (статья 67), а также почти треть сенаторов (статья 35). Конституция этого государства обязывает генерал-губернатора советоваться с лидером оппозиции по ряду вопросов (статьи 32 и 81). Конституция Фиджи обязывает премьер-министра консультироваться с лидером оппозиции перед представлением президенту кандидатур для назначения в состав Избирательной комиссии (статья 78). А Конституция Сейшельских островов наделяет спикера Национальной Ассамблеи правом определять очередность представления законопроектов, но только после проведения консультаций с президентом республики и лидером оппозиции (статья 94).

Примером демократического правления большинства с учетом прав оппозиционного меньшинства служит современная Франция. Конституционные нормы и долгая республиканская традиция предоставляют оппозиции определенные права и гарантии, различные способы контроля над деятельностью правительства. Так, раз в месяц палаты Парламента заседают по повестке дня, выработанной парламентской оппозицией и меньшинствами [13, ст. 48 (1)]. Одной из старейших контрольных процедур является практика письменных и устных запросов правительству. Ежегодно члены различных парламентских групп направляют министрам более 15 тыс. письменных запросов [14, с. 66]. Устные вопросы могут сопровождаться дебатами. «По меньшей мере одно заседание в неделю резервируется в приоритетном порядке для вопросов членов Парламента и ответов Правительства», – гарантирует статья 48 Конституции Французской Республики [15, с. 675]. Заседания, посвященные запросам Правительству, проводятся в Национальном собрании дважды в неделю – во вторник и среду пополудни. Время для выступлений представителей различных парламентских групп зависит от их количественного состава. Перед началом заседания руководители фракций подают фамилии авторов запросов и министров, которым они адресуются. Председатель же придерживается такого порядка очередности, чтобы в рамках одного заседания вопросы, поставленные от парламентского большинства, чередовались с вопросами от оппозиции [14, с. 66]. Статья 49 французской Конституции регулирует процедуру выражения недоверия Правительству путем голосования резолюции порицания. Такая резолюция допустима при условии подписания ее «по меньшей мере десятой частью членов Национального собрания» [15, с. 675]. Несмотря на то, что из почти четырех десятков инициированных в Пятой республике вотумов недоверия результативным оказался только один, данная норма обеспечивает политическому меньшинству реальную возможность, как минимум, привлечь внимание общественности и изложить свою точку зрения на определенные аспекты правительственной политики. В 1974 г. в статью 61 Конституции была внесена поправка, позволившая передавать законы в Конституционный совет для проверки их конституционности шестидесяти депутатам или шестидесяти сенаторам. Эта реформа предоставила оппозиции возможность регулярных обращений в орган конституционного контроля и явилась действенной мерой законодательного обеспечения ее прав.

В наибольшей степени (и наиболее детально) принцип политического плюрализма на конституционном уровне реализован в принятой в ходе революционных преобразований Конституции Португальской Республики. Конституция непосредственно называет этот принцип в качестве одного из основных принципов португальского государства (статья 2); в числе последних упомянут вклад политических партий в дело формирования и выражения воли народа (статья 10). Право политического меньшинства на оппозицию португальская конституция признает важным принципом организации политической власти. Включенная в соответствующий раздел Конституции статья 114 «Политические партии и право на оппозицию» декларирует: «...2. За меньшинством признается право на демократическую оппозицию согласно Конституции и закону. 3. Политические партии, представленные в Ассамблее Республики, но не входящие в Правительство, пользуются, в частности, правом на получение регулярной информации непосредственно от Правительства о ходе решения основных вопросов, представляющих общественный интерес, при этом таким же правом пользуются по-

литические партии, представленные в областных законодательных ассамблеях и в каких-либо других ассамблеях, сформированных путем прямых выборов, в отношении соответствующих исполнительных органов, в состав которых данные партии не входят» [16].

Конституция обязывает средства массовой информации гарантировать возможность выражения и столкновения различных воззрений и осуществление права на выход в эфир, на ответ и на политическое заявление (статьи 38 и 39). Статья 40 Конституции гарантирует право на ответ и политическое заявление и предоставляет оппозиции право использования программ общественных радио- и телевизионных служб с распределением времени между политическими партиями «пропорционально их представительству, а также право на ответ и на политическое заявление в эфире в связи с политическими выступлениями Правительства, причем с той же продолжительностью и на ту же тему, что и декларации Правительства» [16].

В предмет детализированного конституционного регулирования включен и статус парламентской оппозиции. Оппозиционные депутаты по системе пропорционального представительства могут быть избраны Ассамблеей Республики в состав Государственного совета и Высшего совета прокуратуры (статья 163). С учетом представительства партий формируются все комиссии парламента, в том числе следственные парламентские комиссии (статья 178) и Постоянная комиссия Ассамблеи Республики (статья 179). «С учетом позиции партий меньшинства или партий, не представленных в Правительстве» составляется повестка дня для определенного Регламентом числа заседания Ассамблеи Республики (статья 176).

В статье 180 португальская Конституция закрепляет право депутатов, избранных от каждой партии или от блока партий, образовывать парламентские группы и подробно перечисляет права, закрепляемые за каждой из парламентских групп. Среди них – право высказываться при составлении повестки дня и обращаться к пленарному заседанию для пересмотра подготовленной повестки дня; осуществлять законодательную инициативу; вносить резолюцию об отклонении программы Правительства; вносить резолюцию порицания Правительства и другие. В соответствии со статьей 194 резолюция порицания Правительству может быть поставлена на голосование по инициативе не только одной четверти полномочных депутатов, но и «любой парламентской группы». Каждая парламентская группа имеет право на рабочие помещения в здании Ассамблеи, а также на технический и административный персонал, пользующийся ее доверием [16, ст. 180–3].

Необходимо отметить, однако, что примеры институционализации оппозиции на высшем (конституционном) уровне в Европе единичны. В соответствии с английской традицией положения о лидере оппозиции включила конституция Мальты (статья 90). В Германии политическая оппозиция приобрела конституционную «прописку» на уровне отдельных земель этой федерации: в земле Баден-Вюртемберг это было сделано в 1947 г. (еще до принятия федерального Основного Закона), в большинстве других земель институционализация политического меньшинства на конституционном уровне была оформлена в 1970–1990-х гг. [6, с. 52–53].

В конституциях ряда европейских государств гарантии политической оппозиции реализуются косвенным путем, то есть, посредством применения принципа партийной пропорциональности в работе парламента, предоставления депутатским группам (в том числе фракциям) равных возможностей заявлять о своем мнении, инициировать те или иные процедуры. Широкое распространение в современном конституционном законодательстве получила и такая гарантия деятельности парламентской оппозиции, как депутатский иммунитет и индемнитет. Разумеется, граждане и их объединения в целях политического оппонирования власти используют и гарантированные в конституциях политические права, например, свободу слова, свободу собраний, свободу ассоциаций. При этом конституции отдельных европейских государств гарантируют политическим партиям финансовую поддержку со стороны государства (статья 29 Конституции Греции, статья 68 Конституции Республики Турция), применение к ним одинакового механизма контроля их деятельности без различия между партиями при власти или оппозиционными (статья 69 Конституции Республики Турция). Гарантируя право на объединение и иные политические права, конституции современных демократий проводят четкую границу между оппонированием в конституционно-правовом поле и оппозицией экстремистского толка, своими действиями подрывающей основы конституционного строя.

Каждый, кто использует политические права для борьбы против основ свободного демократического строя, утрачивает эти права, - подчеркивает, к примеру, Основной закон ФРГ (статья 18). Под конституционный запрет попадают объединения, «цели и деятельность которых противоречат уголовным законам или направлены против конституционного строя или против идеи взаимопонимания народов» (статья 9) [15, с. 183].

Признание политической оппозиции на конституционном уровне не исключает возможности того, что в правовых и политических реалиях того или иного общества оно останется лишь декларативным. Но даже в таком случае оно способствует преодолению инерции негативного восприятия оппозиционной деятельности, формированию цивилизованного отношения к политическому меньшинству. В этом смысле представляется показательной норма статьи 34 Конституции Республики Узбекистан: «Никто не может ущемлять права, свободы и достоинство лиц, составляющих оппозиционное меньшинство в политических партиях, общественных объединениях, массовых движениях, а также в представительных органах власти» [17].

Гораздо чаще, однако, права политического меньшинства получают законодательное закрепление в регламентах представительных органов, в законах о политических партиях. Так, Статут Сейма Литовской Республики включает следующие права оппозиции и возможности ее влияния на работу парламента:

- один из заместителей Председателя Сейма делегируется оппозицией;
- представитель оппозиции избирается председателем парламентского Комитета по вопросам бюджета и финансов (или его заместителем);
- порядок работы вечернего заседания в каждый третий четверг составляют оппозиционные фракции;
- в каждый четверг вечернее пленарное заседание Сейма начинается «часом Правительства», в течение которого министры отвечают на устные вопросы депутатов. Первые два вопроса задает лидер оппозиции, очередность остальных определяется с учетом численности фракций;
- при обсуждении программы Правительства в первую очередь на заседании Сейма заслушивается содоклад лидера оппозиции, затем заключения фракций – начиная с оппозиционных, и комитетов – начиная с тех, которые возглавляются представителями оппозиции;
- в специальной дискуссии Сейма после предоставления ежегодного отчета Правительства первыми также имеют слово лидер оппозиции и представители оппозиционных фракций;
- дискуссии на заседании не прекращаются и продолжаются, если оппозиционная фракция протестует против предложения о прекращении прений и ее поддерживает треть участников заседания;
- не менее двух раз в неделю проводятся пресс-конференции для депутатов Сейма, которые представляют оппозиционные фракции [18, с. 61].

Кроме того, лидер оппозиции:

- вместе с Председателем и его заместителем входит в состав правления Сейма;
- во время заседаний имеет право один раз взять слово вне очереди (такое право имеют только Президент, Председатель сейма и премьер-министр);
- имеет право предлагать рассмотрение проектов законов и решений Сейма в срочном порядке (такое право имеют также Президент, Председатель Сейма, правление Сейма, основной комитет, фракция или Правительство).

Лидеру оппозиции Сейма выплачивается дополнительная заработная плата, размер которой определен законом [18, с. 62].

В законодательстве Чешской Республики возможности оппонирования власти обеспечены рядом законов: об объединениях граждан, о праве собраний, об объединении в политические партии и движения, о порядке устройства и работы Палаты Представителей, о порядке устройства и работы Сената, о выборах в Парламент, о свободном доступе к информации, о выборах в представительные органы краев, о выборах в представительные органы областей, о местном референдуме и др. Конституционным Судом Чехии принято более 15 решений, раскрывающих и защищающих право на оппозиционную деятельность [3, с. 122].

Примеры же принятия специального закона о правах и гарантиях политической оппозиции в зарубежной практике единичны. Единственным государством Европейского Союза, в котором принят специальный закон о политической оппозиции, является Португалия. Он был принят в развитие соответствующих конституционных положений в августе 1977 г. В 1998 г. Ассамблея Республики утвердила новую редакцию закона – «Статут, регулирующий

права оппозиции» (Закон № 24/98 от 26 мая 1998 г.) [19]. Данный Закон дает определение права на оппозицию (статья 1) и конкретизирует его содержание (статья 2), называет четыре группы субъектов этого права (статья 3). Закон гарантирует политической оппозиции следующие детально определенные права: право на получение информации (статья 4), право на предварительные консультации (статья 5), право на участие (статья 6), право на участие в законодательной деятельности (статья 7), право давать показания (статья 8). Статья 9 Закона наделяет оппозицию правом получения от органов исполнительной власти сведений о том, как реализуются конституционные гарантии свободы и независимости средств массовой информации. Закон, наконец, обязывает Правительство и органы исполнительной власти на местах ежегодно отчитываться о выполнении установленных в нем прав и гарантий, направлять эти отчеты субъектам оппозиционной деятельности и публиковать их в официальных журналах и бюллетенях (статья 10). В 1991 г. закон «О правовом статусе демократической оппозиции» был принят также в небольшом островном государстве Африки – бывшей португальской колонии Республике Кабо-Верде. Можно заключить, что принятие специального закона об оппозиции не является необходимым для стран с развитой демократией: ее деятельность достаточно гарантирована нормами конституций, законов о политических партиях, регламентов представительных органов, а также сложившимися в практике политической жизни традициями, обычаями и обычновениями.

Таким образом, законодательство большинства современных демократических государств обеспечивает возможность легального оппонирования правящему большинству в качестве реального и наиболее общественно значимого проявления политического плюрализма. В ряде стран оппозиция институализирована, в большинстве же из них гарантии оппозиционной деятельности реализуются косвенным путем. В отдельных государствах субъектом законодательно закрепленных прав является именно политическое меньшинство. Парламентской оппозиции, как правило, гарантируются дополнительные права. Наконец, законодательно закрепляется группа прав, принадлежащих различным субъектам политической системы, которая может быть использована также и в оппозиционной деятельности. Государство гарантирует политической оппозиции следующие права:

- излагать публично и отстаивать свою концепцию развития общества, собственную позицию по вопросам государственной и общественной жизни;
- участвовать в обсуждении и обнародовать критическую оценку действий и решений органов власти, используя для этого трибуну парламента, представительских органов, собрания, митинги, другие меры, государственные и негосударственные средства массовой информации в порядке, установленном законом;
- проводить массовые мероприятия в поддержку своей политической позиции и для критики деятельности органов государственной власти;
- вносить в установленном порядке на рассмотрение Президента, Парламента, Правительства, местных органов государственной исполнительной власти собственные проекты программ, нормативно-правовых актов, обязательные для рассмотрения указанными органами, а также вносить иные предложения;
- оппозиционным фракциям и группам в парламентах участвовать в осуществлении парламентского контроля, быть представленными в составе формируемых в парламентах органов и структур, а также в руководстве местных представительских органов;
- депутатский иммунитет и индемнитет наравне с представителями политического большинства;
- подавать интерpellации правительству или отдельным министрам;
- получать информацию о деятельности Парламента, Президента, Правительства, других государственных органов и органов местного самоуправления;
- использовать в оппозиционной деятельности любые формы и методы, не запрещенные законодательством.

В опыте зарубежных государств также присутствуют и правовые механизмы, призванные преодолевать партийный монополизм на политическом рынке и ограничивать доминирование одной партии. В целом же, возможности политического меньшинства, объем прав и гарантий оппозиции зависят от установленной в конкретном государстве системы разделения функций власти и реального взаимоотношения органов и институтов этой системы.

Использование богатого и разнообразного зарубежного опыта может содействовать формированию правовых рамок деятельности оппозиции в государствах постсоветского пространства на основе конституционного принципа политического плюрализма.

Литература

1. Резолюция ПАСЕ 1601 «Процедурные рекомендации относительно прав и обязанностей оппозиции в демократическом парламенте» (2008) [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа : <http://www.hri.ru/docs/?content=doc&id=456>. – Дата доступа : 02.02.2013.
2. Інформаційно-аналітичні матеріали до Народного форуму «За демократичний розвиток України». – Київ, Український Центр економічних і політичних досліджень імені Олександра Разумкова, 2002. – 140с.
3. Васильева, С.В. Конституционно-правовой статус политической оппозиции / С.В. Васильева [Электронный ресурс]. – 2010. – Режим доступа : <http://www.hse.ru/data/2010/05/12/1217381805/Книга%20Оппозиция.doc>. – Дата доступа : 17.10.2013.
4. Корзун, И.В. Правовые основы оппозиционной политической деятельности в Казахстане. / И.В. Корзун [Электронный ресурс]. – 2008. – Режим доступа : <http://www.sd.csu.ru/node/109>. – Дата доступа : 17.10.2013.
5. Опозиція в Україні // Національна безпека і оборона. – 2002. – № 7. – С. 2–44.
6. Michal Kubat. Political Opposition in Theory and Central European Practice [Электронный ресурс]. – 2010. – Режим доступа : http://books.google.by/books?id=NR0rllJf2gC&pg=PA52&lpg=PA52&dq=Portugal+Law+On+political+opposition&source=bl&ots=sSZ757IJoF&sig=iNAAPrkU83N8gNPRNZ4mwOoNKQA&hl=ru&sa=X&ei=sL8UudXbHuX_4QSMjIHBYBg&ved=0CCwQ6AEwAA#v=onepage&q=Portugal%20Law%20On%20political%20opposition&f=true. – Дата доступа : 01.11.2013.
7. Зарубежный опыт осуществления парламентского контроля // Аналитический вестник Государственной Думы. Вып. 2. [Электронный ресурс]. – 2009. – Режим доступа : <http://iam.duma.gov.ru/node/8/4635/16423>. – Дата доступа : 14.11.2013.
8. The Constitution of the Republic of the FiJi Islands [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа : http://en.wikisource.org/wiki/Constitution_of_the_Fiji_Islands#Part_3_Senate. – Дата доступа : 01.02.2013.
9. The Grenada Constitution Order 1973 [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа : http://www.oas.org/Juridico/mla/en/grd/en_grd-int-text-const.pdf. – Дата доступа : 01.02.2013.
10. The Jamaica (Constitution) Order in Council 1962 [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа : <http://pdba.georgetown.edu/constitutions/jamaica/jam62.html>. – Дата доступа : 01.02.2013.
11. Constitution of the Republic of Seychelles [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа : http://www.wipo.int/wipolex/en/text.jsp?file_id=230031. – Дата доступа : 01.02.2013.
12. Конституция Южно-Африканской Республики [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа : <http://worldconstitutions.ru/archives/78/7>. – Дата доступа : 01.02.2013.
13. Constitution of 4 October 1958 [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа : <http://www.legislationline.org/documents/action/popup/id/8808/preview>. – Дата доступа : 15.11.2013.
14. Філіп де Сюремен. Парламентська опозиція у Франції : законодавче забезпечення і традиції діяльності // Національна безпека і оборона. – 2002. – № 7. – С. 65–66.
15. Конституции государств Европейского Союза. – М. : Издательская группа ИНФРА : М-НОРМА, 1997. – 816 с.
16. Constitution of the Portuguese Republic [Электронный ресурс] – 2005. – Режим доступа : <http://www.legislationline.org/download/action/download/id/1696/file/5b9c1103a855967f0d5979c86a02.htm/preview>. – Дата доступа : 15.11.2013.
17. Конституция Республики Узбекистан [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа : <http://www.uzbekistan.org.ua/ru/uzbekistan/constitution.html>. – Дата доступа : 15.11.2013.
18. Вікторас, Баубліс. Опозиція у Сеймі Литовської республіки : права та гарантії діяльності // Національна безпека і оборона. – 2002. – №7. – С. 61–62.
19. Statute governing the Right of Opposition. Law no. 24/98 of 26 May 1998 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://translate.google.by/translate?hl=ru&sl=en&tl=ru&u=http%3A%2F%2Fwww.en.parlamento.pt%2FLegislation%2FRightofOpposition.pdf&anno=2>. – Дата доступа : 02.11.2013.

Порядок определения размера вреда, подлежащего возмещению вследствие совершения административного правонарушения

М.А. ПАШКЕЕВ, О.В. ПАШКЕЕВА

Рассматривается порядок размера имущественного вреда, причиненного административным правонарушением, который определяется судом, органом, ведущим административный процесс, и при необходимости с привлечением специалистов без предъявления требования потерпевшего. Анализируется право на возмещение морального вреда, которое является личным правом потерпевшего и суд не вправе взыскивать возмещение морального вреда в тех случаях, когда потерпевший не заявляет таких требований, равно как и определять сумму компенсации, если сам потерпевший не определил размер причиненного морального вреда.

Ключевые слова: возмещение причиненного вреда, физические и юридические лица, административное правонарушение, физический, имущественный, моральный вред.

The order of size of the property damage caused by an administrative offense determined by the court, by the agency conducting the administrative process, and if necessary with the involvement of experts without the claim of the victim is studied. The right to compensation for moral damage, which is a personal right of the victim and the court is not entitled to recover compensation for moral damages in cases where the victim does not state such requirements, as well as to determine the amount of compensation to the victim if he did not specify the size of non-pecuniary damage is analyzed.

Keywords: recover damages; physical and legal persons; administrative offense; physical, property, moral damage.

Основной материальной нормой, дающей право на возмещение вреда, причиненного административным деликтом, является ст. 7.8 Кодекса об административных правонарушениях Республики Беларусь (далее КоАП Республики Беларусь). Право на возмещение причиненного вреда отнесено законодателем к форме реализации одного из основополагающих принципов административного процесса – обеспечения защиты прав и свобод граждан. В частности, ч. 5 ст. 2.3 Процессуально-исполнительного кодекса об административных правонарушениях Республики Беларусь (далее ПИКоАП Республики Беларусь), раскрывающей суть этого принципа, предусматривает, что в случае причинения административным правонарушением имущественного вреда суд, а также орган, ведущий административный процесс, обязаны принять меры к его возмещению [1]. И это нормативное предписание является фактически единственным, регулирующим возмещение вреда в административном процессе. Однако данная норма носит общий характер, поэтому, к сожалению, приходится констатировать, что на сегодняшний день четких правил возмещения вреда, причиненного административным правонарушением, в административном процессе ПИКоАП Республики Беларусь не содержит.

В исследуемом ключе не совсем логичным выглядит также построение ст. 4.2 ПИКоАП Республики Беларусь «Права и обязанности потерпевшего». Часть 1 указанной статьи предусматривает, что потерпевшим является физическое лицо, которому административным правонарушением причинены вред жизни или здоровью либо имущественный или моральный вред, а также юридическое лицо, которому причинен имущественный вред или вред деловой репутации [1].

Таким образом, главным критерием отнесения субъекта к потерпевшим законодатель обоснованно определил причинение вреда в той или иной форме. Однако, содержащиеся в ч.ч. 2 и 4 анализируемой статьи перечисления прав потерпевшего (физического и юридического лица) ни в одной из позиций не содержат ссылку на право данного лица в части возмещения вреда, причиненного административным правонарушением. При этом законодательно не определено, в какой форме должно быть сформулировано требование о возмещении вреда в административном процессе.

При рассмотрении требования о возмещении вреда, причиненного административным правонарушением, постановление о наложении административного взыскания, которое вступит в законную силу, будет носить преюдициальный характер, и будет являться основанием для взыскания вреда. Это правило эффективно действует в случае, когда размер причиненного вреда определяется при рассмотрении дела об административном правонарушении, указывается в постановлении по делу. Сложнее обстоит дело в тех случаях, когда состав правонарушения носит формальный характер, размер причиненного вреда при квалификации действий – второстепенный характер, а также тогда, когда по субъективным причинам величина вреда не найдет своего отражения в постановлении [2, с. 64].

Споры о возмещении имущественного ущерба и морального вреда разрешаются судом в порядке гражданского судопроизводства. В таком же порядке разрешаются споры о возмещении имущественного ущерба иными уполномоченными органами и должностными лицами.

Согласно ст. 933 Гражданскому кодексу Республики Беларусь (далее ГК Республики Беларусь) вред, причиненный личности или имуществу гражданина, а также вред, причиненный имуществу юридического лица, подлежит возмещению в полном объеме лицом, причинившим вред. Законом может быть возложена обязанность возмещения вреда на лицо, не являющееся причинителем вреда [3].

Закрепление принципа полного возмещения вреда в законе является гарантией восстановления имущественных и иных благ в случае их нарушения. Его выражением является совпадение размера ответственности с размером причиненных убытков в имущественной сфере либо нарушениями в сфере повреждения здоровья гражданина.

Следует отличать два подхода к определению объема возмещения вреда в зависимости от объекта посягательства:

- 1) вред, причиненный повреждением имущества;
- 2) вред, причиненный повреждением здоровья гражданина.

В тех случаях, когда результатом противоправного поведения становится причинение потерпевшему лицу имущественного вреда или убытков, наличие их – необходимое условие возложения имущественной ответственности на причинителя.

Материальный вред представляет собой имущественные потери: уменьшение стоимости поврежденной вещи, уменьшение или утрата дохода, необходимость новых расходов и т. п. Он может быть возмещен в натуре (например, путем ремонта поврежденной вещи или предоставлением взамен вещи того же рода и качества) либо компенсирован в деньгах. Однако натуральная компенсация, предпочтительная с позиций закона, не всегда возможна по обстоятельствам конкретного дела. Поэтому чаще используется денежная компенсация причиненного вреда, которая именуется возмещением убытков [4, с. 47].

Возмещение убытков – установленная законом мера гражданско-правовой ответственности, применяемая как в договорных, так и во внедоговорных отношениях. Расходы потерпевшего и повреждение его имущества охватываются понятием реального ущерба. Неполученные потерпевшим доходы составляют его упущенную выгоду. Размер ее в соответствии с законом должен определяться «обычными условиями гражданского оборота» (а не теоретически возможными особо благоприятными ситуациями). Зачастую для определения размера ущерба необходимо назначение и проведение экспертизы (например, товароведческой, автотехнической и т. п.). Стоимость имущества может также устанавливаться на основе документов. При этом обязательно учитываются его износ, интенсивность использования, повреждение, имевшиеся до противоправного воздействия на имущество, и другие факторы. Размер имущественного ущерба должен быть установлен точно. Формулировки «не более» или «не менее» не допускается [5, с. 65].

Возмещение вреда, причиненного гражданину увечьем или иным повреждением здоровья, состоит в компенсационных выплатах:

- а) утраченного заработка (дохода);
- б) расходов, связанных с повреждением здоровья;
- в) компенсации морального вреда.

Таким образом, при причинении гражданину увечья или иного повреждения здоровья возмещению подлежат утраченный потерпевшим заработок (доход), который он имел либо определенно мог иметь, а также дополнительно понесенные расходы, вызванные повреждением

здоровья, в том числе расходы на лечение, дополнительное питание, приобретение лекарственных средств, протезирование, посторонний уход, санаторно-курортное лечение, приобретение специальных транспортных средств, подготовку к другой профессии, если установлено, что потерпевший нуждается в этих видах помощи и ухода и не имеет прав на их бесплатное получение (ст. 954 ГК Республики Беларусь).

Объем и характер возмещения вреда, причиненного повреждением здоровья, зависит от последствий, наступивших у гражданина в результате увечья или иного повреждения здоровья. Последствия могут выражаться в утрате трудоспособности (временной либо стойкой, частичной либо полной), а могут и не повлечь таких последствий. В случаях утраты трудоспособности возмещению подлежит утраченный заработок или иные доходы, получаемые от предпринимательской деятельности или выполнения работ по гражданско-правовым договорам. При этом имеется в виду заработная плата, которую потерпевший имел в качестве постоянного вознаграждения за фактически выполняемую работу по трудовому договору. В случаях причинения увечья в период, когда потерпевший приступил к работе или иной деятельности, но заработка (дохода) еще не имел, следует исходить из предполагаемого заработка (дохода), который он определенно мог иметь.

Приведенный перечень дополнительных расходов, вызванных повреждением здоровья, не является исчерпывающим. К ним также относятся расходы на приобретение кресла-коляски, ортопедической обуви, косметических протезов, расходы по проезду (например, в медицинское учреждение при отсутствии возможности пользоваться общественным транспортом, в санаторий, а при нуждаемости в сопровождающем оплачиваются также расходы по проезду сопровождающего). Обязанность по возмещению дополнительных расходов возлагается на причинителя вреда только в случаях, когда по заключению медико-реабилитационных экспертных комиссий (далее – МРЭК) потерпевший действительно нуждается в определенных видах помощи и не получает их через соответствующие организации бесплатно.

Расходы на дополнительное питание определяются на основании справки медицинского учреждения о рационе необходимого дополнительного питания и справки о ценах на продукты, сложившихся в той местности, в которой потерпевший понес эти расходы.

Расходы по уходу (специальному медицинскому, постороннему, бытовому) возмещаются независимо от того, кем он осуществляется, понесены ли эти расходы фактически, начислена ли надбавка к пенсии на посторонний уход.

Если в результате повреждения здоровья потерпевший не может выполнять прежнюю работу, то лицо, виновное в причинении вреда, обязано компенсировать расходы, связанные с обучением потерпевшего новой профессии (специальности) в соответствии с заключением МРЭК.

При определении утраченного заработка (дохода), пенсии (кроме пенсии по инвалидности, назначенной потерпевшему в связи с соответствующим увечьем или иным повреждением здоровья), назначенные как до, так и после причинения вреда здоровью, не принимаются во внимание и не влекут уменьшения размера вреда (не засчитываются в счет возмещения вреда). В счет возмещения вреда не засчитывается также заработок (доход), получаемый потерпевшим после повреждения здоровья.

Объем и размер возмещения вреда, причитающегося потерпевшему в соответствии со ст. 954 ГК Республики Беларусь, могут быть увеличены на основании законодательства.

В основе определения размера подлежащего возмещению заработка лежит утрата трудоспособности. При этом во всех случаях в первую очередь должна определяться утрата профессиональной трудоспособности, и лишь при ее отсутствии у потерпевшего на момент причинения вреда (инвалиды с детства, лица преклонного возраста, лица, не имеющие профессии) определяется утрата общей трудоспособности. Утрата как профессиональной, так и общей трудоспособности определяется в процентах. Например, если у потерпевшего утрата профессиональной трудоспособности составила 30 %, то и размер возмещения будет составлять 30 % его заработка (дохода). Утрата трудоспособности определяется МРЭК. Показатели среднемесячной зарплаты рабочих и служащих в республике выводятся Национальным статистическим комитетом Республики Беларусь и публикуются в печати.

Откорректированный заработок потерпевшего определяется путем умножения среднемесячной заработной платы рабочих и служащих в республике за предшествующий месяц на его индивидуальный коэффициент. Размер возмещения определяется применительно к правилу, изложенному в п. 4 ст. 955 ГК Республики Беларусь: учитывается по желанию потерпевшего заработок до увольнения либо обычный размер вознаграждения работника его квалификации в данной местности. Если же потерпевший ранее не работал, то размер возмещения вреда должен определяться из установленного законодательством пятикратного размера базовой величины.

Порядок исчисления заработка установлен постановлением Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь. Доходы от предпринимательской деятельности, а также авторский гонорар включаются в состав утраченного заработка, при этом доходы от предпринимательской деятельности включаются на основании данных налоговой инспекции о сумме подоходного налога, уплаченного с дохода, полученного в течение календарного года и определенного в соответствии с правилами, установленными Налоговым кодексом Республики Беларусь.

Возмещение вреда из размера стипендии, выплачиваемой гражданину в период обучения или прохождения производственной практики, допускается лишь по его желанию. Подсчет среднемесячного заработка (дохода) потерпевшего осуществляется в порядке, установленном п. 3 ст. 955 ГК Республики Беларусь. Нередки случаи, когда увечью либо иному повреждению здоровья предшествовала работа, продолжительность которой составила менее месяца. В таких случаях размер среднемесячного заработка определяется путем деления фактического заработка на количество отработанных дней. Среднедневной заработок умножается на число рабочих дней в месяц, исчисленное в среднем за год.

Потерпевшему предоставляется право выбора определить, из какого заработка исчислять размер возмещения, если на момент причинения вреда он не работал и с момента прекращения работы прошло продолжительное время: из заработка до увольнения либо из обычного размера вознаграждения работника его квалификации в данной местности. Однако в любом случае его размер не должен быть менее пятикратного размера базовой величины.

Однако потерпевшим может быть не только совершеннолетний гражданин, но и несовершеннолетний или малолетний, который не имеет заработка (дохода). В этом случае лицо, ответственное за причинение вреда, будет обязано возместить только расходы, вызванные повреждением здоровья (ст. 956 ГК Республики Беларусь).

Общей особенностью для определения размера возмещения является отсутствие у лица, не достигшего совершеннолетия, заработка (дохода). В случае если на момент повреждения здоровья такое лицо имело заработок (доход) и в результате утраты трудоспособности утратило его, то вред должен возмещаться по правилам ст. 954 ГК Республики Беларусь.

Лица, не достигшие 14-ти лет, не должны иметь заработка, а равно и дохода от трудовой деятельности, поскольку заключение с ними трудового договора (соглашения о выполнении определенной работы) не допускается (ст. 21 Трудового кодекса Республики Беларусь) [6]. Поэтому ответственность причинителя вреда в таких случаях ограничивается лишь возмещением расходов, вызванных повреждением здоровья.

Возмещения расходов вправе требовать родители, опекуны, попечители, а также иные лица, понесшие расходы, при предъявлении документов, подтверждающих фактические затраты. По достижении малолетним 14 лет, а также в случае причинения вреда несовершеннолетнему в возрасте от 14 до 18 лет помимо расходов на восстановление здоровья возмещается вред, связанный с утратой или уменьшением трудоспособности. Его размер определяется в зависимости от того, имел ли несовершеннолетний заработок или не имел. В случае, когда потерпевший на момент повреждения здоровья не имел заработка (дохода) от трудовой деятельности, вред возмещается исходя из установленного законодательством пятикратного размера базовой величины. Если же ко времени повреждения здоровья несовершеннолетний потерпевший имел заработок, то вред возмещается исходя из размера этого заработка, но не ниже установленного законодательством пятикратного размера базовой величины.

Обязательным условием наступления права на возмещение вреда является утрата или уменьшение трудоспособности, так как лица, достигшие 14-летнего возраста, приобретают трудовую правосубъектность и вправе выполнять трудовые функции. И если, начиная с 14-летнего

возраста, они ограничиваются выполнением легкого вида работ, то заключение трудового договора между нанимателем и гражданином в возрасте от 16 до 18 лет позволяет такому несовершеннолетнему приобрести полную гражданскую дееспособность (быть эмансипированным). Факт утраты трудоспособности такими лицами устанавливается МРЭК по общим правилам [7].

Что же касается возмещения морального вреда, то порядок определения размера его компенсации остается одним из самых дискуссионных вопросов, вызывающих повышенный интерес юристов. По настоящее время не решена проблема выработки четких критериев определения размера компенсируемого морального вреда. Специфика определения причиненных душевных страданий во многом обуславливает известную еще с прошлых веков доктрину о том, что при определении размера денежного вознаграждения свободное и справедливое судебское усмотрение является неотъемлемой составной частью института компенсации морального вреда. Соответственно, если бы на этот предмет существовали заранее установленные критерии, обязательные для суда, то «богатый человек мог бы сделаться всеобщим мучителем, подобное некоему знатному римлянину, имевшему обыкновение ходить вокруг фонтана и бить по щекам каждого встречного, в то время как раб с кошельком следовал за ним, расплачиваясь за удары по установленной в законе таксе» [8, с. 49].

Требования о размере компенсации морального вреда должны быть основаны на конкретных обстоятельствах. Поэтому применительно к ст. 243 ГПК Республики Беларусь истцом в исковом заявлении должно быть указано: кто, при каких обстоятельствах, какими действиями (бездействиями) и когда причинил ему моральный вред; в чем конкретно выражается моральный вред (какие физические или нравственные страдания перенесены истцом); какую конкретно денежную сумму (другую материальную форму) истец просит взыскать с ответчика в возмещение морального вреда, какими доказательствами подтверждаются доводы истца [9, с. 83]. Т. о., требования о размере компенсации морального вреда должны быть основаны на конкретных обстоятельствах, разумности и справедливости (ст. 970 ГК Республики Беларусь).

Кодекс не содержит каких-либо критериев, по которым следует определять размер возмещения морального вреда, предавая решения данного вопроса целиком на усмотрение суда. Однако это усмотрение не может быть произвольным, а должно обуславливаться конкретными обстоятельствами дела и характером спорных правоотношений. С учетом принципа состязательности сторон в судопроизводстве истец обязан доказать размер морального вреда, определить его в конкретной сумме, а ответчик выразить свое отношение к этому путем обоснования возражений, если они имеются.

Суд заслушивает доводы, оценивает их и принимает решение, которое должно быть мотивированным [10]. Суд вправе рассматривать иск о компенсации морального вреда как самостоятельно, так и совместно с требованиями имущественного характера, в том числе и при производстве по административному делу. Размер компенсации морального вреда не зависит от размера возмещения материального ущерба [11, с. 69].

При определении размера компенсации морального вреда суду необходимо руководствоваться ч. 2 ст. 152 и п. 2 ст. 970 ГК Республики Беларусь и п. 16 соответствующего Пленума Верховного Суда Республики Беларусь № 7.

При определении размера компенсации морального вреда суды должны учитывать степень вины причинителя вреда в случаях, когда вина является основанием возмещения вреда. Если возникновению или увеличению морального вреда содействовала неосторожность самого потерпевшего, то применительно к ст. 952 ГК Республики Беларусь размер компенсации определяется с учетом степени вины потерпевшего.

Размер имущественного вреда, причиненного административным правонарушением, определяется судом, органом, ведущим административный процесс, и при необходимости с привлечением специалистов без предъявления требования потерпевшего. Право же на возмещение морального вреда является личным правом потерпевшего и суд не вправе взыскивать возмещение морального вреда в тех случаях, когда потерпевший не заявляет таких требований, равно как и определять сумму компенсации, если сам потерпевший не определил размер причиненного морального вреда.

Однако в практике работы судов такие случаи имели место. Такую практику нельзя признать правильной. Поскольку моральный вред выражается в нарушении психической (эмоциональной) сферы жизни человека, в результате чего потерпевший испытывает физическую боль, раздражение, отчаяние, унижение, стыд, иное дискомфортное состояние, то степень перенесенных страданий должна определяться только самим потерпевшим.

Так, определение размера материальной компенсации за причиненный моральный (неимущественный) вред вызывает затруднения ввиду отсутствия общей единицы измерения материальной и нематериальной субстанции, то есть правовых категорий, обеспечивающих возможность определения конкретного размера компенсации морального вреда. Данные понятие используются в законодательстве ряда стран, например США [12, с. 130].

Литература

1. Процессуально-исполнительный кодекс Республики Беларусь об административных правонарушениях : принят Палатой представителей 9 ноября 2006 г. : одобр. Советом Респ. 1 декабря 2006 г. : текст Кодекса по состоянию на 4 янв. 2014 г. – Минск : Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь, 2014.
2. Степанов, В. Проблемы возмещения вреда, причиненного административным правонарушением / В. Степанов // Юрист. – 2009. – № 4. – С. 63–65.
3. Гражданский кодекс Республики Беларусь : принят Палатой представителей 28 октября 1998 г. : одобр. Советом Респ. 19 ноября 1998 г. : текст Кодекса по состоянию на 31 янв. 2013 г. – Минск : Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь, 2014.
4. Долгова, М.Н. Возмещение материального ущерба / М.Н. Долгова. – М. : ГроссМедиа, 2009. – 287 с.
5. Степанов, В. Проблемы возмещения вреда, причиненного административным правонарушением / В. Степанов // Юрист. – 2009. – № 2. – С. 63–65.
6. Трудовой кодекс Республики Беларусь : принят Палатой представителей 8 июня 1999 г. : одобр. Советом Респ. 30 июня 1999 г. : текст Кодекса по состоянию на 5 янв. 2013 г. – Минск : Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь, 2014.
7. Положение о медико-реабилитационных экспертных комиссиях : утв. Советом Министров Респ. Беларусь, 16.10.2007 г., № 1341 // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2014.
8. Подгруша, В.В. Как компенсировать моральный вред богатому и бедному? / В.В. Подгруша // Юстиция Беларуси. – 2002. – № 4. – С. 49–53.
9. Корень, Т.А. Судебная практика по делам о компенсации морального вреда / Т.А. Корень // Право Беларуси. – 2003. – № 36. – С. 82–85.
10. Гражданский процессуальный кодекс Республики Беларусь : принят Палатой представителей 10 декабря 1998 г. : одобр. Советом Респ. 18 декабря 1998 г. : текст по состоянию на 12 июля 2013 г. – Минск : Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь, 2014.
11. Беяцкин, С.А. Возмещение морального (неимущественного) вреда / С.А. Беяцкин. – М. : ООО «Проспект-Н», 1996. – 124 с.
12. Стамбровская, М.Г. Размер компенсации морального вреда / М.Г. Стамбровская // ПГУ. – 2010. – № 40. – С. 129–130.

УДК 339.564:341.9(476)

Экспортный договор на оказание услуг (правовые аспекты)

В.А. ФЕДОТОВ

В последние годы во внешней экономике Республики Беларусь стремительно растет доля услуг, вытесняя торговлю материальными товарами. Вместе с тем, интеграция Беларуси в мировую экономику, увеличение объема и повышение эффективности экспорта услуг невозможны без совершенствования нормативно-правового обеспечения. В условиях создания экспортоориентированной экономики в республике возрастает роль договорного регулирования экспортных отношений по оказанию услуг. В статье сделан ряд конкретных предложений по совершенствованию данного института.

Ключевые слова: экспортный договор, Всемирная торговая организация, экспорт, импорт, услуги, работы, резидент, нерезидент.

In recent years, in the foreign economy of the Republic of Belarus the share of services is rapidly increasing, forcing the trade of material goods. However, Belarus' integration into the world economy, increasing the volume and improving the efficiency of export of services is not possible without improving regulatory support. In the context of the creation of an export-oriented economy in the country, the role of contractual regulation of export relationships to provide services increases. A number of specific proposals on improvement of this institute are made.

Keywords: export contract, World Trade Organization, export, import, services, job, resident, non-resident.

На современном этапе преобразований в Республике Беларусь вопросы укрепления экспортного потенциала становятся исключительно важными и актуальными. С развитием экспорта в Беларуси связана реализация многих государственных программ.

В целях стимулирования развития белорусского экспорта, создания оптимальных условий для расширения и укрепления позиций Беларуси на мировых рынках органами государственной власти и управления Беларуси предпринимаются меры по совершенствованию нормативно-правового обеспечения экспортной деятельности.

В условиях реформирования внешнеторгового законодательства Республики Беларусь в соответствии с правилами и принципами Всемирной торговой организации (ВТО) теоретический и практический интерес приобретают вопросы правовой регламентации договорных отношений на оказание экспортных услуг. Необходимо признать, что процесс перехода на правила и принципы ВТО в Беларуси идет медленно, многие проблемы в данной области остаются нерешенными.

Действующие в Республике Беларусь нормативные правовые акты о внешней торговле услугами создали лишь минимальную правовую основу для правового регулирования договорных отношений на оказание экспортных услуг.

Легальное определение экспортного договора на оказание услуг законодательством Республики Беларусь не предусмотрено. На основе системного анализа норм белорусского права, а также фундаментальных положений науки внешнеэкономического права попытаемся дать авторскую квалификацию данной правовой категории.

Экспорт услуг: основные методологические подходы. Актуальной проблемой совершенствования внешнеторгового законодательства Беларуси является выработка единого методологического подхода к определению основополагающих терминов и определений. Предусмотренные нормативными правовыми актами дефинитивные нормы, как правило, применяются для регламентации лишь отдельных вопросов. Такой подход характерен в целом для белорусского законодательства, действующего во внешнеторговой экспортной сфере.

Переход Республики Беларусь на правила и принципы ВТО потребовал от законодателя пересмотреть многие определения и термины, применяемые в области внешней торговли.

Принятый 25 ноября 2004 г. Национальным собранием Беларуси Закон «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» (далее – Закон от 25 ноября 2004 г.) предусматривает более полный и содержательный перечень терминов и определений, чем ранее действующие

нормативные правовые акты. В частности, Законом от 25 ноября 2004 г. определено понятие «внешней торговли услугами» – это «оказание услуг, осуществляемое способами, предусмотренными настоящим Законом» (п. 1.7 ст. 1 Закона). Понятие «услуги», согласно п. 2 ст. 1 Закона 2004 г., применяется в значении определенном ст. 30 Общей части Налогового кодекса Республики Беларусь 2002 г.: «услугой признается деятельность, результаты которой не имеют материального выражения, реализуются и потребляются в процессе осуществления этой деятельности».

В соответствии с п. 7 Указаний по заполнению формы государственной статистической отчетности 12-ВЭС (услуги) «Отчет об экспорте и импорте услуг» (утверждены постановлением Национального статистического комитета Республики Беларусь от 7 июля 2014 г. № 81) «услуга, работа (далее – услуга) – деятельность (действия), осуществляемая (совершаемые) для заказчика услуг на основе договорных отношений между исполнителем услуг и заказчиком услуг, за исключением деятельности, осуществляемой на основе трудовых правоотношений». Экспорт услуг – предоставление резидентами Республики Беларусь различных видов услуг нерезидентам (п. 7 Указаний).

В основу квалификации экспортных отношений на оказание услуг положен критерий различной государственной принадлежности участников договора. Такой подход законодателя к определению внешнего характера услуг, как нам представляется, соответствует положениям Генерального соглашения о торговле услугами 1994 г. (ГАТС). В подготовленном Международным торговым центром ЮНКТАД-ВТО исследовании указывается, что услуга становится предметом международной торговли, если ее производитель и покупатель – резиденты разных государств (независимо от места совершения сделки) [1, с. 7].

Вместе с тем необходимо признать, что в Беларуси действуют нормативные правовые акты о внешней торговле, предусматривающие иной критерий квалификации. Так, в соответствии со ст. 1 Закона Республики Беларусь от 6 января 1998 г. «Об экспортном контроле» экспорт – вывоз объектов экспортного контроля для постоянного размещения за пределами таможенной территории Республики Беларусь; ввоз и вывоз – фактическое перемещение объектов экспортного контроля через таможенную границу Республики Беларусь. Под объектами экспортного контроля понимаются: товары, технологии и услуги (ст. 7).

Если «услуги» – это деятельность, то как можно ее (деятельность) вывезти за границу? По своей юридической природе, деятельность (услуги) – процесс, состоящий из ряда последовательных стадий (операций). Думается, что пересечь границу может производитель, потребитель или другие лица, имеющие определенный интерес в отношении предоставляемых услуг, но не сам процесс или отдельная операция. Пересечь границу могут результаты деятельности, а не сама деятельность. Но в этом случае речь будет идти уже о работах: одно из основных отличий услуг от работ состоит в том, что работы имеют результат, подтверждаемый, например, актом приемки.

Вопрос о разграничении понятий «услуги» и «работы» в области правового регулирования внешнеторговых услуг остается одним из наиболее проблемных, поскольку действующие в этой сфере правовые акты часто предусматривают противоположные друг другу правила, термины и определения.

Согласно п. 1 ст. 733 Гражданского кодекса Республики Беларусь от 7 декабря 1998 г. (далее – ГК), по договору возмездного оказания услуг одна сторона (исполнитель) обязуется по заданию другой стороны (заказчика) оказать услуги (совершить определенные действия или осуществить определенную деятельность), а заказчик обязуется оплатить эти услуги. Вместе с тем, авторами комментария к ГК указывается, что «...если в договоре подряда конечной целью является получение материального результата этих действий, ...то в договоре возмездного оказания услуг материального результата может и не быть...» [2, с. 224]. Следовательно, авторы комментария допускают, что в процессе оказания услуг возможно возникновение овеществленного результата. Однако многие ученые (например, С. Овсейко, Р. Томкович, Н. Дрозд и др. [3, с. 12], [4, с. 47], [5, с. 406], [6, с. 404–405]) данное мнение не разделяют.

ГК рассматривает услуги и работы как самостоятельные объекты гражданских прав (ст. 128). Акты ВТО (например, Классификатор услуг ГАТС) данные понятия не разграничивает: под услугами понимаются как сами услуги, так и работы [1, с. 79–80]. Поэтому, в связи с переходом на правила ВТО (ГАТС), в ряде правовых актов Беларуси указанный признак не

применяется, понятия «услуги» и «работы» являются, по существу, тождественными. Например, сектор «Строительные услуги», предусмотренный Перечнем основных видов услуг (приложение 2 к Указаниям по заполнению формы государственной статистической отчетности 12-ВЭС (услуги) «Отчет об экспорте и импорте услуг» (утверждены постановлением Национального статистического комитета Республики Беларусь от 7 июля 2014 г. № 81) (далее – Перечень), включает строительно-монтажные (в том числе работы по монтажу (шефмонтажу), демонтажу и наладке оборудования, телефонных сетей, сооружению автомобильных и железных дорог, мостов и тоннелей, специальные строительные работы), ремонтно-строительные и строительно-реставрационные работы и др.

Способы совершения внешнеторговых (экспортных) услуг. В соответствии со ст. 25 Закона от 25 ноября 2004 г., экспорт услуг осуществляется следующими способами: 1) с территории Республики Беларусь на территорию иностранного государства; 2) с территории иностранного государства на территорию Республики Беларусь; 3) на территории Республики Беларусь иностранному заказчику услуг; 4) белорусским исполнителем услуг, не имеющим коммерческого присутствия на территории иностранного государства, путем оказания услуг им или уполномоченным лицом, действующим от его имени на территории иностранного государства; 5) белорусским исполнителем услуг путем коммерческого присутствия на территории иностранного государства.

Основанием данной классификации способов осуществления внешней торговли услугами послужила ст. I ГАТС.

Торговля услугами определяется в ГАТС как поставка услуг посредством следующих четырех способов: 1) с территории одного члена на территорию любого другого члена; 2) на территории одного члена потребителю услуг любого другого члена; 3) поставщиком услуг одного члена путем коммерческого присутствия на территории любого другого члена; 4) поставщиком услуг одного члена путем присутствия физических лиц члена на территории любого другого члена (пп. «а»–«d» ч. 2 ст. I ГАТС).

Различные виды поставки услуг, предусмотренные ст. I ГАТС, отличаются друг от друга по двум признакам: 1) место совершения услуги (место нахождения поставщика и потребителя услуги в момент оказания услуги); 2) государственная принадлежность лиц, потребляющих или предоставляющих услуги (гражданство – для физического лица, место регистрации – для юридического лица).

Признаки экспортного договора на оказание услуг. Все юридические признаки экспортного договора на оказание услуг могут быть условно разделены на группы: общие, специальные, специфические.

К первой группе признаков можно отнести критерии, общие с внутригосударственным договором возмездного оказания услуг. Экспортный договор на оказание услуг является двусторонним, возмездным, консенсуальным. Ряд таких договоров являются реальными (например, экспортные договоры перевозки грузов и багажа).

Ко второй группе признаков (специальным) следует причислить признаки, общие с внешнеторговым договором на оказание услуг:

1. Содержание договора. Стороны экспортного контракта услуг обязаны предусмотреть в содержании все обязательные (существенные) условия, а также реквизиты, установленные международными и национальными правовыми актами, имеющими тесную связь с отношением.

2. Коммерческий характер отношений. По общему правилу, данный критерий определяется по субъектному составу и содержанию отношения.

Законодательство Беларуси, к сожалению, не предусматривает обязательной регистрации субъекта в качестве условия занятия экспортной деятельностью. В соответствии с Законом от 25 ноября 2004 г. участниками таких отношений могут быть жители Беларуси и иностранного государства (ст. 1). Заказчиком экспортных услуг, согласно подп. 1.1 Указа Президента Беларуси от 27 марта 2008 г. № 178 «О порядке проведения и контроля внешнеторговых операций» (далее – Указ от 27 марта 2008 г. № 178), могут быть иностранные граждане и лица без гражданства. Вместе с тем, системный анализ норм этих источников права позволяет сделать вывод о том, что внешнеторговая деятельность носит характер предпринимательской (подп. 1.4 подп. 1.6.4, подп. 1.7, подп. 1.8 Указа; ст.ст. 5, 17 Закона).

3. Применимое право. В соответствии с п. 1 ст. 1124 ГК «стороны договора могут при заключении договора или в последующем избрать по соглашению между собой право, которое подлежит применению к их правам и обязанностям по этому договору, если это не

противоречит законодательству». По смыслу п. 1 ст. 1124 ГК право выбора применимого к отношению сторон права ограничено действием императивных норм законодательства государства. Однако законодательство иностранного контрагента, как и законодательство Беларуси, в отношении экспортных договоров может предусматривать императивные требования (например, о содержании соглашения). В то же время ст. 1124 ГК не учитывает данное обстоятельство. Внешнеэкономическое соглашение, на наш взгляд, может быть признано действительным только в том случае, если соблюдены императивные требования, предъявляемые к такому договору законодательством каждого государства, имеющего тесную связь с внешнеэкономическим соглашением. Императивные нормы национального законодательства страны резидента и страны нерезидента не должны вступать друг с другом в противоречие.

Полагаем, что п. 1 ст. 1124 ГК после слова «законодательству» необходимо дополнить словами «имеющему тесную связь с отношением».

4. Письменная форма договора. Специфическими признаками экспортного договора на оказание услуг можно назвать критерии, которые свойственны только данному договору:

– Национальность контрагента. Только для экспортных отношений на оказание услуг характерно то, что исполнителем выступает экспортер – национальное лицо, а заказчиком – импортер, т. е. иностранный субъект отношений).

В нормативных правовых актах Республики Беларусь за сторонами внешнеторгового экспортного договора закрепились названия – «резидент» и «нерезидент». Определенная двойственность применения терминов, на наш взгляд, существует в Указе от 27 марта 2008 г. № 178. Согласно данному нормативному правовому акту, «экспортер (импортер) – резидент, заключивший внешнеторговый договор...» (подп. 1.1). Это определение только одной стороны – субъекта хозяйствования Беларуси, осуществляющего внешнеторговые операции, т. к. внешнеторговый договор – договор между резидентом и нерезидентом Республики Беларусь. Следовательно, не является внешнеторговым договором соглашение, заключенное, например, между резидентами или между нерезидентами Беларуси.

Полагаем, что понятие «экспортер (импортер)», предусмотренное Указом от 27 марта 2008 г. № 178 требует нового изложения, поскольку оно не учитывает специфики внешнеторговых отношений, применять его можно лишь в контексте других определений (например, в контексте определения внешнеторгового договора, предусмотренного этим же Указом).

– Факт экспорта. Если исходить из положений Указа от 27 марта 2008 г. № 178, определяющих понятие экспорта (подп. 1.1), то квалифицирующее значение имеет факт оказания услуги резидентом нерезиденту Беларуси.

Подтверждением проведения каждого этапа оказания услуг по экспортному договору (совокупности указанных этапов, осуществленных в рамках одного договора в течение 1 дня) является акт о приемке-сдаче оказанных услуг, либо иной документ (иные документы), предусмотренные законодательством Беларуси, либо государства, являющегося местом нахождения (местом постоянного жительства) нерезидента-контрагента.

Субъекты экспортного договора на оказание услуг. Новеллой внешнеторгового законодательства Беларуси стало расширение круга участников внешнеторговой деятельности. Определение нормами права широкого перечня субъектов создало правовую основу их деятельности во внешнеторговом обороте. В то же время необходимо признать, что правовое положение новых субъектов внешней торговли имеет немало отличий от правового статуса физических и юридических лиц – основных участников внешнеторговой деятельности. Кроме того, законодатель фактически установил разные критерии национальности в отношении одних и тех же участвующих в экспортных отношениях лиц.

Согласно ст. 1 Закона от 25 ноября 2004 г., нерезиденты Республики Беларусь, это: 1) физические лица, имеющие постоянное место жительства за пределами Республики Беларусь, в том числе временно находящиеся в Республике Беларусь; 2) юридические лица и организации, не являющиеся юридическими лицами, с местом нахождения за пределами Республики Беларусь, созданные по праву иностранных государств; 3) международные организации. Под резидентами понимаются: 1) физические лица, имеющие постоянное место жительства в Республике Беларусь, в том числе временно находящиеся за пределами Республики Беларусь; 2) юридические лица и организации, не являющиеся юридическими лицами, с местом нахождения в Республике Беларусь, созданные в соответствии с законодательством Республики Беларусь.

Из смысла правовых категорий «резидент» и «нерезидент» следует, что законодатель использует квалифицирующие признаки внешнеторговых отношений: для физических лиц – критерий местожительства, для организаций – критерии местонахождения и регистрации (инкорпорации).

В соответствии с Указом от 27 марта 2008 г. № 178 нерезиденты: 1) физические лица – иностранные граждане и лица без гражданства, за исключением иностранных граждан и лиц без гражданства, имеющих вид на жительство в Республике Беларусь; 2) юридические лица, созданные в соответствии с законодательством иностранных государств, с местом нахождения за пределами Республики Беларусь, а также их филиалы и представительства, находящиеся в Республике Беларусь и за ее пределами; 3) организации, не являющиеся юридическими лицами, созданные в соответствии с законодательством иностранных государств, с местом нахождения за пределами Республики Беларусь, а также их филиалы и представительства, находящиеся в Республике Беларусь и за ее пределами; 4) дипломатические и иные официальные представительства, консульские учреждения иностранных государств, находящиеся в Республике Беларусь и за ее пределами; 5) международные организации, их филиалы и представительства; 6) иностранные государства, их административно-территориальные единицы, участвующие в отношениях, регулируемых валютным законодательством Республики Беларусь.

Резидентами, согласно Указу от 27 марта 2008 г. № 178, являются: 1) физические лица, зарегистрированные в Беларуси в качестве индивидуальных предпринимателей; 2) юридические лица, созданные в соответствии с законодательством Республики Беларусь, с местом нахождения в Республике Беларусь, а также их филиалы и представительства, находящиеся за пределами Республики Беларусь; 3) дипломатические и иные официальные представительства, консульские учреждения Беларуси, находящиеся за пределами Республики Беларусь; 4) Республика Беларусь, ее административно-территориальные единицы, участвующие в отношениях, регулируемых валютным законодательством Беларуси.

Таким образом, в отношении физических лиц законодатель использовал иные критерии государственной принадлежности, чем те, что предусмотрены Указом от 27 марта 2008 г. № 178: для резидентов – критерий регистрации, для иностранцев – гражданства, а лиц без гражданства – критерий места жительства.

Содержание экспортного договора оказания услуг. Условия экспортного договора оказания услуг определяются сторонами в соответствии с нормами международных соглашений (конвенций), а также нормами законодательства государств участников сделки, иными источниками права, имеющими тесную связь с договором. По своему характеру это императивные и диспозитивные нормы.

Универсальной международной конвенции, которая в целом определяет всю совокупность обязательных условий экспортного контакта на оказание услуг, не существует. Для соответствующих категорий контрактов на оказание услуг международными соглашениями может быть определен конкретный перечень таких условий.

В ГК сформулированы общие требования к содержанию гражданско-правового договора. Договор считается заключенным, если между сторонами в требуемой в подлежащих случаях форме достигнуто соглашение по всем существенным условиям договора. В международной практике также традиционно принято считать все условия международного коммерческого договора существенными и толковать договор в целом таким образом, чтобы придать действующую силу всем его условиям [7, с. 80]

Согласно п. 2 ст. 402 ГК, существенными являются условия о предмете договора, условия, которые названы в законодательстве как существенные, необходимые или обязательные для договоров данного вида, а также все те условия, относительно которых по заявлению одной из сторон должно быть достигнуто соглашение.

В качестве существенного условия всех гражданско-правовых договоров ГК определяет условие о предмете. Кроме того, к экспортному договору оказания услуг применимы нормы Кодекса о существенных условиях договора возмездного оказания услуг: условия о сроке оплаты и порядке оплаты услуг (ст. 735).

Специальные нормы о содержании внешнеторговых контрактов предусмотрены нормативными правовыми актами Беларуси о внешней торговле.

В соответствии с каждым заключенным внешнеторговым договором резиденты обязаны предусмотреть во внешнеторговом договоре условия расчета, под которыми понимается обязательство осуществления одной стороной расчета до исполнения либо по факту исполнения обязательства другой стороной (подп. 1.16.4 Указа от 27 марта 2008 г. № 178).

На наш взгляд, Указ от 27 марта 2008 г. № 178 предусматривает и иное условие внешнеторгового договора. В соответствии с подп. 1.4 Указа резиденты обязаны обеспечить завершение каждой внешнеторговой операции в полном объеме в следующие сроки: при экспорте – не позднее 90 календарных дней (по договорам комиссии – не позднее 120 календарных дней) с даты оказания услуг.

По существу подп. 1.4 Указа от 27 марта 2008 г. № 178 определено условие внешнеторгового контракта о сроке прекращения (исполнения) обязательств. Данная обязанность выражается в исполнении условия о сроке оплаты.

Как и в ст. 735 ГК в Указе от 27 марта 2008 г. № 178, к сожалению, прямо не установлена обязанность резидента предусмотреть во внешнеторговом контракте условие о сроке прекращения (исполнения) обязательств (подп. 1.16.4)

По сложившейся практике, кроме названных условий субъекты экспортных отношений на оказание услуг предусматривают в договоре условия о стоимости услуг, количестве (объеме) и качестве оказанных услуг, ответственности сторон, разрешении споров (подсудности), гарантийных обязательствах и др.

Форма экспортного договора оказания услуг. ГК предусмотрено две статьи о форме внешнеэкономических сделок, которые применимы для внешнеторговых контрактов на оказание услуг.

В соответствии с п. 3 ст. 163 Кодекса несоблюдение простой письменной формы внешнеэкономической сделки влечет недействительность сделки. По смыслу данного пункта все внешнеэкономические сделки совершаются в простой письменной форме. Однако п. 1 ст. 1116 ГК устанавливает иное правило: форма сделки подчиняется праву места ее совершения, т. е. белорусский закон допускает свершение внешнеэкономической сделки в устной форме в соответствии с законом места совершения.

Если внешнеэкономическая сделка совершается за границей, она не может быть признана недействительной вследствие несоблюдения формы, если соблюдены требования права Республики Беларусь (п. 1 ст. 1116).

Требования белорусского права, в частности, выражены в письменной форме внешнеэкономической сделки, если одним из участников этой сделки является юридическое лицо Республики Беларусь или гражданин Республики Беларусь (п. 2 ст. 1116).

На наш взгляд, положение п. 1 ст. 1116 ГК о подчинении формы сделки ее месту имеет декларативный характер, поскольку ее действие полностью блокируется п. 3 ст. 163 ГК. Данный пункт не уточняет место совершения и государственную принадлежность участников отношений.

Можно предположить, что коллизионный принцип места совершения акта предусмотрен для тех случаев, когда сторонами в международных (внешнеэкономических) отношениях выступают иностранные партнеры третьих стран, заключившие соглашение на территории Беларуси. Однако, исходя из норм отечественного законодательства, данные отношения нельзя считать внешнеторговыми. Согласно подп. 1.1 Указа от 27 марта 2008 г. № 178, участниками внешнеторгового договора могут быть только резидент и нерезидент Беларуси.

Полагаем, что существуют и иные особенности экспортного договора оказания услуг связанные с действием правовых систем участвующих в сделке лиц, определением применимого права к отношению, исполнением обязательств, ответственностью сторон и др.

С учетом изложенного можно сделать следующие выводы и предложения:

1. Экспортный договор оказания услуг – это возмездное гражданско-правовое соглашение, по которому резидент Республики Беларусь осуществляет деятельность, не имеющую материального выражения, в интересах нерезидента Республики Беларусь.

2. Необходимо выработать единый методологический подход к определению критериев, предусмотренных внешнеторговым законодательством Беларуси:

- привести в соответствие с нормами ВТО нормативные правовые акты о внешней торговле, предусматривающие в качестве квалифицирующего экспортные услуги критерий вывоза услуг за рубеж;

- понятия «услуги» и «работы» разграничить по критерию предоставления овеществленного результата;

- определить единый по содержанию признак государственной принадлежности физических лиц – субъектов внешней торговли;

– закрепить критерий коммерческого характера внешнеторговых отношений. Сферу внешней торговли услугами, на наш взгляд, целесообразно ограничить сделками, имеющими предпринимательский характер.

3. Все юридические признаки экспортного договора на оказание услуг могут быть условно разделены на группы: общие, специальные, специфические.

5. Статьей 25 Закона от 25 ноября 2004 г. определены способы оказания экспортных услуг. В известной мере они соответствуют нормам ГАТС. Различные виды поставки услуг, предусмотренные ст. I ГАТС, отличаются друг от друга по двум признакам: 1) место совершения услуги (место нахождения поставщика и потребителя услуги в момент оказания услуги); 2) государственная принадлежность лиц, потребляющих или поставляющих услуги (гражданство – для физического лица, место регистрации – для юридического лица).

6. Условия экспортного договора оказания услуг определяются сторонами в соответствии с нормами международных соглашений (конвенций), а также нормами законодательства государств участников сделки, иными источниками права, имеющими тесную связь с договором.

7. ГК предусмотрено две статьи о форме внешнеэкономических сделок. В соответствии с п. 3 ст. 163 Кодекса несоблюдение простой письменной формы внешнеэкономической сделки влечет недействительность сделки. Однако п. 1 ст. 1116 ГК устанавливает иное правило: форма сделки подчиняется праву места ее совершения. Положение п. 1 ст. 1116 ГК о подчинении формы сделки ее месту имеет декларативный характер, поскольку ее действие полностью блокируется п. 3 ст. 163 ГК.

Литература

1. Дюмулен, И.И. Международная торговля услугами / И.И. Дюмулен. – М. : Экономика, 2003. – 315 с.
2. Комментарий к Гражданскому кодексу Республики Беларусь : в 2 кн. / В.Н. Годунов [и др.] ; отв. ред. В.Ф. Чигир. – Минск : Амалфея, 1999. – Кн. 2. – 624 с.
3. Овсейко, С. Договор возмездного оказания услуг / С. Овсейко // Юрист. – 2001. – № 3. – С. 12–16.
4. Томкович, Р.Р. Применение договора об оказании услуг / Р.Р. Томкович // Право Беларуси. – 2005. – № 5. – С. 47–52.
5. Дрозд, Н. Мировая торговля услугами и цены / Н. Дрозд // Финансы. Учет. Аудит. – 2001. – № 5. – С. 40–43.
6. Гражданское право : учеб. : в 2 ч. / В.Н. Годунов [и др.] ; под общ. ред. В.Ф. Чигира. – Минск : Амалфея, 2000. – Ч. 1. – 976 с.
7. Костюков, М.Е. Международный коммерческий контракт : Понятие. Техника написания. Примерные формы на русском и английском языках : науч.-практ. пособие / М.Е. Костюков, Е.М. Костюкова. – Минск : Асоб. Дах, 2001. – 148 с.

К вопросу дефиниции субъективного вещного права

Г.Г. ХАРЧЕНКО

Рассматривается проблематика определения понятия «вещное право» в субъективном смысле. Автор раскрывает свое видение природы этого явления в гражданском праве, проводит критический анализ отдельных дефиниций правовой категории. По результатам проведенного исследования предложена авторская дефиниция субъективного вещного права.

Ключевые слова: вещные права, объект вещных прав, субъективное право, правоотношение.

The problems of the definition of "proprietary right" in the subjective sense are considered. The point of view on the nature of this legal phenomenon in civil law and critical analysis of the definitions of the term are given. The author's subjective definition of property law is presented according to the results of the study.

Keywords: property rights, object of property rights, right, legal relationship.

В юридической науке сломано уже немало копий в попытках дать универсальное определение понятию «субъективное вещное право». Так или иначе этого вопроса в своих исследованиях касались многие ученые-цивилисты (Ю. Гамбаров, Е. Васьковский, Д. Малиновский, Ю. Толстой и другие). Задача, честно говоря, сама по себе не из простых, ведь каждый, кто возьмется за ее решение, безусловно, сильно рискует. В сформулированной им дефиниции, как в зеркале, будет отражаться вся полнота его знаний об объекте.

Сложность заметно возрастает, когда речь заходит об общем определении родового понятия, каковым вещное право является по отношению к каждой его разновидности. Неудивительно, что в этой ситуации правоведы довольно сдержанно, а иногда и скептически, относятся к различного рода авторским интерпретациям вещного права, склоняясь скорее к поддержке определенного статуса-кво в правовой науке – когда общее представление о вещном праве через призму господства лица над объектом представляется якобы вполне достаточным для правильного понимания правовой природы этого явления. Как следствие, практической детализации этого понятия в достаточной степени не происходит. Во многих учебниках по гражданскому праву раздела об общих положениях о вещном праве вообще нет, а в тех пособиях, где тематика вещных прав освещается, о вещном праве часто упоминается лишь вскользь и в описательной форме, без «излишней» конкретизации. Те же незначительные, по сравнению с общим объемом освещения, попытки определения вещного права как правовой категории довольно часто сопровождаются авторской ссылкой на традиционность такого понимания или подкрепляются словами «принято понимать...» [1, с. 326].

Учитывая всю актуальность для цивилистики затронутого вопроса, и в частности в контексте систематики вещных прав в законодательстве, считаем целесообразным, через анализ правовой природы вещного права и его авторских дефиниций в правовой науке, осветить в настоящей статье своё видение существующей касательно этого вопроса проблематики и определить дефиницию правовой категории «вещное право» в субъективном смысле.

Следует заметить, что сегодня правовая наука, по сути, оказалась в ситуации, когда, с одной стороны, математически точное определение понятия вещного права кажется как будто невозможным, а с другой стороны, практическое измерение самого права предопределяет необходимость определения этой правовой категории в законодательстве. Сам процесс интерпретации, между тем, достаточно сложный, на что в свое время указывало немало правоведов, предостерегая от дефиниций в праве. Немецкий философ Г.В.Ф. Гегель, к примеру, вообще считал, что науке о позитивном праве не очень и надо задаваться вопросом поиска дефиниций, поскольку она преимущественно видит свою цель в том, что правомерно, т. е. каковы особые законодательные определения. Чем бессвязнее и самопротиворечивее определения права, тем менее возможны в нем дефиниции, поскольку последние должны содержать общие определения, а в общих определениях непосредственно обнаруживается противоречивое [2, с. 60].

Этот своеобразный замкнутый круг американский юрист Ф.С. Коген разорвал по-своему. Правовые дефиниции, по его мнению, не следует оценивать как правильные или неправильные – они могут быть только полезными или бесполезными [3, с. 429]. Акцент на практичности права, кажется, является подходящим аргументом для преодоления консерватизма правовой мысли, зашоренной, во многом, традиционными догматическими представлениями. Практика, в конце концов, и является тем инструментом, который способен откорректировать любую смелую новаторскую идею, даже если она выходит за рамки устоявшегося понимания объекта.

Определение понятия вещного права в субъективном смысле обязательно требует соблюдения определенных требований. Достоверность выводов должна быть подтверждена применением правильных, методологически выверенных, установок. Дефиниции вещного права, во-первых, следует быть, по возможности, лаконичной. Такой подход оправдан, прежде всего, с точки зрения юридической техники, поскольку таким образом можно уберечься от чрезмерно большой порции потенциально возможных критических оценок в адрес сформулированного определения или, по крайней мере, дать для этого меньше объективных оснований. С другой стороны, благодаря такому подходу, можно избежать и иной опасности – чем более громоздким будет определение правовой категории, тем более вероятным будет её неоднообразное толкование и правоприменение. Как показывает практика, при такой дефиниции риск применения правовой категории в более широком смысле, чем он был заложен законодателем изначально, существенно возрастает. Как следствие, в практической деятельности часто приходится сталкиваться в подобных случаях с попытками искусственно привязать понятие к конкретной ситуации в более выгодной для кого-то интерпретации.

Второе требование заключается в том, что дефиниция вещного права должна быть ёмкой, т. е. широкой по своему содержанию. Будучи родовым понятием, правовая категория «вещное право» в своем определении должна включать в себя все возможные случаи проявления вещных прав на практике.

И, наконец, в-третьих, в дефиниции вещного права обязательно следует указать квалификационный критерий вещности субъективного гражданского права, чтобы с помощью последнего отделять вещные права от всех других, не вещных, прав.

Анализ авторских дефиниций вещного права позволяет сделать несколько аналитических выкладок касательно имеющих в этом вопросе спорных моментов. Так, при определении дефиниции вещного права в правовой науке обычно упоминаются два основных подхода. Первый рассматривает субъективное вещное право в контексте той правовой связи, что возникает между носителем права и его объектом. Второй, напротив, эту же правовую связь видит уже не в системе координат «субъект–объект», а как связь между носителем вещного права на объект и другими участниками гражданских правоотношений. Естественно, что в зависимости от того, к какой позиции из двух упомянутых выше, мы будем более склонны, во многом, будет зависеть и то содержание, которое может быть положено в дефиницию вещного права.

Ряд правоведов, не отрицая, в сущности, что вещные права как таковые возникают по отношению к определенным объектам, вместе с тем пытались сфокусировать внимание на социальном предназначении самого права, а потому и субъективное вещное право рассматривали, прежде всего, как отношения между лицами, а не лицом и вещью. Немецкий правовед С. Шлосман, к слову, считал, что «юридическое отношение лица к вещи немыслимо» и «вещное право представляет собою воображаемый общий источник всех мыслимых возможными притязаний против третьих лиц относительно вещи» [4, с. 60]. В субъектно контексте рассматривал субъективное право и другой немецкий правовед Б. Виндшейд, определяя последнее как установленную юридическим порядком дозволенность воли. Реализацию содержания такой воли он видел в противопоставлении этой воли волям других лиц, находящихся по отношению к первой в подчиненном положении [5, с. 82]. Французский юрист М. Ортолан, в свою очередь, отмечал, что любое право не может существовать иначе как по отношению к лицам, хотя само право, продолжал он, и возникает относительно вещи [6, с. 89].

Изолированный человек, писал К. Маркс, подобно Робинзону живущему одному на острове, не является еще собственником, следовательно собственность – это не отношение человека к вещи, а общественное отношение людей [7, с. 23]. Если мы и можем говорить о праве Робинзона, продолжал аналогию Е. Трубецкой, то только в предположении какого-либо возможного ближнего, возможного общества других лиц, которые когда-либо нарушат его одиночество [8, с. 15].

Необходимость в нем как в правовом инструментарии возникает только в отношениях между лицами. Однако, нельзя забывать, что само право имеет, по крайней мере, двухуровневую систему – на первом уровне – общем – предметом правового регулирования права, включая гражданское, становятся определенные отношения между субъектами. Право здесь рассматриваем в объективном смысле. На низовом уровне – уровне субъективного вещного права – задача права как правового инструментария меняется: чтобы достичь общей цели правового регулирования – упорядочения общественных отношений, необходимо решить и другую, не менее важную задачу – придать этим отношениям статический характер.

Любые отношения между субъектами, как известно, так или иначе стремятся к какому-то конечному результату, достичь последнего невозможно без привязки объекта к лицу, именно с этой задачей и должно справиться субъективное вещное право. Для Робинзона, одиноко живущему на необитаемом острове, потребности в праве, будь-то в объективном или субъективном смысле, действительно, никакой нет. Однако, как только на острове появятся люди, первый вопрос который возникнет – кому и что принадлежит? А лишь потом – какие отношения между субъектами в этой связи возникают и как они будут регулироваться?

Субъективное право и правоотношение – это взаимосвязанные между собой понятия и правовые элементы. По отдельности они не могут существовать друг без друга. Для субъективного права правоотношения – это та правовая среда, в которой субъективное право может реализовываться и без которой его существование становится невозможным и теряет всякий практический смысл. С другой стороны, попробуйте убрать из правоотношения такой составной элемент его структуры как субъективное право, как это разрушит саму конструкцию правоотношения. Такая взаимообусловленность не предопределяет тождественность этих правовых понятий, оба порождены правом и каждое имеет свое самостоятельное предназначение. Если попытаться полностью встать на позицию субъектно-субъектного подхода при определении понятия субъективного права, т. е. видеть в субъективном праве отношения между лицами, то неизбежно встанем перед выбором – убрать из права правоотношения или субъективные права, ведь элементом правоотношений не могут быть те же самые отношения.

Любая правовая категория должна быть самодостаточной в своей дефиниции, а потому нежелательно определять одно понятие через другое, иначе вынуждены будем, как минимум, давать дополнительные пояснения к уже сформулированному определению. К примеру, Д. Малиновский, считает, что под субъективным вещным правом следует понимать элемент абсолютного правоотношения, материальным объектом которого является индивидуально-определенная материальная вещь [9, с. 12]. Представляется, что для родовой категории такая дефиниция по содержанию является узкой. Во-первых, привязка субъективного вещного права к абсолютному правоотношению, на самом деле, не столько подчеркивает абсолютный характер такого права, сколько отсекает возможность увидеть и признать возможность существования вещных прав в относительных правоотношениях, скажем право пользования арендатора по отношению к праву собственности собственника. Последние, относительные правоотношения, не будут влиять на абсолютную природу вещных прав, поэтому привязка абсолютной природы вещных прав только лишь к абсолютным правоотношениям, на наш взгляд, некорректна. Если, к примеру, в рамках договорных правоотношений лицо приобретает право собственности на вещь с момента заключения самого договора, а передача вещи новому собственнику по обязательству оговорена на более поздний срок, то это не означает, что право собственности в таких длящихся договорных отношениях теряет свой вещный характер. Во-вторых, в своем определении автор дефиниции указывает только два квалификационных признака вещного права – его абсолютную природу и специфику объекта вещных прав.

Не останавливаясь подробно на вопросе объекта вещного права, где мы являемся сторонником его широкого, философского, понимания в гражданском праве, заметим, однако, что сделанный в определении Д. Малиновским акцент на *материальном* объекте вещного права, невольно заставляет задуматься и о возможном *нематериальном* объекте для такого права, в противном случае, такое упоминание просто излишне и вряд ли может найти иное объяснение.

Следуя далее, попытаемся понять, что, на самом деле, обуславливает абсолютность природы вещного права, в чем ее причина. Безусловно, это господство лица над объектом. Этот признак вещного права и определяет всем известный характер субъективного вещного права, а потому, как кажется, именно он и должен быть положен в основу правового определения вещного права в субъективном смысле. Впрочем, некоторые правоведы считают, что господство над объектом характерно не только вещному праву, но происходит и над объектом обязательственного права – поведением обязанного лица. Поэтому здесь, во избежание в дальнейшем излишней полемики, пожалуй, важно увидеть такую особенность господства в вещном праве над объектом как самодостаточность. Иными словами для реального господства над объектом в вещном праве не надо прибегать к сторонней помощи иных лиц, особенность господства лица над объектом здесь такова, что оно может осуществляться обладателем вещного права самостоятельно. Говорить же о «господстве» лица над поведением другого участника обязательственных правоотношений неуместно, по крайней мере, по нескольким причинам. Во-первых, такое господство вряд ли вписывается в общегражданский принцип равенства всех участников гражданских отношений. Во-вторых, господство над объектом предполагает привязку объекта к лицу, в обязательственных правоотношениях вести речь о привязке поведения одного лица (должника) к двум или более лицам (и к должнику, и к кредиторам) невозможно. К тому же, не следует забывать, что поведение лица, на самом деле, неразрывно с личностью, а следовательно, если допустить мысль о господстве над поведением как над объектом, тогда следует допускать и возможность господства субъекта над субъектом, что, естественно, противоречит исходным установкам гражданского права. На невозможность считать объектом господства поведение человека, не считая объектом господства и самого человека, указывал в свое время и М. Агарков [10, с. 21].

В-третьих, при определении субъективного вещного права для себя важно уяснить, как в гражданском праве надлежит осуществлять защиту господства лица над объектом – только лишь по его праву на господство или, возможно, еще и по факту такого господства. Если вещное право рассматривать только в рамках существующих гражданских правоотношений, как указывает в своем определении Д. Малиновский, то приходим к пониманию того, что в этом случае господство лица над объектом может быть защищено лишь исходя из принадлежащего такому лицу вещного права на объект. В этом случае из-под защиты закона выводится фактическое господство лица над объектом. Иными словами, лицо, не имеющее права на объект, но осуществляющее в силу разных обстоятельств фактическое господство над ним, не сможет через правовые механизмы защитить свое фактическое господство над объектом от возможных посягательств на него со стороны третьих лиц, также не имеющих никаких прав на господство.

Вообще, вся проблематика вещного права касательно соотношения факта и субъективного права в науке гражданского права связана, прежде всего, с институтом владения. Вещь, как отмечал И. Покровский, юридически может принадлежать одному лицу, а фактически находиться во власти другого. Такое фактическое нахождение вещи у другого лица может иметь для себя какое-нибудь юридическое оправдание, но может его и не иметь. Благодаря самым разнообразным причинам, фактическое положение вещей может далеко разойтись с их юридическим распределением [11, с. 212]. Как бы там ни было, но в науке идея возможности защиты владения по факту владения действительно нашла себе много сторонников. По большому счету, возможность осуществления защиты фактического владения предусматривалось как на уровне субъективной (Ф.К. Савиньи), так и на уровне объективной (Р. Иеринг) теорий владения. Другое дело, под каким ракурсом каждая из этих теорий рассматривала возможность осуществления защиты владения как фактического состояния.

Для субъективной теории, где владение–право противопоставлялось владению–факту, защита фактического владения происходила автоматически – как следствие защиты права человека на личную неприкосновенность. Недопустимость насилия над личностью обуславливала возвращение фактического владельца в первоначальное положение по отношению к тому имуществу, на которое права владения он не имел. Для объективной теории, необходимость защиты владения–факта объяснялась ее привязкой к праву собственности. Доказать

факт владения значительно проще, чем само право собственности, поэтому, защищая свое владение имуществом по факту, собственник мог однозначно и более эффективно защитить свое право собственности. Тот, кто намеревается требовать вещь, отмечал Гай, должен рассмотреть, не может ли он получить владение вещью в силу какого-то интердикта, поскольку гораздо удобнее владеть самому и заставить противника нести тяготы истца, чем предъявлять иск о собственности, когда владеет другой [12, с. 37].

Описанная выше проблематика, несомненно, не может остаться без внимания при определении правовой дефиниции вещного права в субъективном смысле. Дефиниция вещного права, по определению, должна включать в себя все возможные с точки зрения права случаи защиты господства лица над объектом. Вместе с тем, не следует забывать о важности размежевания двух сфер – правовой и неправовой. Право не может выходить за пределы своего изначального действия, в противном случае грань между правоотношениями и фактическими отношениями будет размыта. Как следствие, само предназначение права будет нивелировано, возникнут предпосылки для волюнтаризма и произвола под прикрытием права.

Упомянутая проблематика необходимости защиты фактического господства лица от возможных посягательств на объект со стороны третьих лиц, не имеющих на этот объект никаких вещных прав, в гражданском праве может быть разрешена закреплением в нем презумпции наличия вещного права у лица, осуществляющего или осуществлявшего ранее (в случае неправомерного изъятия объекта) фактическое господство над объектом. В этом случае лицо, оспаривавшее такое господство должно будет само доказать наличие у него вещного права на объект, т. е. обосновать законность своих притязаний. Таким образом, если при рассмотрении спора будут выявлены факты, подтверждающие неправомерность осуществления фактического господства, только в этом случае и можно будет ставить вопрос об отсутствии у лица субъективного вещного права. Такой подход обеспечивает добросовестному владельцу объекта гарантированную защиту его статуса без излишней для него правовой волокиты.

Отметим, что в отличие от фактического господства лица над объектом, которое может быть лишь непосредственным, господство лица над объектом согласно субъективному вещному праву на практике может быть и непосредственным, и опосредованным. Последнее, к примеру, может иметь место в отношениях между собственником и арендатором. Хотя собственник и имеет применительно к своему объекту правомочия владения и пользования, однако по факту непосредственное господство над объектом осуществляет арендатор в силу предоставленного ему собственником соответствующего вещного права на объект, тогда как сам собственник может осуществлять свое господство над тем же объектом лишь опосредованно. Думается, что такие вариации господства над объектом, не свойственные в полной мере фактическим отношениям, могут быть аккумулированы в дефиниции субъективного вещного права термином – *«правовое господство»*. Применительно к вещам как к объекту вещных прав Г. Дернбург, в частности, отмечал, что в юридическом смысле мы их «имеем», даже если у нас отсутствует фактическое обладание [13, с. 58].

В юридической литературе часто можно встретить трактовку субъективного вещного права как «непосредственное господство над объектом». Полагаем, что буквальное понимание слова «непосредственное», т. е. как фактическое удержание объекта, в упомянутом словосочетании будет ошибочным искажением правовой реальности в сфере действия вещного права. «Непосредственное» в этом контексте следует рассматривать, по нашему мнению, как указание на самостоятельный и самодостаточный характер господства лица над объектом.

Подытоживая, логично сделать следующий вывод. Вещное право в субъективном смысле – *это самостоятельное и самодостаточное правовое господство лица над объектом в порядке и в пределах, установленных законом*.

Введение в правовую дефиницию слов «в порядке и в пределах, установленных законом», обусловлено как объективными, так и субъективными факторами. Объективно, к примеру, каждое вещное право должно осуществляться согласно установленным законом принципам вещного права, в том числе и общеправовому принципу законности. Следует помнить, что субъективное право – это лишь мера дозволенного поведения. С другой стороны, само

законодательство всегда имеет субъективное начало – воспроизводит волю и субъективное мнение законодателя, в частности, в вопросах объекта вещных прав, пределах их осуществления и т. п. Игнорировать эти обстоятельства означало бы идеализировать реальную действительность и саму человеческую природу, способную исказить любую идеальную правовую норму, сделать ее нежизнеспособной. Поэтому невозможно, к сожалению, полностью исключить из правовой практики оперативное реагирование законодателя на текущую ситуацию в виде, скажем, внесения определенных изменений и дополнений в законодательство, установления новых ограничений и т. д.

Литература

1. Гражданское право / Н.Д. Егоров [и др.] ; под ред. А.П. Сергеева, Ю.К. Толстого. – М. : Проспект, 1999. – Ч. 1. – 632 с.
2. Гегель, Г.В.Ф. Философия права / Г.В.Ф. Гегель ; пер. с нем. ; ред. и сост. Д.А. Керимов, В.С. Нерсесянц ; авт. вступ. ст. и примеч. В.С. Нерсесянц. – М. : Мысль, 1990. – 526 с.
3. Cohen, M.R., Cohen, F.S. Readings in Jurisprudence and Legal Philosophy / M.R. Cohen, F.S. Cohen. – Washington, D.C. : Beard Books, 2002. – Vol. 1. – 548 p.
4. Васьковский, Е.В. Учебник гражданского права / Е.В. Васьковский. – СПб. : Изд-е Н.К. Мартынова, 1874. – 188 с.
5. Виндшейд, Б. Учебник пандектного права. / Б. Виндшейд ; пер. с нем. ; под ред. С.В. Пахмана. – СПб. : Изд-е А. Гиероглифова и И. Никифорова, 1874. – Т. 1 : Общая часть. – 358 с.
6. Mears, T. Lambert, Ortolan, J.-L.-E. Analysis of M. Ortolan's institutes of Justinian, including the history and generalization of Roman law / T. Lambert Mears, J.-L.-E. Ortolan. – Clark, New Jersey : The Lawbook Exchange, Ltd., 2008. – 445 p.
7. Маркс, К. Формы, предшествующие капиталистическому производству / К. Маркс ; пер. с нем. – М. : Политиздат, 1940. – 52 с.
8. Трубецкой, Е.Н. Энциклопедия права / Е.Н. Трубецкой. – СПб. : Лань, 1998. – 224 с.
9. Малиновский, Д.А. Актуальные проблемы категории субъективного вещного права : дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.03 / Д.А. Малиновский ; Моск. гос. юрид. акад. – М., 2002. – 149 с.
10. Агарков, М.М. Обязательство по советскому гражданскому праву / М.М. Агарков. – М. : Юриздат, 1940. – 192 с.
11. Покровский, И.А. Основные проблемы гражданского права / И.А. Покровский. – Петроград : Изд-е Юрид. кн. склада «Право», 1917. – 328 с.
12. Вещные права на землю в избранных фрагментах из Дигест Юстиниана / пер. с латин. ; отв. ред. Л.Л. Кофанов. – М. : Статут, 2006. – 724 с.
13. Дернбург, Г. Пандекты. / Г. Дернбург ; пер. с нем. – СПб, 1905. – Т. 2 : Вещное право. – 364 с.

Непрофсоюзные представительные органы как форма участия работника в управлении организацией: историко-правовой опыт

В.П. Шилов

Рассматриваются варианты участия работников в управлении организациями через непрофсоюзные представительные органы. Анализирует исторический опыт участия работников в управлении через советы трудовых коллективов, современный опыт стран Западной Европы и Российской Федерации в реализации права работника на участие в управлении через производственные советы и комитеты.

Ключевые слова: Производственный совет, совет трудового коллектива, участие работников в управлении, непрофсоюзный представительный орган, производственная демократия.

The options for workers' participation in management of organizations through non trade-union representative bodies are considered. Historical practice of workers' participation in management through council of labor collective, up-to-date practice of the Western Europe countries and Russian Federation in realization of the right of the worker's participation in management through work of councils and committees are analyzed.

Keywords: council of labor collective; workers' participation in management; non-trade representation; industrial democracy.

Введение. В современных условиях развития экономики Республики Беларусь, предприятиям и организациям необходимо участие работников в управлении как один из способов улучшения экономических показателей и стабильного роста. Однако говорить о каком-либо эффективном участии работника в управлении организацией или предприятием не представляется возможным, поскольку работники сами не проявляют необходимой активности в данной сфере, даже не пытаются реализовать имеющиеся права. Государство, со своей стороны, также не уделяет данной проблеме должного внимания, о чем говорит практически полное отсутствие правового регулирования рассматриваемых отношений между нанимателем и наемным работником. В тоже время наниматели (собственники) проявление активности работника, либо коллектива работников, обычно рассматривают как вмешательство в административно-хозяйственную деятельность организации, несоблюдение коммерческой тайны и др.

Действующее белорусское законодательство только в общей форме дает работнику возможность представлять свои интересы через профессиональные союзы или иные представительные органы (ст. 354 Трудового кодекса Республики Беларусь) [1], не регламентируя при этом процедуру создания, а также количественный и качественный состав так называемых «иных представительных органов».

Каждый работник должен иметь право вынести на рассмотрение свои предложения по улучшению работы организации, высказать свои замечания нанимателю как лично, так и через специально создаваемые представительные органы. В идеале наниматель должен в обязательном порядке рассмотреть обращение и дать ответ о результатах рассмотрения.

Исходя из рассматриваемой проблемы и исследуя историко-практический опыт, можно сделать вывод, что наиболее приемлемыми вариантами реализации в Республике Беларусь права работника на участие в управлении организацией через непрофсоюзные представительные органы являются советы трудовых коллективов и производственные советы.

Основная часть. С принятием 30 июня 1987 г. Закона СССР № 7284-ХІ «О государственном предприятии (объединении)» (далее – Закон «О государственном предприятии») трудовой коллектив получил почти неограниченные права по управлению предприятием, вплоть до возможности выбора и назначения, а также досрочного освобождения от должности как бригадира, мастера, так и руководителя предприятия. Решения избираемого совета трудового коллектива (далее – СТК), принятые в пределах его полномочий и в соответствии с

законодательством, были обязательны для администрации и членов коллектива предприятия (ст. 7) [2]. Что впоследствии было закреплено Постановлением ЦК КПСС, Совета Министров СССР и ВЦСПС от 8 февраля 1988 г. № 174 «О порядке избрания советов трудовых коллективов и проведения выборов руководителей предприятий (объединений)» (ст. 19–21) [3]. К задачам образующих СТК можно было отнести: развитие самоуправления и творческой инициативы трудящихся, мобилизацию сил коллектива на решение научно-технических и социально-экономических задач, усиление ответственности коллектива за конечные результаты работы и др. В рамках своей деятельности СТК нередко приходилось организовывать работников на выполнение доводимых плановых заданий, искать для этих целей резервы внутри производства, в том числе развивать социалистическое трудовое соревнование. Таким образом, СТК занимались тем, чем должны были заниматься профсоюзы на предприятиях.

Можно отметить, что сразу после принятия Закона «О государственном предприятии» и начале работы советов трудовых коллективов в советской литературе много писалось об организационных проблемах. Например, «вместо решения крупных, актуальных проблем советы часто ограничиваются заслушиванием вопросов об итогах работы за истекший период, «тонут» в мелких текущих делах», «вопреки закону совет нередко рассматривается как совещательный орган, решения которого носят рекомендательный характер». [4, с. 232–233]. В связи с тем, что полномочия СТК были недостаточно четко разделены с полномочиями профсоюзного комитета и администрации, руководители предприятий и профсоюзные комитеты воспринимали СТК как конкурирующую силу. Кроме этого, как считает Н.Л. Лютов, «полномочия СТК были настолько обширны, что зачастую выходили за рамки чисто социально-трудовых отношений» [5, с. 105].

По мнению Д.М. Кувалина, Закон «О государственном предприятии» «серьезно ограничивал административные возможности директората предприятий по отношению к работникам, резко усилив при этом влияние трудовых коллективов на принятие экономических решений (распределение доходов предприятия, назначение менеджеров всех уровней и т. д.)» [6, с. 91]. Можно сделать вывод, что под давлением трудовых коллективов в лице СТК многие предприятия стали тратить свою прибыль не столько на модернизацию и развитие производства, сколько на повышение заработной платы своих работников и увеличение размеров социальных выплат. Похожего мнения придерживались не только российские ученые В.М. Полтерович [7, с. 540–541], Т.М. Тимошина [8, с. 356] и др., но и государственные чиновники того времени. «Когда директор становится пленником своего совета трудового коллектива (СТК), основные интересы сосредотачиваются не на развитии производства, а только на том, как сегодня получить больше зарплаты» [9].

К 1988 г. доля прибыли предприятий, направляемой в фонды экономического стимулирования, выросла скачком с 16 % до 41 % (а к 1990 г. – до 49 %) [10]. В результате произошло экономически необоснованное увеличение темпов роста доходов населения. Если в 1987 г. доходы населения СССР выросли на 2,8 %, то 1988 г. – на 9,1 %, в 1989 г. – на 10,9 %, в 1990 г. – на 15,8 % [11, с. 518]. Можно считать, что главным результатом такой политики стало резкое сокращение инвестиций в модернизацию и техническое перевооружение производства, что привело к падению объемов выпускаемой продукции и услуг. По мнению В.М. Полтеровича и Д.М. Кувалина, сокращение производства в некоторых отраслях промышленности носило обвальный характер и усилило кризис советской экономики в 90-х гг. XX в. [6], [7].

С целью устранения негативных последствий для экономики и, возможно, ограничения прав работников в управлении предприятиями, 4 июня 1990 г. был принят Закон СССР № 1529-1 «О предприятиях в СССР» (далее – Закон «О предприятиях в СССР»). Можно отметить, что закон вступал в действие с 1 января 1991 г., но раздел IV, регулировавший вопросы назначения и освобождения от должности руководителя предприятия, начал действовать с момента опубликования закона. По нашему мнению, основным новшеством Закона «О предприятиях в СССР» стало лишение работников предприятия, в лице СТК, возможности назначать и освобождать руководителя предприятия (ст. 14), что значительно снижало степень влияния трудового коллектива на принятие управленческих решений, и усиление

роли совета (правления) предприятия, формируемого на паритетных началах собственником предприятия и трудовым коллективом (ст. 18). Совет предприятия охватывал все виды деятельности предприятия, но вмешиваться в оперативно-распорядительную деятельность администрации не имел права (ст. 18) [12].

Таким образом, можно отметить, что, несмотря на благие намерения государства в расширении прав работников в управлении предприятиями через участие в советах трудовых коллективов, очень скоро выяснилось, что эти советы являются либо «пятым колесом в телеге», либо активно используются нанимателями (собственниками) против профсоюзных комитетов. Похожего мнения придерживаются М.В. Лушникова и А.М. Лушников. [13, с. 307]. Как считает А. Исаев, «именно с СТК пытались заключать коллективные договоры, основываясь на том, что профсоюз представляет не всех, а только большинство работников, а СТК – якобы всех» [14]. Так как СТК вмешивался в работу администрации и профсоюзного комитета предприятия, это порождало двоевластие в производственной и социальной сферах, что не могло положительно сказываться на производственно-хозяйственной деятельности предприятия. СТК просуществовали недолго (1983–1990) и выявили ряд проблем взаимоотношений руководства предприятий, профсоюзов и трудовых коллективов в сфере управления предприятием, что привело в дальнейшем к изменению законодательства в сторону уменьшения прав работников. Можно отметить, что в настоящее время в Республике Беларусь гарантированное п. 4 ст. 11 Трудового кодекса Республики Беларусь работникам их право на участие в управлении организацией остается пока декларативной нормой и все взаимодействие администрации и наемных работников осуществляется через профсоюзные комитеты в довольно ограниченных рамках.

Для изучения современного опыта взаимодействия непрофсоюзного представительного органа и администрации предприятия, необходимо рассмотреть деятельность производственных советов и комитетов в странах Западной Европы. Нельзя не отметить успешность и длительность работы данного органа во многих странах с развитой экономикой (в Германии – с 1952 г.). На этот факт в разное время обращали внимание многие российские исследователи [15], [16], [17] и др.

Исходя из назначения производственного совета (комитета), можно считать, что это консультативный орган, добровольно организованный нанимателем (собственником) из числа наиболее опытных работников предприятия. Цель создания такого совета – совместное обсуждение предложений по совершенствованию и техническому перевооружению производства, внедрению новой техники, повышению производительности труда и др.

Производственные советы (комитеты) во многих странах Западной Европы участвуют в деятельности предприятия во взаимодействии с профсоюзами. За исключением Австрии, Германии, Нидерландов и Люксембурга, где законодательством не предусмотрены условия для представительства интересов работников на уровне профсоюзов, так как основной формой представительства являются производственные советы, избираемые всеми работниками предприятия. В других государствах, таких как Чехия, Франция, Бельгия, Греция, Венгрия, Польша, Португалия, Словакия, Хорватия, Испания и Словения, законодательство, или в Норвегии – Генеральное соглашение, предусматривает двойную структуру представительства интересов работников на предприятии – производственные советы (комитеты) и профсоюзы [18].

Чтобы понять специфику деятельности различных форм представительства работников на предприятиях Западной Европы, обратим внимание на деятельность производственных советов в Германии и производственных комитетов во Франции.

В Германии система правового обеспечения различных форм участия наемных работников в процессе принятия социально-экономических решений в виде производственных советов действует с 1952 г., и реально и действенно вписались в систему участия работника в управлении организациями. Советы являются постоянно действующими органами, их члены, освобожденные от выполнения основной работы, формируются только из наемных работников, и их деятельность оплачивается организацией. Численность членов производственного совета зависит от количества работников, имеющих право голоса, т. е. фактически от численности наемных работников. В функции производственного совета входят: консультации с администрацией по всем вопросам, затрагивающим интересы наемных работников; ведение постоянного наблюдения (контроля) за выполнением законодательства, договоров, локальных нормативных

актов, в которых устанавливаются те или иные условия работы; принятие совместно с администрацией управленческих решений о приеме на работу и увольнении работников, о графиках труда и отдыха, по вопросам дисциплины, оплаты труда, обучения, социального обслуживания и др. По некоторым вопросам совет обязан принимать совместные с администрацией решения, а в случае необходимости – заключать договора. Важной функцией совета, по нашему мнению, является назначение представителей наемных работников в орган управления организации – наблюдательный совет. Таким образом, можно отметить, что производственные советы на предприятиях Германии участвуют в принятии всех производственных и управленческих решений, что, по мнению А.М. и М.В. Лушниковых, ставит их в оппозицию по отношению к нанимателю и роднит с профсоюзными комитетами [19]. Важным является то, что все работники имеют право на участие в принятии решений, независимо от их членства в профсоюзах. Как отмечает С. Хоффер, производственный совет и руководство предприятия должны мирно и взаимодоверительно сотрудничать друг с другом, совету предприятия, как выборному органу, вменяется в обязанность соблюдение трудового мира на предприятии [20, с. 24].

На предприятиях Франции функции комитета, действующего в законодательном порядке с 1982 г., уже, чем совета в Германии. Комитет является органом выборным, но в него входит наниматель или его представитель, который председательствует на заседаниях комитета, а также представители профсоюза. В результате работа комитета приобретает трехсторонний характер. Данная форма участия в управлении относится к так называемому «смешанному» типу. Комитет по большей части является консультативным органом, но по всем вопросам, затрагивающим интересы работников, наниматель обязан запросить мнение комитета, иначе решение, принятое без согласования, может быть аннулировано судом [21]. Решение по рассматриваемым вопросам комитет принимает большинством голосов. Все вопросы учреждения, состава, полномочий, порядка выборов и деятельности комитетов предприятий прописаны в законодательном порядке.

Вершиной производственной демократии в области реализации права работника на участие в управлении организацией, основанной на созданных производственных советах (комитетах) или иных непрофсоюзных представительных органах, можно считать участие работников (представительство) в органах управления предприятия: наблюдательном или исполнительном совете, совете директоров и др. Данная практика существует, либо существовала в Германии, Франции, Испании, Норвегии, Швеции, Австрии и некоторых других странах Европы. В то же время стоит отметить, что такая форма участия наемных работников в управлении предоставляет им доступ к любой информации, в том числе и конфиденциальной, что позволяет голосовать либо за, либо против важных решений и таким образом влиять на деятельность предприятия. Участие представителей производственных советов (комитетов) в высших органах управления предприятием можно рассматривать также с точки зрения их ответственности за принятые экономически необоснованные решения, повлекшие убытки, снижение объемов производства, срыв сроков модернизации и др., а также за распространение конфиденциальной информации и разглашение коммерческой тайны.

Рассматривая опыт взаимодействия производственных советов Западной Европы и администрации (собственников) предприятий в области участия работника в управлении предприятием, можно отметить мнение белорусского юриста Е.В. Мотиной [22], считающей, что модель функционирования производственных советов, существующая на сегодняшний день в Германии, может быть принята за основу при разработке в Республике Беларусь механизмов правового регулирования непрофсоюзного представительства работников в области участия в управлении предприятием. Но при этом необходимо отметить, что на предприятиях Германии производственные советы выполняют функции отсутствующих на них профсоюзных комитетов. Это является неприемлемым для Беларуси с ее достаточно сильным профсоюзным движением именно на предприятиях. В случае желания нанимателя иметь обратную связь с квалифицированными специалистами по вопросам производства, при четком разделении функций представительного органа рабочих и профсоюзного комитета, возможен возврат к постоянно действующему производственному совещанию на предприятиях (ПДПС), имевшему место в 1950-х гг. в СССР.

Как положительный пример можно отметить, что в Российской Федерации, после длительных консультаций по непрофсоюзному представительству работников [23], [24], [25] и др., Государственная дума Российской Федерации приняла поправки в Трудовой кодекс, которые ввели в законодательство страны новый институт участия работников в управлении организациями – производственные советы. Важность данного института для экономики и социальной стабильности страны отметил еще в 2012 гг. Президент России В.В. Путин [26]. В принятых поправках оговорено, что производственные советы создаются нанимателем из наиболее квалифицированных работников и занимаются обеспечением участия трудящихся в решении экономических и технологических вопросов на производствах. В то же время производственным советам нельзя будет заниматься вопросами, входящими в исключительную компетенцию профсоюзов: заключать коллективный трудовой договор, представлять и защищать интересы работников по вопросам найма и увольнения, вести переговоры в рамках социального партнерства и др. [27]. Стоит отметить, что новый законопроект дает нанимателю право организовывать производственные советы, но не обязывает его это делать. Будут создавать производственные советы лишь те наниматели, кто планировал это сделать ранее, но им не хватало юридической основы.

Заключение. При изучении положительного и отрицательного опыта взаимодействия непрофсоюзных представительных органов работников с администрацией (нанимателем) предприятия, профсоюзными комитетами по вопросам участия в управлении, как в СССР, так и в странах Западной Европы, можно сделать вывод, что при существующей на сегодняшний день в Республике Беларусь системе профсоюзного представительства, наиболее приемлемым вариантом будет переход к «смешанной» форме участия в управлении. Таким образом, по нашему мнению, оптимальным вариантом непрофсоюзного представительного органа для белорусской экономики будет являться производственный совет с правом голоса в органе управления организации и с четким разграничением функций между советом и профсоюзом. Однако данная форма требует четкой законодательной регламентации прав и обязанностей, как профсоюзов, так и иных представительных органов работников, и, самое главное, взаимопонимания при осуществлении совместной деятельности. Как отметил российский юрист-ученый Ю. Орловский «успех сопутствует тем организациям, где есть четкое разграничение функций между профсоюзами и производственными советами, где они не конкурируют, а объединяют усилия для достижения общих целей» [28].

В заключение можно согласиться с мнением Е.А. Волк и К.Л. Томашевского, что в Республике Беларусь «законодательство не определяет процедуру создания иных органов представления рабочих кроме профсоюзов, и именно поэтому правительственные органы часто отрицают возможность представления интересов рабочих другими органами, а не профсоюзами» [29, с. 14], и отметить, что развитие белорусского трудового законодательства отстает от потребностей практики в разработке теоретических принципов и действенных механизмов реализации прав трудового коллектива на участие в управлении предприятием, решения проблем взаимовыгодного сотрудничества собственника (администрации) и наемных работников в сфере управления.

Литература

1. Трудовой кодекс Республики Беларусь : с изм. и доп. : текст по состоянию на 6 июня 2011 г. – Минск : Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь, 2011. – 240 с.
2. О государственном предприятии (объединении) : Закон СССР от 30 июня 1987 года № 7284-XI // Ведомости Верховного Совета СССР, 1987. – № 26. – Ст. 385.
3. О порядке избрания советов трудовых коллективов и проведения выборов руководителей предприятий (объединений): Постановление ЦК КПСС, Совета Министров СССР и ВЦСПС от 8 февраля 1988 года № 174 // СП СССР, 1988. – № 9. – Ст. 24.
4. Профсоюзное строительство : Учеб. Пособие. Для университетов марксизма-ленинизма / Руковод. авт. коллектива Г.П. Алексеев. – М. : Профиздат, 1988. – 336 с.
5. Лютов, Н.Л. Российское трудовое законодательство и международные трудовые стандарты : соответствие и перспективы совершенствования : научно-практическое пособие. – М. : АНО «Центр социально-трудовых прав», 2012. – 128 с.
6. Кувалин, Д.Б. Экономическая политика и поведение предприятий : механизмы взаимного влияния / Д.Б. Кувалин. – М. : Макс Пресс, 2009. – 320 с.

7. Полтерович, В.М. Экономическая реформа 1992 г. : битва правительства с трудовыми коллективами / В.М. Полтерович // Экономика и математические методы. – 1993. – т. 29. – вып. 4.
8. Тимошина, Т.М. Экономическая история России : Учебное пособие / Под ред. проф. М.Н. Чепурина. – 15-е изд., перераб. и доп. – М. : ЗАО Юстицинформ, 2009. – 424 с.
9. Белановский, С.А. Производственные интервью (интервью с первым зам. начальника главка Миннефтехимпрома СССР) / С.А. Белановский. – М. : ИНИП РАН, 1991. – вып. 3.
10. Журавлев, С. Прелюдия к шоку / С. Журавлев // [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа : <http://expert.ru/expert/2011/21/prelyudiya-k-shoku>. – Дата доступа : 27.02.2014.
11. Страны-члены СНГ : стат. ежегодник / Стат. ком. Содружества Независимых Государств. – М. : АО «Фин. инжиниринг», 1992. – 604 с.
12. О предприятиях в СССР : Закон СССР от 4 июня 1990 года № 1529-1 // Ведомости СНД и ВС СССР, 1990. – № 25. – Ст. 460.
13. Лушникова, М.В., Лушников, А.М. Очерки теории трудового права / М.В. Лушникова, А.М. Лушников. – СПб. : Издательство Р.Асланова «Юридический центр «Пресс», 2006. – 940 с.
14. Исаев, А. Производственные советы в России / А. Исаев // [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа : <http://www.rg.ru/2013/08/07/soveti.html>. – Дата доступа : 06.03.2014.
15. Лютов, Н.Л. Производственные советы на предприятиях (опыт развитых стран Европы) / Н.Л. Лютов // Труд за рубежом. – 2003. – № 2. – С. 56–60.
16. Некипелов, Д.С. Производственные советы в странах Западной Европы / Д.С. Некипелов // Труд за рубежом. – 1995. – № 8. – С. 30–40.
17. Антропов, В.В. Участие работников в управлении предприятиями в ФРГ / В.В. Антропов // Труд за рубежом. – 2001. – № 1. – С. 20–40.
18. Fulton, L. Worker Representation in Europe / L. Fulton // [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа : <http://www.worker-participation.eu/National-Industrial-Relations/Across-Europe/Workplace-Representation2>. – Дата доступа : 20.03.2014.
19. Лушников, А.М., Лушникова, М.В. Курс трудового права : Учебник : В 2 т. Т. 2 : Коллективное трудовое право. Индивидуальное трудовое право. Процессуальное трудовое право. – М. : Статут, 2009. – С. 210.
20. Хоффер, С. Профсоюзы и советы предприятий (представительство интересов наемных работников в условиях социальной рыночной экономики Германии) / С. Хоффер. – М. : Полис (Политические исследования), 1993. – 36 с.
21. Лукьянова, Г.И. Трудовые отношения в современной Франции / Г.И. Лукьянова // Труд за рубежом. – 2004. – № 3. – С. 65–82.
22. Мотина, Е.В. Производственные советы как представительный орган работников: опыт европейских государств / Е.В. Мотина // Юстиция Беларуси. – 2013. – № 9. – С. 53–57.
23. Николаева, Д. Работники дадут совет работодателю / Д.Николаева // [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа : <http://www.kommersant.ru/doc/2115671>. – Дата доступа : 10.03.2014.
24. Баталова, К. Производственные советы – альтернатива профсоюзам / К. Баталова // [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа : http://m.rabota.ru/index.pda.php?area=article&path=content.soiskateljam_na_rabochem_meste.proizvodstvennyye_sovety_alternativa_profsojuzam. – Дата доступа : 10.03.2014.
25. Мамонова, Е.В. Помощь руководству / Е. Мамонова // [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа : <http://www.rg.ru/2013/02/05/soveti.html>. – Дата доступа : 10.03.2014.
26. Путин, В.В. Строительство справедливости. Социальная политика для России / В.В. Путин // Комсомольская правда. – 2012. – 13 февраля.
27. Федеральный закон Российской Федерации от 07.05.2013 № 95-ФЗ «О внесении изменения в статью 22 Трудового кодекса Российской Федерации» // Собр. законодательства Рос. Федерации. – 2013. – № 19. – Ст. 2322.
28. Герасимова, Е. Нужны ли в России производственные советы? / Е.Герасимова // Материал подготовлен по итогам проведения конференции «Участие работников в управлении производством. Роль профсоюзов и производственных советов в регулировании трудовых отношений». – [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа : <http://www.top-personal.ru/lawissue.html?2218>. – Дата доступа : 05.03.2014.
29. Volk, E., Tomashevski, K. The Problems of Workers' Representation in the Republic of Belarus and Some Possible Ways to Resolve Them // Worker's Representation in Central and Eastern Europe: Challenges and Opportunities for the Works Councils' System (Bulletin of Comparative Labour Relations) / E. Volk, K. Tomashevski. – Wolters Kluwer Law & Business. – December, 2013. – 256 P.

Правовой статус местного самоуправления

Е.И. ЭСМАНОВИЧ

Демократизация публичной власти, усиление её эффективности и связи с гражданами, подконтрольность и подотчетность перед населением – основные направления реформирования всех уровней государственной и местной власти. Реальное и эффективное местное самоуправление возможно лишь при наличии четкого правового регулирования. В статье рассмотрены вопросы формирования и реализации деятельности органов местного самоуправления.

Ключевые слова: местное самоуправление, Советы депутатов, референдум, территориальное общественное самоуправление.

Democratization of public authority, strengthening its effectiveness and communication with citizens, ownership and accountability to the people – the main directions of the reform at all levels of state and local authorities. Real and effective local self-government is possible only when there is a clear legal regulation. The article discusses the formation and implementation of local government.

Keywords: local government, councils of deputies, the referendum, territorial self-government.

Модернизация современного общества качественным образом влияет на функционирование государственного аппарата. Органы государства действуют не изолированно друг от друга, а в своем единстве обеспечивают эффективность реализации функций государства. Это актуализирует проблему взаимодействия властей в контексте осуществления конституционного принципа их разделения, в целях их наибольшей эффективности. В этих условиях важным является определение места местного самоуправления в системе органов государства. Одни авторы утверждают, что оно является частью деятельности государства, другие полагают, что это общественная деятельность граждан в рамках той или иной территории. Большинство склоняется к выводу, что органы местного самоуправления сочетают в себе функции государственного руководства и общественного самоуправления, являясь властью, создаваемой населением [1, с. 125]. Таким образом, местное самоуправление является важнейшим стабилизирующим институтом государственного устройства, поскольку в государстве подавляющее число вопросов, с которыми жители обращаются к властям, может быть решено на муниципальном уровне.

Наиболее полно понятие и принципы местного самоуправления изложены в Европейской хартии о местном самоуправлении, следование которым является одним из условий вступления в Совет Европы. Понятие местного самоуправления в Европейской хартии определяется как «право и реальная способность органов местного самоуправления регламентировать значительную часть государственных дел и управлять ею, действуя в рамках закона, под свою ответственность и в интересах местного населения» [2, с. 77].

Ст. 1 Закона Республики Беларусь «О местном управлении и самоуправлении в Республике Беларусь» от 4 января 2010 г. закрепляет, что местное самоуправление в Республике Беларусь – это форма организации и деятельности населения, проживающего на соответствующей территории, для самостоятельного решения непосредственно или через избираемые им органы социальных, экономических и политических вопросов местного значения исходя из общегосударственных интересов и интересов граждан, особенностей развития административно-территориальных единиц на основе собственной материально-финансовой базы и привлеченных средств [3].

Если в Европейской хартии местное самоуправление рассматривается лишь как деятельность органов самоуправления на конкретной территории, то в белорусском законодательстве предусматриваются различные формы участия граждан в управлении делами общества и государства (местные Советы депутатов, местные референдумы, собрания, иные формы прямого участия граждан в государственных и общественных делах).

Декларация о принципах местного самоуправления в государствах-участниках СНГ, которая была принята Межпарламентской Ассамблеей государств-участников СНГ 29 октября 1994 г., определяет местное самоуправление как систему организации деятельности населения (местных территориальных сообществ) для самостоятельного и под свою ответственность решения вопросов местного значения в соответствии с законами государства. Но такая трактовка является достаточно общей по сравнению с правовой регламентацией данного понятия в законодательстве Беларуси.

Известный ученый-правовед Г.А. Василевич справедливо отмечает, что органы местного самоуправления сочетают в себе функции государственного руководства и общественного самоуправления. Это подтверждается, в частности, наделением органов местного самоуправления обширными властными полномочиями, подкрепляемыми силой государственного принуждения [4, с. 12].

Местное самоуправление осуществляется через местные Советы депутатов, органы территориального общественного самоуправления, местные собрания, местные референдумы, инициативы граждан по принятию решений Советов, участие граждан в финансировании и (или) возмещении расходов бюджета на определенные ими цели и иные формы участия граждан в государственных и общественных делах (ст. 1 Закона Республики Беларусь «О местном управлении и самоуправлении в Республике Беларусь»). Также местное самоуправление осуществляется в границах соответствующих административно-территориальных единиц.

В соответствии со ст. 9 Закона Советы являются представительными государственными органами, создаваемыми в установленном законодательством порядке на территории соответствующих административно-территориальных единиц, и основным звеном системы местного самоуправления. Советы подотчетны в своей деятельности гражданам, ответственны перед ними. Советы являются юридическими лицами [3].

Систему Советов в Республике Беларусь составляют: сельские, поселковые, городские, районные, областные Советы, которые призваны обеспечивать согласованную деятельность органов территориального общественного самоуправления. Единство системы местных Советов обеспечивается общностью правовых начал, принципов образования и деятельности, а также задач, которые они призваны решать в интересах населения, социального и экономического развития соответствующей территории [5, с. 70].

Систему Советов в Республике Беларусь составляют 3 территориальные уровня: областной, базовый и первичный.

К областному территориальному уровню относятся областные, Минский городской Советы, а последний обладает также правами Совета базового уровня. Советы областного уровня являются вышестоящими по отношению к Советам базового и первичного территориальных уровней.

К базовому территориальному уровню относятся городские (городов областного подчинения), районные Советы. Советы базового уровня являются вышестоящими по отношению к Советам первичного территориального уровня.

К первичному территориальному уровню относятся городские (городов районного подчинения), поселковые, сельские Советы.

В соответствии со ст. 10 Закона «О местном управлении и самоуправлении в Республике Беларусь» Совет избирается гражданами соответствующей административно-территориальной единицы на основе всеобщего, свободного, равного и прямого избирательного права при тайном голосовании сроком на четыре года в порядке, установленном избирательным кодексом Республики Беларусь. Советы осуществляют свою деятельность в форме сессий, через деятельность постоянных и временных комиссий и иных органов Совета, а также путем реализации депутатами Совета своих полномочий в порядке, установленном законодательством Республики Беларусь.

Вышестоящие органы осуществляют координацию деятельности нижестоящих Советов и их органов, оказывают им организационно-методическую помощь.

Основной формой деятельности Совета является сессия, которая созывается по мере необходимости, но не реже одного раза в квартал. Сессии Совета созываются председателем

Совета, а в случае невозможности исполнения им своих обязанностей или по его поручению – его заместителем. Сессии проводятся открыто и гласно. Предложения по вопросам для рассмотрения на сессии Совета могут вносить председатель Совета, президиум и иные органы Совета, депутаты Совета, председатель исполнительного комитета, исполком, органы территориального общественного самоуправления, местные собрания и граждане.

Ст. 17 Закона «О местном управлении и самоуправлении в Республике Беларусь» относит ряд полномочий исключительно на сессиях Совета:

- утверждение прогнозов социально-экономического развития соответствующей административно-территориальной единицы;
- утверждение региональных программ, концепций по вопросам жилищного строительства, благоустройства соответствующей территории, дорожного строительства, коммунально-бытового и социального обслуживания граждан, социальной поддержки детей, молодежи, ветеранов, инвалидов и пожилых людей, поддержки малого предпринимательства, здравоохранения, образования, физической культуры и спорта, охраны окружающей среды и рационального использования природных ресурсов, улучшения условий и охраны труда, обеспечения радиационной безопасности, охраны историко-культурного наследия и по другим вопросам местного значения;
- осуществление контроля за выполнением этих программ, концепций (планов мероприятий) и утверждение отчетов об их исполнении;
- предоставление или поручение исполнительным и распорядительным органам предоставлять в порядке, определенном Президентом Республики Беларусь и законами, льгот по налогам, сборам (пошлинам), полностью уплачиваемым в местные бюджеты;
- утверждение сметы расходов;
- установление в соответствии с законом местных налогов и сборов;
- назначение местных референдумов и др.

По вопросам, рассмотренным на сессиях, Совет принимает решения, которые имеют обязательную силу на соответствующей территории.

В Советах областного и базового уровней создаются президиумы, в состав которого входят председатель Совета, его заместитель (заместители), председатели постоянных комиссий Совета, который организует работу по подготовке сессий Совета; обеспечивает контроль за выполнением решений Совета; оказывает содействие депутатам Совета в осуществлении ими депутатской деятельности, включая проведение ими личного приема граждан и представителей юридических лиц, подготовку отчетов перед избирателями, обеспечивает их необходимой информацией; обеспечивает рассмотрение поступивших в Совет обращений граждан и юридических лиц. При необходимости вносит предложения по таким обращениям на рассмотрение сессий Совета; информирует Совет о своей деятельности; осуществляет иные полномочия, предусмотренные настоящим Законом и другими актами законодательства (пункт 3 ст. 15 Закона «О местном управлении и самоуправлении в Республике Беларусь»).

В соответствии со ст. 18 Закона «О местном управлении и самоуправлении в Республике Беларусь», Советы областного уровня обеспечивают сбалансированность бюджетов административно-территориальных единиц на соответствующей территории; утверждают предельный размер долга органов местного управления и самоуправления на очередной финансовый год; определяют меры социальной поддержки детей, молодежи, ветеранов, инвалидов и пожилых людей; утверждают примерное положение об органе территориального общественного самоуправления; осуществляют иные полномочия, предусмотренные указанным Законом и другими актами.

Советы базового уровня утверждают территориальные планы развития районов, генеральные планы городов районного подчинения и других населенных пунктов, расположенных на соответствующей территории; утверждают предельный размер долга органов местного управления и самоуправления на очередной финансовый год; осуществляют другие полномочия (ст. 19 Закона «О местном управлении и самоуправлении в Республике Беларусь»).

Городские Советы (городов с районным делением) помимо осуществления полномочий, указанных выше: выдвигают кандидатов в члены коллегиальных органов территориального

общественного самоуправления; осуществляют контроль за деятельностью органов территориального общественного самоуправления; в случае систематического или грубого нарушения коллегиальным органом территориального общественного самоуправления требований законодательства принимают решение об его упразднении.

Советы первичного уровня в пределах своей компетенции вносят в Совет и исполком базового уровня предложения по социальной защите граждан; вносят в Совет базового уровня предложения о размерах отчислений от местных налогов и сборов, суммах дотаций в бюджеты первичного уровня; осуществляют контроль за деятельностью органов территориального общественного самоуправления; осуществляют иные полномочия, предусмотренные настоящим Законом и другими актами законодательства.

Решения местных Советов депутатов, не соответствующие законодательству, отменяются вышестоящими представительными органами, решения местных исполнительных и распорядительных органов, не соответствующие законодательству, отменяются соответствующими Советами депутатов, вышестоящими исполнительными и распорядительными органами, а также Президентом Республики Беларусь [6].

На соответствующей части административно-территориальной единицы создается один орган территориального общественного самоуправления, который может являться либо коллегиальным, либо единоличным органом. Коллегиальный орган территориального общественного самоуправления может наделяться правами юридического лица, являясь при этом некоммерческой организацией, он подотчетен в своей деятельности местному собранию и соответствующему Совету. В состав коллегиального органа территориального общественного самоуправления входят председатель, заместитель председателя и другие члены органа территориального общественного самоуправления.

Основной целью территориального общественного самоуправления являются развитие и осуществление на соответствующей части административно-территориальной единицы инициатив граждан по вопросам местного значения. Основными задачами территориального общественного самоуправления являются: содействие в реализации прав, свобод и законных интересов граждан; оказание помощи исполнительным и распорядительным органам, Советам в работе с гражданами; привлечение граждан к решению вопросов улучшения сохранности, эксплуатации, ремонта, благоустройства жилых домов и придомовых территорий; содействие благотворительности; содействие в решении иных вопросов местного значения (ст. 26 Закона) [3].

Совет может делегировать органу территориального общественного самоуправления отдельные полномочия по осуществлению самоуправления на соответствующей территории, кроме полномочий, отнесенных к исключительной компетенции Совета.

Коллегиальный орган территориального общественного самоуправления может быть упразднен по решению местного собрания; Совета – в случае систематического или грубого нарушения им требований законодательства.

В соответствии с Конституцией Республики Беларусь (ст. 73–78), для решения важнейших вопросов государственной и общественной жизни могут проводиться республиканские и местные референдумы [6]. А это один из важнейших институтов непосредственной демократии.

Основные вопросы проведения и организации местных референдумов в Республике Беларусь регулируются Конституцией Республики Беларусь (раздел III), Избирательным кодексом Республики Беларусь (раздел VII), Законом «О местном управлении и самоуправлении в Республике Беларусь» (ст. 34).

В соответствии с Избирательным кодексом Республики Беларусь на местный референдум не выносятся вопросы, которые не могут выноситься на республиканский референдум [7]. Юридическая сила решения, принятого местным референдумом, определяется в решении местного Совета депутатов о назначении референдума.

Правовой основой, регулирующей проведение местных собраний, является Конституция Республики Беларусь, Закон «О местном управлении и самоуправлении в Республике Беларусь» (ст. 33) и Закон Республики Беларусь «О республиканских и местных собраниях» от 12 июля 2000 г. [8].

Республиканские и местные собрания как форма непосредственного участия граждан в управлении делами общества и государства созываются по мере необходимости для обсуждения вопросов государственности общественной жизни республиканского или местного значения. Местные собрания вправе обращаться с предложениями к Президенту Республики Беларусь, в Национальное собрание Республики Беларусь, Совет Министров Республики Беларусь, другие государственные органы, а также общественные объединения и иные организации. Финансирование проведения местных собраний осуществляется их инициаторами (ст. 6) [8].

Местные собрания рассматривают вопросы, отнесенные к ведению органов местного управления и самоуправления, могут вносить по ним предложения, в том числе по установлению местных налогов и сборов; рассматривают предложения о наименовании и переименовании населенных пунктов и их составных частей и принимают по ним рекомендации; обсуждают меры по укреплению (охране) общественного порядка; рассматривают проекты планов развития и застройки соответствующих территорий, рационального использования природных ресурсов; обсуждение других вопросов, в том числе республиканского значения, затрагивающих интересы граждан соответствующей территории.

Формой проявления местного самоуправления является и правотворческая инициатива граждан. В соответствии со ст. 35 Закона «О местном управлении и самоуправлении в Республике Беларусь» в предусмотренном Советом порядке граждане имеют право на правотворческую инициативу по вопросам местного значения.

Рассмотрев полномочия органов местного самоуправления можно констатировать, что их важным признаком является децентрализация, которая выражается в делегировании центральными органами части своих полномочий органам местного самоуправления, способствует повышению эффективности их работы, поскольку освобождает центральные государственные органы от решения задач местного характера и позволяет сконцентрироваться на стратегических вопросах развития страны, эффективном планировании и организации различных программ в масштабе государства [9, с. 95].

Вместе с тем, в Конституции Республики Беларусь органы местного самоуправления не выделены в самостоятельную систему публичной власти. В соответствии с п. 1 ст. 9 Закона о местном управлении и самоуправлении Советы – представительные государственные органы, создаваемые на территории соответствующих административно-территориальных единиц. Подчеркивая двойственную природу местных Советов, В. Кодавбович делает вывод о государственной природе местного самоуправления в Республике Беларусь [10, с. 3].

Согласно Конституции решения местных Советов депутатов, не соответствующие законодательству, отменяются вышестоящими представительными органами (ст. 122). Сложно в такой ситуации говорить о самостоятельности и возможности местных Советов решать вопросы местного значения. На наш взгляд, не должно быть соподчиненности в системе местного самоуправления, если орган не выходит за пределы своих полномочий.

Не нашел в Конституции Республики Беларусь отражения важный, на наш взгляд, тезис о способности органов местного самоуправления вести местные дела под свою ответственность и в интересах местного населения.

Закон о местном управлении и самоуправлении разграничивает понятия местного самоуправления и местного управления. Целесообразно закрепить такое разделение и в Основном Законе нашего государства.

Слабо работают органы территориального общественного самоуправления. Проведенный анализ общественного мнения жителей Гомельской области показывает, что 36,5 % опрошенных считают местную власть оторванной от населения; 33 % не считают себя ответственными за результаты деятельности местного самоуправления. Таким образом, большинство не воспринимает органы местного самоуправления как самый близкий уровень власти, не видит себя в этой власти. Актуальной задачей в такой ситуации является широкое привлечение населения к решению местных проблем.

Развитие местного самоуправления сдерживается и причинами экономического характера, практическим отсутствием денежных средств для решения местных вопросов. Экономическую основу местного управления и самоуправления оставляют коммунальная собст-

венность, доходы от использования природных ресурсов и иные источники получения доходов местного управления и самоуправления в соответствии с законодательством об охране окружающей среды и рациональном использовании природных ресурсов, гражданским, налоговым, бюджетным законодательством.

Необходимо обеспечить финансовую самостоятельность органов местного самоуправления. Находящееся в коммунальной собственности имущество, в большинстве можно отнести к затратным, а не доходным объектам (жилищный фонд, учреждения образования, здравоохранения и культуры). Для его содержания и решения иных вопросов местного значения требуются значительные средства. Собранные на территории местного самоуправления средства, не являющиеся квотой для государства, должны оставаться на территории местного сообщества.

В Республике Беларусь создана достаточно полная и адекватная сегодняшним реалиям законодательная база, которая позволяет функционировать достаточно эффективно органами местного самоуправления. Вместе с тем, следует не только совершенствовать институты представительной демократии на местном уровне, но и заинтересовывать и вовлекать население в этот процесс.

Литература

1. Местное управление и самоуправление. Основы права : учебник / под ред. Г.Б. Шишко. – Минск, 2009. – С. 125–132.
2. Европейская хартия местного самоуправления (принята Советом Европы 15 октября 1985 г.) // Вестн. Канст. Суда Рэсп. Беларусь. – 2003. – № 2. – С. 76–81.
3. О местном управлении и самоуправлении в Республике Беларусь [Электронный ресурс] : Закон Республики Беларусь, 4 января 2010 г., №108-З // Национальный интернет-портал Республики Беларусь / Нац. центр правовой информации Респ. Беларусь. – Режим доступа : <http://www.pravo.by>. – Дата доступа : 11.06.2014.
4. Сапелкин, Е.П. Местное управление и самоуправление : современные технологии, перспективы развития / Е.П. Сапелкин, Т.С. Масловская. – Минск : Изд. центр БГУ, 2006. – 239 с.
5. Змачинская, Г.Н. Местное самоуправление в Республике Беларусь : формы, система органов, их компетенция / Г.Н. Змачинская // Вестн. Канст. Суда Рэсп. Беларусь. – 2003. – № 2. – С. 69–74.
6. Конституция Республики Беларусь 1994 года (с изм. и доп., принятыми на республиканских референдумах 24 ноября 1996 г. и 17 октября 2004 г.). – Минск : Амалфея, 2005. – 48 с.
7. Избирательный кодекс Республики Беларусь [Электронный ресурс] : 11 февраля 2000 г., № 370-З: принят Палатой представителей 24 января 2000 г. : одобр. Советом Респ. 31 января 2000 г. // Национальный интернет-портал Республики Беларусь / Нац. центр правовой информации Респ. Беларусь. – Режим доступа : <http://www.pravo.by>. – Дата доступа : 11.06.2014.
8. О республиканских и местных собраниях [Электронный ресурс] : Закон Республики Беларусь, 12 июля 2000 г., №411-З // Национальный интернет-портал Республики Беларусь / Нац. центр правовой информации Респ. Беларусь. – Режим доступа : <http://www.pravo.by>. – Дата доступа : 11.06.2014.
9. Суздалева, И.В. Состояние и перспективы совершенствования системы местного управления и самоуправления в Республике Беларусь // Проблемы управления. – 2004. – № 2(11). – С. 94–98.
10. Кодавлович, В. Конституционные основы местного самоуправления в Республике Беларусь, Российской Федерации и Украине : сравнительно-правовой анализ // Юстыцыя Беларусі. – 2013. – № 5. – С. 2–10.

УДК 343.542.1

Актуальные вопросы ответственности за незаконные операции с порнографическими предметами по законодательству Украины, Республики Беларусь и России в контексте международно-правовых актов

Ю.Л. ЮРИНЕЦ

Рассматриваются требования международно-правовых актов относительно принципов противодействия распространению порнографических предметов и материалов. Сравниваются системы установленной ответственности в Украине, России и Республики Беларусь за ввоз, изготовление, сбыт и распространение порнографических предметов в контексте требований международно-правовых актов. Анализируются проблемы квалификации, пропорциональности наказания, тактики следственных действий в начале расследования. Доказывается необходимость декриминализации ответственности за указанное деяние, не касающееся детской порнографии.

Ключевые слова: свобода творчества; порнографические предметы; общественная мораль; пропорциональность наказания; детская порнография; декриминализация.

The requirements of international legal instruments relating to the principles counter the proliferation of pornographic materials are considered. The liability system established in Ukraine, Russia and Belarus for the importation, manufacture, sale and distribution of pornographic materials in the context of the requirements of international legal instruments is compared. The problem of qualification and the proportionality of punishment tactics investigation at the beginning of the investigation are analyzed. The necessity of the decriminalization of responsibility for the acts in question, not specific to child pornography is proved.

Keywords: freedom of creativity, pornographic items, public morality, proportionality of punishment, child pornography, decriminalization.

При всей относительности нравственных ценностей и плюрализме моральных оценок, государственно-организованное общество всегда опиралось на особый официально признанный и закреплённый в нормах права минимум социально устойчивой морали [7]. В этот минимум, как правило, включались и требования по ограничению распространения порнографических предметов и произведений.

Отмечается, что уголовное преследование лиц, распространявших порнографию в прессе и в изображениях, началось во Франции с революционного декрета от 19.07.1791 г., запретившего опубликование непристойных произведений, широко распространённых в дореволюционную эпоху. В Англии первые законы подобного рода были воплощены в жизнь с первой половины XIX в., в период, отмеченный ростом пуританских настроений в обществе. Французский уголовный кодекс 1810 г. предусматривал ответственность за распространение произведений, «противных добрым нравам». В Германии Уголовное уложение 1871 г. и закон 25.06.1900 г., а также английская судебная практика XIX-го–начала XX-го вв. оперировали понятием «бесстыдные произведения». В России Устав о наказаниях, налагаемых мировыми судьями (1864 г.), использовал понятие «явно соблазнительные изделия и изображения». В ст. 1001 Уложения о наказаниях уголовных и исправительных (в ред. 1885 г.) указывались такие признаки произведений и изображений, как «явно противные нравственности и благопристойности» или «имеют целью развращение нравов», или «соблазнительные».

Обратная тенденция к частичной декриминализации порнографии наметилась в западноевропейских и некоторых других государствах в 60-е–70-е гг. XX в. В 1965–1969 гг. порнография была практически полностью декриминализована в Дании, в 1970 г. – в Швеции, в 1972 г. она частично легализована в Японии, в 1973 г. – в ФРГ. В Великобритании текстуальная (литературная) порнография перестала уголовно преследоваться с 1976 г., а другие виды порноматериалов допущены к ограниченному обращению в 1989 г. В настоящее время ответственность за

создание и распространение порнографии предусмотрена уголовным законодательством почти всех стран мира, но основным направлением уголовной политики в данной сфере остается защита духовного и физического развития несовершеннолетних от вредного влияния порнопродукции (Австрия, Колумбия, Эстония, Бельгия, Дания, Испания, Коста-Рика и др.). По УК Франции, изготовление, перевозка и распространение порнографии караются только в тех случаях, когда это сообщение может увидеть или воспринять несовершеннолетний.

Международное противодействие обращению порнографических изданий берет свое начало от подписания Соглашения о прекращении обращения порнографических изданий (Париж, 04.05.1910 г.), среди участников которого значится и Россия. Однако в Соглашении не было даже перечня противоправных деяний, не говоря уже о других вопросах материального уголовного права [2]. 04.05.1949 г. (Нью-Йорк) был подписан Протокол об изменении Соглашения, которым указанное Соглашение фактически передавалось под эгиду ООН.

12.09.1923 г. была подписана Международная конвенция о пресечении обращения порнографических изданий и торговли ими (Женева). Конвенция признавала наказуемыми: а) изготовление или хранение сочинений, рисунков, гравюр, картин, печатных изданий, изображений, афиш, эмблем, фотографий, кинематографических фильмов или других порнографических предметов, с целью их продажи или распространения, или же публичного их выставления; б) ввоз, провоз, вывоз лично или через другое лицо в вышеуказанных целях перечисленных предметов, или пуск их тем или другим путем в обращение; в) торговля ими даже не публичная, совершение с ними каких-либо операций любого вида, распространение их, публичное их выставление или сдача их, в качестве профессии, в прокат; г) анонсирование или объявление любым путем, в целях поощрения незаконных оборота или торговли, о путях и источниках получения этих предметов (реклама). На данный момент эта Конвенция считается действующей [2]. СССР присоединился к Конвенции 08.07.1935 г. Сейчас связанными ею считаются 38 стран, в т. ч. Российская Федерация (РФ). Рассмотрим некоторые особенности применения Женевской Конвенции 1923 г.

Во-первых, если сравнить перечень стран-участниц Конвенции со странами, в которых порнография не является полностью уголовно наказуемой (Австралия, Австрия, Бельгия, Дания, Колумбия, Нидерланды, Норвегия, США, Чехия, Швейцария), то можно сделать вывод, что только частичные (в той или иной форме) ограничения относительно операций с порнографическими предметами не рассматриваются как нарушение Конвенции. Во-вторых, некоторые страны, в частности, РФ, Азербайджан, Армения, Грузия, Казахстан, Таджикистан [2], в диспозиции соответствующей статьи УК используют понятие «незаконное распространение порнографических материалов или предметов» (см., например, ст. 242 УК РФ). То есть использование понятия «незаконное» означает, что могут быть и какие-то другие, законные операции. Позицией неполного ограничения порнографии руководствуются США. В частности, в спорных случаях видеопроизведение может быть изготовлено в двух версиях: «мягкой» для кинотеатра и «жесткой» для видео [5, с. 76]. В то же время, на данный момент это не может касаться Украины, поскольку согласно ст. 2 Закона Украины (ЗУ) «О защите общественной морали», производство и оборот в любой форме продукции порнографического характера в Украине запрещаются». В-третьих, административное право европейских государств в своей структуре не содержат составляющей, которая была бы адекватна административной ответственности в административном праве Украины, России или Республики Беларусь [3, с. 119]. Соответствующие деяния в законодательстве европейских стран определяются как проступки или уголовные проступки. Поэтому, когда в европейской системе ответственности речь идет об уголовных проступках, в Украине, РФ или Республике Беларусь можно найти эквивалент административной ответственности. Конечно, речь не идет о случаях, когда международные документы прямо указывают на порнографию как на преступление, как это указывается в Факультативном протоколе к Конвенции о правах ребенка относительно торговли детьми, детской проституции и детской порнографии (Нью-Йорк).

Следует отметить, что после подписания Женевской Конвенции 12.09.1923 г. и Нью-Йоркского Протокола 04.05.1949 г. международные институты не настаивали на запрете и наказуемости любой порнографии, но постоянно подчеркивали необходимость пресечения и жесткой наказуемости детской порнографии. Так, в Рекомендациях № R(91)11 Комитета

министров Совета Европы государствам-членам относительно эксплуатации секса в целях наживы, порнографии, проституции, торговли детьми и несовершеннолетними (09.09.1991 г.) признано необходимым применить следующие меры противодействия детской порнографии: а) предусмотреть соответствующие санкции, учитывая тяжесть преступления, совершенного лицами, участвующими в производстве и сбыте любых порнографических материалов, в которых фигурируют дети; б) изучать целесообразность введения уголовных санкций просто за обладание детскими порнографическими материалами; в) обеспечить, в частности, через международное сотрудничество, выявление фирм, обществ или лиц, часто связанных с двумя или более странами, использующих детей для производства порнографического материала; г) предусмотреть информирование общественности, чтобы повысить ее осведомленность о претворении уголовной политики, числе обвинений и осуждений по делам, связанным с детской порнографией, обеспечивая при этом анонимность детей и обвиняемых. Следует подчеркнуть, что Рекомендации считают необходимым ввести наказание просто за обладание предметами детской порнографии.

В п. 48 Венской декларации Всемирной конференции по правам человека 25.06.1993 г. указывается на необходимость действенных мер по пресечению детской проституции, детской порнографии, а также других форм сексуального надругательства. В п. b) ст. 3 Конвенции МОТ о запрещении и немедленных мерах по искоренению наихудших форм детского труда № 182 такой наихудшей формой, которая требует немедленного запрета, признано использование, вербовка или предложение ребенка для занятия проституцией, для производства порнографической продукции или для порнографических представлений. В п. 58 Резолюции Генеральной Ассамблеи ООН «Дальнейшие инициативы в интересах социального развития» отмечается необходимость противодействовать распространению детской порнографии. Согласно требованиям упомянутого выше Факультативного протокола к Конвенции о правах ребенка (ст. 1), Государства-участники запрещают торговлю детьми, детскую проституцию и детскую порнографию, как это предусмотрено настоящим Протоколом. Согласно ст. 9 Конвенции о киберпреступности, каждая Сторона принимает такие законодательные и иные меры, которые могут потребоваться для установления уголовной ответственности в соответствии с ее внутренним законодательством в случае совершения умышленно без права на это, следующих действий: а) производство детской порнографии с целью ее распространения с помощью компьютерных систем; б) предложение или предоставление доступа к детской порнографии с помощью компьютерных систем; в) распространение или передача детской порнографии с помощью компьютерных систем; г) получение детской порнографии с помощью компьютерных систем для себя или другого лица; д) владение детской порнографией в компьютерной системе или на компьютерном носителе информации. Стоит обратить внимание, что преступлением в сети считается не любая порнография, а именно детская порнография.

С учетом изложенного, сравним установление ответственности по законодательству Украины, РФ и Республики Беларусь (РБ):

а) ответственность за порнографию полностью криминализована, административная ответственность не предусмотрена;

б) по УК Украины вся ответственность сведена в одну ст. 301 УК, в УК РФ и УК РБ, в контексте участия в обороте порнографических материалов несовершеннолетних, ответственность дифференцирована по квалификациям по разным статьям. Такая дифференциация представляется более логичной, поскольку ответственность по ст.ст. 242.1, 242.2 УК РФ явно жестче, что примерно соответствует чч. 4, 5 ст. 301 УК, однако, в частности, в последней упоминается только принуждение несовершеннолетних к участию в создании произведений порнографического характера, в то время, как ст. 242.2 УК РФ рассматривает как наказуемое любое «использование несовершеннолетнего в целях изготовления порнографических материалов или предметов». По УК РБ (ст. 343.1) потенциальная ответственность также жестче, но не столь значительно (по крайней мере, в ч. 1 ст. 343.1). Более жесткий подход к установлению ответственности за детскую порнографию соответствует требованиям международных документов и возражений не вызывает;

в) по диспозиции ч. 1 ст. 301 УК Украины уголовно наказуемым является «ввоз в Украину произведений, изображений или других предметов порнографического характера с целью сбыта или распространения или их изготовление, хранение, перевозка или другое пере-

мещение с той же целью, или их сбыт или распространение, а также принуждение к участию в их организации». Предусматриваются санкции в виде штрафа, ареста или ограничения свободы. Следует отметить, что ч. 1 ст. 301 УК Украины не признаёт уголовно наказуемым хранение предметов порнографии без цели сбыта или распространения, хотя оборот, «хранение... с целью сбыта» является опасным с точки зрения возможности для злоупотреблений, фальсификации уголовных дел против граждан [6]. В этом смысле гораздо логичнее построен УК РФ: согласно ст. 242.1 уголовно наказуемым признано любое хранения порноматериалов в отношении детей и несовершеннолетних, как это и требуется в упомянутых выше международных правовых актах, а в случаях, не связанных с порноматериалами в отношении детей и несовершеннолетних (ст. 242) хранения вообще не упоминается. В диспозиции УК РБ также криминализировано любое «хранение с целью распространения», но не криминализован ввоз в страну порнографических предметов;

г) диспозиция УК РБ не ставит квалификацию преступления в зависимости от полученной выгоды, а УК РФ и УК Украины различает слабо (в пределах «крупного размера»). Так, украинский суд приговорил лицо к 1 году ограничения свободы за продажу 2 CD-дисков за 60 грн. (\$ 7,5) с корыстной целью, как указал суд, личного обогащения. В другом приговоре суд определил наказание в виде 2-х лет ограничения свободы за продажу 1 журнала за 20 грн. (\$ 2,5). По делу № 710/1-29/2011 постановлен приговор, которым за сбыт диска DVD-R, стоимостью 20 грн. лицо было осуждено к 1 году лишения свободы (а потенциально могло бы получить и все пять). При повторной продаже упомянутого выше 1 журнала за 20 грн. можно получить срок от трех до семи лет (ч. 3 ст. 301 УК Украины). То есть наказание выглядят явно непропорциональным вине;

д) эксперты [4] указывают на опасность установления уголовной ответственности за порнографию без легитимного определения признаков порнографии непосредственно в УК, поэтому высокий уровень уголовной ответственности является опасным с точки зрения обеспечения прав подозреваемых (подсудимых). Другое дело – детская порнография. Даже если руководствоваться определением Факультативного протокола к Конвенции о правах ребенка, детская порнография определена как любое изображение любыми средствами ребенка, совершающего реальные или смоделированные откровенно сексуальные действия, или любое изображение половых органов ребенка главным образом в сексуальных целях. То есть, ЛЮБОЕ ненадлежащее использование образа ребенка является уголовно наказуемым. Согласно решению Верховного суда США 1982 г., детская порнография запрещается независимо от художественной или иной ценности [5, с. 75].

е) имеются излишне большие дискреционные полномочия суда по установлению наказания. Так, согласно ч. 2 ст. 301 УК Украины, за одно и то же деяние может быть одновременно назначен и штраф, и лишение свободы до 5 лет. Согласно ч. 3 ст. 343.1 УК РБ за одно и то же деяние может быть применено наказание на срок от пяти до тринадцати лет с конфискацией имущества или без конфискации. Такой разброс судебного усмотрения создает источник коррупции;

ж) на примере ответственности, установленной в Украине, можно проследить потенциал декриминализации ответственности за незаконные операции с порнографическими предметами, не связанными с детской порнографией. Так, по ст. 301 УК Украины в некоторых случаях может применен штраф – в целом, в пределах 5.100 грн. Вместе с тем, указанный уровень штрафов значительно ниже, чем за некоторые административные правонарушения, которые могут достигать 17.000 грн. Такое положение дел не соответствует представлениям об административных правонарушениях как менее значительных, чем уголовные [3], так как за менее значительные (административные) проступки не может назначаться более значительное наказание, что свидетельствует о полной возможности перевода части ответственности за деяния в сфере порнографии в область административной ответственности.

з) проблемы квалификации предметов и произведений как порнографических создают проблемы в начале следственных действий – как для граждан (потенциальных подозреваемых), так и для правоохранительных органов, поскольку, как правило, заранее неизвестно, является ли конкретное изображение порнографическим и вообще есть эти изображения размещенными. Так, в постановлении от 19.07.2006 г. Апелляционный суд Донецкой области [1],

рассматривая иск об изъятии сотрудниками МВД в компьютерном клубе системных блоков, отметил, что поскольку истец не был лицом, которое подозревалось в совершении преступления, в отношении истца не было оперативно-розыскного и/или уголовного дела, изъятие блоков для проведения экспертизы на предмет их соответствия ЗУ «О защите общественной морали» без согласия истца нельзя считать правомерным.

Выводы. Система уголовной ответственности в сфере ввоза, изготовления, сбыта и распространения порнографических предметов нуждается в усовершенствовании, в том числе с учетом международной практики. Следует рассмотреть введение за некоторые деяния административной, а не уголовной ответственности, что, правда, не может распространяться на детскую порнографию.

Литература

1. Единый государственный реестр судебных решений [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа : <http://www.reyestr.court.gov.ua/>. – Дата доступа : 13.03.2014.
2. Капинус, О.С. Ответственность за порнографию в современном уголовном праве [Электронный ресурс] / О.С. Капинус, В.Н. Додонов. – 2014. – Режим доступа : <http://www.blog.servitutis.ru/?p=396>. – Дата доступа : 13.03.2014.
3. Колпаков, В.К. Деліктна складова адміністративного права : історія виникнення і сучасне розуміння / В.К. Колпаков // Правова освіта та правова наука в Україні в умовах сучасних трансформаційних процесів : тези доп. міжнар. наук.-практ. конф., м. Запоріжжя, 24–25.12.2009 р.: у 2-х т. / за заг. ред. С.М. Тимченка і Т.О. Коломієць. – Запоріжжя : ЗНУ, 2009. – Т. 1. – С. 118–122.
4. Патлатий, П. Визначення порнографії в законі немає, а відповідальність за її виготовлення, розповсюдження та зберігання є [Электронный ресурс] / П. Патлатий. – 2014. – Режим доступа : http://www.marazm.org.ua/law/0000_165.html. – Дата доступа : 13.03.2014.
5. Пілат, Е.Г. Обмеження обігу друкованої та аудіовізуальної інформації з міркувань суспільної і державної безпеки у Сполучених Штатах Америки / Е.Г. Пілат // Проблеми вдосконалення правового регулювання щодо забезпечення прав та основних свобод людини і громадянина в Україні : Матеріали Всеукр. науково-практич. конф. молодих вчених та аспірантів, Івано-Франківськ, 23–24.04.2009 р. – Івано-Франківськ. – 2009. – С. 74–76.
6. Правозахисники проти закону про кримінальну відповідальність за зберігання порно [Электронный ресурс]. – NEWSru.ua, 15.06.2009 р. – 2014. – Режим доступа : http://palm.newsru.ua/ukraine/15jun2009/ne_nado_zaporno.html. – Дата доступа : 05.02.2014.
7. Припхан, І.І. Конституційно-правові засади захисту суспільної моралі : автореф. дис... канд. юрид. наук : 12.00.02 / І.І. Припхан. – К., 2011. – 22 с.

ЭКОНОМИКА

УДК 004:3

Информационная система управления товарооборотом предприятия оптовой торговли

Н.В. ВЛАСОВА, Н.И. БЕЛОДЕД

Рассматривается автоматизированная система управления предприятием. Анализируются информационные системы, представленные на белорусском рынке. Эффективное управление невозможно без создания автоматизированных систем управления, позволяющих оптимально организовать внутренние бизнес-процессы на предприятии и получать оперативную информацию для принятия обоснованных управленческих решений. Рассмотрена конкретная информационная система автоматизации торгового отдела ОАО «УРС Водстрой».

Ключевые слова: автоматизированная система управления (АСУ), автоматизированная система управления предприятием (АСУП), информационная система (ИС), база данных (БД), система управления базами данных (СУБД).

An automated enterprise management system is considered. All information systems presented at Belarusian market are analyzed. Effective management is impossible without the developments of automated management systems to enable optimally organize the internal business processes in the company and get information to make the informed management decisions. As an example the specific information system of trade department automation of URS «Vodstroj» public company is considered.

Keywords: automated management system, automated management system of factory, information system, database, database management system.

Введение. За последние двадцать лет значительно возрос объём и оборот информации во всех сферах жизнедеятельности человека: экономической, финансовой, политической, духовной, и процесс накопления, обработки и использования знаний постоянно ускоряется [2]. Учёные утверждают, что каждые десять лет количество информации увеличивается вдвое. В связи с этим возникает необходимость использования автоматических средств, позволяющих эффективно хранить, обрабатывать и распределять накопленные данные [3].

Исходя из современных требований, предъявляемых к качеству работы финансового звена крупного предприятия, нельзя не отметить, что эффективная работа его всецело зависит от уровня оснащения компании информационными средствами и программным обеспечением на базе компьютерных систем автоматизированного складского учета [2].

Компьютерный учет имеет свои особенности и радикально отличается от обычного. Компьютер не только облегчает учет, сокращая время, требующееся на оформление документов и обобщение накопленных данных для анализа хода торговой деятельности, необходимого для управления ею. Отчеты о положении в торговле, получаемые с помощью компьютера, можно получить и без него – никаких особых математических операций в компьютере не выполняется – но на расчеты уйдет столько времени, что они становятся не актуальными и не могут использоваться для управления; или ими придется занять такое количество вычислителей, что на их зарплату уйдет значительно больше, чем будет получено прибыли в результате их расчетов. Таким образом, при применении компьютера «количественные показатели переходят в качество»: увеличение скорости расчетов делает возможным качественное улучшение самой схемы построения торговли [4], [5].

Актуальность темы исследования обусловлена автоматизацией торгового отдела компании ОАО УРС «Водстрой» в связи с Законом Республики Беларусь «Об информации, информатизации и защите информации» от 10.11.2008 г. путем внедрения информационной системы

товарооборота в сфере оптовой торговли с целью повышения скорости работы сотрудников, и, таким образом, сокращения времени на обработку заказов от клиентов, формирования отчетов, анализа продаж, что ведет к более точному исследованию рынка и, следовательно, способствует более эффективному принятию решения в сфере торговли.

Объект исследования – информационная система управления товарооборотом предприятия оптовой торговли.

Предмет исследования – применение современных информационных технологий и средств визуального программирования для создания автоматизированной информационной системы и общая ситуация на рынке автоматизированных систем управления предприятием.

Основной целью работы является проектирование, разработка и обоснование целесообразности внедрения информационной системы управления товарооборотом.

На современном этапе развития торговли необходимость комплексной автоматизации производственных процессов в рамках создания АСУП обусловлено рядом технико-экономических причин и предпосылок [3]:

1. Непрерывным возрастанием сложности функций и задач управления производственно-хозяйственной деятельностью предприятия за счет установления большого количества взаимосвязей между отдельными сотрудниками, подразделениями предприятия и с поставщиками. При этом рост связей происходит значительно быстрее, чем количество производственных и технико-экономических объектов управления, они увеличиваются пропорционально квадрату этого числа объектов.

2. Резкое увеличение скорости накопления данных, возрастание потоков технологической и производственно-экономической информации, которую необходимо собрать и переработать для принятия решений по оперативному управлению производством. Становятся актуальным не только оперативное, но и стратегическое планирование и управление. А это требует накопления и анализа данных с различных точек зрения.

3. Увеличением темпов номенклатуры и объемов производства, вызывающее необходимость сокращения сроков освоения новой техники и времени на подготовку производства, унификации и типизации элементарно-конструктивной базы выпускаемой продукции.

4. Повышением темпов морального старения продуктов в сочетании с требованиями высокой динамичности развития, что вызывает необходимость всемерного сокращения цикла «разработка–производство товара (оказание услуг) – внедрение» путем рациональной организации и ускорения освоения новой техники.

5. Усиливающейся индивидуализацией запросов потребителей на товарную продукцию, своевременное удовлетворение которых возможно лишь при высокой гибкости производства, достигаемой за счет автоматизации всех функций управления жизненным циклом выпускаемых изделий.

6. Ужесточением требований к качеству, в первую очередь к надежности выпускаемой продукции, удовлетворить которые можно лишь программно-управляемым оборудованием с автоматическим контролем и управлением технологическими процессами на всех фазах жизненного цикла выпускаемых изделий.

7. Неуклонным ростом потребности в наукоемкой продукции, товарный выпуск которой возможен лишь при высоком уровне автоматизации производственных процессов.

Главной целью любой АСУП, и в частности системы автоматизации торгового отдела ОАО УРС «Водстрой», является совершенствование и повышение эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия, увеличение темпов роста его основных технико-экономических показателей за счет повышения качества решения задач управления, улучшения использования производственных, трудовых и материальных ресурсов, гибкости, ритмичности производства и снижения его издержек [1]. Все это приводит к улучшению качества планирования и оперативного управления и, как следствие, к увеличению номенклатуры и объемов выпуска более качественной товарной продукции.

Обзор и сравнение различных корпоративных систем управления. На сегодняшний день рынок корпоративных информационных систем представлен в Беларуси различными программными продуктами как заграничного, так и отечественного происхождения, которые реализуют разные управленческие концепции и подходы, существенно отличаются по степени функционального охвата управленческих действий и, как следствие, имеют разные ценовые

категории. Однако далеко не всегда наиболее полная и соответственно дорогая система является оптимальной для среднестатистического белорусского предприятия. Если предприятие все же решается на проект внедрения корпоративной информационной системы стандарта MRPII, то и в этом случае перед ним встает проблема выбора конкретной системы, реализующей данный управленческий стандарт и наиболее соответствующей роду деятельности предприятия, его исторически сложившейся структуре и методам управления [3].

Крупных и действительно хорошо зарекомендовавших себя разработок на рынке СНГ немного. Можно отметить корпорации «Галактика» и «Парус» с одноименными продуктами, КИС «АС+» от консалтинговой группы «Борлас», а также «1С:Предприятие 8.0. Управление производственным предприятием». К более мелким относятся решения «Эталон» (компания «Цефей»), БОСС («Ай-Ти»), Флагман («Инфософт») и другие [3].

Довольно популярными системами класса ERP на белорусском рынке являются Галактика, Парус и 1С.

Таблица 1 – Сравнительная характеристика различных АСУП

Решение	Сфера применения	Срок внедрения	Стоимость внедрения
«Галактика»	Нефтегазовая отрасль, машиностроение, химия, энергетика, металлургия и др.	4 мес.–1,5 года и более	Лицензия \$ 350–1200 на одно рабочее место. Стоимость внедрения составляет 50–100 % этой суммы.
«Парус»	Машиностроение, нефтегазовые компании, предприятия энергетической отрасли	4 мес.–1 год и более	Стоимость лицензии на одно рабочее место \$ 1–2 тыс. Стоимость внедрения 100–200 % цены решения.
«1С: Предприятие 8.0. Управление производственным предприятием»	Машиностроение, пищевая промышленность и др.	3–9 мес. и более	Лицензия на одно рабочее место \$ 150–600. Стоимость внедрения на одно рабочее место \$ 200–1000
ИС для ОАО УРС «Водстрой»	Торговая отрасль	1–2 мес.	Лицензия не требуется (разработана для конкретного предприятия без права дальнейшей продажи)

В результате сравнения по ограниченным, но значимым для предприятий признакам, можно сделать вывод, что создание и использование собственной автоматизированной системы значительно сократит период и сделает меньше затраты для автоматизации торгового отдела предприятия ОАО УРС «Водстрой».

Самое главное, это позволит учесть все особенности конкретного предприятия, т. к. разрабатывается только то, что нужно и как нужно в реализации интерфейсов самой системы.

Анализ по предприятиям, где уже используются разработанные на стороне программные продукты, показывает, что имеются некоторые проблемы с сопровождением, связанные прежде всего с тем, что автоматизируемое предприятие и разработчик находятся в разных городах. В связи с этим, между заказом на какую-либо доработку и результатом проходит, как правило, не менее месяца. Использование собственного программного продукта позволяет решить данную проблему, так как доработка может происходить внутри организации штатным сотрудником технического отдела.

Информационная система управления товарооборотом предприятия оптовой торговли. При создании информационной системы были изучены как ряд внутренних документов организации, так и основные законы Республики Беларусь о бланках строгой отчетности.

Данная информационная система включает следующие основные документы организации:

- прайс-листы на реализуемую продукцию;
- договора на поставку товаров;
- бланки заказов;
- товарные накладные по поставляемым товарам;
- акты на возврат товара поставщику;
- акты на списание товара со склада;
- протокол согласования цен с покупателями;

- счет-фактура на заказанную продукцию;
- ведомость движения товара на складе;
- анализ доступности товара на складе;
- инвентаризационная ведомость;
- дебиторская задолженность;
- отчет по приходу денег от покупателей;
- отчеты по продажам.

К требуемым возможностям информационной системы относятся:

- включение новой группы товаров, нового товара, нового прихода и реализации, редактирование данных о них;
- определение наличия товара на складе, остатка товара на конец дня в количественном и стоимостном показателях;
- формирования отчетов по учету прибыли с подведением итогов по каждой группе и по всей номенклатуре;

– предоставление информации о заказах, клиентах, поставках, поставщиках и производителях.

Иными словами, с помощью данной системы и используемой базы данных будет выполнена автоматизация следующих процессов:

- оформление поставки – указываются количество заказанного товара, стоимость, дата проведения поставки;
- составление прайс-листа фирмы – описываются все имеющиеся на фирме номенклатура, с указанием цены;
- оформление продажи – создание протокола согласования цен с покупателями, счет-фактуры на заказанную продукцию, выписка товарно-транспортной накладной;
- оформление заказа – указывается количество используемого товара, код товара, стоимость данного заказа, с присвоением ему определенного кода, для облегчения дальнейшей работы с этим заказом, код клиента;
- получение отчета о полученной прибыли – ведется учет затрат на поставку, то есть указывается общая стоимость всех поставок за определенный месяц, подсчитывается выручка от продаж, полученная прибыль от выполнения поступивших заказов;
- прием товаров по товарной накладной – указывается количество принятого от поставщика товара, его стоимость, дата приема;
- проверка наличия товара на складе – по запросу сотрудника выдается информация о введенной продукции.

Функции, выполняемые подсистемами объекта автоматизации:

- выдача информации о поставках, которые произошли и только планируются к выполнению. Без использования автоматизированной системы поиск договоров на совершение поставки занимает значительное время, кроме того, из-за ошибок сотрудников предприятия необходимые документы, в которых оговариваются условия проведения поставок, и вместе с ними исчезает информация о поставщиках, с которыми заключены договоры на доставку необходимых товаров. Восстановить эту информацию невозможно. И для хранения самих договоров необходимы дополнительные площади. Автоматизированная система хранит эту информацию сколь угодно долго, поиск осуществляется за считанные секунды, исключены ошибки сотрудников, не требуется дополнительная площадь;
- оформление новых клиентов, регистрация заказов. При использовании автоматизированной системы регистрация заказов будет осуществляться легко и быстро;
- проверка на наличие конкретной продукции на складе, необходимого количества товара. Чтобы оформить продажу какого-либо товара, заказа на замену бракованной продукции, необходимо наличие соответствующих товаров на складе. Без использования автоматизированной системы поиск необходимых товаров занимает значительное время. В автоматизированной системе для поиска будет необходимо только ввести информацию о товаре (наименование или код товара) и информация о наличии продукции будет выдана в форме отчета;
- списание бракованной продукции или ее замена. При списании или замене товара информация о ней, о причинах списания, замене, о сотрудниках, принявших решение о спи-

сании или замене, должна храниться достаточно долго. Обычно она хранится в документах (актах о замене или актах о списании), но в результате может быть потеряна. Новая автоматизированная система позволит избежать потери информации и надежно и долго хранить её;

- обновление прайс-листа: внесение новых товаров – вид, номенклатура, характеристика, цена с НДС и цена без НДС. Для внесения новых товаров в прайс-листы сотрудникам необходимо заполнить много разных документов, проверить правильность их заполнения. При использовании автоматизированной системы проверка и заполнение будет осуществляться одновременно. Автоматически будет осуществляться проверка правильности присвоенного кода товара;

- заполнение товарной накладной, присвоение товарам кода, слежение за проведением поставки, внесение стоимости поставки, информации о поставщиках.

Информационная система автоматизации торгового отдела предприятия ОАО УРС «Водстрой» была основана на разработке базы данных в программе Microsoft Access 2010 с использованием языка программирования VBA и языка SQL для написания запросов.

База данных включает в себя:

- 20 таблиц, связанных между собой;
- более 50 запросов, включающих запросы по удалению, добавлению и обновлению данных, а также запросы на выборку, параметрические запросы, перекрестные запросы;
- более 40 различных форм, облегчающих работу пользователя с информационной системой;
- более 20 различных отчетов, позволяющих сделать анализ работы как всей организации в целом, так и контроль работы с дебиторской задолженностью, взаиморасчета с поставщиками и многие другие;
- макросы и модули, с помощью которых происходит автоматизация всей системы.

Выбор данных программных средств обоснован пожеланием заказчика.

В Microsoft Access есть множество возможностей и средств для создания и работы с базой данных. В Microsoft Access все таблицы хранятся в одном файле. Каждая таблица имеет имя, по которой в дальнейшем к ней можно обращаться. В Microsoft Access очень просто создаются запросы, формы для отображения таблиц на экране и отчеты. С помощью запросов можно легко отыскать любую необходимую информацию.

В Microsoft Access максимально доступный интерфейс, понятный пользователю.

Основная пользовательская форма ИС «ОптТорг» содержит группы кнопок и набор вкладок, которые позволяют сделать работу с базой данных более удобной и простой для понимания пользователя.

В форме расположены кнопки, которые выделены в одну группу «Справочники». С помощью этих кнопок можно перейти в любой из справочников базы данных для просмотра интересующей пользователя информации (рисунок 1).

Вторая часть формы состоит из набора вкладок, каждая из которых, в свою очередь, дает пользователю множество функциональных возможностей. Это оформление нового заказа и ввод прихода, изменение цен на определенные виды продукции, осуществление поиска по базе данных, формирование ряда отчетов, анализ работы организации в сфере продаж как в целом по всем группам товара, так и по определенным категориям (рисунок 2).

Основой задачей данной системы является учет и оперативное регулирование хозяйственных операций, подготовка стандартных документов для внешней среды (счетов, накладных, счетов-фактур). Оперативное управление хозяйственными процессами составляет от одного до нескольких дней и реализует регистрацию событий, например оформление и мониторинг выполнения заказов, приход и расход материальных ценностей на складе и т. д. Эти задачи имеют итеративный, регулярный характер, выполняются непосредственными исполнителями хозяйственных процессов (рабочими, кладовщиками, администраторами и т. д.) и связаны с оформлением и пересылкой документов в соответствии с четко определенными алгоритмами. Результаты выполнения хозяйственных операций регистрируются в соответствующих журналах. Автоматизация этих процессов позволит хранить информацию в одной базе, данные в которую вводятся с помощью удобного интерфейса.

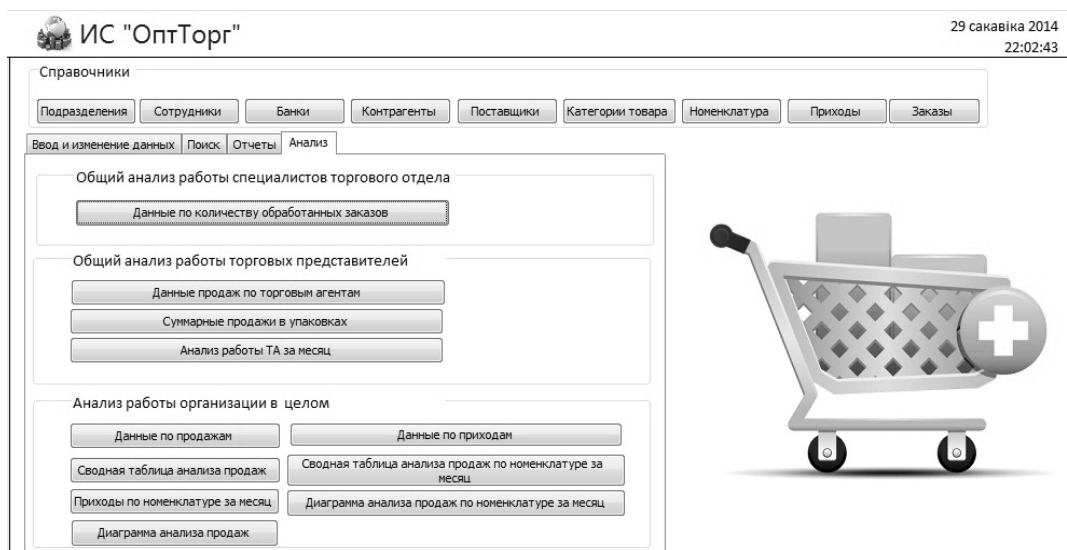


Рисунок 1 – Главная форма информационной системы «ОптТорг»

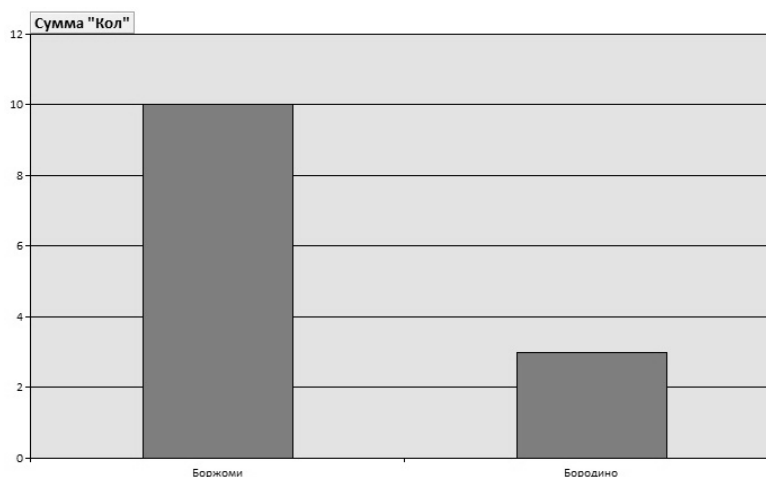


Рисунок 2 – Диаграмма анализа продаж по категории «Минеральные воды»

Информационная система позволит избавить сотрудника от рутинной повседневной работы по выписке расходных накладных. Так как раньше документы выписывались вручную, в которых указывались повторяющиеся реквизиты, а также большой перечень номенклатуры – это занимало много времени. Автоматизация позволит значительно сократить время. Сотруднику нужно будет только выбрать из списка соответствующего клиента и указать номенклатуру из справочника, выбрать дату и отправить на печать документ. В печатной форме автоматически определяться все необходимые реквизиты в соответствии с установленной формой печати документов.

Чтобы сделать отчет, необходимо собрать нужные данные путем поиска их в соответствующих документах, если это отчет за год, то необходимо будет просмотреть все документы за этот год, на что уйдет огромное количество времени. При выведении итогов по отчету необходима огромная точность в расчетах, что не всегда получается даже у специалиста своего дела. Эти и многие другие задачи сможет решить проектируемая информационная система.

При поиске нужного объекта (суммы, документа, количества), если не будет известен документ, в котором его искать, нужно будет перелистать всю кипу документов и просмотреть каждую позицию. Автоматизация позволит сделать выборку по этой позиции и значительно сократит объем подходящих документов или сведет к одному единственному искомому документу.

Возникают сложности и с составлением заявки поставщикам. Нет информации о проданном товаре. Внедрение автоматизированной системы позволит автоматизировать все эти действия.

За счет сокращения времени на выполнение долгих рутинных работ, можно повысить трудоемкость сотрудника, который может теперь выполнять не только свою работу, но и взять на себя ряд других обязанностей.

Данная информационная система будет реализована в торговом отделе в блоке выписки. Пользователем этой системы будет человек, занимающийся учетом товаров на складах, а также текущей выпиской расходных документов и оприходованием вновь поступивших товаров.

Заключение. Информационная система автоматизации торгового отдела предприятия ОАО УРС «Водстрой» спроектирована и разработана. Она позволяет:

- сократить избыточность хранимых данных, а следовательно, сэкономить на объемах используемой памяти;
- уменьшить затраты на многократные операции обновления избыточных копий и устранение возможности возникновения противоречий из-за хранения в разных местах сведений об одном и том же объекте;
- увеличивает степень достоверности информации и скорости обработки информации;
- уменьшает излишнее количество внутренних промежуточных документов, различных журналов, папок, заявок и так далее;
- не требует повторного внесения одной и той же информации в различные промежуточные документы;
- сокращает время на поиск информации, который производится из специальных экранов форм, в которых указываются параметры поиска объекта.

Литература

1. Информационные системы : Учебник / Петров В.Н. – Питер, 2003. – 688 с.
2. Автоматизированные информационные технологии в экономике : Учебник / Под ред. проф. Г.А. Титоренко. – М. : ЮНИТИ, 2005. – 399 с.
3. Автоматизированные системы управления предприятием класса ERP : идеи, решения, проблемы // Компьютерные вести. – 2003. – № 44.
4. Квентин, А.С. Наиболее эффективные методы внедрения систем управления / А.С. Квентин // Бухгалтер и компьютер. – 2003. – № 4.

Академия управления при Президенте
Республики Беларусь

Поступила в редакцию 22.04.2014

УДК: 336.005.334:334.758.4

Методика прогнозирования финансового риска в системе финансового менеджмента холдинга

А.С. ВОРОЖУН

Выполнен критический анализ наиболее распространенных методик прогнозирования финансового риска. Обоснован вывод о неэффективности использования этих методик в системе финансового менеджмента холдинга. В этой связи разработана авторская методика прогнозирования финансового риска холдинга, которая позволяет прогнозировать комплексное влияние различных видов финансового риска на главный целевой показатель холдинга. Детально описан алгоритм авторской методики и ее прогнозные возможности.

Ключевые слова: холдинг, финансовый менеджмент, финансовый риск, прогнозирование рисков.

The critical analysis of the most widespread methodologies of predicting financial risk is presented. The conclusion about ineffectiveness of the use of these methodologies in the system of financial management of holding is justified. In this regard, a method of forecasting the financial risk of the holding, which allows predicting the combined effect of different types of financial risk to the main target of the holding, is developed. The algorithm the author's methodology and its predictive capabilities are described in detail.

Keywords: holding, financial management, financial risk, prognostication of risks.

Финансовые отношения холдинга отличаются рядом особенностей, которые оказывают существенное влияние на его подверженность различным видам финансового риска (определение и классификация финансового риска даны нами в работе [1]). Так осуществление на постоянной основе экспортно-импортных операций подвергает холдинг влиянию валютного риска. Активное использование международных кредитных инструментов приводит к возникновению процентного риска. Формирование сезонных запасов готовой продукции и финансовые вложения в акции других компаний обуславливают возникновение ценового риска. Общепринятая практика предоставления коммерческих кредитов постоянным покупателям и финансовые вложения в уставный капитал других компаний приводят к возникновению кредитного риска. Регулярное принятие и погашение финансовых обязательств с учетом специфики групповых расчетов обуславливает возникновение риска ликвидности. Поэтому одной из важнейших задач в системе финансового менеджмента холдинга, на наш взгляд, является прогнозирование финансового риска.

В то же время исследование различных источников не позволило нам обнаружить такую методику прогнозирования финансового риска, которая бы в чистом виде подходила для использования в системе финансового менеджмента холдинга.

Так, при прогнозировании валютного, процентного и ценового рисков наиболее часто применяются статистические методики и методика Value-at-Risk. Эти методики в качестве целевого показателя, на который влияет финансовый риск, рассматривают доходы холдинга [2]–[5]. В отношении кредитного риска наиболее востребованы методики прогнозирования коэффициентов и рейтингов, которые целевыми показателями считают показатели сохранности ссужаемого холдингом капитала [6], [7]. При прогнозировании риска ликвидности используется методика коэффициентного прогнозирования и GAP-прогнозирования. При этом оценивается влияние риска ликвидности на показатели соответствия определенных активов и обязательств холдинга [8]–[11].

Из вышесказанного следует, что с помощью наиболее распространенных методик специалисты прогнозируют влияние различных видов финансового риска на разнородные показатели, между которыми отсутствует функциональная связь. При этом результаты прогнозирования валютного, процентного и ценового риска имеют стоимостное выражение, кредитного – безразмерное, ликвидности – безразмерное или стоимостное. В результате прогнозирование комплексного влияния различных видов финансового риска на деятельность холдинга становится невозможным.

Решение обозначенной научно-практической проблемы мы видим в разработке методики прогнозирования финансового риска, которая бы позволяла субъекту системы финансового менеджмента холдинга прогнозировать комплексное влияние валютного, процентного, ценового, кредитного и риска ликвидности на главный целевой показатель холдинга.

Первый проблемный вопрос, возникающий в этой связи, состоит в обоснованном выборе главного целевого показателя холдинга. В качестве такого показателя в научной литературе и хозяйственной практике предлагаются различные варианты: чистая прибыль, денежные поступления и другие [12, с. 20]. Как справедливо отмечает, профессор В.В. Ковалев, приоритетность того или иного показателя по-разному объясняется в рамках существующих теорий организации бизнеса [13, с. 31]. При этом профессор В. Бочаров отмечает, что наибольшее распространение в развитых странах получила теория максимизации рыночной стоимости компании [14, с. 30]. Сущность этой теории состоит в том, что эффективный финансовый менеджмент должен в первую очередь обеспечивать постоянный прирост величины собственного капитала компании. Мы присоединяемся к мнению В.В. Ковалева, В. Бочарова, И.А. Бланка и многих других ученых [13]–[15] о том, что теория максимизации рыночной стоимости сегодня является приоритетной. Поэтому главным целевым показателем холдинга будем считать прирост величины его собственного капитала (далее стоимости).

Второй проблемный вопрос связан с выбором метода оценки стоимости холдинга (следовательно, и ее прироста). На сегодняшний день оценка стоимости компаний в Республике Беларусь регламентирована Государственным стандартом СТБ 52.1.01-2011 «Оценка стоимости объектов гражданских прав. Оценка стоимости предприятий (бизнеса)». Руководствуясь этим документом, субъект при оценке стоимости холдинга вправе использовать как рыночные методы (доходный, сравнительный или затратный), так и метод балансового накопления активов.

Сравнительный анализ показал, что каждый из этих методов оценки распространен в мировой практике, однако предоставляет, как правило, различные результаты и имеет свою область применения. Считаем, что для наиболее корректного прогнозирования финансового риска субъекту необходимо оценивать стоимость холдинга с помощью метода балансового накопления активов. Этот метод не предполагает промежуточную переоценку активов, поэтому лучше остальных подходит для регулярной экспресс-оценки стоимости холдинга в целях реализации управленческих решений.

Третий проблемный вопрос состоит в соотнесении категории финансового риска и характера финансовых последствий. Мы считаем, что как отрицательные, так и положительные изменения стоимости активов и обязательств холдинга составляют сущность финансового риска. Так, на первый взгляд может показаться положительным результатом прирост стоимости холдинга в результате реализации спекулятивных видов финансового риска. Однако, во-первых, главная цель деятельности холдинга состоит в долгосрочном устойчивом приросте стоимости, а не в краткосрочных приростах стоимости за счет спекулятивных факторов. Во-вторых, как справедливо отмечают авторы энциклопедии финансового риска-менеджмента А.А. Лобанов и А.В. Чугунов, ориентация при прогнозировании риска только на вероятностные потери «противоречит концепции, объединяющей в понятии риска возможность не только отрицательных, но и положительных исходов» [4, с. 330].

Обоснованно ответив на вышеперечисленные проблемные вопросы, мы разработали авторскую методику прогнозирования финансового риска холдинга. Алгоритм авторской методики представлен на рисунке 1.

Как видно из рисунка 1, алгоритм разработанной методики прогнозирования финансового риска включает семь основных этапов. При этом все этапы реализуются первоначально на уровне каждого из участников холдинга, а затем на уровне холдинга в целом. Такой подход позволяет, с одной стороны, обеспечить систему финансового менеджмента индивидуальными данными по рискам для общехолдинговой консолидации, а с другой стороны – является необходимым условием моделирования оптимального состава холдинга и ранжирования участников.

На первом этапе субъект оценивает стоимость холдинга на отчетную дату ($C_{отч}$) с помощью формулы (1) как разницу принимаемых к расчету активов ($A_{отч}$) и обязательств ($O_{отч}$) холдинга. При этом используется метод балансового накопления активов, регламентированный Инструкцией о порядке расчета стоимости чистых активов [16].

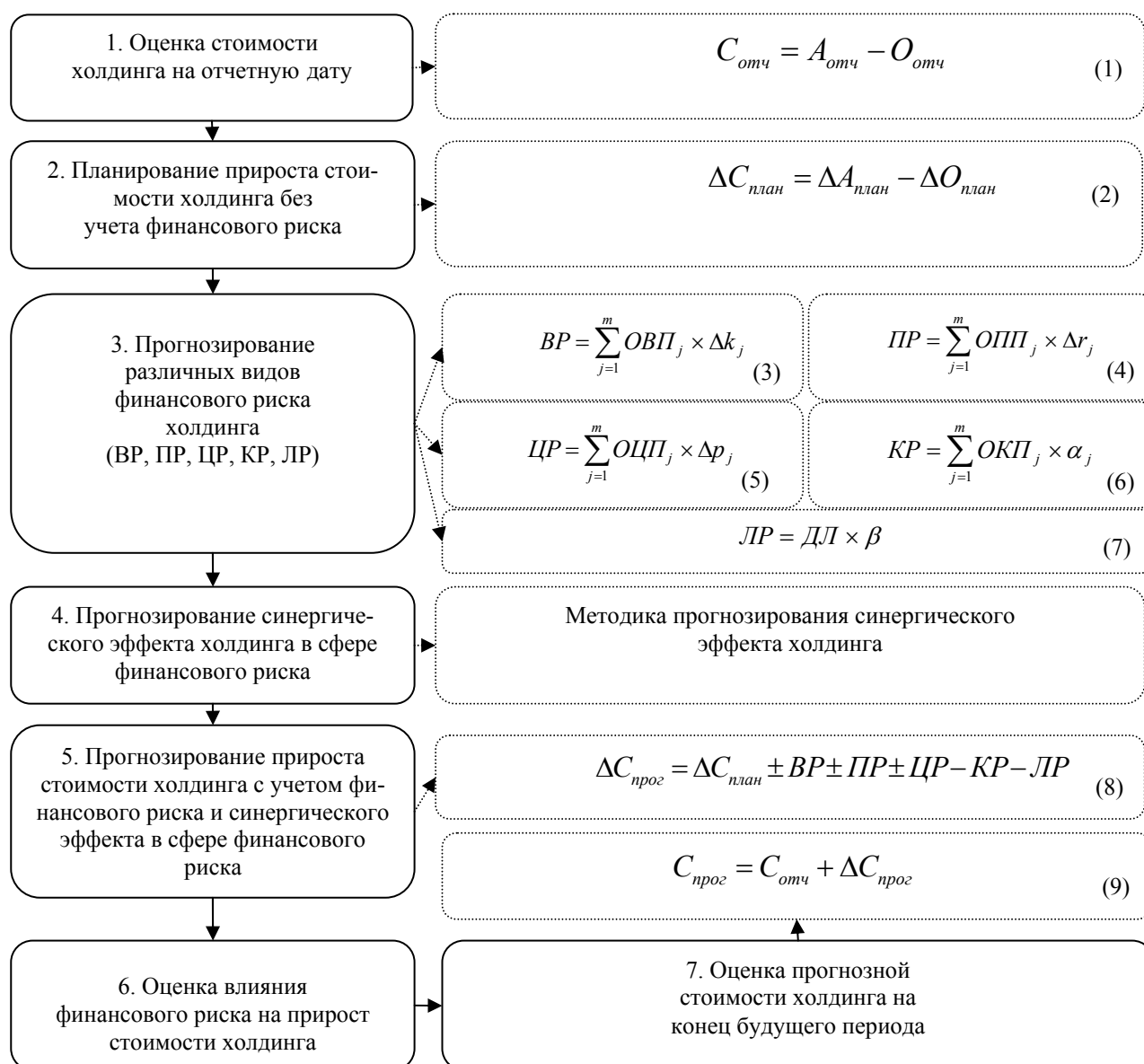


Рисунок 1 – Алгоритм авторской методики прогнозирования финансового риска холдинга

На втором этапе субъект планирует прирост стоимости холдинга в будущем периоде без учета финансового риска ($\Delta C_{план}$). Для этого используется формула (2), с помощью которой рассчитывается разница между изменением плановой стоимости активов ($\Delta A_{план}$) и изменением плановой стоимости обязательств ($\Delta O_{план}$). Отсутствие учета влияния финансового риска достигается за счет использования при планировании валютных курсов и процентных ставок отчетного периода, а также нивелирования влияния случайных событий ценового, кредитного и риска ликвидности.

На третьем этапе осуществляется прогнозирование различных видов финансового риска с помощью формул (3–7). Важно подчеркнуть, что для получения наиболее точного результата необходимо учитывать специфику каждого вида финансового риска.

Валютный риск влияет на деятельность холдинга при наличии у него открытой валютной позиции (далее ОВП). ОВП образуется в результате несовпадения величины валютных активов и обязательств холдинга. Такими активами могут быть остатки денежных средств, финансовые вложения, дебиторская задолженность перед покупателями; а обязательствами – кредиторская задолженность перед поставщиками, банковскими учреждениями, работниками. Величина средневзвешенной ОВП рассчитывается как разница значений средневзвешенных валютных активов и обязательств для каждой иностранной валюты. Определив средневзвешенные величины ОВП по каждой валюте на будущий период, следует прогнозировать значение валютного риска с помощью формулы (3):

$$BP = \sum_{j=1}^m OBP_j \times \Delta k_j, \quad (3)$$

где BP – величина валютного риска в будущем периоде;

ОВП – средневзвешенная открытая валютная позиция;

Δk – изменение среднего валютного курса в будущем периоде по сравнению с отчетным;

j – вид иностранной валюты (USD, EUR, RUB и др.).

Изменение среднего валютного курса (равно как и процентной ставки, ценового индекса) для каждого вида иностранной валюты можно спрогнозировать на основе различных подходов. Как правило, субъект использует экспертные оценки, экстраполирует валютные курсы прошлых периодов с расчетом стандартного коридора, определяет стандартное отклонение валютного курса или составляет регрессионные уравнения, в которых переменной является календарная дата.

Процентный риск влияет на стоимость холдинга в случае наличия у него открытой процентной позиции (далее ОПП). ОПП образуется в случае неравенства процентных активов и обязательств холдинга. Такими активами для холдинга наиболее часто выступают выданные коммерческие кредиты, финансовые вложения в ценные бумаги и депозиты; обязательствами – полученные банковские, коммерческие и налоговые кредиты, займы. Средневзвешенные ОПП рассчитываются по каждому виду индикатора, к которому привязаны ставки по процентным активам и обязательствам. Определив средневзвешенные величины ОПП на будущий период, следует прогнозировать значение процентного риска с помощью формулы (4):

$$PP = \sum_{j=1}^m OPP_j \times \Delta r_j, \quad (4)$$

где PP – величина процентного риска в будущем периоде;

ОПП – средневзвешенная открытая процентная позиция;

Δr – изменение средней процентной ставки в будущем периоде по сравнению с отчетным;

j – вид процентного индикатора (LIBOR, EURIBOR, CIRR и др.).

Ценовой риск оказывает влияние на стоимость холдинга при наличии у него открытой ценовой позиции (далее ОЦП). ОЦП возникает, когда у холдинга образуются остатки реальных и финансовых активов. При этом необходимо учитывать, что средневзвешенная величина конкретного вида актива является открытой ценовой позицией по нему. Невозможность группировки активов для определения общегрупповой открытой позиции (как, например, при расчете валютного или процентного риска) объясняется тем, что каждый вид активов чувствителен к колебаниям определенного ценового индекса. Определив на будущий период средневзвешенные открытые ценовые позиции (ОЦП), следует прогнозировать значение ценового риска с помощью формулы (5):

$$CP = \sum_{j=1}^m OCP_j \times \Delta p_j \quad (5)$$

где CP – величина ценового риска в будущем периоде;

ОЦП – средневзвешенная открытая ценовая позиция;

Δp – изменение среднего ценового индекса в будущем периоде по сравнению с отчетным;

j – вид актива (продукция металлопроката, лесоматериалы и др.).

Кредитный риск влияет на стоимость холдинга при наличии у него открытой кредитной позиции (далее ОКП). ОКП может образовываться у холдинга в результате предоставления коммерческих кредитов или осуществления финансовых вложений. Как и в случае ценового риска, средневзвешенная величина конкретного вида актива, подверженного кредитному риску, является открытой кредитной позицией по нему. После определения средневзвешенных открытых кредитных позиций (ОКП) на будущий период, следует прогнозировать значение кредитного риска с помощью формулы (6):

$$KP = \sum_{j=1}^m OKP_j \times \alpha_j, \quad (6)$$

где KP – величина кредитного риска в будущем периоде;

ОКП – средневзвешенная открытая кредитная позиция;

α_j – отношение средних расходов от реализации кредитного риска к средневзвешенной ОКП в отчетном периоде;

j – вид актива (требования к покупателям, депозиты, облигации).

Риск ликвидности связан с неспособностью холдинга своевременно и в полной мере урегулировать свои финансовые обязательства и возникает при наличии у холдинга открытой позиции по ликвидности. Реализация рискового события в этом случае является следствием нарушения соответствия между активами различного уровня ликвидности и обязательствами различной срочности погашения. Дефицит денежных средств может привести к образованию штрафных санкций, а избыток денежных средств свидетельствует о нерациональном их использовании. Поэтому для минимизации риска ликвидности крайне важно изменять сроки поступления денежных средств и сроки погашения обязательств для исключения дефицита и профицита ликвидности.

Для расчета значений дефицита ликвидности на будущий период необходимо определять не разницу средневзвешенных активов и обязательств, а средневзвешенное значение отрицательных разниц между остатками денежных средств и обязательствами к погашению на каждый день будущего периода. После расчета средневзвешенного дефицита ликвидности следует прогнозировать риск ликвидности с помощью формулы (7):

$$ЛР = ДЛ \times \beta \quad (7)$$

где ЛР – величина риска ликвидности в будущем периоде;

ДЛ – средневзвешенный дефицит ликвидности;

β – отношение средних расходов от реализации риска ликвидности к средневзвешенному дефициту ликвидности в отчетном периоде.

Для увеличения точности результатов при прогнозировании риска ликвидности необходимо делить будущий период на максимально возможное число интервалов срочности. Если будущий период равен календарному году, то минимальная размерность интервала срочности должна быть равна месяцу или по крайней мере – кварталу.

На четвертом этапе авторской методики субъект осуществляет прогнозирование синергического эффекта холдинга в сфере финансового риска. Необходимость введения этого этапа обусловлена тем, что на третьем этапе субъект прогнозирует значения различных видов финансового риска, внутри которых синергический эффект либо учитывается автоматически (валютный и процентный риски), либо не учитывается (ценовой, кредитный, риск ликвидности). Дополнительное прогнозирование величины синергического эффекта, позволяет субъекту более обоснованно подходить к регулированию финансового риска.

На пятом этапе субъект прогнозирует прирост стоимости холдинга в будущем периоде с учетом финансового риска и синергического эффекта в сфере финансового риска ($\Delta C_{\text{прог}}$). Для этого с помощью формулы (8) прирост стоимости холдинга ($\Delta C_{\text{план}}$), запланированный на втором этапе, суммируется со значениями различных видов финансового риска (ВР, ПР, ЦР, КР, ЛР), спрогнозированными на третьем этапе.

Из формулы (8) также видно, что реализация валютного, процентного и ценового рисков может увеличить или уменьшить плановый прирост стоимости холдинга, а реализация кредитного и риска ликвидности – только уменьшить прирост стоимости. Это объясняется тем, что в первом случае речь идет об условных видах финансового риска, а во втором – о чистых видах риска [1].

На шестом этапе авторской методики детально оценивается влияние финансового риска на прирост стоимости холдинга в будущем периоде. При этом поочередно прогнозируется влияние каждого вида финансового риска на плановый прирост стоимости холдинга. После этого проводится моделирование оптимального состава холдинга и ранжирование участников в зависимости от их вкладов в общехолдинговый финансовый риск. Далее производится прогнозирование влияния различных приемов и инструментов регулирования финансового риска на прогнозный прирост стоимости холдинга.

На седьмом этапе с помощью формулы (9) субъект рассчитывает стоимость холдинга на конец будущего периода. Эта стоимость представляет собой сумму стоимости холдинга на отчетную дату ($C_{\text{отч}}$) и прогнозного прироста стоимости с учетом финансового риска и синергического эффекта в сфере финансового риска ($\Delta C_{\text{прог}}$).

Разработанная методика позволяет: 1) агрегировать показатели финансового риска отдельных компаний в общехолдинговые и, наоборот, произвести разложение общехолдинговых показателей финансового риска на индивидуальные; 2) прогнозировать комплексное влияние различных видов финансового риска на прирост стоимости холдинга; 3) проводить поочередное прогнозирование влияния каждого вида финансового риска на прирост стоимости холдинга; 4) моделировать оптимальный состав холдинга по критерию финансового риска; 5) проводить ранжирование участников холдинга в зависимости от вклада в общехолдинговый финансовый риск; 6) прогнозировать влияние различных приемов и инструментов регулирования финансового риска на прирост стоимости холдинга.

Рассмотренные прогнозные возможности авторской методики свидетельствуют о решении научно-практической проблемы, поставленной в начале работы. Дальнейшее развитие методики мы видим в ее автоматизации и интеграции с базами учетных данных холдингов.

Литература

1. Ворожун, А.С. Классификация финансового риска холдинговых структур / А.С. Ворожун // Вестн. Белор. гос. экон. ун-та. – 2012. – № 4. – С. 60–66.
2. Шапкин, А.С. Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций / А.С. Шапкин. – 7-е изд. – Москва : Дашков и К, 2009. – 544 с.
3. Рымкевич, В.В. Экономическая теория рисков : монография / В.В. Рымкевич. – Минск : БГЭУ, 2001. – 208 с.
4. Энциклопедия финансового риск-менеджмента / А.А. Лобанов [и др.]; под общ. ред. А.А. Лобанова и А.В. Чугунова. – Москва : Альпина Паблишер, 2003. – 786 с.
5. Сытин, Ф.М., Каяшева, Е.В. Оценка, прогноз и управление валютными рисками / Ф.М. Сытин, Е.В. Каяшева // Управление финансовыми рисками. – 2009. – № 2. – С. 130–142.
6. Украинская, О.А. Оценка уровня финансовых рисков предприятия / О.А. Украинская // Экономика и организация управления. – 2009. – № 5. – С. 100–120.
7. Об утверждении Рекомендаций о методике проведения Национальным банком Респ. Беларусь проверок банков и небанковских кредитно-финансовых организаций и оценке уровня рисков : постановление Совета директоров Национального Банка Республики Беларусь, 30 июня 2011 г. №266 // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2013.
8. Хакимова, Е. Управление процентным риском на основе GAP-анализа / Е. Хакимова // Проблемы теории и практики управления. – 2010. – № 11. – С. 43–51.
9. Егорушкин, Е. Риск-ориентированный управленческий учет-2 / Е. Егорушкин // Финансовый директор. – 2011. – № 1. – С. 22–37.
10. О совершенствовании управления риском ликвидности в банках : Письмо Нац. Банка Респ. Беларусь, 31 дек. 2009 г. №23-14/114 // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2013.
11. Инструкция о порядке расчета коэффициентов платежеспособности и проведения анализа финансового состояния и платежеспособности субъектов хозяйствования : утв. М-вом финансов Респ. Беларусь, М-вом экономики Респ. Беларусь, 27 декабря 2011 г. № 140/206 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2012. – № 19. – 8/24865.
12. Ткачук, М.И. Основы финансового менеджмента : учеб. пособие / М.И. Ткачук, Е.Ф. Киреева. – Минск, Интерпрессервис, Эксперспектива, 2002. – 416 с.
13. Ковалев, В.В. Введение в финансовый менеджмент / В.В. Ковалев. – Москва : Финансы и статистика, 2000. – 767 с.
14. Бочаров, В. Корпоративные финансы / В. Бочаров. – Санкт-Петербург : Питер, 2001. – 256 с.
15. Бланк, И.А. Финансовый менеджмент / И.А. Бланк. – 2-е изд. – Киев : Эльга : Ника-центр, 2005. – 653 с.
16. Инструкция о порядке расчета стоимости чистых активов : утв. М-вом финансов Респ. Беларусь, 11 июня 2012, №35 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2012. – 8/26095.

Экономическая природа процесса модернизации

М.И. Гедз

Исследовано происхождение термина «модернизация» и его применение в экономическом смысле. Выделено несколько групп, на которые делятся теории определения модернизации. Раскрыто три уровня модернизации экономики: макроуровень – обеспечение однородности, плотности и насыщенности технологического пространства, мезоуровень – смена поколений техники и обновление активной части основных средств, микроуровень – повышение эффективности и конкурентоспособности производства, наращивание стоимости бизнеса.

Ключевые слова: модернизация, уровни модернизации, ресурсы модернизации, движущая сила модернизации, этапы модернизации, альтернативные пути модернизации.

The origin of the term «modernization» and its application in economic terms are studied. There are several groups divided according to the definitions of the modernization theory. They are universal, special, historical, dichotomous, instrumental and technological, mental, and civilizational. Three levels of modernization of the economy are analyzed: macro level – to ensure uniformity, density and saturation of technological space, meso level – generational change of technology and technological upgrade of the active parts of fixed assets, and micro level – improving the efficiency and competitiveness, increasing the value of businesses.

Keywords: modernization, levels of modernization, resources of modernization, driving forces of modernization, stages of modernization, alternative ways of modernizing.

Модернизация происходит во всех звеньях общества: социальной, политической, культурной. Но именно экономическая модернизация является важным механизмом адаптации к прогрессивным изменениям в обществе. От нее зависят адаптация экономики к требованиям нового общества, обеспечение долгосрочного динамичного роста, возможность повышения уровня жизни, достижение эффективности и конкурентоспособности экономики, сохранение целостности и обеспечение безопасности страны. Именно поэтому модернизация является процессом осовременивания, обновления экономики, то есть внедрение высокоэффективных инноваций во всей деятельности.

Важное влияние на исследования экономической природы модернизации, выделения путей ее проведения, определения ее типов, уровней и роли модернизации в украинских реалиях произвели работы отечественных и зарубежных исследователей В. Городяненко, А. Кудряченко, Д. Оконнел, С. Блах, А. Десал, Б. Старостин и др.

Процесс модернизации многими учеными определяется как движение по цивилизационной восходящей, когда формируется новое сообщество, в котором постепенно растворяются устаревающие принципы хозяйствования, технологии, политические, идеологические и экономические институты. Важным для удачного прохождения этого процесса в Украине является определить цели, задачи, ценности и приоритеты экономической модернизации, а также пути ее осуществления для достижения установленных задач на всех уровнях: макро-, мезо- и микроуровнях.

Целью статьи является раскрытие природы экономической модернизации, ее роли в обеспечении интересов общества, задач и возможных альтернатив ее применения в Украине.

Термин «модернизация» происходит от французского «moderne», что означает «новейший, современный», а понятийно-терминологический словарь объясняет это явление как «совершенствование, улучшение объекта, приведение его в соответствие с новыми требованиями времени и рынка» [1, с. 214]. Впервые термин «модернизация» получил употребление в конце V в. Его содержание всегда выражало состояние эпохи как переход от старого (традиционного) к новому (современному). Б.С. Старостин выделяет два подхода к определению понятия «модернизация», понимая под ней [2, с. 3–4]:

1) любые реформы по обновлению, которые используются для предоставления обществу поступательного развития;

2) изменение традиционных обществ или освоение отдельными странами, регионами рыночных механизмов и демократических политических моделей, получивших восприятие в современной западной цивилизации.

Удачную попытку синтезировать систему характеристик модернизации на основе обобщения опыта других исследователей (М. Вейнера, Д. Эптера, Д. Лернера, С. Блэка и др.) сделал А. Десаи. Он попытался выявить признаки модернизации во всех базовых аспектах социальной жизни, считая, что этот процесс невозможно разграничить. Такая трактовка рассматриваемого понятия, по нашему мнению, достаточно широка, согласно ему практически любые процессы, происходящие в обществе, можно отнести к модернизационным.

Однако из большого перечня определений модернизации можно выделить те, которые имеют кардинальные отличия или которые высвечивают только отдельные составляющие модернизации. К ним можно отнести те определения, которые описывают модернизацию как:

1) возможность «стремительного расширения контроля» над природной средой, социальным окружением, ценностной системой (Р. Уорд, Р. Макридис, Д. Росту);

2) трансформацию ментальных установок в сторону креативной рациональности [3, с. 17];

3) эпоху между современностью и прошлым (Г. Терборн), конец которой знаменуется девальвацией таких понятий, как прогресс, развитие, эмансипация, рост, образование и т. д.;

4) новый тип цивилизации (Ш. Эйзенштадт), ограниченный мировыми институциональными и символическими рамками.

Четкое представление о внутренней сущности того или иного понятия дает их систематизация. Так, классифицируя имеющиеся в экономической теории определения модернизации, выделяются следующие группы:

– универсальные (чувствительные к изменениям в различных сферах общества);

– специализированные (акцентирующие внимание на отдельных измерениях процесса);

– исторические (описание процессов, с помощью которых осуществляется модернизация: трансформации, революции и т. д. – Р. Бендикс, С. Блэк, Ш. Эйзенштадт, В. Цапф);

– дихотомические (модернизация как переход от одного состояния общества к другому – С. Ваго);

– инструментально-технологические (модернизация как трансформация инструментов и способов освоения и контроля над окружающей средой, технологический прогресс, индустриализация – М. Леви, Р. Уорд, Р. Макридис, Д. Росту, Л. Пай, Д. Эптер, Р. Бендикс);

– ментальные (Г. Терборн);

– цивилизационные (С. Эйзенштадт).

Разнообразие определений «модернизация» научно оправдано. Однако специалисты признают в существующих определениях недостаточную четкость, поскольку при толковании его содержания допускаются некоторые двусмысленности (есть множество подходов в понимании внутренней сущности и масштабов самого этого процесса). Дифференциация подходов среди сторонников модернизационной перспективы настолько велика, что некоторые из них иногда выделяют в самостоятельные теоретические направления: школу деволюментализма, школу политического развития, школу «национального строительства» [4].

Однако по содержанию модернизационное направление является междисциплинарной попыткой освещения проблем развития. «Современная литература по проблемам модернизации ... охватывает проблемы ... междисциплинарного изучения человечества с помощью описания и объяснения во всей их сложности процессов изменения, которым сегодня придается мировое значение» [5, с. 117].

В социологии теория модернизации характеризуется как «механизм обеспечения способности социальных систем к совершенствованию» [6, с. 275].

В политологии под модернизацией имели в виду «изменения политической системы, характеризующие растущее участие в политике различных групп населения (через политические партии и группы интересов) и формирование новых политических институтов (разделение властей, политические выборы, многопартийность, местное самоуправление)». [7, с. 95–96].

В культурологии слово «modern» означает не просто «модное» или «новое», обесценивающегося появлением «еще более нового», а «современное», то есть такое, что сохраняет свою сущность относительно классических параметров, неподвластных времени и актуальных в настоящем.

В экономике процесс модернизации рассматривается как ликвидация технологической отсталости, выход на современный, сравнимый с передовыми странами, уровень развития. По мнению Десаи и Эйзенштадта, экономическая модернизация сопровождается [8, с. 97–98]:

- 1) заменой силы человека или животного неживыми источниками энергии, такими как пар, электричество или атомная энергия, используемые в производстве, распределении, транспорте и коммуникациях;
- 2) отделением экономической деятельности от традиционалистского окружения;
- 3) возрастающей заменой орудий труда машинами и сложными технологиями;
- 4) ростом в количественных и качественных отношениях вторичного (промышленность и торговля) и третичного (обслуживание) секторов экономики при одновременном сокращении первичного (добыча);
- 5) растущей специализацией экономических ролей и кластеров экономической деятельности – производства, потребления и распределения;
- 6) обеспечением самоподдерживающего роста в экономике;
- 7) растущей индустриализацией.

Согласно проведенным междисциплинарным исследованиям модернизация экономики является механизмом адаптации к прогрессивным изменениям в обществе. Она является не столько целью, сколько средством формирования новой модели экономики, располагающим потенциалом долгосрочного динамичного роста и возможности в будущем решать задачи повышения уровня жизни, достижения эффективности и конкурентоспособности экономики, сохранения целостности и обеспечения безопасности страны. Поэтому, в отличие от других рыночных механизмов реформирования экономики, модернизация является процессом осовременивания, обновление экономики, то есть внедрения высокоэффективных инноваций во всей деятельности.

Систему национальных интересов, ценностей и приоритетов в связи с неоднородностью экономического пространства необходимо дифференцировать по уровням. Традиционно выделяют три уровня модернизации экономики, каждый из которых является производным от предыдущего: макро-, мезо- и микроуровень (рисунок 1).



Рисунок 1 – Характеристика уровней модернизации экономики

Характеристики уровней модернизации могут быть уточнены формированием системы интересов, ценностей и приоритетов на каждом уровне модернизации экономики:

– на макроуровне осуществление модернизации является обеспечением однородности, плотности и насыщенности технологического пространства. Систему ценностей любого цивилизованного общества образуют: обеспечение достойных условий жизни всем гражданам страны, создание условий для развития и улучшения жизни будущих поколений, гарантии независимости и безопасности личности и государства, отстаивание интересов страны и ее граждан;

– на мезоуровне осуществление модернизации заключается в смене поколений техники и обновления активной части основных средств, что способствует воспроизводству хозяйственного комплекса региона на инновационной основе. Система ценностей может быть сформулирована следующим образом: повышение качества жизни, рост производства, увеличение доходной части регионального бюджета, рациональное использование внутренних ресурсов территории;

– на микроуровне осуществление модернизации происходит через повышение эффективности и конкурентоспособности производства, наращивание стоимости бизнеса. Система ценностей включает: создание и внедрение инноваций, которые являются основным средством повышения прибылей, ключом к новым рынкам сбыта, снижение затрат и рост доходности производства; монополизацию рынков сбыта. *Приоритеты*: оптимизация жизненного цикла изделий, повышение качества менеджмента, энергоснабжение и энергосбережение, экологизация производства, эффективное управление процессами создания и использования знаний.

Такая дифференциация наиболее точно характеризует интересы, ценности и приоритеты модернизации экономики, реализация которых возможна в условиях наращивания и эффективности использования ее ресурсов.

Модернизация выступает методом эффективного использования ресурсов современного общества, к которым относятся: территориально-географические и природные, институциональные, производственные, научно-технические и технологические, финансово-экономические, кадровые, организационно-управленческие, инновационные. Расширение состава ресурсов обусловлено тем, что модернизация характеризуется, в первую очередь, трансформацией современных технологических стандартов, которые задаются странами-лидерами технологического прогресса (инновационностью), инвестиционной, инновационной, внешнеэкономической, распределительной и другими политиками; улучшением условий жизни и производства, что достигается путем технико-технологического обновления, изменения роли человека, а также совершенствованием экономических отношений.

Движущей силой модернизации является противоречие между ростом потребностей во благах и недостаточным, неадекватным ростом потребностей в новых, более сложных средствах труда, общественного воспроизводства и т. д., что исторически сложилось. Это заставляет общество на каждом витке развития постоянно модернизироваться.

Несмотря на предлагаемое современниками множество альтернативных моделей модернизации, до настоящего времени идеальная парадигма подходов к осуществлению этого процесса еще не выработана.

Т. о., для систематизации классификаций альтернативных путей осуществления модернизации нами выделены следующие качественные признаки: уровень развития общества, используемый механизм модернизации и вектор осуществления этого процесса.

Обобщая проведенные исследования по выявлению экономической природы модернизации, этот процесс можно определить как движение по цивилизационной восходящей, когда в сжатые исторические сроки формируется новое сообщество, в котором постепенно растворяются устаревающие принципы хозяйствования, технологии, политические, идеологические и экономические институты. Экономическое содержание модернизации может быть обозначено в параметрах сущности, целей, задач, интересов, ценностей и приоритетов, способов осуществления, ресурсов, движущей силы, альтернативных путей осуществления этого процесса.

Подводя итоги, можно уверенно утверждать, что модернизация – это процесс трансформации общества, экономики, политики, направленный на приспособление к новым мировым реалиям. Экономическая модернизация – это выход на современный уровень развития. Рассматривая национальные интересы страны и ее регионов, следует отметить, что этот процесс имеет целью сократить отсталость от других развитых стран и создать потенциал долгосрочного динамичного роста и возможности в будущем решать задачи повышения уровня жизни, достижения эффективности и конкурентоспособности экономики, сохранения целостности и обеспечения безопасности страны. Важным в этом процессе является сформулировать систему национальных интересов, ценностей и приоритетов, которые должны быть достигнуты на макро-, мезо-, и микроуровнях.

Література

1. Економіка : від А до Я : понятійно-термінол. словник / О.В. Куроченко [та ін.]. – К. : ДП «Видавничий дім «Персонал», 2008. – 368 с.
2. Старостин, Б.С. Социальное обновление : схемы и реальность : Критический анализ буржуазных концепций модернизации развивающихся стран / Б.С. Старостин. – Москва : Политиздат, 1981. – 183 с.
3. O'Connell, J. The Concept of Modernization / J.O'Connell // Comparative Modernization : A Reader. Ed. by C.E. Black. – N.Y., London, 1976. – P. 13–24.
4. Побережников, И.В. Модернизация : определение понятия, параметры и критерии / И.В. Побережников // Историческая наука и историческое образование на рубеже XX–XXI столетий. Четвертые всероссийские историко-педагогические чтения, Екатеринбург : УрГПУ, Банк культурной информации [Электронный ресурс]. – 2000. – Режим доступа : <http://ahey.narod.ru/sborniki/pch4/index.htm>. – Дата доступа : 20.01.2014.
5. Blach, C. The Dynamics of Modernization / C. Blach // A Study in Comparative History. – N.Y. : Harper Colophone Books, 1975. – 207 p.
6. Городяненко, В.Г. Соціологія : підручник / В.Г. Городяненко. – 3-тє вид., доп. – К. : ВЦ «Академія», 2008. – 544 с.
7. Політична система і громадянське суспільство : європейські і українські реалії : монографія / А.І. Кудряченко [та ін.] ; за заг. ред. д.і.н., проф. А.І. Кудряченка. – К. : НІСД, 2007. – 396 с.
8. Desai, A.R. Need for revolution of the Concept / A.R. Desai // Comparative Modernization : A Reader. Ed. by C.E. Black. – N/Y., London, 1976. – P. 89–103.

Черкаський інститут банківського дела
Університета банківського дела
Національного банку України (г. Київ)

Поступила в редакцію 24.06.2014

Кризис персонала: причины возникновения и влияние на конкурентоспособность организации

И.В. ГЛУХОВА

В статье рассматриваются теоретические аспекты управления кризисом персонала организации, включающие формирование понятийного аппарата антикризисного менеджмента с использованием системного подхода. Определены характерные черты кризиса персонала, возникающие на различных стадиях жизненного цикла организации и в переходных периодах между ними. Выделены основные причины, вызывающие кризис персонала в белорусских организациях, показано их влияние на конкурентоспособность персонала и субъектов хозяйствования.

Ключевые слова: кризис персонала, причины кризиса персонала, система управления персоналом, трудовой потенциал работников, качество трудовой жизни, антикризисный менеджер, конкурентоспособность персонала, экономическая несостоятельность (банкротство), конкурентоспособность организации.

The theoretical aspects of crisis management personnel, including the formation of the conceptual apparatus of crisis management using a systematic approach are discussed. The characteristic features of the crisis staff, arising at various stages of life cycle of the organization and in transitional periods between them, are determined. The main causes of the crisis of the staff in Belarusian organizations, their influence on competitiveness of personnel and business entities are identified.

Keywords: staff, causes of the crisis staff, system of personnel management, labor potential of employees, quality of working life, ant crisis manager, competitiveness of the personnel, economic insolvency (bankruptcy), competitiveness of organization.

В условиях формирования экономики инновационного типа и ужесточения конкуренции на товарных рынках особую актуальность приобретает проблема эффективного использования всех имеющихся ресурсов субъектов хозяйствования. В качестве основного направления повышения конкурентоспособности организации выступает грамотное использование трудового потенциала её сотрудников, поскольку именно от их скоординированных действий зависит исход конкурентной борьбы. Современная концепция управления организацией предполагает выделение функциональной сферы управленческой деятельности, непосредственно связанной с управлением персоналом. Исследованиями в данном направлении занимались многие учёные-экономисты, среди которых можно выделить В.С. Артамонову, С.А. Баркова, Ю.Г. Баскина, Н.П. Беляцкого, А.Э. Болотина, А.А. Брасса, М.И. Бухалкова, В.Г. Журавлёва, А.Я. Кибанова, В.М. Маслову, Ю.Г. Одегова, С.Г. Попова, В.К. Потёмкина, Г.Г. Руденко, Г.Э. Слезингера и др. При этом особое внимание уделяется психологическим и социологическим аспектам управления трудовыми ресурсами в работах В.Е. Глушакова, Л.Н. Захаровой, Е.А. Климова, А.И. Кравченко, А.Н. Митина, А.И. Пригожина, Н.В. Самоукиной, В.П. Шейнова и др. Однако лишь немногие авторы затрагивают вопросы кризиса персонала, рассматривая их, как правило, либо в рамках конфликтологии, либо в рамках процедур антикризисного управления. Поэтому выделение блока вопросов, связанных с разрешением кризиса персонала в целях повышения конкурентоспособности организации является весьма актуальным.

Рассмотрение причин кризиса персонала и степени влияния на ситуацию в организации следует начать с определения двух понятий: «кризис» и «кризис персонала». В современных экономических словарях обычно кризис трактуется как опасное состояние, перелом. Достаточно интересное определение кризиса существует в китайском языке. Данное слово записывается в виде двух иероглифов – «Вэй» и «Цзи». Первый иероглиф «Вэй» может принимать следующие значения: «опасность», «опасное положение», «угроза», «беда», «вред», «наклон», «искривление», «обрыв», «гибель», «прямой», «честный». Второй иероглиф «Цзи» означает: «переломный момент», «подходящий момент», «сущность бытия», «возможность»,

«начало», «предвестье», «удобный случай», «тайна, секрет», «хитрость», «ловкость», «гибкость», «находчивость», «быстрота» [1]. Такой подход предполагает, что кризис – это неизбежное явление в любой системе, которое несёт в себе возможности разрушения чего-либо и, как следствие, перехода на новый качественный уровень развития.

Поскольку персонал организации состоит из отдельных индивидуумов, взаимодействующих в рамках коммуникационной сети, то целесообразно рассмотрение понятия «кризис» с психологических позиций. Современными отечественными и зарубежными психологами психологический кризис определяется как тяжёлое состояние, вызванное какой-либо причиной, или как резкое изменение статусов персональной жизни. При этом В.В. Козлов при анализе трёх видов личностных кризисов современного человека (материального, социального и духовного) выделил следующие паттерны переживаний, характерные для всех видов кризисов (в процентах от общего числа респондентов): ощущение несправедливости (68,2 %), чувство отчаяния (59,2 %), неуверенность в себе (38,3 %), чувство одиночества (29,4 %), страх (27,6 %), изменение системы ценностей (23,6 %). Особое внимание он акцентировал на том, что максимально выраженные чувства неуверенности в себе, несправедливости жизни характерны именно для социального кризиса [2].

Митин А.Н. предлагает подходить к антикризисному управлению персоналом с системных позиций и различать три понятия: «кризисную ситуацию (микрорезис)», «кризисное состояние (мезорезис)» и собственно кризис (макрорезис)». При этом под кризисной ситуацией понимается «...любое отклонение от привычного режима функционирования системы или её отдельного элемента, вызывающее стрессовые реакции и характеризующееся необходимостью принятия нестандартных решений, мобилизации профессионально-личностного потенциала и наличием как отрицательных, так и положительных последствий» [3, с. 11]. А под кризисным состоянием автор понимает такое изменение системы, при котором наступают необратимые последствия, приводящие к кризису – утрате системой своей жизнеспособности.

Организация как система функционирует в состоянии динамического равновесия, которое предполагает постоянное изменение компонентов внешней и внутренней среды и формирование в каждый момент времени их некоторого сочетания. И в условиях инновационной экономики одной из главных её характеристик выступает уровень конкурентоспособности. Система управления персоналом выступает в качестве составной части общей системы управления конкурентоспособностью субъекта хозяйствования. А это предполагает изучение кризиса персонала с позиции возможности утраты им своей конкурентоспособности, что может привести к дестабилизации функционирования организации в целом и утрате её конкурентных позиций на рынке.

При этом в качестве комплексного направления, характеризующего конкурентоспособность как организации, так и её сотрудников выступает качество трудовой жизни. С позиции нанимателя (собственника) – это совокупность условий, которые он может предоставить возможным (трудящимся) работникам в области организации труда и его оплаты, наращивания трудового потенциала и его использования в целях формирования оптимальной структуры трудового коллектива, выявления и использования его конкурентных преимуществ при реализации стратегии развития организации. С точки зрения наёмного работника, качество трудовой жизни – совокупность условий, предоставляемых ему нанимателем (собственником организации) в социально-трудовой сфере, которые позволяют формировать и неуклонно повышать уровень его конкурентоспособности посредством наращивания и использования трудового потенциала в рамках занимаемой должности (с учётом возможности продвижения по карьерной лестнице), а также достигать заданной степени валентности.

Из этого следует, что кризис персонала организации – это явление, которое необходимо рассматривать как результат взаимодействия совокупности социальных, психологических и организационно-экономических факторов трудовой жизни работников, выражающийся в снижении её качества, утрате уровня конкурентоспособности персонала и способствующий «оживлению» системы управления персоналом и повышению её эффективности или приводящий организацию к состоянию экономической несостоятельности (банкротства).

Независимо от масштабов и глубины кризиса персонала организации целесообразно выделить его характерные черты:

- наличие сбоев в функционировании управляющей подсистемы, в результате которых происходит снижение эффективности обратной связи с управляемой подсистемой, а также дестабилизация коммуникационной сети в организации;
- отклонение от установленного графика и режима работы персонала, требующее увеличения скорости принятия и реализации управленческих решений на различных уровнях управления;
- рост числа нестандартных ситуаций, требующих быстрой мобилизации трудового потенциала сотрудников в условиях повышенной психоэмоциональной нагрузки;
- отсутствие чёткого и слаженного взаимодействия между сотрудниками из различных структурных подразделений организации, что предполагает действующая система горизонтального разделения труда, а также несогласованность действий сотрудников, работающих в пределах одной функциональной зоны;
- рост числа конфликтов при осуществлении межличностных взаимодействий типа «работник – работник», «работник – руководитель», «работник – наниматель (собственник)», «руководитель – руководитель», «руководитель – наниматель (собственник)»;
- увеличение частоты возникновения внутриличностных конфликтов, характеризующихся мощным столкновением несовместимых и равных по силе потребностей, мотивов, ролей на работе и выражающихся наличием психосоматических расстройств у работников;
- отсутствие стремления к развитию и использованию трудового потенциала работниками организации. Это выражается в тенденции утраты конкурентоспособности отдельными работниками, что приводит к снижению уровня профессионализма и, как следствие, падению показателей эффективности функционирования организации (например, производительности труда, рентабельности персонала);
- отсутствие эффективной коммуникации работников с представителями субъектов внешней среды, в том числе конкурентов, поставщиков, органов государственного управления, общественными организациями и др.

Все эти черты или признаки кризиса персонала с различной степенью интенсивности проявляются на любом этапе жизненного цикла организации или переходном этапе между ними. Но они являются уже зафиксированными состояниями, которые свидетельствуют о неблагоприятных тенденциях в сфере управления персоналом и выступают в виде предвестников снижения конкурентоспособности трудовых ресурсов, а в перспективе – и самой организации. Устранить эти состояния возможно лишь в одном случае – найти причину кризисного явления и воздействовать на неё с помощью различных методов управления.

Существует множество причин кризиса персонала и их классификаций. Большинство учёных-экономистов сходятся во мнении, что наиболее приемлемая классификация по признаку «среда возникновения», предполагающая разделение всех причин кризиса на внешние и внутренние. Поскольку основной целью их поиска выступает формирование системы мер для устранения и максимального нивелирования последствий, то представляется актуальным рассмотрение непосредственно внутренних причин. К числу некоторых из них можно отнести следующие причины:

- отсутствие необходимого уровня квалификации и профессионализма у руководителей среднего и высшего звена управления в субъекте хозяйствования;
- несоответствие уровня развития трудового потенциала работников условиям и целям развития организации;
- неудовлетворительное (тяжёлое, кризисное) финансовое состояние организации;
- отсутствие эффективного механизма проведения инновационной политики в субъектах хозяйствования, в том числе в инновационно-активных организациях;
- игнорирование ситуации на региональном рынке труда при формировании системы трудового вознаграждения работников;

- неверное понимание роли мотивации труда работников при формировании приверженности организации;
- отсутствие чётко сформированной и взаимоувязанной со стратегическими целями развития организационной культуры.

Рассмотрим некоторые из приведенных причин кризиса персонала, которые наиболее распространены в белорусских субъектах хозяйствования.

Важным условием эффективной работы персонала является наличие у него достаточно-го уровня профессиональных знаний, умений, навыков, использование которых в практической деятельности позволяло бы выдерживать конкуренцию на внутреннем и внешнем рынке труда. Кроме того, согласно одному из фундаментальных законов менеджмента – закону экономии времени – скорость реализации трудового потенциала работников выражается в экономии затрат времени на обработку и эффективное дальнейшее применение поступающей информации. Это позволит в более сжатые сроки реализовать проект, занять нишу на рынке и т. п., чем организации-конкуренты, т. е. выигрыш во времени даст в перспективе и финансовый выигрыш.

Поэтому при возникновении кризисной ситуации, прежде всего, необходимо исследовать уровень обеспеченности организации теми или иными работниками, а также степень соответствия их профессионально-личностных компетенций тем требованиям, которые предъявляются к ним в рамках занимаемой должности. И, прежде всего, это относится к категории специалистов и руководителей. Так, основным источником пополнения специалистов и руководителей в организациях Республики Беларусь выступают высшие и средние учебные заведения, ежегодно осуществляющие их выпуск. В таблице 1 приведены данные по специалистам экономического и юридического профиля.

Таблица 1 – Показатели выпуска специалистов экономического и юридического профиля учреждениями среднего специального и высшего образования Беларуси в 2008–2012 гг. [4, с. 129–130, с. 164–165]

Показатели	2008	2009	2010	2011	2012
Численность выпускников учреждений высшего образования по профилю Коммуникации. Право. Экономика. Управление. Экономика и организация производства:					
– всего, тыс. чел.	31,6	32,7	30,3	33,8	39,0
– в процентах к общей численности выпускников ВУЗов, %	45,9	44,2	41,3	44,6	46,1
Численность выпускников учреждений среднего специального образования по профилю Коммуникации. Право. Экономика. Управление. Экономика и организация производства:					
– всего, тыс. чел.	14,4	13,2	14,8	16,0	16,5
– в процентах к общей численности выпускников ССУЗов, %	32,7	31,1	32,7	34,6	33,9

Из таблицы видно, что ежегодно происходит пополнение рядов экономистов и юристов, которых готовят для дальнейшей работы в различных организациях. И возрастает не только их численность, достигшая в 2012 г. 39 тыс. чел. (высшее образование) и 16,5 тыс. чел. (среднее специальное образование), но и удельный вес в общей численности выпускников. Таким образом, при прочих равных условиях нанимателям предоставлен довольно обширный выбор потенциальных работников, которые после определённого периода адаптации смогут выполнять необходимый объём работ заданного качества. Поэтому кризис, связанный с отсутствием предложения на рынке труда нанимателям не грозит. Далее возникает вопрос об эффективности работы кадровой службы организации, которая должна произвести расстановку работников по рабочим местам (распределить по функциональным зонам и должностям). Данные таблицы 2 отражают ситуацию трудоустройства выпускников высших и средних учебных заведений в соответствии с полученной специальностью.

Таблица 2 – Показатели, характеризующие трудоустройство выпускников дневной формы обучения за счёт средств бюджета по профилю «Коммуникации. Право. Экономика. Управление. Экономика и организация производства» учреждениями среднего специального и высшего образования в Республике Беларусь в 2012 г. [4, с. 132–133, с. 168–169]

Показатели	2012
Учреждения высшего образования	
Численность выпускников, получивших направление на работу:	
– всего, чел.	4 689,0
– в процентах к общей численности выпускников ВУЗов, %	93,4
Численность выпускников, трудоустроенных в соответствии со специальностью:	
– всего, чел.	4 417,0
– в процентах к общей численности выпускников ВУЗов, %	88,0
Учреждения среднего специального образования	
Численность выпускников, получивших направление на работу:	
– всего, чел.	2 050,0
– в процентах к общей численности выпускников ВУЗов, %	92,5
Численность выпускников, трудоустроенных в соответствии со специальностью:	
– всего, чел.	1 918,0
– в процентах к общей численности выпускников ВУЗов, %	86,5

Данные свидетельствуют о том, что в 2012 году 88,0 % выпускников ВУЗов Республики Беларусь дневной формы обучения за счёт бюджетных средств были трудоустроены в соответствии с полученной специальностью. Данный показатель по средним специальным учреждениям образования несколько ниже – 86,5 %. И это на фоне того, что было трудоустроено более 90 % молодых специалистов. Таким образом, внешние условия, в том числе и государственное регулирование распределения рабочей силы в стране, являются весьма благоприятными для нанимателей. Поэтому причина кризиса персонала в части нерациональной расстановки специалистов и руководящих кадров, отсутствия стремления к раскрытию трудового потенциала работников является следствием кризиса кадрового менеджмента организации. А это приводит к тому, что снижается способность быстрого реагирования системы управления и отдельных функциональных зон на динамику внешней среды и в перспективе может привести к утрате конкурентных позиций организации на рынке.

Одной из наиболее часто встречающихся причин кризиса персонала является ухудшение финансового положения организации, которое, как вариант, может превратиться в экономическую несостоятельность (банкротство). Статистика удельного веса неблагополучных организаций в их общем числе по Республике Беларусь и областям представлена в таблице 3.

Таблица 3 – Удельный вес убыточных организаций в областях Республики Беларусь в 2000–2012 гг. (в процентах от общего числа организаций) [5, с. 601]

Области	2000	2008	2009	2010	2011	2012
Республика Беларусь	22,3	20,0	21,7	19,5	19,0	17,6
Брестская область	19,1	18,7	17,1	14,9	15,5	14,1
Витебская область	32,3	15,5	16,5	14,9	15,0	13,9
Гомельская область	23,1	16,0	17,6	15,8	15,1	14,0
Гродненская область	21,4	17,5	19,2	16,5	13,7	13,8
Минская область	24,1	19,7	18,9	17,9	17,7	17,3
Могилёвская область	31,9	13,5	13,5	13,6	13,6	13,0

Статистика неутешительна, хотя и наметилась некоторая тенденция снижения доли убыточных организаций по регионам страны. К сожалению, в рейтинг убыточных субъектов хозяйствования Беларуси входят достаточно крупные промышленные организации – ОАО «Ковры Бреста», ОАО «Борисовский мясокомбинат», ОАО «Криница» и др. Управление конкурентоспособностью персонала организации-банкрота затруднено многими факторами, среди которых: высокая степень неопределённости ситуации, высокий уровень психоэмоциональной нагрузки на работников, неадекватность в действиях руководителей высшего и среднего звена управления, низкий уровень стрессоустойчивости персонала.

Антикризисное управление осуществляется действующим руководством организации или антикризисным управляющим, назначаемым хозяйственным судом. В первом случае перед управляющей системой стоит достаточно сложная задача – самостоятельно исправить ошибки, допущенные в различных функциональных сферах (производстве, финансах, кадрах и т. д.). Однако, как показывает практика, «старый» управленческий аппарат подобную задачу выполняет довольно редко. Ярким примером выступает ОАО «Ковры Бреста» – один из градообразующих субъектов хозяйствования г. Бреста. За последние 10 лет в нём сменилось 4 руководителя, проводивших систему антикризисных мероприятий, которые так и не увенчались успехом. В итоге возможности по стимулированию работников свелись в выплате им минимальной заработной платы [6].

В таких условиях становится неэффективной система организации трудового вознаграждения, что приводит к высокой текучести кадров, резкому снижению приверженности работников организации, «самоустранению» стимулов к эффективной работе. Увольнение мобильных высококвалифицированных сотрудников приводит к нарушению одного из основных принципов управления персоналом – принципа комплиментарности. Он предполагает подбор работников таким образом, чтобы отсутствие достаточного объема знаний у одних сотрудников компенсировалось высоким уровнем профессионализма других. Результатом подобных процессов выступает утрата трудовым коллективом своей конкурентоспособности, которая на фоне финансового кризиса выражается в снижении производительности труда и дестабилизации системы управления.

Во втором случае, когда в хозяйственном суде открывается производство по делу об экономической несостоятельности (банкротстве) организации, все функции по руководству переходят к антикризисному управляющему. При этом возникает задача поиска методов и способов управления персоналом кризисной организации, которые позволили бы сформировать новый управленческий аппарат для реализации намеченных антикризисных мероприятий. Основные функции, права, обязанности антикризисного управляющего прописаны в Законе Республики Беларусь «Об экономической несостоятельности (банкротстве)» [7]. В данном документе значительное внимание уделено вопросам обеспечения сохранности имущества должника, восстановлению его платежеспособности и т. п. При этом в части управления персоналом прописано, что управляющий вправе «...продолжать выполнять условия трудовых договоров (контрактов), заключенных с работниками должника, и коллективного договора должника, заключать, продлевать их» (ст. 76), а в его обязанности входит «...принятие мер по защите прав и интересов коллектива работников должника» (ст. 77) [7]. Поэтому в настоящее время актуальной проблемой является выработка методологических основ его деятельности в области управления работниками в условиях кризиса, включая формирование методического обеспечения управления их конкурентоспособностью. Это позволит с научных позиций подойти к организации его деятельности в субъекте хозяйствования, в рамках которых будет соблюден принцип «устранение кризиса персонала – начало окончания финансового кризиса».

Важной причиной кризиса персонала организаций выступает инновационная деятельность. При внедрении инноваций отсутствует время на комплексную адаптацию персонала и его подготовку (переподготовку). В результате возникает психологическое напряжение в коллективе, связанное с неопределенностью перспектив развития, непринятием новшеств и другие негативные моменты, которые заметно снижают эффективность инноваций и не оправдывают возложенные на них надежды руководства.

В Беларуси был проведен опрос среди высшего руководства организаций на предмет ранжирования факторов, сдерживающих внедрение инноваций. Некоторые его результаты представлены в таблице 4.

Таблица 4 – Оценка факторов, препятствующих инновациям, организациями промышленности Республики Беларусь в 2012 г. [8, с. 101]

Факторы	Количество организаций, оценивших факторы как		
	основные или решающие	значительные	незначительные
Недостаток собственных средств	739	610	289
Низкий платежеспособный спрос на продукцию	119	392	565
Низкий инновационный потенциал организации	261	431	614
Недостаток квалифицированного персонала	153	446	769
Невосприимчивость организации к нововведениям	46	175	824

Из таблицы 4 следует, что среди немалой части руководителей организаций имеет место распространенное заблуждение, что работа с персоналом не является важнейшей задачей наряду со многими другими проблемами, с которыми приходится сталкиваться любой организации в своей деятельности. В большинстве субъектов хозяйствования менеджеры считают, что недостаток квалифицированного персонала и его невосприимчивость к нововведениям выступают в роли факторов, незначительно влияющих на инновационную активность организаций. Это означает, что в подобных организациях уже присутствует кризис персонала – управленческий кризис, в рамках которого отсутствует возможность роста конкурентоспособности организации на основе эффективного использования трудового потенциала работников и, соответственно, роста их конкурентоспособности.

Таким образом, кризис персонала оказывает существенное влияние на уровень конкурентоспособности организации на товарных рынках. Своевременное обнаружение его признаков и обусловивших их причин позволит сохранить кадровое ядро персонала организации, наметить систему мер по достижению заданного уровня конкурентоспособности персонала и, соответственно, сохранить статус организации относительно её конкурентов.

Литература

1. Кризис – экономическая этимология [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа : <http://www.dictionaty-economics.ru>. – Дата доступа : 5.03.2014.
2. Козлов, В.В. Кризис как фундаментальная категория жизни / В.В. Козлов, В.В. Лукин-Григорьев // Социальная психология : Практика. Теория. Эксперимент. Практика / под ред. В.В. Козлова. – Ярославль : МАПН, 2000. – Т. 2. – С. 94.
3. Антикризисное управление персоналом организации : учеб. пособие / А.Н. Митин, А.Э. Федорова, Ю.А. Токарева [и др.]. – СПб : Питер, 2005. – 272 с.
4. Образование в Республике Беларусь : стат. сб. / ред. кол.: В.И. Зинковский [и др.]. – Минск : Нац. стат. комитет Респ. Беларусь, 2013. – 232 с.
5. Регионы Республики Беларусь : стат. сб. / ред. кол.: В.И. Зинович [и др.]. – Минск : Нац. стат. комитет Респ. Беларусь, 2013. – В 3-х т. – Т. 1. – 730 с.
6. «Ковры Бреста» хотят стать банкротом [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа : <http://www.bankrot.by> – Дата доступа: 10.03.2014.
7. Об экономической несостоятельности (банкротстве) : Закон Респ. Беларусь от 14 июля 2012 г. № 415-3 // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. Центр правовой формы информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2005. – Режим доступа : <http://www.pravo.by> – Дата доступа: 26.02.2014.
8. Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь : стат. сб. / ред. кол. : В.И. Зинковский [и др.]. – Минск : Нац. стат. комитет Респ. Беларусь, 2013. – 118 с.

Из истории развития водных путей в Полтавской губернии

М.А. ДЖАМАН, В.В. ЕРМАКОВ

Рассматривается проект создания искусственных водных коммуникаций на территории Полтавской губернии в первой половине XIX века, показана связь данного проекта с развитием товарно-денежных отношений и рыночной конъюнктурой в регионе.

Ключевые слова: мануфактура, мануфактурная стадия, судоходные каналы, внутренние водные пути, развитие капитализма, Полтавская губерния.

The project to create artificial water communications in Poltava province in the first half of the nineteenth century is discussed. The relationship of the project with the development of commodity-money relations and market conditions in the region is shown.

Keywords: manufactory, manufacturing stage, shipping channels, inland waterways, development of capitalism, Poltava region.

На протяжении эпохи позднего феодализма и раннего капитализма внутренний водный транспорт играл значительную роль в осуществлении торгово-экономических связей между различными районами Российской империи. В немалой степени это было обусловлено относительно дешевой водного транспорта по сравнению с сухопутным. Отсутствие усовершенствованных путей сообщения и примитивность транспортных средств передвижения делало сухопутные связи достаточно продолжительными во времени и ненадежными, сильно зависимыми от погодных условий. В целом такое техническое состояние транспортных средств было характерно для феодальной экономики, отображая аналогичное состояние промышленной и аграрной технологии. Поэтому исследование экономического значения естественных и искусственных внутренних водных путей сообщения будет способствовать углубленному изучению проблем специфики использования водных ресурсов территории, позволит наметить этапы и перспективы этого использования.

Ретроспективные аспекты транспортного использования водных путей получили отражение в работах по экономической истории, социально-экономической географии, в том числе в работах статистиков XIX в. [1]–[3]. Есть также специальные исследования, посвященные особенностям развития внутренних водных путей в первой половине XIX в. [6]. При этом значительный материал по инженерным гидротехническим проектам отложился в центральных и региональных архивных фондах. В частности, в данной статье нами были использованы материалы Полтавского областного архива относительно проекта соединения бассейнов левых притоков Днепра (Сулы, Псла и Ворсклы) в пределах Полтавской губернии судоходным каналом.

Специфические условия разложения феодальных отношений и зарождения капитализма обусловило сосуществование двух основных типов промышленных предприятий по характеру организации производства: крепостнических (вотчинных) и капиталистически организованных мануфактур с использованием вольнонаёмного труда и работы на свободный рынок [5, с. 70–80].

Дальнейшая динамика отраслевой структуры промышленного производства Полтавского региона определялась наличием и различной исторической судьбой этих двух видов мануфактур, поскольку капиталистическая мануфактура и фабрика могли возникнуть только на основе простой капиталистической кооперации и только на таких предприятиях мог осуществиться промышленный переворот. Поэтому анализ динамики отраслевой структуры промышленности за данный период позволяет провести условную группировку производственных отраслей по степени адаптации к новым рыночным условиям. Примером удачной адаптации можно считать винокурение и сахарную промышленность, противоположным примером – суконное и селитряное производства.

Среди причин значительного развития и распространения винокурения в помещичьих имениях следует выделить трудности в сбыте главного продукта имений – зерновых хлебов из-за неблагоприятной ценовой конъюнктуры, что стало наблюдаться с 20-х гг. XIX в. В условиях узости внутреннего рынка, отсутствии усовершенствованных путей сообщения и транспортных средств происходило накопление значительных его остатков. Так, по свидетельству современников, в пределах Полтавской губернии «...дороги все грунтовые, подвержены распутице, гололедице, замерзанию, снежным заносам» [2, с. 299]. Поэтому только развитие технических производств в помещичьих имениях могло гарантировать компенсацию потерь от уменьшения доходности зернового хозяйства. Соответственно выход из кризиса сбыта хлебных излишков дворянами Левобережной Украины был найден в изменении товарной формы зерна в виде переработки его на водку и спирт. Другим фактором распространения винокурения была также правительственная поддержка данного производства. Указанные причины обусловили повышенное внимание к проектам усовершенствования существующей и построения новой системы внутренних водных путей.

Особенности эксплуатации и основные направления освоения внутренних водных путей в первой половине XIX в. в целом соответствовали феодальной экономике. Транспортная отрасль в 30–50-е гг. XIX в. находилась еще на ремесленной стадии (в то время как промышленность Украины находилась уже на стадии мануфактуры), т. е. естественные пути сообщения сочетались с мускульной силой тяги или природными силами [7, с. 147]. Даже после реформы 1861 г., несмотря на быстрое развитие речного пароходства и постепенное вытеснение сплавного и парусного судоходства, на отдельных реках Украины, в частности, на Днепре выше порогов и его притоках часть грузов и в конце XIX в. все еще перевозилась на непаровых судах [7, с. 168].

Экономическая значимость указанных вопросов подтверждается архивными документами, касающимися разработки проектов строительства водных каналов для удобства и удешевления вывоза зерна. Так, в начале XIX в., по поручению центральных ведомств, на территории новообразованной Полтавской губернии работал титулярный советник, геодезист А. Горский. Часть этих материалов отложилась в фондах Полтавского областного государственного архива [4]. Целью работы А. Горского было исследование условий судоходства на основных реках Полтавской губернии и определение возможных мест соединения бассейнов этих рек искусственным каналом с бассейном Днепра. Результаты его работы, помещенные в специальном отчете, свидетельствуют о крайне сложных условиях навигации на упомянутых реках на большинстве отрезков их течения в основном из-за маловодности и большого количества запруд крестьянскими и казацкими мельницами. В связи с этим участки верхнего течения основных рек Полтавской губернии оказались непригодными для соединения их каналом. Также непригодным был вариант соединения бассейнов Сулы и Хоролы через реку Рудню, «...которого по всем обстоятельствам к замечанию служащим и выгоде проектов предпринимать нечего» [4, Ф. 83, Оп. 3, Д. 11, Л. 49–54]. Однако исследователем было определено возможное направление будущей трассы канала и места его пересечения с левыми притоками Днепра. Со стороны Сулы этот канал предполагалось начать из района местечка Сенча, используя долину левого притока Сулы – реки Артополот, далее по системе балок к соединению с Хоролом. От него также по системе балок до правого притока Псла – реки Груни, впадающей в Псёл около Гадяча. Далее по Пслу до села Барановки, места впадения в Псёл левого притока Грунь-Ташани. В ее долине предлагалось осуществить съёмку трассы канала на предмет соединения его с Ворсклой на участке от Диканьки до Опршни (рисунок 1).

В целом для реки Псёл А. Горский считает возможным осуществлять навигацию в течение пяти месяцев в год в условиях высокой воды весной и осенью, а также обустройство многих плотин специальными пропускными шлюзами [4, Ф. 83, Оп. 3, Д. 11, Л. 39].



Рисунок 1 – Проект соединения рек Полтавской губернии судоходным каналом в начале XIX в. [4]

Однако до реализации этого проекта дело не дошло, что было связано как с частными экономическими интересами, так и общегосударственным положением из-за назревавшей войны 1812 г.

По более поздним оценкам 40-х гг., кроме Днепра, в пределах Полтавской губернии пригодными для судоходства считалась Сула от устья до местечка Жовнино Золотоношского уезда и местечка Горошин во время весеннего половодья. Псёл также удобен для судоходства весной преимущественно в своем нижнем течении, но этому препятствуют многочисленные частные плотины без шлюзовых отверстий для судов [2, с. 299].

Надо отметить, что проект строительства этого канала разрабатывался в рамках общегосударственной системы внутренних водных путей. В частности, на начало XIX в. приходится создание новых судоходных каналов, которые соединяли различные водные системы России. Это Северо-Екатерининский канал, соединявший бассейны Камы и Северной Двины (1803 г.), Огинский и Березинский каналы, соединившие Днепр с Вислой и Западную Двину с Неманом (1804–1805 гг.). В течение 1808–1811 гг. были также созданы Мариинская и Тихвинская системы каналов, которые соединили Верхнюю Волгу с Балтийским морем. Эти системы действовали наряду с уже созданной в начале XVIII в. Вышневолоцкой водной системой и способствовали расширению торгово-экономических связей центральных и западных регионов страны с бассейном Балтийского моря [6].

Основными видами товаров, перевозимых реками и искусственными водными путями, выступали лес, строительные материалы, хлеб, промышленные и ремесленные изделия. Кроме того, для транспортировки различных товаров широко использовались также Ингулец, Северский Донец, Южный и Западный Буг, Тиса, Прут, Днестр (по Днестру сплавлялись до черноморских портов строительный лес, пиломатериалы, изделия из дерева, железо из Карпат, соль из Гуцульщины и Покутья, хлеб, масло, ткани, фосфориты и другие грузы с Подолья). Однако пропускная способность указанных водных систем была не значительной, что сдерживало широкое развитие внутренних водных перевозок.

Это также было обусловлено техническим уровнем транспортных средств. Так, на реках бассейна Днепра важную роль в торгово-экономических связях играли различные типы мало- и крупногабаритных судов: «берлины», «байдаки», «барки», «баркасы» и др. Они отличались между собой не столько конструкцией, сколько размерами, тоннажем, внешними формами и элементами оснастки. Например, днепровские «берлины» часто накрывались двускатной крышей и оснащались парусами. Весло крепилось в носовой части. Такое судно имело длину 18–40 м и ширину 3–6 м, что позволяло перевозить на нем от 3,5 до 15 т груза.

«Байдак» двигался с помощью одного массивного весла, которое крепили в задней части судна. Против течения его тащили три–четыре человека. Габаритные «байдаки» вмещали 9–13 т груза, приднепровские «баркасы» и «баржи» имели грузоподъемность до 500 т. На этих судах в XIX – начале XX вв. работали преимущественно артели речников, специализировавшиеся на перевозке различных товаров и строительных материалов [8]. Например, от пристани Кременчуга в Киев осуществлялось регулярное транспортное сообщение. Нагруженные суда проходили вниз по течению Днепра во время весеннего половодья в условиях хорошей погоды около семи дней, в плохую погоду, или в межень этот путь преодолевался за пятнадцать суток и более, особенно при встречном ветре. В Киев против течения и при попутном ветре под парусами легкие «берлины» доходили за неделю, «байдаки» – за десять дней, а при встречном ветре – за двадцать четыре дня и более [3, с. 116–117].

Характер водного режима Днепра (летняя межень и мелководность), а также наличие порогов, повлияли на особенности строительства местных судов. Крупнейшими по размерам и тоннажу здесь были «галеры», которые строили из кругляка и обшивали досками, используя их для перевозки всех видов грузов до Черного моря. После доставки товара в пункт назначения «галеру» разбирали, а дерево продавали на дрова. В середине XIX в. размеры этого судна составляли преимущественно 15 м в длину, 5,5–6 м в ширину и грузоподъемностью 10–12,5 т [8].

Таким образом, общее состояние экономики России и Левобережной Украины в первой половине XIX в., а также технический уровень развития транспорта обусловили появление проектов гидротехнических сооружений на реках Полтавщины с целью улучшения условий судоходства. Торговое судоходство выступало как одно из направлений хозяйственного использования водных ресурсов территории в конкретных исторических условиях. Однако ряд причин, связанных, прежде всего, с состоянием внутренних водных путей, а также со сложной внешнеполитической ситуацией накануне наполеоновских войн, не позволил осуществить эти проекты в полном объеме.

Литература

1. Арандаренко, Н.И. Записки о Полтавской губернии : В 3-х ч. – Полтава : Типография Полтавского Губернского Правления. – Ч. 1. – Полтава, 1848. – II+191+1 л. нenum.
2. Арандаренко, Н.И. Записки о Полтавской губернии : В 3-х ч. – Полтава : Типография Полтавского Губернского Правления. – Ч. 2. – Полтава, 1849. – IV+384+1 л. нenum.
3. Арандаренко, Н.И. Записки о Полтавской губернии : В 3-х ч. – Полтава : Типография Полтавского Губернского Правления. – Ч. 3. – Полтава, 1852. – 434+44 с.
4. Государственный архив Полтавской области. Фонд 83. – Оп. 3. – Д. 11. – Л. 48–51.
5. Дерев'янкін, Т.І. Промисловий переворот на Україні : питання теорії та історії / Т.І. Дерев'янкін. – К. : Наукова думка, 1975. – 279 с.
6. Истомина, Э.Г. Водные пути России во второй половине XVIII–начале XIX века / Э.Г. Истомина. – М. : Наука, 1982. – 278 с.
7. Мельник, Л.Г. Технічний переворот на Україні у XIX столітті / Л.Г. Мельник – Київ : Вид-во Київського ун-ту, 1972. – 240 с.
8. Про Україну [Электронный ресурс]. – 2009. – Режим доступа : <http://www.about-ukraine.com/index.php?text=95>. – Дата доступа : 20.07.2009.

Полтавский университет экономики и торговли
Полтавский национальный педагогический
университет им. В.Г. Короленко

Поступила в редакцию 14.05.2014

Механизм управления финансовым потенциалом развития региона

Т.В. КЛИМЕНКО

Определяется роль финансового потенциала развития региона в обеспечении его экономической самостоятельности. Предложен авторский подход к трактовке понятия «финансовый потенциал развития региона», приведены его основные характеристики и функции. Рассмотрены взгляды российских и украинских ученых на сущность категории «финансовый механизм», на основе которых автором предложено определение механизма управления финансовым потенциалом развития региона. Выделены этапы реализации и охарактеризованы элементы механизма управления финансовым потенциалом развития региона. Предложены основные направления действия данного механизма, целью которого является обеспечение социально-экономического развития региона.
Ключевые слова: финансовая система региона, финансовый потенциал развития региона, механизм управления финансовым потенциалом развития региона.

The role of the financial potential of regional development in the ensuring its economic independence is considered. The approach to the interpretation of the concept «the financial potential of regional development» is offered; its basic features and functions are specified. The definition of the mechanism of the financial potential management of regional development based on the opinions of Russian and Ukrainian scientists on the essence of the concept «the financial mechanism» is proposed. The stages of implementation are presented and the elements of the mechanism of the financial potential management of regional development are described. The basic directions of this mechanism implementation with the aim of ensuring social and economic regional development are offered.

Keywords: financial system of the region, financial potential of regional development, mechanism of the financial potential management of regional development.

На сегодня регионы играют ведущую роль в реализации экономических реформ государства, в обеспечении эффективного функционирования рынка, социальной сферы, стимулировании развития предпринимательства, межрегиональных и международных связей. Это способствовало предоставлению большей самостоятельности регионам, распределению финансовых ресурсов и полномочий между ними и центром. Но актуальной остается необходимость разработки новых подходов к пониманию сущности и инструментария управления социально-экономическим развитием региона.

Развитие регионов требует создания эффективного экономического базиса, который бы способствовал социальной и экономической стабильности. Эффективность организации финансов региона как системы отношений, связанных с формированием, распределением и использованием финансовых ресурсов всех субъектов, зависит от оптимального построения и действенности его финансовой системы. Последнюю можно представить как совокупность обособленных, но взаимосвязанных сфер и звеньев финансовых отношений, которые имеют определенные особенности в мобилизации и использовании финансовых ресурсов, а также соответствующий аппарат управления и нормативно-правовое обеспечение [11, с. 30].

Элементами финансовой системы региона являются финансовые потоки и денежные фонды, которые аккумулируются, распределяются и используются различными субъектами, создают совокупность его финансовых ресурсов и формируют финансовый потенциал региона.

Финансовый потенциал развития региона – это совокупность финансовых ресурсов, возможностей их формирования (привлечения), наращивания и эффективного использования для удовлетворения потребностей субъектов региона и обеспечения его социально-экономического развития.

Исходя из приведенного определения финансового потенциала развития региона, можно выделить следующие характеристики этой экономической категории:

- 1) объем финансового потенциала характеризуется совокупностью финансовых ресурсов, которые присутствуют в регионе и необходимы для поддержания нормального функционирования его экономики;

2) финансовый потенциал определяет способность региона создавать (привлекать) финансовые ресурсы для удовлетворения потребностей его субъектов и способствования социально-экономическому развитию;

3) финансовый потенциал отображает результат экономической деятельности субъектов региона;

4) финансовый потенциал является резервом экономической защиты субъектов региона от негативного влияния внутренних и внешних угроз;

5) финансовый потенциал предусматривает наличие институтов, которые содействуют эффективному управлению финансовыми ресурсами региона;

6) финансовый потенциал можно представить как динамичную систему, которая отображает экономические отношения и связи, имеет пространственные и временные параметры.

Финансовый потенциал развития региона как экономическая категория проявляется в его функциях, которые можно сопоставить с функциями финансов [5, с. 50–51]:

– функция обеспечения – финансовый потенциал позволяет обеспечивать потребности субъектов региона и его социально-экономическое развитие, повысить уровень капитализации территории и укрепить ее ресурсную базу;

– функция перераспределения – отображает процесс межрегионального и внутрирегионального перераспределения финансовых ресурсов с целью формирования комплекса фактических и скрытых потенциальных ресурсов региона;

– функция стимулирования – определяет способность региона на основе эффективной системы мобилизации ресурсов привлекать дополнительные свободные инвестиционные ресурсы для его социально-экономического развития;

– функция контроля – отображает финансовый потенциал как финансовый результат хозяйственной деятельности региона и является основанием для межтерриториального сравнения и формирования рейтинга экономического развития.

Управление финансовым потенциалом региона должно базироваться на системном подходе, который предполагает комплексное управление всеми его составляющими, с учетом закономерностей системного развития.

Соответственно, процесс управления финансовым потенциалом развития региона представляет собой непрерывный процесс влияния на его составные элементы через принятие соответствующих стратегических, тактических и оперативных решений для обеспечения формирования, наращивания и эффективного использования его финансовых ресурсов, устойчивого экономического роста и социально-экономического развития.

Формирование и эффективное использование финансового потенциала развития региона на основе системного подхода предполагает согласование между собой и реализацию определенных элементов, таких как: объекты, субъекты, угрозы, цели, принципы, обеспечение, инструментарий, с помощью соответствующего механизма. Отсутствие действенного механизма управления финансовым потенциалом развития региона приведет к возникновению финансовых проблем из-за неэффективного управления финансовыми ресурсами.

Большинство российских и украинских ученых экономическую категорию «финансовый механизм» рассматривают как совокупность форм, методов и рычагов влияния на формирование и использование финансовых ресурсов для достижения определенных целей развития общества.

Ученый В.М. Родионова финансовый механизм трактует как совокупность видов, форм организации финансовых отношений, специфических методов формирования и использования финансовых ресурсов и способов их количественного определения [10, с. 66].

С.В. Барулин под финансовым механизмом понимает совокупность элементов, форм, методов и инструментов формирования и использования финансовых ресурсов, публичных и частнохозяйственных доходов, призванную обеспечить полноценное функционирование системы финансов и реализацию финансовой политики государства (муниципальных образований) и хозяйствующих субъектов [1, с. 82].

Более лаконичное определение финансового механизма приведено Н.В. Миляковым, по мнению которого финансовый механизм – это система установленных государством форм, видов и методов финансовых отношений. Также автор указывает, что финансовый механизм

состоит из совокупности организационных форм финансовых отношений, формы финансовых ресурсов, порядка и методов формирования и использования централизованных и децентрализованных фондов денежных средств, методов финансового планирования, форм управления финансами и финансовой системой, финансового законодательства [8, с. 39].

Украинские ученые С.И. Юрий и В.М. Федосов трактуют финансовый механизм как комплекс финансовых методов и рычагов влияния на социально-экономическое развитие общества. То есть, авторы рассматривают финансовый механизм как совокупность конкретных финансовых методов и рычагов влияния на формирования и использование финансовых ресурсов с целью обеспечения функционирования и развития государственных структур, субъектов хозяйствования и населения [11, с. 85].

Подобное толкование финансового механизма приведено О.Д. Василюком и К.В. Павлюк, которые определяют эту категорию как совокупность форм и методов формирования и использования финансовых ресурсов, которые применяются с целью создания благоприятных условий для экономического и социального развития общества [2, с. 295].

В.М. Опарин финансовый механизм определяет как совокупность финансовых методов и форм, инструментов и рычагов влияния на социально-экономическое развитие общества. Автор отмечает, что финансовый механизм отражает направления, характер и сущность функционирования финансов в обществе [9, с. 55].

Учитывая взгляды ученых, механизм управления финансовым потенциалом развития региона можно рассматривать как совокупность элементов и финансовых отношений, связанных с формированием, распределением и использованием финансовых ресурсов для достижения целей социально-экономического развития.

Функционирование этого механизма должно способствовать своевременному, полному и эффективному формированию и использованию финансовых ресурсов для удовлетворения потребностей региона и обеспечивать его развитие.

Реализация процесса управления финансовым потенциалом развития региона осуществляется в несколько этапов:

- 1) оценка реального и скрытого финансового потенциала региона;
- 2) комплексный анализ внутренних и внешних угроз финансовой системе региона;
- 3) определение целей управления финансовым потенциалом региона;
- 4) анализ альтернативных стратегий управления финансовым потенциалом региона;
- 5) реализация управленческих решений по формированию, наращиванию и использованию финансового потенциала региона;
- 6) контроль над управлением финансовым потенциалом региона;
- 7) оценка эффективности управления финансовым потенциалом региона.

Учитывая, что процесс формирования и использования финансового потенциала региона происходит на основе совокупности финансовых отношений, то такой системный подход предполагает наличие целенаправленных процессов, связанных с достижением определенной системы целей управления:

- оптимизация объема и повышение эффективности управления финансовыми ресурсами региона;
- формирование системы защиты экономики региона от деструктивного влияния внутренних и внешних факторов;
- обеспечение социальных гарантий и благополучия населения региона;
- формирование запаса финансовой прочности экономики региона.

Механизм управления финансовым потенциалом развития региона реализуется с соблюдением четко определенных и научно обоснованных принципов, которые обеспечивают его эффективное функционирование и способствуют достижению поставленных целей. Таковыми принципами являются:

- системность, которая достигается благодаря восприятию составляющих механизма управления финансовым потенциалом развития региона как определенной парадигмы, при этом реализация функций одного субъекта не должна противоречить достижению целей других субъектов и, как результат, достижение максимального эффекта от использования финансового потенциала с целью обеспечения социального и экономического развития региона;

- ориентированность стратегии управления финансовым потенциалом развития региона на финансовую стратегию государства;
- гибкость (адаптивность) – возможность оперативного приспособления к динамичным изменениям внешней и внутренней среды через эффективное использование положительных факторов путем принятия управленческих решений или же создание эффективной системы защиты от негативных проявлений угроз различного рода;
- интегрированность механизма управления финансовым потенциалом в общую систему управления экономикой региона;
- согласованность управленческих решений при обеспечении управления финансовым потенциалом развития региона;
- наличие системы постоянного мониторинга реальных и потенциальных угроз внутреннего и внешнего характера финансовой системе региона;
- учет особенностей финансового развития региона;
- непрерывность управления финансовым потенциалом развития региона;
- партнерские отношения между субъектами региона при управлении его финансовым потенциалом, что позволит согласовать финансовые интересы государства, бизнеса и домохозяйств для достижения социальной, экологической и экономической стабильности в регионе;
- прозрачность при управлении финансовым потенциалом, что позволит иметь полные и достоверные данные о финансовых потоках всех субъектов региона.

Указанные принципы должны применяться комплексно, поскольку они обуславливают эффективность функционирования механизма управления финансовым потенциалом, а уровень реализации принципов определяет качество управления регионом.

Организационное обеспечение управления финансовым потенциалом развития региона является одним из основных элементов его механизма, который объединяет объекты и субъекты управления. Процесс управления предполагает исследование объекта, существующих и потенциальных внешних и внутренних факторов, идентификацию их влияния, планирование и постоянный мониторинг эффективности принятых решений. Эти функции должны выполнять субъекты управления.

Субъектами управления финансовым потенциалом развития региона являются государственные и местные органы власти, субъекты хозяйствования, домохозяйства, финансово-кредитные учреждения, внешние инвесторы, действия которых должны содействовать социальному и экономическому развитию региона. При этом, на государственные и местные органы власти возлагаются функции по обеспечению условий для оптимального формирования и эффективного использования финансового потенциала региона, а также осуществление контроля за соблюдением всеми субъектами действующего законодательства.

Среди объектов можно выделить, во-первых, все иерархические уровни народного хозяйства в пределах региона, в которых происходит формирование и использования финансового потенциала; во-вторых, это совокупность финансовых отношений, которые способствуют формированию и использованию финансового потенциала региона; в-третьих, совокупность финансовых ресурсов.

Одной из составляющих механизма управления финансовым потенциалом развития региона является нормативно-правовое обеспечение, которое включает кодексы, законы, указы Президента, постановления Кабинета Министров, приказы и положения министерств и ведомств, инструкции, нормативы, методические указания и объяснения и т. п. С их помощью государство регулирует финансово-хозяйственные отношения на территории страны. Учитывая постоянные изменения как во внутренней, так и во внешней среде функционирования субъектов любого региона, нормативно-правовое обеспечение также требует совершенствования, чтобы соответствовать мировым стандартам, учитывая интеграционными процессами.

Не менее важным элементом функционирования механизма управления финансовым потенциалом развития региона является информационное обеспечение, состоящее из статистической, экономической, коммерческой, финансовой и другой информации. Полная, своевременная и достоверная информация позволит принимать эффективные решения субъектами региона по управлению финансовым потенциалом, защитить их финансовые интересы от разного рода угроз.

Под инструментарием управления финансовым потенциалом развития региона следует понимать совокупность методов, рычагов и инструментов, применяемых для принятия управленческих решений по формированию и наращивание финансового потенциала, эффективного его использования.

Обязательным элементом в структуре механизма управления финансовым потенциалом развития региона являются финансовые методы как способы воздействия финансовых отношений на формирование и использование финансового потенциала. Такое воздействие осуществляется через управление движением финансовых ресурсов на территории региона, оценку эффективности, экономическое стимулирование и ответственность за неэффективное использование денежных фондов.

Среди наиболее распространенных финансовых методов управления финансовым потенциалом региона необходимо выделить следующие: бюджетное финансирование, самофинансирование, кредитование, инвестирование, планирование, прогнозирование, налогообложение, система расчетов, экономическое стимулирование, ответственность, финансовый контроль и др.

Под финансовым рычагом принято понимать прием действия финансового метода. То есть, финансовые рычаги являются инструментами, которые используются для влияния на развитие финансовых отношений через создание благоприятных условий для оптимального формирования и эффективного использования финансового потенциала региона (таблица 1). С помощью финансовых рычагов осуществляется регулирующее воздействие на финансовые отношения и, соответственно, на финансовые потоки в финансовой системе региона. Разнообразие финансовых рычагов и их различный характер влияния способствуют наиболее эффективному формированию, наращиванию и использованию финансового потенциала региона.

Таблица 1 – Финансовые рычаги влияния на финансовые отношения в регионе

Группы финансовых рычагов	Финансовые рычаги
Финансовые стимулы	налоговые льготы; налоговые каникулы; отсрочки по оплате налогов и сборов; налоговый кредит; списание задолженности по налогам и сборам; бюджетные кредиты; финансовая помощь; госзаказы; льготные кредиты
Финансовые санкции	санкции за нарушение налогового законодательства; санкции за нецелевое использование бюджетных средств; пеня за несвоевременную оплату налогов и сборов; сокращение или приостановка бюджетного финансирования
Планирование и прогнозирование	определение финансовых макропоказателей и индикаторов развития региона; разработка баланса доходов и затрат территории; разработка проекта местного бюджета; составление финансовых планов субъектами хозяйствования; бюджетирование
Финансовые лимиты и резервы	финансовые резервы субъектов хозяйствования; резервные фонды Кабинета Министров Украины, местных советов, финансово-кредитных учреждений; валютные резервы Национального банка Украины; лимиты бюджетного финансирования
Финансовые нормы и нормативы	ставки налогов и сборов, неналоговых платежей (в т.ч. в государственные социальные фонды); нормы амортизационных отчислений; нормы затрат в бюджетных организациях; нормы бюджетного обеспечения; размеры межбюджетных трансфертов; тарифы на жилищно-коммунальные услуги; ставки минимальных размеров социальных стандартов и гарантий (заработной платы, пенсий, стипендий, прожиточного минимума, материальной помощи)
Инструменты финансово-хозяйственной деятельности	налоги и сборы; депозитные и кредитные ставки; инвестиции; арендная плата; страховые платежи; дивиденды и др.

Финансовый инструмент – это любое договорное соглашение, в соответствии с которым происходит увеличение активов одного субъекта и финансовых обязательств другого. К основным финансовым инструментам можно отнести: платежные (платежные поручения, чеки, аккредитивы), кредитные (кредитные договора, векселя), депозитные инструменты (депозитные договора и сертификаты), инструменты страхования (страховые договора и полисы) и инвестирования (акции, инвестиционные сертификаты), другие виды финансовых инструментов.

Эффективность механизма управления финансовым потенциалом развития региона зависит от того, насколько разумно и взвешенно эти финансовые рычаги и инструменты будут использованы субъектами региона.

Важным этапом является выбор методов оценки финансового потенциала, выявления угроз финансовой состоятельности и факторов, которые ограничивают финансовое обеспечение региона. При этом необходимо учитывать, что финансовый потенциал – это сложная экономическая категория и каждая его составляющая требует индивидуального подхода к оценке.

Основанием для проведения оценки финансового потенциала являются критерии. Критерий – это определенный признак (или совокупность признаков), на основании которого осуществляется оценка уровня финансового потенциала развития региона. Критерии определяются путем расчета системы финансовых показателей – как относительных, так и абсолютных.

Об эффективности управления финансовым потенциалом региона можно говорить в том случае, если все индикаторы его оценки соответствуют своим предельным (рекомендованным) значениям. То есть, индикатор – это определенный показатель, который демонстрирует количественные и качественные характеристики состояния финансового потенциала развития региона.

Подводя итоги, отметим, что управление финансовым потенциалом развития региона – это непрерывный процесс, который позволяет на основе принятия оперативных, тактических и стратегических решений содействовать социально-экономическому развитию региона и росту уровня его конкурентоспособности.

Действие механизма управления финансовым потенциалом развития региона должно быть направлено на:

- управление формированием финансового потенциала и его составляющих (бюджетного потенциала, финансовых потенциалов субъектов хозяйствования, домохозяйств, финансово-кредитных учреждений, внешних инвесторов), что предполагает эффективное формирование доходной и расходной частей местных бюджетов, содействие развитию предпринимательской и инвестиционной активности, создание приемлемых условий формирования финансовых ресурсов домохозяйств, развитие рынков финансовых услуг;

- стимулирование роста финансового потенциала всех субъектов региона через создание благоприятных условий организованного накопления финансовых ресурсов;

- эффективное финансирование расходов субъектов региона через распределение и перераспределение финансовых потоков благодаря повышению результативности их деятельности.

Эффективное действие механизма управления финансовым потенциалом развития региона предусматривает удовлетворение потребностей его субъектов на принципах самодостаточности, обеспечивает оптимальный запас финансовой прочности для противостояния внутренним и внешним угрозам, создает материальную основу для социально-экономического развития.

Литература

1. Барулин, С.В. Финансы : учебник / С.В. Барулин. – М. : КноРус, 2010. – 640 с.
2. Василик, О.Д. Державні фінанси України : підручник / О.Д. Василик, К.В. Павлюк. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 608 с.
3. Вахович, І.М. Фінансова спроможність регіону : діагностика та механізми забезпечення : Навчальний посібник / І.М. Вахович, І.М. Камінська. – Луцьк : Надстир'я, 2009. – 400 с.
4. Голодова, Ж.Г. Формирование и управление финансовым потенциалом региона в целях обеспечения его экономического роста : автореф. дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.10 / Ж.Г. Голодова. – Москва, 2010. – 46 с.
5. Зенченко, С.В. Формирование и оценка регионального финансового потенциала устойчивого развития экономики территории : теория и методология : дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.05; 08.00 / С.В. Зенченко. – Ставрополь, 2009. – 316 с.
6. Івашко, О.А. Концептуальні основи фінансового механізму / О.А. Івашко // Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки. – 2010. – № 4. – Розділ V. Гроші, фінанси і кредит. – С. 65–71.

7. Конярова, Э.К. Управление воспроизводством финансового потенциала (на примере Удмуртской Республики) : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05; 08.00.10 / Э.К. Конярова. – Ижевск, 2005. – 24 с.
8. Миляков, Н.В. Финансы : учебник / Н.В. Миляков. – 2 е изд. – М. : ИНФРА М, 2004. – 543 с.
9. Опарін, В.М. Фінанси (Загальна теорія) : Навчальний посібник / В.М. Опарін. – вид. 2-ге, доп. і перероб. – К. : КНЕУ, 2005. – 240 с.
10. Финансы : Учебник для вузов / Под ред. В.М. Родионовой. – М. : Финансы и статистика, 1995. – 431 с.
11. Фінанси : підручник / С.І. Юрій, В.М. Федосов, Л.М. Алексеєнко [та ін.] ; за ред. С.І. Юрія, В.М. Федосова. – К. : Знання, 2008. – 611 с.

Черниговский государственный
технологический университет

Поступила в редакцию 01.07.2014

Методические подходы к оценке эффективности стимулирования инновационной деятельности

Н.П. Климова

Исследуются возможности оценки экономической эффективности прямых и косвенных методов стимулирования инновационной деятельности, приводятся различные методики оценки, предлагается авторский подход оценки эффективности стимулирования инновационной деятельности для государства и предприятия.

Ключевые слова: стимулирование инноваций, налоговые стимулы, налоговые льготы, выручка от реализации инновационной продукции, эффективность стимулов

The possibility of evaluating the economic efficiency of direct and indirect methods of innovation is investigated. Different approaches to such evaluation are given. The approach to evaluating the effectiveness of innovation for the state and enterprises is proposed.

Keywords: encourage innovation, tax incentives, tax credits, revenues from the sale of innovative products, effectiveness of incentives.

Перевод экономики на инновационный путь развития в условиях резкого возрастания числа хозяйствующих субъектов, использующих негосударственную форму собственности, должен предполагать государственное стимулирование их привлечения к участию в научно-инновационных процессах. Государство должно активно формировать, регулировать и поддерживать наиболее эффективные механизмы возникновения, распространения и использования инноваций в экономике, их коммерциализации.

В последние годы все чаще говорится о том, что белорусские предприятия не привлекательны для инвесторов. Уровень обновления основных средств низкий, доходность основной деятельности также невысокая. Удельный вес убыточных организаций в 2013 г. увеличился по сравнению с 2012 г. на 3,9 п.п и составил 9,1 %. В Республике Беларусь в 2013 г. неизменным остался удельный вес отгруженной инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции предприятиями промышленности – 17,8 %. Главными источниками финансирования инноваций в Беларуси являются средства бюджетов и собственные источники.

В Республике Беларусь осуществляется постепенный переход от прямого бюджетного финансирования инновационной деятельности к методам косвенного стимулирования инноваций. Запланированные расходы республиканского бюджета на научную, научно-техническую и инновационную деятельность в части реализации инновационных проектов, организации деятельности и развития материально-технической базы субъектов инновационной инфраструктуры на 2014 г. составляют 2118,8 млрд. руб., что на 194,4 млрд. руб. меньше, чем запланированные бюджетом расходы на инновации в 2013 г. Происходит постепенный переход к косвенному стимулированию инновационного развития посредством установления налоговых льгот производителям инновационной продукции и субъектам инновационной инфраструктуры. Налоговые льготы, как формы практической реализации стимулирующей функции налогов, служат одним из инструментов налогового стимулирования модернизации экономики. Под налоговыми льготами, как правило, понимается снижение налоговых ставок или сужение налоговой базы, уменьшающие налоговые обязательства экономических агентов.

В последние годы наметилась тенденция к расширению перечня налоговых льгот и освобождений по основным налогам. Налоговый кодекс был дополнен возросшим числом новых положений, устанавливающих налоговые льготы.

Так, действуют такие методы косвенного стимулирования инновационной деятельности, как освобождение от налогообложения прибыли организаций, полученной от реализации инновационных товаров собственного производства (в соответствии с перечнем, определенным Советом Министров); до 1 января 2016 г. действует освобождение от уплаты налога на недвижимость и земельного налога для научных организаций, научно-технологических

парков, центров трансфера технологий; освобождены от обложения ввозными таможенными пошлинами и НДС ввозимые резидентами оборудование, приборы, материалы и комплектующие изделия, предназначенные для выполнения научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. С 2012 г. появилась возможность минимизировать налог на прибыль, используя такой инструмент, как амортизационная премия. С 2014 г. вместо амортизационной премии введен термин «инвестиционный вычет». Если амортизационная премия представляла собой отсрочку по уплате налога на прибыль, то инвестиционный вычет – это затраты, учитываемые при исчислении налога на прибыль дополнительно к суммам амортизации основных средств. Применение инвестиционного вычета никак не отражается в бухгалтерском учете. Более того, затраты на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и опытно-технологические работы, зарегистрированные в государственном реестре таких работ, могут отражаться в затратах по производству и реализации с применением повышающего коэффициента до 1,5 включительно.

Таким образом, с увеличением количества стимулов к инновациям возрастает внимание к вопросам эффективности использования выделяемых на эти цели ресурсов.

Существуют разные подходы к оценке эффективности стимулирования инновационной деятельности, однако ни один из них не позволяет оценить все возможные эффекты от полученных стимулов как на уровне государства, так и на уровне предприятия.

Таблица 1 – Существующие методические подходы к оценке эффективности стимулирования инновационной деятельности

Автор	Суть подхода
Калачева О.С. [1]	Эффективность налогового стимулирования инновационной деятельности на микроуровне ($\mathcal{E}$) определяется по формуле (1): $\dot{Y} = \frac{\Delta \hat{I}}{C_F}, \quad (1)$ где ΔO – прирост объема реализованной предприятием инновационной продукции в денежном выражении за отчетный (налоговый) период, руб.; Z_F – объем денежных средств, высвобождаемых у предприятия в результате реализации методов налогового стимулирования, направляемых на осуществление затрат, связанных с действием факторов инновационной деятельности и обеспечивших прирост объема инновационной продукции; учитываются в том отчетном (налоговом) периоде, в котором они были произведены, руб. Эффективность налогового стимулирования на макроуровне ($\mathcal{E}_T$) рассчитывается по формуле (2): $\dot{Y}_A = \frac{\Delta \hat{I}_A}{C_A}, \quad (2)$ где ΔO_T – прирост объема реализованной инновационной продукции в денежном выражении, исчисленный в масштабах страны, руб.; Z_T – объем затрат, которые несет государство в результате реализации методов налогового стимулирования и направляемых хозяйствующими субъектами на осуществление затрат, вызванных действием факторов инновационной деятельности, руб.
Марков В.В. [2]	Предложен аналитический метод, в основе которого лежит классическая модель множественной регрессии. Делается допущение, что уровень расходов на исследования и разработки в период времени t является функцией от целого ряда переменных. Такими переменными могут быть уровень расходов на исследования и разработки в предыдущем периоде, ожидаемые денежные потоки, ожидаемый уровень спроса на продукцию, инфляция, и т. д. Строится уравнение, которое в наиболее общем виде выглядит следующим образом: $Y_t = a_0 + a_1 \times x_1 + a_2 \times x_2 + a_3 \times x_3 + a_4 \times x_4 + u, \quad (3)$ где Y_t – уровень расходов на исследования и разработки в периоде времени t; a_0 – константа, отражающая нефункциональную связь между результирующей переменной и факторами; a_1 – коэффициент значимости, выражающий дополнительные расходы на исследования и разработки, вызванные введением соответствующей льготы; x_1 – фиктивная переменная, равная «1», если налоговая льгота доступна, и равная «0», если нет. Данная переменная вводится для того, чтобы зафиксировать коэффициент значимости, вес фактора «наличие налоговой льготы» в росте расходов на исследования и разработки;

Окончание Таблицы 1

Автор	Суть подхода
	$a_2 \dots a_4$ – коэффициенты значимости переменных $x_1 \dots x_4$; u – стохастическая (вероятностная) ошибка. Далее, используя корреляционно-регрессионный анализ и программные средства обработки данных оценивается, сколько в среднем процентов прироста в расходах на исследования и разработки было вызвано введением конкретной льготы ($a_1 \times x_1$).
Козловская Э.А., Яковлева Е.А., Бучаев Я.Г., Гаджиев М.М. [3] Иванова Н.И. [4]	Использование В-индекса для оценки степени привлекательности («щедрости») налогового субсидирования в разных странах и сравнения стран по этому показателю. В-индекс показывает относительную привлекательность расходов на инновационное развитие при существующей системе налогообложения. Он сравнивает 1 денежную единицу расходов на инновационное развитие и 1 единицу доходов компании после вычета налогов. В числителе – единица чистых расходов на инновации, в знаменателе – единица чистых доходов компании: $B_{index} = \frac{1 - Z \times U}{1 - U}, \quad (4)$ где U – налоговая ставка на корпоративный доход, Z – степень включения расходов на инновации в расчет налога на прибыль. Если расходы на инновации полностью вычитаются из налогооблагаемой базы, то $Z = 1$, а $B = 1$. В случае, если применяется амортизация основного капитала, занятого в инновационной деятельности – $Z < 1$, а $B > 1$. Если налоговая скидка предусматривает списание большей суммы, чем было реально потрачено на ИР, то $Z > 1$, а $B < 1$. Также предлагается использовать показатель налоговых субсидий (S) на инновационную деятельность, который свидетельствует о степени участия государства в инновациях путем предоставления хозяйствующим субъектам налоговых преференций. Данный показатель рассчитывается по формуле (5): $S = 1 - B_{index}, \quad (5)$ Чем выше значение показателя налоговых субсидий, тем больше степень регулирующего воздействия государства на инновационную деятельность.
Ульянов О.В. [5]	Оценку экономической эффективности государственного стимулирования инновационной деятельности на макроуровне предлагается проводить на основе исследования динамики показателя экономической добавленной стоимости, рассчитываемого по формуле (6): $EVA = (P - N) - IC \times WACC, \quad (6)$ где P – прибыль предприятия от операционной деятельности предприятия, руб.; T – налоги и другие обязательные платежи, руб.; IC – затраты на инновации, руб.; $WACC$ – средневзвешенная стоимость капитала, %. Положительное значение EVA означает прирост рыночной стоимости по сравнению с балансовой стоимостью чистых активов и эффективную реализацию стратегии инновационного роста. При отрицательном или нулевом значении EVA реализуемая стратегия стимулирования неэффективна.

Предоставление налоговых льгот и освобождений имеет не только прямой эффект, выражающийся в сокращении налоговых доходов бюджета и росте инновационных расходов, но и косвенные эффекты. Оценка косвенного эффекта не может быть однозначной, так как при введении в действие или отмене той или иной налоговой льготы или освобождения поведение налогоплательщиков может измениться таким образом, что затронет сферу действия других мер налоговой политики. Кроме того, часто нельзя установить строгое соответствие между налоговой льготой и целями социально-экономической политики, на которые она направлена. Как правило, для достижения той или иной цели применяется комплекс мер, а одна и та же мера может служить для разных целей.

При проведении оценки действенности налоговых стимулов необходимо учитывать три уровня возможных последствий от их применения (или эффекты первого, второго и третьего порядка):

1 эффект первого порядка – прямое влияние налоговых льгот на прирост расходов на НИОКР, осуществляемых фирмой. Например, вычеты из налогооблагаемой прибыли сумм прибыли, направляемых на финансирование капитальных вложений.

2 эффект второго порядка – влияние налоговых льгот на инновационное поведение фирм. Например, полное освобождение от обложения налогом на прибыль прибыли, полученной от реализации инновационной продукции, приводит к увеличению доли продаж инновационных товаров и услуг и импортозамещению.

3 эффект третьего порядка – влияние налоговых льгот на макропоказатели социально-экономического состояния общества. Например, снижение налога на добавленную стоимость для резидентов парков высоких технологий ведет к активизации их деятельности, созданию и выпуску новых технологий, а следовательно к улучшению благосостояния общества, производительности, прибыльности и т. д.

Конечно, такое деление на три уровня достаточно условно, все эти эффекты взаимосвязаны и могут усиливать друг друга.

Принцип оценки эффективности косвенной поддержки аналогичен оценке эффективности использования прямых методов стимулирования. Общая идея такой оценки состоит в сопоставлении расходов и инициированных ими результатов – дополнительных доходов и пользы для фирм, государства и общества в целом. Поскольку налоговые стимулы представляют собой недополученный налоговый доход государства или ресурсы, которые могли быть использованы в иных формах государственной поддержки, то для оценки эффективности применения налоговых стимулов необходимо, прежде всего, сопоставлять объемы расходов на налоговое стимулирование и результаты, полученные от налоговых стимулов на уровне фирмы и общества в целом.

Оценивать эффективность стимулирования инноваций необходимо одновременно на двух уровнях: на уровне государства (бюджетная эффективность) и на уровне предприятия, получающего налоговые льготы.

Эффективность от осуществления прямого бюджетного финансирования ($\mathcal{E}_\Pi$) инновационной деятельности будет заключаться в том, что прирост объема реализованной инновационной продукции, работ, услуг в стране будет превышать объем прямого финансирования инновационной деятельности за счет бюджетных средств:

$$\dot{Y}_D = \Delta \check{C}D - \check{D}, \quad (7)$$

где $\Delta \Pi$ – прирост инновационных расходов бизнеса (или прирост объема производства или реализации инновационной продукции);

Π – прямые государственные расходы на инновации.

Бюджетная эффективность косвенного (налогового) стимулирования ($\mathcal{E}_K$) будет иметь место тогда, когда налоговые стимулы к осуществлению инноваций будут вызывать меньшие затраты бюджетных средств, чем расходы бюджета в виде прямого финансирования инновационной деятельности. При этом темпы роста производства и реализации инновационной продукции не должны снижаться. То есть эффективность налогового стимулирования для бюджета будет выражаться в сумме экономии бюджетных средств при сохранении (или росте) сложившихся показателей инновационного развития в республике.

Необходимо сравнивать прирост расходов на исследования и разработки, вызванный введением льготы, и потери государственного бюджета от введения льготы. Если первое выше второго, льгота эффективна. Если потери больше, чем соответствующий прирост расходов, то более эффективным представляется прямое финансирование НИОКР (например, через государственный заказ, при условии допущения отсутствия коррупции и прочих внешних факторов):

$$\dot{Y}_E = \Delta \check{C}D - E, \quad (8)$$

где K – сумма недополученных налогов в результате предоставленных льгот.

Сумма недополученных бюджетом налогов в обобщенном виде будет рассчитываться по формуле (9):

$$E = \sum_1^n (C_{iaa} - \dot{N}_{ciaa}) \times \dot{A}, \quad (9)$$

где $1 \dots n$ – налоги, по которым предоставлено снижение налоговых ставок;

$C_{\text{общ}}$ – обычная ставка, применяемая по налогу;

$C_{\text{иннов}}$ – льготная ставка по налогу, применяемая для производителей инновационной продукции;

НБ – налоговая база.

Если $\Delta_B > 0$, то налоговое стимулирование эффективно.

Если $\Delta_B < 0$, то прямое финансирование эффективней, чем налоговое стимулирование.

Эффективность стимулирования инноваций на макроуровне ($\Delta_{\text{И}}$) можно также рассчитать в виде коэффициента по формуле (10), что позволит сравнивать уровень эффективности стимулирования по ряду лет:

$$\dot{Y}_{\text{С}} = \frac{\Delta \hat{A}_{\text{С}}}{\dot{D}_{\text{С}} + E_{\text{С}}}, \quad (10)$$

где $\Delta B_{\text{И}}$ – прирост объема выручки от реализации инновационной продукции, руб.;

ПЗ – прямые затраты государственного бюджета на инновации, руб.;

КЗ – косвенные затраты бюджета на финансирование инноваций (недополученные доходы бюджета в результате предоставления льгот).

Помимо общих оценок налогового стимулирования, возможно еще сравнение видов налоговых льгот по эффективности – какая из них эффективнее. Однозначного ответа здесь нет. Считается, что ответ на этот вопрос зависит от ряда условий, в первую очередь от этапа инноваций.

Например, в 2011 г. в Республике Беларусь применялся вычет из налогооблагаемой базы прибыли, направляемой на финансирование капитальных вложений, а также суммы кредитов и процентов по ним, израсходованных на эти цели. Ставка налога на прибыль составляла 24 %. С 2012 г. такой вычет был отменен, ставка налога на прибыль снизилась до 18 %. Сравним ситуацию после отмены вычета и до отмены как два варианта стимулирования инновационной деятельности и оценим, какой из вариантов более предпочтителен для фирмы. Допустим, что прибыль составила 20 000 млн. руб., а на финансирование капитальных вложений организация направляет 10 % прибыли.

Таблица 2 – Сравнение налоговых льгот по эффективности

Показатели	1 вариант (условия 2011 г.)	2 вариант (условия 2012 г.)
Прибыль	20 000	20 000
Капвложения	2 000	2 000
Налогооблагаемая прибыль	18 000	20 000
Ставка налога на прибыль	24%	18%
Сумма налога на прибыль	4320	3600

Как видно по данным таблицы 2, вариант 2 предпочтительнее для предприятия, сумма налога на прибыль в данном случае значительно ниже. Однако также необходимо учитывать, что изменение законодательства может повлечь изменения поведения хозяйственного субъекта и он, зная, что прибыль, направленная на капитальные вложения, не льготируется, направит на эти цели меньше средств.

Для того, чтобы оценить совокупный эффект от инновационных стимулов для конкретного предприятия, предлагается до и после получения стимулов рассчитывать *интегральный показатель инновационного роста*. По результатам оценки изменения интегрального показателя во времени можно будет судить об эффективности или неэффективности стимулирования.

По сути данный показатель будет отражать уровень инновационного потенциала предприятия. Расчет интегрального показателя инновационного роста (ИР) предлагается по следующей формуле:

$$\check{D} = \sum_1^n E_{\hat{A}} \times D, \quad (11)$$

где $K_{\text{в}}$ – коэффициенты весомости для показателей;

P – расчетное значение показателя.

Показатели, включаемые в расчет интегрального коэффициента инновационного роста, отражены в таблице 3.

Таблица 3 – Основные показатели инновационного роста предприятия

Наименование показателя	Формула для вычисления	Условные обозначения
1 Прирост нематериальных активов ($\Pi_{НА}$)	$\Pi_{НА} = (H_1 - H_0) / H_0 \times 100\%$	H_0, H_1 – стоимость нематериальных активов предприятия на начало и конец года, руб.
2 Прирост чистой (нераспределенной) прибыли ($\Pi_{ЧП}$)	$\Pi_{ЧП} = (П_1 - П_0) / П_0 \times 100\%$	$П_0, П_1$ – чистая (нераспределенная) прибыль предприятия на начало и конец года, руб.
3 Прирост выручки от продаж ($\Pi_{ВП}$)	$\Pi_{ВП} = (B_1 - B_0) / B_0 \times 100\%$	B_0, B_1 – выручка от продаж на начало и конец года, руб.
4 Прирост основных и оборотных активов предприятия (Π_A)	$\Pi_A = (A_1 - A_0) / A_0 \times 100\%$	A_0, A_1 – стоимость активов предприятия на начало и конец года, руб.
5 Показатель гибкости, способность предприятия перераспределять ресурсы с одного вида деятельности на другой для выпуска новых продуктов и услуг (Γ)	$\Gamma = Y_{об} / N \times 100\%$	$Y_{об}$ – устойчивость к обновлению, равная отношению чистой прибыли, направляемой на финансирование новых проектов к собственным активам; N – количество изделий, которое находится на стадии предпроектной подготовки, проектирования и освоения.
6 Доля инновационной продукции в общем объеме произведенной продукции ($D_{ип}$)	$D_{ип} = V_{ип} / V_{оп} \times 100\%$	$V_{ип}$ – объем инновационной продукции, освоенной в производстве; $V_{оп}$ – общий объем произведенной продукции.
7 Доля затрат на науку и научные исследования и разработки в общем объеме затрат предприятия ($D_{из}$)	$D_{из} = V_{из} / V_{оз} \times 100\%$	$V_{из}$ – затраты на науку и научные исследования и разработки; $V_{оз}$ – общий объем затрат предприятия.
8 Обновление производственных фондов ($O_{ф}$)	$O_{ф} = O_1 / O_2 \times 100\%$	O_1 – стоимость вновь введенных основных фондов за определенный период; O_2 – стоимость основных фондов на конец того же периода.
9 Уровень мотивации персонала к проведению инновационной деятельности (M)	$M = I / L \times 100\%$	I – итоговый показатель мотивации персонала (результат анкетирования); L – общее число работников.
10 Изменения образовательного уровня и профессиональной квалификации сотрудников предприятия	$\Delta\Pi_{об} = \Pi_{об1} - \Pi_{об0}$ $\Pi_{об} = (x \times \text{Ч}_в + y \times \text{Ч}_с + z \times \text{Ч}_п) / L \times 100\%$	$\Pi_{об0}, \Pi_{об1}$ – образовательный уровень и профессиональная квалификация сотрудников предприятия на начало и конец года, руб.; $\text{Ч}_в$ – численность персонала с высшим образованием; $\text{Ч}_с$ – численность персонала со стажем работы не менее 5 лет; $\text{Ч}_п$ – численность персонала, которая прошла повышение квалификации за год; x, y, z – степень влияния образования $\text{Ч}_{об}$, стажа работы $\text{Ч}_с$, повышения квалификации $\text{Ч}_п$ на производительность труда ($x+y+z=1$).

Границы значения интегрального показателя инновационного роста представлены в таблице 4.

Таблица 4 – Уровень инновационного роста предприятия

Характеристика инновационного роста	Интервал значений инновационного роста
Высокий инновационный рост	$ИР > 2$
Средний темп инновационного роста	$1 < ИР \leq 2$
Низкий темп инновационного роста	$0 < ИР \leq 1$
Инновационный рост отсутствует	$ИР \leq 0$

Результат комплексной оценки и расчет интегрального показателя служат итоговыми индикаторами, фокусирующими внимание на основных проблемах инновационного роста, и помогают вовремя скорректировать выявленные несоответствия.

Интересы государства, сознательно идущего на снижение налоговой нагрузки хозяйствующих субъектов при осуществлении ими инновационной деятельности, ориентированы на нацио-

нальные интересы страны и заключаются в повышении объемов инновационной продукции и ее доли в общем объеме продаж продукции на внутреннем и мировом рынках; увеличении сальдо экспорта-импорта инновационных технологий; росте объема внутренних затрат на исследования и разработки и их доли в валовом внутреннем продукте; повышении числа отечественных инновационных предприятий и пр. Соответственно, оценка эффективности стимулирования инновационной деятельности на микро- и макроуровне многовариантна и многоаспектна. При проведении такой оценки необходимо учитывать разнообразные эффекты, возникающие у государства в связи с реализацией методов налогового и неналогового стимулирования, а также учитывать, что эффект от некоторых методов стимулирования инновационной деятельности сложно и иногда невозможно оценить количественно (например, оценить степень влияния государственных мер в области развития инновационной инфраструктуры на прирост выручки от реализации инновационной продукции). Эффективность стимулирования инновационной деятельности для предприятия выражается в увеличении показателя инновационного роста. Рост данного коэффициента свидетельствует о благоприятном налоговом климате для обеспечения инновационной деятельности конкретного предприятия.

Литература

1. Калачева, О.С. Развитие методов налогового стимулирования инновационной деятельности в России : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / О.С. Калачева ; ФГБОУ ВПО «Волгоградский государственный университет». – Волгоград, 2012. – 28 с.
2. Марков, В.В. Налоговые льготы как способ стимулирования инновационной деятельности: оценка целесообразности и бюджетной результативности их применения : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.10 / В.В. Марков ; Санкт-Петербургский государственный университет. – Санкт-Петербург, 2010. – 204 с.
3. Козловская, Э.А., Яковлева, Е.А., Бучаев, Я.Г., Гаджиев, М.М. Методические подходы к оценке эффективности научных результатов / Э.А. Козловская, Е.А. Яковлева, Я.Г. Бучаев, М.М. Гаджиев. – Управление экономическими системами. – № 48. – 2012 г.
4. Иванова, Н.И. Налоговое стимулирование инновационных процессов / под. ред. Н.И. Ивановой. – М. : ИМЭМО РАН, 2009. – 160 с.
5. Ульянов, О.В. Развитие методов управления инновационной деятельностью предприятий в условиях стратегии инновационного роста : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / О.В. Ульянов ; Нижегородский государственный архитектурно-строительный университет. – Нижний Новгород, 2011. – 24 с.

УДК: 338.001.36

Устойчивость развития в региональной экономике и применяемая отчетность (на примере Республики Беларусь и Российской Федерации)

В.В. КЛИМУК, И.А. СВЕТКИНА

Проведён системный анализ развития социально-экономического состояния страны (на примере Республики Беларусь). Были выделены виды устойчивости: производственная, социальная, экономическая, эколого-энергетическая. Предложен механизм расчёта частной и интегральной устойчивостей развития страны (региона, отрасли, субъекта хозяйствования). Выполнены расчёты уровней устойчивости развития Беларуси.

Ключевые слова: устойчивость развития, стабильность экономики, социально-экономическая, эколого-энергетическая динамика, уровень роста, экономическая система.

Analysis of the development of the socio-economic condition of the country (The Republic of Belarus) is presented. Types of resistance were identified: industrial, social, economic, ecological and energy. The mechanism of calculating private and integral sustainable development of the country (region, industry, business entity) is given. Calculations of sustainable levels of development of Belarus are described.

Keywords: sustainability, economic stability, socio-economic, ecological and energy dynamics, growth, economic system.

Глобализация экономики, высокие технологии, инновационные достижения создают новые возможности в обеспечении процветания и качества нашей жизни. Однако очевидно, что эти возможности не всегда доступны всему населению планеты и все больше сопровождаются новыми рисками для стабильности окружающей среды. Средства массовой информации одновременно сообщают и о положительных изменениях в жизни человеческого общества, и о растущей бедности миллионов людей, и об ухудшении состояния окружающей среды.

За рубежом в 1990-х гг. наметился курс на устойчивое развитие, цель которого – удовлетворение потребностей нынешнего поколения без ущерба для будущих поколений. Важную роль в достижении этой цели призваны играть организации всех форм и видов как ключевые силы в создании общественных благ. В условиях растущих возможностей с одновременным увеличением рисков и угроз для устойчивого развития общества фундаментом успешных взаимоотношений с заинтересованными сторонами, привлечения инвестиций и других рыночных действий становится открытость организаций по воздействию на экономику, окружающую среду и общество. Следовательно, актуальной становится разработка принципов, понятий и показателей отчетности в области устойчивого развития. Отчетность в области устойчивого развития – это отчетность, охватывающая одновременно экономические, экологические и социальные аспекты деятельности организации [6, с. 19].

Понятие устойчивости – многофакторное и многоплановое. Так, устойчивость предприятия подразделяют на внутреннюю и внешнюю, общую и финансовую. Внутренняя устойчивость – это такое общее финансовое состояние предприятия, когда обеспечивается стабильно высокий результат его функционирования [1, с. 23]. Для ее достижения необходимо активное реагирование на изменение внутренних и внешних факторов. Внешняя устойчивость предприятия при наличии внутренней устойчивости обусловлена стабильностью внешней экономической среды, в рамках которой осуществляется его деятельность. Она достигается соответствующей системой управления рыночной экономикой в масштабах всей страны. Общая устойчивость предприятия достигается такой организацией движения денежных потоков, которая обеспечивает постоянное превышение поступления средств (доходов) над их расходованием (затратами) [2, с. 23]. Вопросами исследования и повышения устойчивости развития организаций (регионов), бухгалтерской отчетности относительно устойчивости развития организаций занимались учёные Сергеев Л.И., Ходос Д.В., Паршуков Д.В.,

Окладский П.В., Мазунина М.В., Головки Е.В., Гарбенуте Л., Жиглей И.В., Кушпов А.В., Пивоварова С.Э., Тарасевич Л.С., Майзель А.И., Пронишин А., Светкина И.А., Самсонова К.В., Буряк В.О., Соколов Я.В., Беспалов М.В., Сорокина Е.М. и другие. В большом экономическом словаре понятие устойчивость рассматривается как стойкость, постоянность, не подверженность риску потерь и убытков [2, с. 895]. Экономическая устойчивость – это динамическое соответствие (адекватность) параметров состояния системы (предприятие) состоянию внешней и внутренней среды, обеспечивающему его эффективное функционирование в условиях возмущающих воздействий [6, с. 177].

Устойчивость социально-экономических систем – способность систем противостоять внешним и внутренним возмущениям, сохраняя равновесие или гомеостатическое состояние, а также структуру, характер функционирования и траекторию движения в течение относительно продолжительного времени [3, с. 9]. Стабилизация – основа устойчивого развития [8, с. 11]. Существуют различные суждения о критериях, показателях и факторах, определяющих устойчивость развития. К их числу относят прибыль, накопления, уровень рентабельности, точку безубыточности, коэффициенты оценки финансового состояния, упущенную выгоду и др. [4, с. 11]. Для оценки устойчивости из статистической бухгалтерской отчетности следует выбрать показатели, которые будут отражать общий уровень экономического изменения региона (страны). Каждый хозяйствующий субъект, отрасль, регион, государство характеризуется устойчивостью, которая бывает комплексной (отражающей общее состояние субъекта в целом) и частной (отражающей одной из направлений функционирования субъекта хозяйствования).

Авторами устойчивость дифференцирована на следующие частные виды:

1) производственная; 2) социальная; 3) экономическая; 4) эколого-энергетическая.

Уровень частной устойчивости (Y) определяется суммированием индексов сравнения ($I_{срj}$) по каждому изучаемому фактору (Φ). Комплексная (интегральная) устойчивость (KY) субъекта хозяйствования (региона, государства) определяется суммарным произведением уровня каждого вида частной устойчивости на коэффициенты их значимости (K_3) (важности, предполагаемого уровня воздействия на состояние исследуемой системы):

$$I_{срj} = \frac{\Phi_{j\phi}}{\Phi_{j\phi}} \quad \text{– при наличии данных за 2 периода} \quad (1)$$

$$I_{срj} = \sqrt[\phi-\phi]{\frac{\Phi_{j\phi}}{\Phi_{j\phi}}} \quad \text{– при наличии данных за } (\phi-\phi) \text{ периодов} \quad (2)$$

$$Y_i = \sum_1^j I_{срj} \quad (3)$$

$$KY = \sum_1^i Y_i \times K_{3i} \quad (4)$$

где i – порядковый номер исследуемого вида частной устойчивости;

j – порядковый номер сравниваемого фактора i -того вида устойчивости;

ϕ , ϕ – значения исследуемых факторов в фактическом (последнем в представленном временном ряду), базовом (первом во временном ряду) временных периодах соответственно.

Для расчёта индексов сравнения – сопоставляя исследуемые факторы устойчивости необходимо учитывать направление их воздействия (положительное или отрицательное) на уровень функционирования изучаемой системы: если воздействие фактора отрицательное, то числитель и знаменатель меняются местами (с целью получить ухудшение состояния системы при увеличении данного фактора и улучшения при его сокращении в фактическом периоде), при положительном направлении воздействия – в числителе размещаем значение фактическое, в знаменателе – базовое (сравниваемое). Индексы сравнения выше 1 соответствуют развитию системы в изучаемом направлении (на основе выбранного фактора), и наоборот: индексы сравнения, получившиеся меньше 1 свидетельствуют об ухудшении анализируемой системы (регрессе) и при расчёте отдельной составляющей устойчивости с учётом коэффициента её значимости меняют свой знак на «-». Такие показатели, как объём производства, валовой региональный (внутренний) продукт, производство теплоэнергии, электроэнергии, заработная плата работников, затраты на охрану окружающей среды, уровень квалификации, уровень образования находят отражение в статистических отчётах о затратах на производство продукции (работ, услуг) (форма 4-ф), по труду (форма 1-т), о производстве

продукции (работ, услуг) (форма 12-п). Показатели же уровня инфляции, затрат на технологические инновации, уровня текучести кадров, уровня безработицы, среднего уровня отпускных, объемов выбросов вредных веществ в данных статистических отчётах не отражаются. Поэтому, авторами предлагается учитывать (отражать) данные показатели в отчётах каждой организации с целью упрощения и ускорения сбора данных по региональной (республиканской, федеральной) устойчивости.

Произведём расчёты динамики частных и комплексной устойчивости за каждый исследуемый период, а также определим общий уровень устойчивости за 2005–2012 гг. Весовые коэффициенты определены на основе метода Фишберна (таблица 1).

Таблица 1 – Расчёты динамичных уровней частной устойчивости комплексной системы функционирования Республики Беларусь

Индексы сравнения частные	2006/2005	2007/2006	2008/2007	2009/2008	2010/2009	2011/2010	2012/2011
1	2	3	4	5	6	7	8
1. Производственная устойчивость:	1,3012708	0,859114	1,242095	-0,59875	0,803264	0,29216	0,561912
Производственная устойчивость по общей значимости 0,2	0,390381	0,257734	0,372629	-0,17962	0,240979	0,087648	0,168574
2. Социальная:	1,1479898	1,10047	1,112868	-0,07308	0,562106	0,55146	0,381331
Социальная устойчивость по общей значимости 0,2	0,229598	0,220094	0,222574	-0,01462	0,112421	0,110292	0,076266
3. Экономическая:	0,2094174	0,48837	0,904917	-0,08171	0,616918	0,634335	0,392268
Экономическая устойчивость по общей значимости 0,3	0,062825	0,146511	0,271475	-0,02451	0,185076	0,1903	0,11768
4. Эколого-энергетическая:	0,1640128	0,39115	0,382844	-0,49031	0,806742	-0,53881	0,293598
Эколого-энергетическая устойчивость по общей значимости 0,2	0,032803	0,07823	0,076569	-0,09806	0,161348	-0,10776	0,05872
Интегральный уровень устойчивости страны	0,716	0,703	0,943	-0,317	0,700	0,280	0,421

На основе выбранных показателей следует отметить, что в бухгалтерском балансе организаций можно определить требуемые для оценки устойчивости – доля физического износа основных средств (амортизацию), стоимость основных фондов, инвестиции в основной капитал, выручка от реализации, прибыль от реализации, кредиторская задолженность, финансовые вложения, иностранные инвестиции. Такие показатели, как объём производства, валовой региональный (внутренний) продукт, производство теплоэнергии, электроэнергии, заработная плата работников, затраты на охрану окружающей среды, уровень квалификации, уровень образования находят отражение в статистических отчётах о затратах на производство продукции (работ, услуг) (форма 4-ф), по труду (форма 1-т), о производстве продукции (работ, услуг) (форма 12-п).

Показатели же уровня инфляции, затрат на технологические инновации, уровня текучести кадров, уровня безработицы, среднего уровня отпускных, объемов выбросов вредных веществ в данных статистических отчётах не отражаются. Поэтому, авторами предлагается учитывать (отражать) данные показатели в отчётах каждой организации с целью упрощения и ускорения сбора данных по региональной (республиканской, федеральной) устойчивости.

Имея представление о факторах воздействия на уровень устойчивости, необходимо привести исходные статистические данные, на основе которых будут рассчитаны частные и интегральная устойчивости.

Расчёты свидетельствуют о том, что наименьший уровень устойчивости наблюдался в кризисном 2009 г., а наивысший – в предкризисном 2008 г. (характеризующийся ростом экономических, производственных показателей, стабильностью показателей социальной, эколого-энергетических). В последнее время (с 2012 г.) отмечается положительная тенденция изменения комплексной устойчивости Республики Беларусь (показатели производственного и социального направления увеличиваются). Произведём расчёты динамики частных и комплексной устойчивости за каждый исследуемый период, а также определим общий уровень устойчивости за 2005–2012 гг.

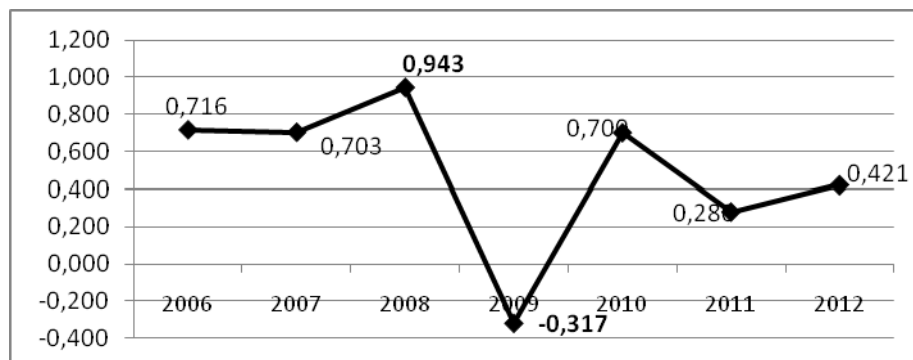


Рисунок 1 – Динамика интегрального уровня устойчивости Республики Беларусь за 2006–2012 гг.

Таким образом, комплексный уровень устойчивости за 2006–2012 гг. в Республике Беларусь наивысшего значения достигли в 2008 г., среднего значения – в 2006, 2007, 2010 гг. С 2012 г. устойчивость системы Республики Беларусь характеризуется ростом, что обусловлено резким улучшением показателей производственной, социальной составляющих устойчивости (таблица 2).

Таблица 2 – Расчёт статичных уровней частной устойчивости комплексной системы функционирования Республики Беларусь за 2005–2012 гг.

Индексы сравнения частные	2005–2012 гг.
1. Производственная устойчивость:	0,551824
1.1. ВВП, млрд. дол. США	1,1085939
1.2. Стоимость основных фондов, млрд. дол. США	1,0552958
1.3. Доля физического износа основных средств в первоначальной их стоимости, %	0,9617393
1.4. Инвестиции в основной капитал, млрд. дол. США	1,1451781
1.5. Затраты на технологические инновации, млрд. дол. США	0,9767829
1.6. Объём выполненных научно-технических работ, млн. дол. США	1,4136738
Производственная устойчивость по общей значимости 0,2	0,16555
2. Социальная:	0,7638
2.1. Средний размер назначенных пенсий, дол. США	1,1232537
2.2. Уровень безработицы, %	0,8547514
2.3. Уровень образования (число студентов ВУЗов, тыс. студентов)	1,0161319
2.4. Уровень здравоохранения (численность врачей-специалистов, тыс. чел. на 10000 чел. населения)	1,0122023
2.5. Бюджет прожиточного минимума, дол. США	1,0571501
2.6. Уровень рождаемости, на 1000 чел. населения	1,037949
2.7. Уровень экономически активного населения (в численности населения в трудоспособном возрасте), %	1,0090119
Социальная устойчивость по общей значимости 0,2	0,15276
3. Экономическая:	1,138
3.1. Среднемесячная заработная плата, дол. США	1,1041914
3.2. Денежные доходы населения, млрд. дол. США	1,1119651

Окончание Таблицы 1

Индексы сравнения частные	2005–2012 гг.
3.3. Индекс потребительских цен, %	1,0538209
3.4. Чистая прибыль организаций, млрд. дол. США	1,1583426
3.5. Рентабельность продаж, %	1,0210043
3.6. Кредиторская задолженность, млрд. дол. США	1,1188063
3.7. Иностранные инвестиции в экономику РБ, тыс. дол. США	1,3432509
3.8. Внешнеторговый оборот, млрд. дол. США	1,1601495
Экономическая устойчивость по общей значимости 0,3	0,3414
4. Эколого-энергетическая:	-0,089
4.1. Выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух, тыс. т.	1,0101263
4.2. Затраты на охрану окружающей среды, млн. дол. США	1,070632
4.3. Производство электроэнергии млн. кВт*ч.	0,9992508
4.4. Производство теплоэнергии тыс. Гкал.	0,9959489
4.5. Лесовосстановление и лесоразведение, га.	0,9308635
Эколого-энергетическая устойчивость по общей значимости 0,2	-0,0178
Интегральный уровень устойчивости страны	0,642

Полученные результаты свидетельствуют о недостаточном уровне комплексной устойчивости и её составляющих. В будущем планируется повышение комплексной устойчивости Республики Беларусь путём наращивания приоритетных позиций развития экономики, социальной среды, эколого-энергетической ситуации в стране.

Литература

1. Беспалов, М.В. Оценка финансовой устойчивости организаций по данным годовой бухгалтерской отчетности / М.В. Беспалов // Финансовый вестник : финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учёт. – 2011. – № 4. – С. 23–26.
2. Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. – М. : Институт новой экономики, 2008. – 1244с.
3. Головкин, Е.В. Дефиниции устойчивости экономической системы [Текст] / Е.В. Головкин // Молодой ученый. – 2013. – № 5. – С. 283–285.
4. Мазунина, М.В. Механизм устойчивого социально-экономического развития региона : на примере Кировской области : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / М.В. Мазунина; Всерос. заочн. фин.-эк. институт. – М., 2012. – 22 с.
5. Министерство статистики и анализа Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа : www.belstat.gov.by. – Дата доступа : 02.05.2014.
6. Окладский, П.В. Соотношение понятий экономической несостоятельности и устойчивости предприятий / П.В. Окладский // Лесной журнал. – 2000. – № 5–6. – С. 176–180.
7. Сорокина, Е.М. Отчётность организаций в области устойчивого развития / Е.М. Сорокина // Всё для бухгалтера. – 2011. – № 7. – С. 19–24.
8. Ходос, Д.В. Экономический механизм обеспечения устойчивого развития сельскохозяйственного производства региона : автореф. дис. ... докт. экон. наук : 08.00.05 / Д.В. Ходос; Рос. гос. аграрн. ун-т. – М., 2009. – 42 с.

Малый и средний бизнес в условиях глобализации мировой экономики

Лю Сяомэй

Выявлены роли и тенденции развития малого и среднего бизнеса (далее – МСБ) в мировой экономике. Выявлены факторы, определяющие необходимость трансформации государственного регулирования МСБ в условиях глобализации мировой экономики. Проанализирован опыт государственного регулирования и поддержки тех стран, где успешно функционирует МСБ, что позволило разработать более эффективную систему, стимулирующую МСБ и в КНР и Республике Беларусь.

Ключевые слова: малый и средний бизнес, государственная поддержка, глобализация мировой экономики, инновационная деятельность, экспортная деятельность, инструменты государственного регулирования, международный опыт.

The role and trends of development of small and medium enterprises (hereinafter – SMEs) in the global economy are revealed. The factors that determine the need for the transformation of state regulation of SMEs in a globalizing world economy are shown. The experience of state regulation and support of those countries where SMEs operate successfully, that allows us to develop a more effective system which stimulates SMEs in the PRC and the Republic of Belarus are analyzed.

Keywords: small and medium business, state support, globalization of the world economy, innovation, export activity, instruments of state regulation, international experience.

Глобализация мировой экономики ведет к изменениям в характере мирового производственного процесса, способствует углублению международного разделения труда и усилению научно-технического прогресса, а также значительно ускоряет процесс интернационализации деятельности хозяйственных субъектов. Глобализация мировой экономики открывает перед субъектами хозяйствования новые возможности для расширения бизнеса. Малый и средний бизнес (МСБ) в условиях глобализации оказывается более мобильным, способен оперативно адаптироваться к изменениям конъюнктуры рынка, активно внедряет новые технологии, нередко успешно конкурирует с крупным бизнесом.

Малый и средний бизнес в современной хозяйственной жизни можно рассматривать не только как предпринимательскую деятельность субъектов хозяйствования разных форм собственности с целью получения прибыли (дохода) посредством производства или продажи традиционной и инновационной продукции, оказания услуг, но и как самостоятельный сектор, несущий определенную экономическую и социальную ответственность в экономике, *обладающий значительным инновационно-производственным и экспортоориентированным потенциалом*. МСБ обеспечивает стабильность социально-экономического развития, создавая новые рабочие места и насыщая рынок теми товарами и услугами, которые дополняют систему общественного потребления.

При освоении зарубежных рынков МСБ действует как самостоятельно, так и вступает во взаимодействие с большими предприятиями, т. е. в качестве субподрядчиков крупных фирм в соответствии с контрактами. Благодаря разнообразию форм функционирования, субъекты МСБ в значительной мере способствуют оживлению международной торговли. Для подтверждения этого можно сослаться на конкретные примеры их участия во внешних связях МСП. Так, в Японии показатель участия МСБ во внешнеэкономической деятельности находится на среднем уровне (50 % общего объема экспорта), а Италия входит в группу стран верхнего эшелона участия (65 % и более от общего объема экспорта). Во Франции и Италии в секторе обрабатывающей промышленности экспортная доля МСП почти такая же, как и экспортная доля больших предприятий. Что касается стран с переходной экономикой, то их доля в экспорте еще больше: в Южной Корее – 40 %, в развивающихся странах Восточной Азии – около 40 % [11], [12].

Следует отметить, что субъекты МСБ играют важную роль в развитии наукоемких высокотехнологичных производств, в быстром освоении новшеств. Так, по данным ОЭСР в настоящее время во Франции малые предприятия создают до 30 % значительных изобретений, в Англии – 28 %, а в США 60 % инновационной продукции создается предприятиями МСБ, на которых сосредоточено около 40 % технического персонала страны. В Индии уже функционирует 12 млн. малых предприятий, которые вырабатывают до 50 % общего объема продукции промышленности. В КНР малый и средний бизнес обеспечивает более 60 % национального ВВП, свыше 50 % налоговых поступлений, создает более 75 % рабочих мест и 62,8 % общего объема экспорта в стране [4, с. 16–20], [9], [10, с. 240–241], [13, с. 11], [15, с. 59].

Как показывает мировая практика, по доле МСБ в общем количестве предприятий, занятости и ВВП они занимают доминирующие позиции во многих странах (таблица 1).

Таблица 1 – Тенденции развития МСБ и его вклад в национальную экономику некоторых странах

Страна	Доля МСБ в общем количестве предприятий (%)		Доля МСБ в общем количестве занятости (%)		Доля МСБ в структуре ВВП (%)		Доля МСБ в экспорте (%)	
	конец 1990-х – начало 2000-х гг.	2010–2012 гг.	конец 1990-х – начало 2000-х гг.	2010–2012 гг.	конец 1990-х – начало 2000-х гг.	2010 – 2012 гг.	конец 1990-х – начало 2000-х гг.	2010 – 2012 гг.
США	85–86	97,6–98,2	42–45	58–60	42–45	50–52	28–30	37–40
Япония	88–90	98,5–99,7	58–60	75–78	45–48	52–55	28–32	38–40
ЕС	86–87	97,5– 98,4	55–58	70–72	50–55	65–68	45–50	68–70
Германия	87–88	98,5–99,7	50–52	66–69	42–46	55–57	38–40	50–52
Италия	89–90	98– 99,8	55–58	70–73	46–50	58–60	42–48	58–60
Великобритания	82–85	98– 99,2	38–40	50–52	42–46	53–56	35–40	48–52
Франция	82–85	98– 99,6	40–45	58–60	46–50	55–57	36–42	48–50
Китай	70–75	98–99	50–55	70–75	36–42	58–60	38–40	65–68
Россия	20–25	40–42	15–18	35–37	10–12	23–25	15–20	38–40
Беларусь	8–12	25–28	13–16	35–38	7–10	20–23	12–18	42–46

Примечание – Источник: собственная разработка на основе [1], [2, с.88–90], [3], [8], [15, с. 59], [18, с. 6]

Как видим, что МСБ количественно преобладает в национальных экономиках. Он демонстрирует свою самостоятельную и достаточно успешную траекторию хозяйственного развития. Сравнительная статистика различных стран позволяет сделать вывод: чем более существенную роль играет в национальной экономике МСБ, тем выше экономические показатели развития этой страны и конкурентоспособности предприятий на мировом рынке.

Следует отметить, что развитие МСБ не может происходить стихийно и требует от субъектов МСБ профессионального подхода к анализу рынка и повышению конкурентоспособности продукции как на внутреннем, так и на внешнем рынках.

Как известно, глобализация мировой экономики, с одной стороны, создает возможности развития МСБ; с другой стороны, имеет и негативные последствия, к которым можно отнести: неравномерное распределения преимуществ глобализации между странами; усиление конкуренции и нестабильности в условиях высокой степени взаимозависимости национальных экономик; постоянно меняющаяся рыночная конъюнктура, высокие темпы совершенствования производственных и технологических процессов, предполагающих увеличение затрат на научно–исследовательские и опытно–конструкторские разработки. Так, около 50 % малых предприятий закрываются в первые два года деятельности, а полностью успешными к своему 10-летнему рубежу оказываются лишь 15 % малых предприятий. В разных странах эта динамика различна. В США 68 % предприятий МСБ закрываются в первые 5 лет, продолжительность жизни 13 % предприятий составляет более 10 лет. Средняя продолжительность жизни МСБ в Японии и Европейских странах – 12 лет, в КНР – 3,7 года. Более 60 % негосударственных предприятий в КНР терпят банкротство в течение пяти лет [3], [6], [16], [19]. Исследуя выживаемость МСБ в условиях глобализации в разных странах, можно выделить ряд внутренних и внешних факторов, определяющих необходимость трансформации государственного регулирования МСБ в условиях глобализации. Они представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Факторы, определяющие необходимость трансформации государственного регулирования МСБ в условиях глобализации

Внутренние факторы	
– низкий уровень менеджмента предприятий; – недостаточность собственных оборотных средств; – устаревшее оборудование и технологии; – трудности привлечения квалифицированных служащих.	
Внешние факторы	
На национальном уровне	– несовершенство нормативно-правовой базы; – уровень инфляции; – платежеспособный спрос населения; – высокие налоговые ставки; – недостаточно высокий уровень финансовой поддержки; – высокая арендная плата; – высокие административные расходы; – повышение цен на сырье и рабочую силу; – неблагоприятное отношение общества к частному сектору.
На мировом уровне	– рост издержек производства и выхода на внешний рынок; – увеличение давления инфляции; – подъем торгового протекционизма; – увеличение технических и экологических барьеров; – блокирование ценовой конкуренции антидемпинговым законодательством и расследованием; – последствия финансово-экономического кризиса; – обострение конкуренции на мировом рынке; – политические риски, риск экологического протекционизма, валютный риск, риск кредитования, риск непредвиденных обстоятельств (форс-мажор).

Примечание – Источник: собственная разработка

Вышеуказанные внутренние и внешние факторы связаны не только со слабой выживаемостью МСБ, но и зачастую с некомпетентным вмешательством государства в происходящие экономические процессы. Это, в свою очередь, вызывает необходимость трансформации государственного регулирования и поддержки МСБ в новой экономической среде.

С целью обеспечения ускоренного и устойчивого развития МСБ в условиях глобализации и финансового кризиса правительства многих стран активно оказывают существенную поддержку субъектам МСБ, которые объективно не могут выдержать конкуренции с предпринимателями крупного бизнеса. Для создания эффективного механизма стимулирования развития МСБ более эффективными выступают экономические методы, предусматривающие разработку налоговой, финансовой, страховой, информационной, амортизационной и других научно обоснованных экономических политик.

Снижение налоговой нагрузки у субъектов МСБ в настоящее время является важнейшим косвенным методом поддержки и стимулирования МСБ во многих странах. Так, льготы для начинающих субъектов: отсрочка по уплате налога на прибыль на срок от 1-го до 2-х лет (США, Франция, Швейцария и др.) до 5 лет (Словакия). В Австрии и Германии у субъектов, которые в течение трех лет показывают убытки, может быть отозвана лицензия [20].

В мире принята практика специализированных государственных кредитных организаций (так называемых банков развития) с целью финансового содействия в реализации инвестиционных проектов МСБ. В целях облегчения экономического состояния многих экспортноориентированных МСП, пострадавших от резкого падения объемов продаж на мировых рынках. Правительства Канады, Чили, Дании и др. начали активнее использовать такие инструменты, как предоставление экспортных кредитов и расширение гарантийных обязательств. Более энергично применяют механизм страхования экспортных кредитов такие страны, как Германия, Новая Зеландия и Нидерланды и др., правительства предоставляют инвестиционные кредиты для улучшения качества ассортимента товаров и услуг.

Главными приоритетами государственной политики в области поддержки МСБ в условиях глобализации экономики становятся преимущественное стимулирование высокотехнологичной и наукоемкой деятельности, кооперация МСП с крупными предприятиями и встраивание отечественных предприятий в технологические цепочки глобальной экономики с целью повышения конкурентоспособности отечественных производств. Следует отметить, что страны с переходной экономикой заметно отстают от экономически развитых стран по объему и темпам инвестирования в инновационную сферу. Если в Швеции государственные расходы на научно-прикладные исследования составляют 3,3 %, а расходы частных фирм – 1,0 % ВВП, в США – 0,8 и 2 %, в Германии – 0,7 и 1,8 %, во Франции – 0,8 и 1,2 %, то в Чехии 0,5 и 0,8 %, в Венгрии – 0,6 и 0,4 %, в Польше – 0,4 и 0,2 % соответственно [14]. Реализация Программы поддержки уже приносит ощутимые успехи, по некоторым оценкам, доля чешских комплектующих в совокупных затратах транснациональных компаний, действующих в Чехии, таких, как Bough, Siemens и др., составляет от 15 до 80 % [7, с. 115].

В русле тенденций развития МСБ во всех странах большое внимание уделяется стимулированию интернационализации его деятельности. Основой эффективной ВЭД субъектов МСБ и залогом экономической безопасности страны в условиях движения к открытой экономике является активная экспортная политика и развитие экспортного потенциала. В мировой практике используется широкий набор инструментов для стимулирования развития ВЭД субъектов МСБ. Классификация мер регулирования ВЭД, основана на применении тарифных мер (пошлин) и нетарифных мер (квот, лицензий). В соответствии с данными мерами проводится прямое и косвенное субсидирование экспортёров в сфере МСБ, различные тарифные льготы, освобождение от пошлин, снижение ставок по кредитам, государственное финансирование НИОКР, информационное обеспечение, государственные закупки новой продукции, система лицензирования и сертификации [5, с. 65], [15, с. 3].

Исследования основных форм поддержки МСБ при выходе на внешние рынки в развитых странах показали, что в настоящее время функционирует мощная система государственной поддержки, представляющая собой развитую скоординированную структуру центральных и местных органов власти, государственные программы по финансовой, информационной, консультационной поддержке экспортоориентированных предприятий, а также эффективно взаимодействующая инфраструктура поддержки экспорта МСП.

Изучение стратегии, тактики и конкретных механизмов государственного регулирования МСБ в наиболее развитых странах мира позволяет выявить общие элементы, присущие каждой из этих стран, а также возможности их использования при разработке практических рекомендаций по совершенствованию системы государственного регулирования в других странах, в том числе в Китае и Республике Беларусь, идущих по пути рыночных преобразований. Безусловно, комплекс национальных мер государственного регулирования МСБ должен определяться его целями конкретно в каждой стране и учитывать уникальное историческое, социальное, экономическое и культурное положение каждой страны.

Усиление конкуренции на мировых рынках обуславливает качественные изменения в системе организации и управления бизнесом, который должен адаптироваться к постоянно меняющимся условиям в обострившейся конкурентной борьбе на международном уровне.

В условиях возрастающей международной конкуренции по приоритетным направлениям государственной поддержки МСБ *в первую очередь* необходимо развивать инновационную и транснациональную деятельность, акцентировать внимание на производстве качественно-брендовой и экологичной продукции с целью повышения долгосрочной конкурентоспособности предприятий МСБ как на национальном, так и на мировом рынках.

Во-вторых, правительствам как КНР, так и Республики Беларусь необходимо совершенствовать систему государственного регулирования МСБ, в том числе нормативно-правовой, экономической и инфраструктурной поддержки. Их можно свести к следующему:

– правомерно выделить блок взаимосвязанных законов и подзаконных нормативных актов и государственных органов, регулирующих МСБ: устранение по возможности дублирования функций государственных органов в сфере МСБ; усиление контроля государства в

области качества в целях повышения конкурентоспособности и имиджа предприятий МСБ; обеспечение равных с государственным сектором возможностей использования ресурсов для субъектов разных форм собственности; упрощение административных процедур в сфере регулирования налогообложения, лицензирования, ценообразования; совершенствование законодательства в соответствии с международными нормами, регламентирующими внешне-экономическую деятельность МСБ с целью улучшения инвестиционного климата; осуществление более эффективного взаимодействия соответствующих органов государственной власти всех уровней с союзами и объединениями предпринимателей для учета позиции и мнений субъектов МСБ при принятии решений; усиление роль государства в экспортном и инвестиционном страховании рисков, включая риски колебаний валютных курсов.

– для создания более благоприятного климата эффективного ведения МСБ необходимо использовать такие экономические инструменты, как повышение роли и значимости частного сектора в экономике на основе приватизации государственной собственности; дифференцирование налоговых ставок; расширение льгот для субъектов МСБ, ориентированных на развитие инновационной и экспортной деятельности; активное освоение разнообразных финансовых услуг и расширение масштабов и предметов залога коммерческих банков, включая нематериальные активы (патент, бренд, техника и т. п.) с целью расширения каналов финансирования субъектов МСБ.

– необходимо усилить инфраструктурную поддержку: предоставить услуги бесплатного консультирования по законодательным, техническим, организационным, финансовым проблемам для начинающих и действующих предпринимателей на различных этапах развития МСБ; организовать подготовку предпринимателей МСБ в области маркетинговых исследований зарубежных рынков, поиска и подбора зарубежных партнеров, знания иностранных языков; содействовать установлению межфирменных контактов и повышению квалификации специалистов и административных сотрудников по реализации кластерной политики, экологической безопасности продукции.

Литература

1. Администрация малого бизнеса США // SBA gov [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа : <http://www.sba.gov/about-sba>. – Дата доступа : 15.04.2013.
2. Блинов, А. Условия регулирования малого бизнеса / А. Блинов // Экономист. – 1990. – № 2. – С. 7.
3. Бондарь, А.В. Мировой рынок труда в условиях глобализации и особенности развития его белорусского сегмента / А.В. Бондарь. – Минск : БГЭУ, 2005. – 154 с.
4. Грибкова, Н.Б. Опыт налогового регулирования в зарубежных странах и возможность его использования в России / Н.Б. Грибкова. // Налоговая политика и практика. – 2005. – № 7. – С. 16–23.
5. Данильцев, А.В. Международная торговля : инструменты регулирования : Учеб.-практ. пособие / А.В. Данильцев. – 2-е изд., перераб. – М. : Деловая литература, 2004. – 320 с.
6. Доклад о мировом развитии 2010 (World Development Report 2010) [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа : <http://issuu.com/world.bank.publications/docs/97808213869927/1> – Дата доступа : 21.12.2011.
7. Кузнецова, З. Малое предпринимательство в странах с переходной экономикой : пути стимулирования / З. Кузнецова // Проблемы теории и практики управления. – 2007. – № 10. – С. 106.
8. Малое и среднее предпринимательство в Российской Федерации и Европейском Союзе на современном этапе развития глобальной экономики : аналитический отчет / Enterprise Europe Network. – Москва, Gate2Rubin, 2009 – 340 с.
9. Малый и средний бизнес в странах с переходной экономикой, 2003 г. // Экономическая Комиссия ООН для Европы [Электронный ресурс]. – 2008. – Режим доступа : <http://www.unece.org/indust/sme/ece-sme.htm>. – Дата доступа : 26.05.2008.
10. Мировая экономика и международный бизнес : учеб. для вузов / В.В. Поляков [и др.] ; под общ. ред. В.В. Полякова, Р.К. Щенина. – 5-е изд., стер. – М. : КноРус, 2008. – 681 с.
11. Немова, Л.А. Современный этап развития научно-технического потенциала Канада / Л.А. Немова // США–Канада. Экономика, политика, культура. – 2003. – № 9. – С. 39–46.
12. О развитии предпринимательства и образования Белорусского фонда финансовой поддержки предпринимателей : Постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 28 янв. 1992 г., № 36 // Собр. постановлений Правительства Респ. Беларусь. – 1992. – № 3. – Ст. 34.

13. Симанович, В.Л. Экономика, организация и управление малым бизнесом / В.Л. Симанович. – Минск : Бестпринт, 2007. – 442 с.
14. Стратегия развития предпринимательства в реальном секторе экономики. / Под ред. Г.Б. Клейнера. – М. : Наука, 2002. – 448 с.
15. Усова, О.Е. Направления развития инвестиционной политики Республики Беларусь / О.Е. Усова // Мировая экономика и бизнес-администрирование малых и средних предприятий : материалы 7-го Междунар. науч.-практ. семинара, провод. в рамках 8-й Междунар. науч.-техн. конф. «Наука – образованию, производству, экономике», 4–6 февр. 2010 г. : в 2 ч. / М-во образования Респ. Беларусь, Белорус. нац. техн. ун-т. ; редкол. А.М. Темичев [и др.]. – Минск, 2010. – Ч. 1. – С. 378–383.
16. Франовская, Г.Н. Тенденции развития малого и среднего бизнеса в мировой экономике / Г.Н. Франовская. // Современная экономика : проблемы и решения. – 2010 – № 3 – С. 53–63.
17. Ханцуан Лин. Исследование механизм развития малого и среднего бизнеса в КНР / Ханцуан Лин. – Пекин : Коммерч. изд-во. КНР, 2003. – 924 с.
18. Цыпин, И.С. Мировая экономика : учеб. / И.С. Цыпин, В.Р. Веснин. – М. : Проспект, 2012. – 248 с.
19. Шмарловская, Г.А. Вхождение Республики Беларусь в систему международного регулирования внешней торговли / Г.А. Шмарловская // Белорусский экономический журнал – 2007. – № 1. – С. 60–68.
20. SBA [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа : www.sbaonline.sba.gov. – Дата доступа : 08.10.2013.

УДК: 339.727.22

Международный финансовый капитал в инновационном развитии стран с формирующимися рынками

Н.М. ПРОЦУН

Рассматривается влияние международного финансового капитала на инновационное развитие принимающих стран, дана авторская трактовка понятий «инновационное развитие». На примере стран Центрально-Восточной Европы проанализированы эффекты взаимодействия ТФПГ и стран-реципиентов, приводятся основные пути решения проблем, связанных с формированием благоприятного инвестиционного климата.

Ключевые слова: транснациональные финансово-промышленные группы, инновационное развитие, международный финансовый капитал, прямые иностранные инвестиции, инновации.

The impact of the international financial capital on the innovative development of the recipient countries is examined. The interpretation of such definitions as «innovation development» is given. The effects of cooperation the TFIG and recipient countries are analyzed on the example of the countries of Central and Eastern Europe. The tracks of solution the problems linked with the formation of a favorable investment climate are given.

Keywords: transnational financial-industry groups, innovative development, international financial capital, foreign direct investment, innovation.

Глобализационные процессы XXI в. приводят к появлению новых видов субъектов хозяйствования в международном экономическом пространстве. Расширение интернациональных экономических взаимосвязей требует построения новой глобальной системы сотрудничества и дополнительного нормативно-правового урегулирования. В связи с этим национальные экономики формируют новые системы взаимодействия, которые ориентируются на использование дополнительных ресурсов за счет не только стандартных инвестиционных потоков, но и привлечения финансовых и материальных ресурсов новых предприятий. В настоящее время наиболее прибыльными для каждой экономики считаются активы транснациональных финансово-промышленных групп (ТФПГ).

Аспекты инвестиционного взаимодействия стран и компаний в своих трудах рассматривали такие ведущие иностранные ученые, как Г. Дж. Александер, Дж. Бейли, Н.Г. Ольдерогге, У.Ф. Шарп и др. Говоря о специалистах из постсоциалистических стран, стоит отметить работы Е.В. Бехтеревой, М.И. Бирки, С.С. Иваночко, С.Н. Ильяшенко, Н.И. Обушной, А.А. Пахомова, Д.С. Покрышки, М.В. Пушак, В.Д. Шапиры, В.П. Федорова и др. Они исследовали пути формирования ТФПГ и варианты сотрудничества в рамках их компаний-участниц на международном уровне, однако уделили недостаточное внимание аспектам влияния таких групп на инновационное развитие принимающих стран, что подчеркивает актуальность данного исследования.

Целью статьи являются анализ взаимодействия прямых иностранных инвестиций (ПИИ) и инновационного развития в современных условиях, а также исследование внешних финансовых потоков ТФПГ и их влияние на экономическую ситуацию принимающих стран.

Сегодня прямые иностранные инвестиции выполняют функции системного и непрерывного двигателя прогресса как отдельно в банковском, производственном секторах, так и при их кооперации. В результате формируется международный финансовый капитал (МФК), который представлен транснациональными финансово-промышленными группами. Такой вид интеграции позволяет быстрее привлекать необходимые финансовые ресурсы для создания и внедрения новых технологий, что, в свою очередь, оказывает положительное влияние на технологическое и инновационное развитие страны-реципиента.

Учитывая глобальность этих результатов, рассмотрим такие понятия, как «инновация» и «инновационное развитие». В научной литературе нет единого мнения по поводу трактовки указанных категорий.

Инновация (англ. innovation) – это внедренное новшество, обеспечивающее качественный рост эффективности процессов или продукции, востребованное рынком [1]. Еще австрийский ученый Й. Шумпетер в своей работе «Теория экономического развития» (1912 г.) дал характеристику такому экономическому понятию, как «новые комбинации» («нововведения»), которые позже стали известны как «инновации». Ученый предложил, что новые комбинации – это процессы, связанные с производством товаров и внедрением технологий, проведением реорганизации, открытием новых рынков и источников сырья, направленные на экономическое развитие общества [2, с. 159]. Данное определение можно принять в качестве базового, однако оно требует уточнений, которые были внесены последователями Й. Шумпетера. На данный момент, по мнению авторов, наиболее концептуальной является следующая трактовка: «Инновации – это следствие интеллектуального инвестирования в технический прогресс, направленный на обновление сфер жизни людей (от реального сектора и до сектора услуг) с результатом, ориентированным на достижение устойчивого развития и получение дополнительной ценности (выраженной как в денежном, так и в качественном эквиваленте – лидерстве, прогрессе и т. п.)».

В свою очередь, понятие «инновационное развитие» предполагает путь модернизации системы при использовании новых технико-экономических факторов, что и отличает его от инновационной модели, являющейся способом и методом организации такого пути технических и технологических изменений.

Российский ученый А.А. Масленников считает, что инновационное развитие является экономическим и человеческим измерением формирующегося сегодня постиндустриального общества [3, с. 10]. Это определение весьма абстрактно, хотя и передает масштабность экономического процесса.

Украинские исследователи С.Н. Ильяшенко и Л.Л. Антонюк характеризуют инновационное развитие как стабильный рост потенциала предприятия, отрасли; мобилизацию и совершенствование производственных мощностей. Данная трактовка верна, но по своей сути рассматривает уровень отдельных отраслей, а не государства в целом [4], [5].

Сущность инновационного развития заключается в хозяйствовании потенциально сверхприбыльных отраслей (предприятий), направленном на повышение качества выпускаемой продукции, знаний и навыков персонала за счет инвестиций в научно-исследовательские разработки, реализацию потенциала отрасли, формирование новых свойств системы, которые будут проявляться в получении экономического, социального, экологического, научно-технического и других видов эффектов.

Важно отметить, что привлечение ПИИ и инновационное развитие находятся в прямо пропорциональной зависимости. По данным МВФ, увеличение прямых иностранных инвестиций на 1 % способствует росту ВВП на 0,4 %, поэтому инновационную деятельность МФК можно рассматривать как важный фактор осуществления трансформационных процессов в принимающих странах. Й. Шумпетер считал, что «приемлемой мерой для развития экономики страны и противодействия инфляции является увеличение инвестиций в промышленность» [2, с. 355].

В настоящее время в мировой практике установлено почти 40 видов льгот и поощрений для иностранных инвесторов: финансово-кредитное, фискальное стимулирование, развитие инфраструктурного обеспечения и конкретных проектов, протекционистские меры. Они могут быть сведены как в одном специальном законе, так и в нескольких основных, направленных на регулирование специфической деятельности (банковское дело, права интеллектуальной собственности, фондовые биржи, свободные экономические зоны и промышленные парки). Например, в Хорватии поощрительные нормы определены в одном законе «О стимулировании инвестиций»,

в Румынии они формируются ежегодно при составлении бюджета, в Македонии являются составляющей государственной программы [6]. Такая деятельность приближает законодательную базу государства к международным стандартам и способствует повышению качества функционирования экономики страны, улучшая тем самым ее инвестиционный климат.

Интересен подход российского экономиста-теоретика В.В. Комарова, который отмечает: «Прямые иностранные инвестиции значительно важнее для развивающихся государств, чем для развитых» [7]. В данном случае сложность ситуации в странах с формирующимися рынками заключается в том, что им приходится одновременно проводить системные и структурные изменения, а также заниматься антикризисной макроэкономической стабилизацией. Поэтому привлечение ПИИ приводит к модернизации многих сфер деятельности именно развивающегося государства в его различных сегментах (рисунок 1).

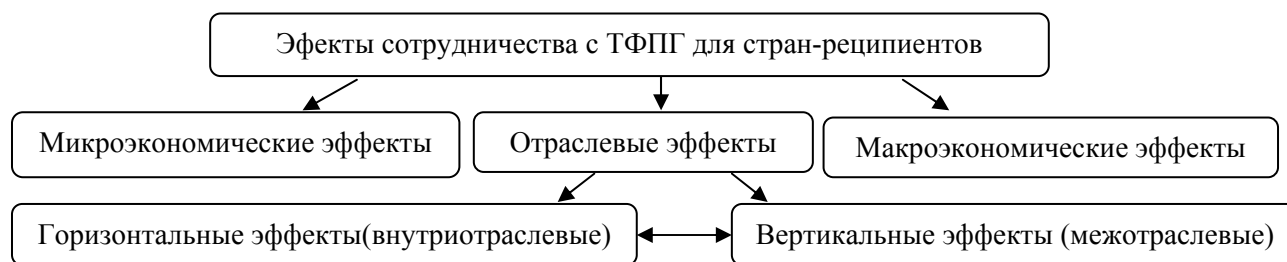


Рисунок 1 – Экономические эффекты от сотрудничества ТФПГ и принимающих стран [8, с. 30]

Микроэкономические эффекты выражаются в изменениях таких показателей, как: доля МФК в общем объеме инвестиций в основной капитал (%); количество новых рабочих мест на предприятиях, созданных с участием иностранных инвесторов; средняя заработная плата на предприятиях с иностранным капиталом (грн., руб.); доля занятых на предприятиях с участием МФК (%); индекс эффективности привлечения МФК и др.

Макроэкономические эффекты определяют следующие показатели: доля иностранного сектора в производстве ВВП (%); доля иностранного сектора в экспорте и импорте товаров и услуг (%); доля платежей от реализации проектов с участием МФК в бюджеты различных уровней и государственные целевые фонды в общей сумме бюджетных поступлений (%); показатель бюджетной эффективности МФК; доля МФК в бюджетных поступлениях от приватизации (%) и т. д.

Отраслевые эффекты можно проследить, исследуя такие показатели, как: коэффициент технологического развития отрасли; индекс транснационализации; доля ПИИ от ТФПГ в высокотехнологичных отраслях (%); доля ТФПГ в высокотехнологичном экспорте/импорте продукции (%) и др.

Мировая практика показывает, что функционирование ТФПГ в принимающих странах может иметь не только положительные результаты, но и отрицательные последствия и даже привести к дефолту (таблица 1). Однако, несмотря на вероятность определенных негативов, положительные результаты деятельности ТФПГ имеют большее значение для реорганизации экономики. Например, в свое время Китай задействовал специальные стимулы в отношении иностранных компаний с целью создания проектов, в которых было заинтересовано как государство, так и предприятие [9]. В результате был принят закон, согласно которому зарубежным корпорациям разрешалось инвестировать в предприятия внутри страны только при условии организации совместной с китайской фирмой компании. В результате европейские, американские, японские и тайваньские производители электронного оборудования смогли закрепиться на внутреннем рынке Китая и предоставлять крупные подряды местным компаниям. Страна заняла второе место в мире (после США) по объему производства электронного оборудования [10].

Таблица 1 – Результаты деятельности ТФПГ в странах-реципиентах [8, с. 30]

Виды эффектов	Положительные	Отрицательные
Микроэкономические	Передача технологий, результатов НИОКР (ноу-хау, новой техники, патентов)	Содействие перемещению ресурсов за границу и нерациональное уничтожение местных сырьевых ресурсов
	Помощь в стратегической реструктуризации компании	Передача устаревшего оборудования и технологий
	Подготовка персонала на уровне, отвечающем уровню материнской компании	Нарушение экологических и санитарно-гигиенических требований
	Передача управленческого, организационного опыта и эффективного корпоративного управления	Проведение репатриационной политики доходов и др.
	Использование преимуществ и секретов материнской компании	
	Расширение ассортимента выпускаемой продукции и др.	
Макроэкономические	Увеличение финансовых ресурсов для развития реального сектора	Монополизация рынка
	Проведение реструктуризации экономики	Возникновение структурных диспропорций
	Мультипликационный эффект в экономике (рост занятости, бюджетных поступлений, платежного баланса при создании или модернизации ориентированных на экспорт и импортозамещающих предприятий и др.)	Уклонение от налогообложения
	Трансфер экономических моделей	Ухудшение платежного баланса и др.
	Изменение места страны в международном разделении труда и т. д.	Навязывание экономически невыгодных и экологически вредных концепций
Отраслевые	Повышение качества выпускаемой продукции	Рост отраслевых диспропорций
	Стандартизация производства и ведения бухгалтерского учета	Ухудшение экологической ситуации
	Модернизация производства	
	Рост темпов прироста производительности труда	
	Повышение эффективности производства	

Одним из важных факторов, способствовавшим вхождению МФК на формирующиеся рынки, стало разрешение на приватизацию национальных предприятий в странах-реципиентах и допуск иностранных инвесторов на национальный рынок. Период проведения таких мероприятий в странах зависел от времени их перехода к рыночной экономике [11, с. 280]. Основное участие в приватизации принял транснациональный капитал, на долю которого приходилось до 80 % всех ПИИ в стране. Однако такая практика имела и негативные последствия. Из-за значительного проникновения иностранного капитала на национальный рынок страна практически лишилась собственного экспортного потенциала – к 2011 г. 90 % венгерского экспорта приходилось на ТНК. Также определенные убытки понесла и Польша, практически весь экспорт которой осуществлялся под товарными знаками других развитых стран. В Румынии французская компания «Renault» после приобретения контрольного пакета местного предприятия «Dacia» перевела всю систему кооперационных связей в Интернет и почти полностью отказалась от местных партнеров в пользу иностранных [12, с. 112].

В качестве примера стран с формирующимися рынками, использовавших снижение налогов на доход корпораций, можно привести Чехию, Венгрию, Турцию, Египет. В числе стран, либерализовавших политику для отдельных отраслей, можно назвать Албанию и Болгарию – для энергетики, Беларусь, Украину и Россию – для банковской сферы [13, с. 226–227]. Лидерами в регионе по количеству привлеченных ПИИ являются Чехия, Словения, Венгрия и Польша.

Использование некоторыми странами стимулирующей инвестиционной политики привело к повышению интереса со стороны иностранных инвесторов и формированию благоприятного инновационного климата. В 2010 г. среди 149 изменений в режимах регулирования ПИИ 101 оказалось эффективным, а 48 были отнесены к неблагоприятным для национальных режимов привлечения МФК и их ПИИ. Положительные результаты в основном

имеют место в развивающихся странах [14]. Так, например, в Венгрии, Чехии и Польше были введены таможенные льготы для НИОКР и субсидии для инфраструктуры. В Польше предусмотрены льготы при инвестировании в некоторые отрасли экономики (высокие технологии, телекоммуникации, биотехнологии, туризм, охрану окружающей среды).

Главной чертой режима привлечения ПИИ в страны Центрально-Восточной Европы в первую очередь является его инновационная направленность. К пятерке приоритетных инновационных отраслей ЦВЕ можно отнести такие сферы деятельности, как автомобилестроение, электроника, биотехнологии, создание нового медицинского оборудования и информационные технологии. С целью стимулирования инновационного развития в сентябре 2010 г. в Брюсселе Европейский Парламент презентовал Европейский альянс инноваций, основной целью создания которого стало стимулирование экономического роста всех стран Европейского Союза [15, с. 11].

Для Украины основным, по словам Генерального секретаря ООН Пан Ги Муна, наряду с развитием промышленности (аэрокосмической отрасли, машиностроения, фармакологии), является решение вопросов устойчивого развития, поддержки здравоохранения и экологического баланса [16]. В этом контексте интерес может представлять опыт Европейского Союза, документы которого направлены на поддержку структурных изменений в инновационном развитии за счет введения прогрессивных стимулов для инвестиционного развития в странах ЦВЕ. Основными являются, в частности, Постановление Европейской комиссии № 800/2008 и Рекомендации по региональной помощи на 2007–2013 гг., в которых закреплены меры поддержки регионов с низкими показателями экономического развития, высокими коэффициентами безработицы и т. д. [17]. Кроме того, в каждой стране есть свои законодательно-нормативные акты и агентства по стимулированию МФК, регулирующие обороты иностранных инвестиций.

Говоря о ситуации, сложившейся в Украине, следует отметить, что по состоянию на 31 декабря 2012 г. количество предприятий, внедрявших инновации, увеличилось, однако не вышло на уровень, достигнутый промышленным сектором экономики в 2002 г. (рисунок 2).

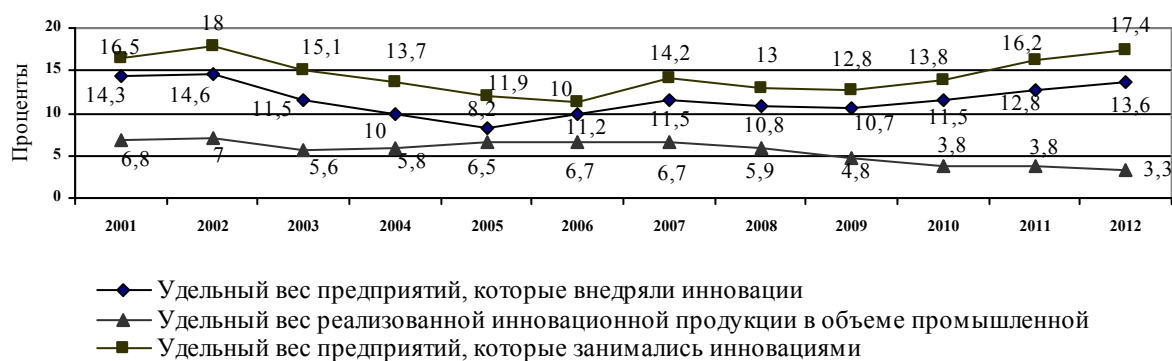


Рисунок 2 – Внедрение инноваций на промышленных предприятиях Украины в 2001–2012 гг. [18]

Доля предприятий, внедрявших инновации в 2012 г., составила 13,6 %, а количество произведенной инновационной продукции в общем объеме реализованных товаров — всего 3,3 %, то есть на данный момент не может достичь докризисного уровня и показателей 2002 г. Это свидетельствует о необходимости изменений в инновационной политике, которые могли бы привести к модернизации отрасли и имели бы большие положительные эффекты для развития экономики в целом. Также важно отметить, что удельный вес предприятий, разрабатывающих и внедряющих инновации, с каждым годом увеличивается, в то время как доля реализованной инновационной продукции уменьшается. Это связано с невысоким спросом на инновационные товары национального рынка, во-первых, из-за более высокой цены на них, во-вторых, из-за неготовности национальных потребителей приобретать новую продукцию в силу ментальной неготовности воспринимать нововведения и менять свои товарные предпочтения.

В Украине, несмотря на постоянные заявления о необходимости модернизации экономики и приоритетного развития, ориентированных на инновации отраслей, механизм достижения поставленных целей направлен исключительно на развитие сырьевого производства. Как следствие, отечественная продукция способна конкурировать на мировом уровне только по ценам, но не по качественным характеристикам. Это свидетельствует об уязвимости национальной экономики к влиянию внешних «шоков» и подчеркивает важность разработки нового механизма государственного регулирования, сопутствующего созданию передовых технологий (в первую очередь за счет инвестиционной деятельности и модернизации экономики).

Для этого необходимо применить налоговое стимулирование, которое будет учитывать вид и размер взносов инвесторов в уставный фонд предприятия, а также их влияние на регион; важно ввести передачу права предоставления таких стимулов областным органам исполнительной власти, при этом необходимо законодательно закрепить максимально возможный размер налогового поощрения для субъектов хозяйствования в Украине. Важно разрешить на беспощинной основе без уплаты НДС ввозить технологическое оборудование, необходимое для изготовления экспортоориентированной инновационной и наукоемкой продукции, товаров, не имеющих аналогов в Украине, и производящее продукцию с высоким содержанием добавленной стоимости. Все это послужит обновлению национального капитала, что, в свою очередь, играет существенную роль при развитии реального сектора и повышает конкурентоспособность отрасли на международном уровне.

Сравнительный анализ состояния экономик стран ЦВЕ в 2012 г. показывает, что среди них наиболее привлекательными для инвестиций и с относительно высоким инновационным потенциалом являются: Чехия (по общему индексу конкурентоспособности занимала 39-е место из 139 возможных), Эстония (34-е) и Литва (45-е). Причем эти позиции они удерживают на протяжении последних пяти лет (в 2008 г. они занимали, соответственно, 33-е, 32-е и 44-е места). Их ранги в инновационном потенциале также свидетельствуют о присутствии благоприятного климата для внедрения новых технологий. Как результат, у Чехии – 32-я позиция, Эстонии – 33-я, Литвы – 47-я. Украина же значительно отстает от ведущих стран (79 позиция). Это выражается в малых потоках ПИИ, слабой реструктуризации как отдельных отраслей, так и экономики в целом [19].

Подытоживая, следует отметить, что инновационное развитие является первоочередной задачей как для многих развитых стран, так и стран с формирующимися рынками. Однако привлечение МФК именно в последние будет способствовать большему технологическому скачку и инновационному развитию. Использование международного финансового капитала может оказывать на страну как положительное, так и отрицательное влияние, но постоянное его функционирование в экономике государств и предприятий свидетельствует, что приток ПИИ – необходимое условие для мобилизации ресурсов, несмотря на возможные негативы. Для устранения таких деформаций необходимо решить следующие вопросы: создать преимущества отдельным направлениям и проектам развития новых производств и предприятий, а не отрасли в целом; оптимизировать структуру промышленного предприятия в пределах страны; усовершенствовать государственную систему управления технологическим развитием за счет внедрения технологического прогнозирования, мониторинга, а также повышения «инновационной культуры»; увеличить долю промышленных производств с полным циклом изготовления конечной продукции и др. Следует также усовершенствовать нормативно-правовую базу и государственное регулирование ПИИ, что позволит улучшить инновационную ситуацию и инвестиционный климат. Для этого необходимо разработать механизмы ликвидации теневого капитала, усиления контроля над финансовыми потоками, стандартизации процессов приватизации, гармонизации налогового, таможенно-тарифного, валютного и внешнеэкономического регулирования, установить новые критерии присутствия иностранного капитала в определенных сферах деятельности и др.

В целом указанный комплекс мер способен улучшить экономическую ситуацию в стране-реципиенте. И хотя привлечение МФК не является единственным путем решения финансово-производственных проблем, именно этот капитал может стать мощной силой для стабилизации экономики страны и ее дальнейшего инновационного развития.

Литература

1. Агентство по инновациям и инвестициям [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа : <http://innoros.ru/publications/analytics/12/termin-innovatsiya>. – Дата доступа : 01.08.2013.
2. Шумпетер, Й.А. Теория экономического развития / Й.А. Шумпетер. ; пер. В.С. Автономова. – М. : ДиректМедиа Паблишинг, 2008. – 435 с.
3. Инновационное развитие экономики : Международный опыт и проблемы России : коллективная монография / науч. ред. В.П. Федоров. – М.; СПб. : Нестор-История, 2012. – 352 с.
4. Научные основы маркетинга инноваций : моногр. – В 3-х т. – Т. 3 / под ред. д.э.н., проф. С.Н. Ильяшенко. – Сумы : ООО «Печатный дом «Папирус», 2013. – 334 с.
5. Антонюк, Л.Л., Сади́к, В.І. Тенденції та перспективи якісного економічного зростання в Україні / Конвергенція економічних моделей Польщі та України : моногр. // Д. Лук'яненко, В. Чужиков, М. Вожняк [та ін.] ; за наук. ред. Д. Лук'яненка, В. Чужи́кова, М. Вожня́ка. – К. : КНЕУ, 2010. – 719 с.
6. Покришка, Д. Динаміка інвестиційного клімату країн Східної Європи – досвід для України / Д. Покришка, О. Бабанін, В. Шкадюк [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа : www.niss.gov.ua/Monitor/june2009/01.htm. – Дата доступа : 01.08.2013.
7. Комаров, В.В., Литвина, Н.И. Мировая экономика. Прямые иностранные инвестиции : учеб. пособие. – М. : ФГОУ ВПО РГАЗУ, 2012. – 246 с.
8. Обушна, Н.І. Державне регулювання прямих іноземних інвестицій в Україні [Текст] : моногр. / Н.І. Обушна, Т.В. Мацибора. – К. : ННЦ «Ін-т аграр. економіки», 2012. – 338 с.
9. Orr G. Unleashing innovation in China / G. Orr // Online Business journal of McKinsey & Company 'McKinsey Quarterly'. – January 2012 [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа : http://www.mckinseyquarterly.com/Strategy/Innovation/Unleashing_innovation_in_China_2725. – Дата доступа : 01.08.2013.
10. Orr G. A CEO's guide to innovation in China / G. Orr and E. Roth // Online Business journal of McKinsey & Company 'McKinsey Quarterly'. – February 2012 [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа : http://www.mckinseyquarterly.com/A_CEOs_guide_to_innovation_in_China_291. – Дата доступа : 01.08.2013.
11. Черноусова, М.А. Деятельность промышленных ТНК Европы в странах ЦВЕ и СНГ / М.А. Черноусова // Вісник Дон ТУ. – Серія В : Економіка і право. – 2007. – Вип. 1. – С. 278–281.
12. Коваль, Г.І. Прямі іноземні інвестиції в країнах з перехідною економікою / Г.І. Коваль, Т.Ю. Дударчук // Науковий вісник Волинського державного університету імені Лесі Українки. – 2007. – № 7. – С. 109–115.
13. Пушак, М.В. Світові тенденції державного регулювання залучення прямих іноземних інвестицій та досвід України / М.В. Пушак // Вісник Дон ТУ. – Серія В : Економіка і право. – 2008. – Вип. 1. – С. 225–234.
14. World Investment Report 2011 [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа : www.unctad.org. – Дата доступа : 10.08.2013.
15. Marquès, P. & St. MacGregor. Policy Action Plan Prepared by the University of Girona for the CLIQ Project (CLIQ – Creating Local Innovation through a Quadruple Helix) // European Union. European Regional Development Fund. – June 2011. – 29 p.
16. ПРООН и представители стран Центральной и Восточной Европы и Средней Азии обсудили приоритеты в области развития после 2015 г. [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа : <http://www.un.org/russian/news/story.asp?NewsID=19530#UdxAgjtFBc0>. – Дата доступа : 25.12.2013.
17. Guidelines on national regional aid for 2007-2013 (2006/C 54/08) [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа : www.eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2006:054. – Дата доступа : 25.12.2013.
18. Государственная служба статистики Украины [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа : <http://www.ukrstat.gov.ua/>. – Дата доступа : 25.12.2013.
19. The Global Competitiveness Report 2012–2013. – Table 5 : The Global Competitiveness Index 2012-2013 / World Economic Forum. – Geneva, Switzerland, 2012 [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа : <http://www.weforum.org>. – Дата доступа : 25.12.2013.

Исследование теоретических основ инновационного развития экономики

В.Ф. САВЧЕНКО, С.Д. ГРИВКО

Анализируются инновации как одна из форм развития экономики. Выделены признаки, по которым определяют инновации. Особое внимание сосредоточено на определении «инновация». Проведена работа по сравнению определения различными авторами, как основоположниками, так и экономистами более позднего времени. В хронологических рамках сопоставлены обозначения. Исследованы цели Государственной программы инновационного развития Республики Беларусь на 2011–2015 гг.

Ключевые слова: инновации, развитие, общество, государство, инновационная политика, система, достижение, экономика, теория.

The innovation as a form of economic development is analyzed. The signs which define innovation are marked. Particular attention is focused on the definition of "innovation". A comparison of the definition by various authors as the founders and economists of the later time is given. Notations are compared in chronological frameworks. The goals of the State Programme for Innovative Development of the Republic of Belarus for 2011–2015 are investigated.

Keywords: innovation, development, society, government, innovation policy, system, achievement, economics, theory.

Актуальность темы исследования. Основополагающим фактором для развития мирового сообщества в XXI столетии выступает инновационная политика государств. Большинство ведущих стран создают программы экономического развития с ориентацией на инновационные продукты с учётом уменьшения потерь в производстве, сокращения отходов и экологической безопасности. Стремление получить новые продукты приводит к определению инновационной политики как прерогативы развития. Для выделения основных критериев инновационной политики необходимо вернуться к истокам инноваций и провести сравнительный анализ исследований по данному вопросу.

Постановка проблемы. Инновации играют важную роль в развитии экономики и общества в целом. Детальное исследование теоретических основ инновационного развития и в частности этого термина поможет раскрыть процессы в экономике, политике и социальной сфере, определить положительное влияние нововведений на научно-технический прогресс.

Анализ последних исследований и публикаций. Теоретическим основам исследования теории инноваций, проблемам инновационной деятельности и инновационного развития посвятили свои работы такие ученые-экономисты: Г.О. Гамидов, В.Г. Колосов, А.А. Коренной, В.И. Карпов, Д.М. Черванев, Л.И. Нейкова, Д.И. Кокурин, Н.О. Османов и другие. Несмотря на важность проведенных исследований возникновения и эволюции теории инноваций, инновационной политики, остается много вопросов, которые необходимо изучать. Один из них – сравнительный анализ признаков и самого термина «инновация», что влечет за собой возможность более детально исследовать инновационные процессы.

Выделение неисследованных частей общей проблемы. Анализ рассмотренных научных источников, которые сосредоточены на теории инноваций, показал необходимость более тщательного изучения термина «инновация» и теоретических основ инновационного развития. Сравнительный анализ подходов к нему основоположников и современников даст возможность внести ясность в его определение и выделить основных критериев данного обозначения.

Постановка задачи. Раскрыть сущность инноваций как формы развития экономики. Проанализировать определение термина «инновация» авторами XIX столетия и современниками.

Основной материал. Инновационная практика существует многие тысячелетия, но предметом специального научного изучения в рамках теории инновации стали лишь во второй половине XIX и начале XX столетия [1].

В экономической теории понимание инноваций сводится к введению новейших технологий или товаров. В ходе эволюции теории инноваций выделяют три основных этапа:

1. Инновации нерегулируемых рыночных отношений.
2. Инновации рыночной экономики.
3. Инновации социально ориентированной экономики [2].

Значительный вклад в развитие инновационной теории как направления науки внес известный советский ученый Н.Д. Кондратьев (1892–1938 гг.), который разработал теорию о «Больших циклах экономической конъюнктуры». Он провел анализ статистических данных четырех ведущих капиталистических стран – Англии, Франции, США и Германии. Изучение этой обширной информации дало ему основания для вывода о том, что существуют циклы экономической конъюнктуры – «длинные волны» со средней продолжительностью 54 года. Его теория «длинных волн», с точки зрения базовых предпосылок, предусматривает нововведения разной степени глубины и новизны, стимулирует отклонения различных порядков от начального равновесного состояния экономической системы. Н.Д. Кондратьев связывает «длинные волны» с изменениями в сферах общественной жизни: «социальные потрясения привлекаются к ритмичному процессу развития больших циклов и становятся не исходными силами этого развития, а формой его проявления».

Н.Д. Кондратьев доказал, что экономическое развитие осуществляется не равномерно, а волнообразно и впервые статистически обосновал эту мысль, согласно которой «длинные волны» состоят из двух фаз – восходящей и нисходящей, приходящейся на периоды кризиса и депрессии. Он выяснил причины найденных закономерностей (волновых колебаний в производстве) и определил, что «длинные волны» возникают не от действия факторов экономического развития, которые признавались учёными-исследователями тех времен. Н.Д. Кондратьев обратил внимание, что в течение двух десятилетий, предшествующих подъему волны длинного цикла, наблюдается оживление в области технических изобретений, а начало подъема совпадает с широким применением изобретений в промышленности [3].

Теория «длинных волн» Н.Д. Кондратьева активно используется в развитых странах, которые сегодня определили пути своего технологического развития до 2020–2030 гг. По его теории, история научно-технологического прогресса, начиная с промышленной революции второй половины XVIII столетия и до наших дней, насчитывает пять волн с циклами 50–60 лет, в результате которых образовалось пять технологических укладов. В период 2010–2020 гг. в развитых странах начался переход к шестому технологическому укладу, то есть переход от индустриального к постиндустриальному технологическому способу производства. Главной отличительной чертой шестого технологического уклада является интеллектуализация человеческой деятельности, которая вызывает качественные преобразования не только в производстве, но и других сферах общественной жизни [4].

Йозеф Шумпетер (1883–1950 гг.) считается представителем классической теории инноваций и главной фигурой среди основателей инновационных теорий экономического развития. В его работах и работах его немецких коллег В. Зомбарта (1863–1941 гг.) и В. Мичерлиха (1877–1961 гг.) проблема инноваций приобретает новые оттенки. Их учение основывается на утверждении, что главным носителем научно-технического прогресса является предприниматель – новатор в экономическом прогрессе. Они видели главную функцию капиталистического предпринимателя в получении дохода в результате реализации научно-технических новшеств в материальном виде. «Функция предпринимателей, – отмечал Й. Шумпетер, – состоит в том, чтобы реформировать или революционизировать производство, использовать изобретения или, в широком смысле, используя новые технологические решения для выпуска новых товаров или производства старых товаров новым способом, открывая новые источники сырья и материалов, новые рынки, реформировать отрасль. Начало строительства железных дорог, производство электроэнергии перед первой мировой войной,

энергия пара, сталь, автомобиль, колониальные предприятия – все это яркие образцы большого семейства явлений, включающих также и множество скромных представителей – вплоть до выпуска новых сортов колбас и оригинальных зубных щеток. Именно такого рода деятельность и является главной причиной периодических «подъемов», которые революционизируют экономический организм, и периодических «спадов» вследствие нарушения равновесия по производству новых товаров новыми методами. Делать что-то новое всегда трудно и реализация нововведения отражает самостоятельную экономическую функцию, во-первых, поскольку все новое лежит за пределами рутинных, понятных всем задач и, во-вторых, поскольку приходится преодолевать сопротивление среды».

Й. Шумпетер дал базовую дефиницию инновации в книге «Теория экономического развития» (1912 г.). В ней этот термин назывался «новая комбинация», означавшая другое качество средств производства, достигнутое не путем мелких улучшений старого оборудования или имеющейся организационной схемы, а введением новых средств производства или систем его организации. Введенные комбинации отличаются своей сущностью, однако все они имеют нечто общее – элемент новизны. Именно новизну исследователь считал решающим критерием при определении инновации (нововведения). Сам термин «инновация» был введен им в научный оборот в 1939 г. в работе «Экономические циклы» [5].

В экономической литературе существует множество определений «инновация». Большинство зарубежных и отечественных источников по рассматриваемой проблеме используют термины «новшество» и «инновация». В одном случае их рассматривают как синонимы, в другом различают по смысловой нагрузке. Во многом это связано с буквальным переводом английского слова *innovation* – введение новаций. В словаре иностранных слов термин «новация» трактуется как что-либо новое, новшество, слово «инновация» – как нововведение [6]. Однако среди ученых нет единого взгляда на определение этих понятий.

К примеру, Р.А. Фатхутдинов разграничивает понятия «новшество», «инновация» и «инновационный процесс» и дает им следующие определения [7]: «новшество – оформленный результат фундаментальных, прикладных исследований, разработок или экспериментальных работ в какой-либо сфере деятельности по повышению ее эффективности; для получения экологического, социального, научно-технического, экономического или другого вида эффекта необходимо изменять объект управления с помощью новшеств; разработка инновации, ее создание, внедрение и диффузия относятся к инновационной деятельности как процессу».

А.И. Пригожин дает следующее определение нововведения – «нововведение есть такое целенаправленное изменение, которое вносит в среду внедрения (организацию, поселение, общество и т. д.) новые, относительно стабильные элементы. Последние могут быть чисто материальными или социальными, но каждый из них сам по себе представляет лишь новшество, т. е. предмет нововведения, будь то станок или обряд, форма отчетности или сырье. Нововведение же есть процесс» [8].

Одни авторы понимают инновацию как процесс или результат внедрения новых знаний и решений, другие намного шире трактуют этот термин. В их исследованиях инновация предстает процессом или результатом, связанным с созданием, внедрением и использованием научных знаний и решений. Очевидно, что первое понимание инновации исключает процесс создания нового научного знания, что приводит к отделению процесса производства знаний от процесса их внедрения и использования.

Прежде чем проанализировать наиболее распространенные точки зрения, выделим основные признаки инноваций в двух аспектах. С одной стороны, – как предмет (результат, продукт, объект), полученный в ходе «овеществления» или коммерциализации результатов науки и техники (продуктов научно-технической деятельности), а с другой, – как процесс получения результатов, общественное отношение, создающее условия для осуществления данного процесса.

Сторонники первой точки зрения полагают, что понятие «инновация» распространяется на новый продукт или услугу, способ их производства, новшества в организационной, финансовой, научно-исследовательской и других сферах, любое усовершенствование, обеспечивающее экономию затрат или создающее условия для такой экономии.

Последователи «процессной» трактовки инноваций рассматривают в этом качестве внедрение новых или значительно модернизированных процессов производства, появление новых или усовершенствованных старых процессов и продуктов в деятельности отдельных фирм. Наиболее характерным определением инновации, обобщающим мнение данной группы ученых, можно считать определение венгерского экономиста Б. Санто. Он рассматривает инновацию как процесс применения изобретений или идей, который приводит к повышению свойств технологий, изделий, что влечет за собой увеличение прибыли. Причем во всех случаях инновация означает новую инициативу, которая требует тем более глубоких изменений, чем сильнее она отклоняется от прежнего направления развития [9].

Исходя из выше излагаемого и другого материала, обобщим его в таблице 1 для более конкретного сравнения разных определений термина «инновация».

Таблица 1 – Определение термина «инновация» и его суть

№	Год	Автор (ы)	Обозначения термина	Суть
1.	1916	Й. Шумпетер	Качество средств производства, достигнутое не путем мелких улучшений старого оборудования или имеющейся организационной схемы, а введением новых средств производства или систем его организации [5].	процесс
2.	1980	Э. Роджерс, Р. Агарвала-Роджерс	Идея, метод или объект, воспринимаемые в качестве новизны соответствующим субъектом освоения [1].	результат
3.	1981	И. Перлаки	Процесс возникновения, разработки и реализации нововведения [10].	процесс
4.	1989	Р.А. Фатхутдинов	Конечный результат внедрения новшества с целью изменения объекта управления и получения экономического, социального, экологического, научно-технического или другого вида эффекта [7].	результат
5.	1989	А.И. Пригожин	Переход некоторой системы от одного состояния в другое [8].	процесс
6.	1990	Б. Санто	Общественно-экономический процесс, который через практическое использование идей и изобретений создаёт лучшие по своим свойствам изделия, технологии, и в случае если инновация ориентирована на экономическую выгоду, прибыль, её появление на рынке может принести добавочный доход [11, с. 15].	процесс
7.	1997	А.А. Коренной, В.И. Карпов	Новшество, «революционизирующее», улучшающее, развивающее, совершенствующее уже существующее в той или иной сфере, причем под новшеством подразумевается новый вид продукции, технологии, метода, услуги [12].	результат
8.	1999	Е. А. Лапко	Комплексный процесс, который включает в себя создание, разработку, доведение до коммерческого использования и распространения нового технического или какого-либо другого решения (новации), которое удовлетворяет отдельную потребность [13, с. 38].	процесс
9.	1999	Д.М. Черванев, Л.И. Нейкова	Процесс доведения научной идеи или технического решения до стадии практического использования, что приносит доход и изменения, связанные с этим процессом, и изменения в социальной среде [14, с. 21].	процесс
10.	2000	Г.О. Гамидов, В.Г. Колосов, Н.О. Османов	Конечный результат интеллектуальной деятельности в виде некоторого нового объекта, качественно отличного от предыдущего аналога [15, с. 6].	результат
11.	2001	Д.И. Кокурин	Результат деятельности по обновлению, преобразованию предыдущей деятельности, приводящей к замене одних элементов другими либо дополнению уже имеющихся новыми [16, с. 10].	результат

Примечание – Источник: Систематизировано автором

Исходя из таблицы 1, суть термина «инновация» заключается в двух направлениях: как результат и процесс нововведения. В первом случае «инновация» рассматривается только в рамках стадии внедрения, а во втором – определяется рамками конечного результата процесса создания и использования новых знаний. Процесс и результат являются неразделимыми качествами для трактовки термина «инновации». При всей противоречивости приведенных

выше трактовок, отличающихся друг от друга не только по содержанию определений, но и по характеру, направленности их применения, можно выделить и некую общность, позволяющую выявить сущностные черты инноваций.

Во-первых, практически все исследователи едины в том, что инновация представляет собой реакцию на изменения внешней среды, а в ее основе лежат как внутренние, так и внешние факторы.

Во-вторых, анализ приведенных определений приводит к выводу, что главное содержание инновации составляют изменения, а соответственно главной функцией инновационной деятельности является функция изменения.

Инновации служат условием развития общества через высокотехнологическое производство и предназначены для разработки новых технологий, методов, услуг, процессов и внедрения вышеперечисленного. Поэтому инновации являются средой для творческих людей, что способствует развитию общества. Новаторы руководствуются такими критериями как жизненный цикл изделия или услуги и экономическая эффективность. Их стратегия направлена на то, чтобы превзойти конкурентов, создав новшество, которое будет признано уникальным в определенной области.

Подтверждение этому – Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2011–2015 гг., которая направлена на перевод национальной экономики в режим интенсивного развития и должна обеспечить решение важнейших задач по сбалансированности экономики, значительному росту экспорта (в 2,2 раза), не менее чем трехкратному росту доли экспорта наукоемкой и высокотехнологичной продукции в общем объеме белорусского экспорта, обеспечению положительного торгового баланса, а также решение вопросов импортозамещения, повышение позиции страны в международных рейтингах в части глобальной конкурентоспособности по показателям «Оснащенность новыми технологиями» и «Инновационный потенциал», индекса экономической свободы по показателю «Права интеллектуальной собственности». Главным направлением преобразований производственного потенциала Республики Беларусь в 2011–2015 гг. должно стать внедрение новых и высоких технологий, обладающих наибольшей добавленной стоимостью, низкой энерго- и материалоемкостью, способствующих созданию новых видов товаров и услуг, новейших экологически безопасных (чистых) материалов и продуктов, а также обеспечивающих производство традиционных товаров и услуг с новыми свойствами и параметрами, недостижимыми в рамках предыдущих технологических укладов [17].

Выводы. Инновации – это неотъемлемая часть развития экономики. Основоположником инноваций является Й. Шумпетер, который заложил основы общей теории инноваций, охватывающей технологии и экономику, а также раскрыл механизм взаимодействия инноваций в различных сферах экономических процессов. Инновационная деятельность находит свое отражение во всех сторонах общества.

1. Выделены два критерия, по которым трактуют термин «инновация» – результат и процесс.

2. В соответствии с определением авторов, инновация – это процесс с положительным результатом, связанный деятельностью, направленной на значительное изменение существующего положения в той или иной сфере, что в дальнейшем приведет к повышению эффективности. Понимание «инновации» именно в таком контексте позволяет раскрыть её суть.

3. В Республике Беларусь уделяют значительное внимание комплексному подходу к стимулированию инновационного процесса.

Литература

1. Власенко, А.С. Инновационный менеджмент : учеб. пособие. / А.С. Власенко. М. : Знание, 2011. – 439 с.
2. Бернал, Дж. Наука в истории общества / Дж. Бернал – М., 1956. – 736 с.
3. Кондратьев, Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения / Н.Д. Кондратьев. – М. : ЗАО «Издательство «Экономика», 2002. – 383 с.
4. Грабарь, И.Г. Научные парки инновационного предпринимательства. Технопарк : монография / И.Г. Грабарь, М.И. Лещенко, А.С. Малиновский, Е.И. Ходаковский. – М. : ЖНАЭУ, 2009. – 384 с.

5. Шумпетер, Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер ; пер. с нем. В.С. Автономова [и др.] – М. : Прогресс, 1982. – 455 с.
6. Комлев, Н.Г. Словарь иностранных слов / Н.Г. Комлев. – Москва : ЭКСМО-Пресс, 2000. – 1308 с.
7. Фатхутдинов, Р. Инновационный менеджмент как система повышения конкурентоспособности / Р. Фатхутдинов / Управление персоналом. – 2000. – № 1. – С. 29–39.
8. Пригожин, А.И. Нововведения : стимулы и препятствия : Социальные проблемы инноватики / А.И. Пригожин. М. : Политиздат, 1989. – 271 с.
9. Borisz, Szanto. Az ezredfordulo innovacios tarsadalma / Szanto Boris //Innovation Driven Society at the Turn of Millennium. – Budapest LSI Informatikai Oktatokozpont, 2003. – P. 183–184.
10. Перлаки, И. Нововведения в организациях / И. Перлаки ; Пер. со словац. ; науч. ред. М.И. Лапина. М. : Экономика, 1981. – 144 с.
11. Санто, Б. Инновация как средство экономического развития / Б. Санто ; Пер. с венг. – М. : Прогресс, 1990. – 296 с.
12. Коренной, А.А. Курс инновационного менеджмента / А.А. Коренной, В.И. Карпов. – К. : НИИ Статистики, 1997. – 336 с.
13. Лапко, Е.А. Инновационная деятельность в системе государственного регулирования / Е.А. Лапко. – К. : ИЭП НАНУ, 1999. – 294 с.
14. Черванёв, Д.М. Менеджмент инвестиционно-инновационного развития предприятий / Д.М. Черванёв, Л.И. Нейкова. – К. : Знание, 1999. – 516 с.
15. Гамидов, Г.С. Основы инноватики и инновационной деятельности / Г.С. Гамидов, В.Г. Колосов, Н.О. Османов. – СПб. : Политехника, 2000. – 323 с.
16. Кокурин, Д.И. Инновационная деятельность / Д.И. Кокурин. – М. : Экзамен, 2001. – 576 с.
17. Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь : Постановление Совета Министров Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа : <http://pravo.by> / Дата доступа : 16.03.13.

Черниговский государственный институт
экономики и управления

Поступила в редакцию 01.07.2014

Инновационное развитие регионов Республики Беларусь и Российской Федерации как стратегических партнеров: общее состояние и тенденции

А.А. ТИТОВИЧ

Анализируются подходы к оценке инновационного развития регионов, обосновывается необходимость совместной оценки регионов Беларуси и России. Предлагается разработанная автором методика, подразумевающая изучение инновационного развития регионов в четырех различных плоскостях. Исследование проводилось на основе данных по регионам Беларуси и России, за базу сравнения взяты данные мирового лидера по инновационному развитию – Швейцарии. Анализируется общее состояние и тенденции инновационного развития регионов в 2008–2012 гг.

Ключевые слова: оценка, инновационное развитие, методика, интеграция.

The approaches to the assessment of innovative development of the regions and the necessity of joint assessment of the regions of Russia and Belarus are analyzed. The methodology, which involves the study of innovative development of regions in four different points of view, is suggested. The study was conducted on the basis of data in regions of Russia and Belarus. As a basis for comparison of the data the world leader in innovative development – Switzerland is taken. The general condition and trends of innovation development of regions in 2008–2012 is analyzed.

Keywords: evaluation, innovative development, methodology, integration.

Одной из важнейших задач стратегического управления на мезоуровне является оценка инновационного развития региона с целью определить, насколько правильно выбрана стратегия, в какой степени верно выбраны перспективные направления инвестирования, эффективна ли государственная политика. Основная проблема, с которой сталкиваются регионы Беларуси и России при разработке и реализации стратегии, заключается в отсутствии надежных инструментов, позволяющих учитывать процессы, влияющие на развитие регионов.

В настоящее время выделяются два подхода к комплексной оценке уровня инновационного развития национальных и региональных экономик: интегральный и дифференциальный. Суть *интегрального* подхода заключается в исчислении композитных индексов, т. е. в агрегировании различных по типу показателей в составные конструкции для комплексной оценки сложных явлений. Суть *дифференциального* подхода заключается в анализе каждого показателя, характеризующего тот или иной аспект исследуемого феномена в отдельности, с последующим общим докладом. Сравнительная характеристика подходов дана в таблице 1.

Таблица 1 – Сравнительная характеристика интегрального и дифференциального подходов к оценке уровня инновационного развития экономики

Подход к оценке инновационного развития	Преимущества	Недостатки
Интегральный подход, основанный на исчислении агрегатных индексов	Могут обобщать сложные, многомерные явления с целью информационной поддержки лиц, принимающих решения	Могут приниматься неправильные управленческие решения при недостаточном качестве индекса либо неправильной его трактовке
	Являются более легкими для интерпретации, чем группа отдельных показателей	Могут становиться причиной упрощенных управленческих выводов
	Позволяют оценить прогресс стран в течение времени	Могут использоваться в целях поддержки желаемой политики, если процесс расчета индекса недостаточно прозрачен
Дифференциальный подход, основанный на анализе совокупности отдельных показателей	Большое количество показателей, охватывающих разные аспекты инновационного развития	Невозможность оценить общий уровень развития
	Тщательный анализ каждого отдельного показателя	Высокая субъективность сравнения национальных и региональных экономик

Как видно из приведенного, наряду с положительными моментами оба подхода имеют недостатки. Ни один из подходов, равно, как ни одна из существующих в настоящее время методик, не могут быть признанными универсальными, многие исследования не могут в полной мере отразить истинный уровень развития регионов. В настоящее время в Республике Беларусь и Российской Федерации отсутствует единая комплексная система мониторинга состояния инновационного развития в условиях интеграции, включающая показатели и критерии ее оценки. На наш взгляд, необходимо разработать систему показателей регулярного мониторинга, а также систему постоянного анализа и оценки воздействия на инновационную среду решений, принимаемых властями. Разработка такой методики позволит приблизиться к решению задачи максимально качественной оценки инновационного развития регионов.

При дальнейшем изучении инновационного развития регионов, необходимо выяснить сущность понятия «регион». Анализ литературы показывает, что подходы к определению понятия различаются кардинальным образом. На наш взгляд, следует согласиться с А. Иссеманом, который считает, что «иерархию регионов определяет только научная проблема. Регион детерминирован тем вопросом, изучением которого мы занимаемся» [4]. В исследовании под регионом мы понимали административно-территориальную единицу первого уровня, которыми в Беларуси являются 6 областей и г. Минск, а в России 83 субъекта Федерации.

Предлагаемая методика является основой для дальнейших, более глубоких исследований в области инновационного развития регионов в условиях интеграции Беларуси и России, поскольку позволяет сравнить уровни инновационного развития всех регионов двух стран в динамике, выбрать и рекомендовать базовые стратегии инновационного развития. Методика состоит из одиннадцати этапов: 1. Формирование теоретической базы, основы для выбора переменных. 2. Выбор базы сравнения, для адекватной оценки явлений и процессов. 3. Сбор данных. 4. Условный расчет отсутствующих данных. 5. Многомерный анализ, изучающий общую структуру набора данных, оценивающий пригодность для проведения последующих методологических решений. 6. Нормализация данных, с целью сделать используемые переменные сопоставимыми. 7. Взвешивание отдельных показателей и субиндексов. 8. Агрегация, получение значений субиндексов и агрегатного рейтинга. 9. Визуализация результатов, для наглядности и облегчения анализа. 10. Кластерный анализ, выделяет на основе полученных данных группы субъектов сходных между собой и отличающихся от субъектов других групп. 11. Возвращение к первичным показателям для поиска факторов, повлиявших на результаты в целом.

При апробации методики после формирования теоретической базы была выбрана база сравнения – данные по мировому лидеру в области инновационного развития – Швейцарии. Швейцария занимает лидирующие позиции на протяжении 2011–2012 гг. в мировом рейтинге Global Innovation Index (рассчитывается институтом INSEAD), а в европейском рейтинге IUS (EIS) лидирует с 2008 г. Сбор данных осуществлялся с использованием изданий статистических ведомств Беларуси, России и Швейцарии [1], [2], [3]. Избежать замещения недостающих данных не удалось, однако таковое было сведено к минимуму. При этом применены общепринятые приемы, используемые при составлении индекса IUS. В результате исключения слабо информативных измерителей в процессе вторичного пересмотра системы показателей, структура рейтинга приобрела следующий вид (рисунок 1). Таким образом, используемые в рейтинге показатели отражают инновационное развитие региона с четырех различных точек зрения.

При апробации методики для каждого из 12 показателей, включенных в анализ, определялся регион-лидер, имеющий максимальное значение показателя, которое было принято за 100 %. Далее в отношении лидера пересчитываются в процентном отношении соответствующие параметры других регионов по формуле:

$$S_i = \frac{X_i}{X^{\max}} \times 100\% \quad (1)$$

где i – номер региона, X_i – значение параметра для i -ого региона; $X^{\max}$ – максимальное значение параметра региона-лидера; S_i – процентное отношение значения параметра в i -ом регионе к региону-лидеру.

В результате получены ряды данных, приведенные к соответствующей базе (регионам-лидерам).



Примечание – ВРП – внутренний региональный продукт, ИР – исследования и разработки

Рисунок 1 – Структура рейтинга инновационного развития регионов

Чтобы снизить влияние назначения весов показателей и субиндексов на информативность, предполагается установление равных значений весовых коэффициентов. Далее проведены математические преобразования, «сворачивающие» относительные значения индикаторов в итоговые рейтинговые оценки, рассчитаны значения четырех тематических субиндексов как среднее арифметическое значений по отдельным показателям, а также интегральный рейтинг как среднее арифметическое четырех субиндексов. Таким образом, оценка уровня инновационного развития региона лежит в интервале от 0 до 100. В целом по Беларуси и по России рейтинг рассчитывался как средние значения по входящим в их состав регионам. Фактические значения субиндексов, а также интегральный рейтинг некоторых регионов Беларуси и России, принявших участие в исследовании, представлены в таблицах 2–6.

Таблица 2 – Интегральный рейтинг регионов в 2008–2012 гг.

Регион или страна	2008	2009	2010	2011	2012
Республика Беларусь	24,73	22,20	23,11	23,89	24,16
Брестская область	18,56	17,39	16,92	16,63	16,81
Витебская область	25,19	23,49	25,22	23,01	27,06
Гомельская область	31,90	23,22	25,34	29,40	27,09
Гродненская область	17,98	18,99	19,86	23,20	18,88
г. Минск	41,54	38,32	39,62	40,15	41,35
Минская область	16,10	15,37	15,74	16,25	16,36
Могилевская область	21,80	19,53	19,62	20,53	21,36
Российская Федерация	22,20	21,99	26,77	27,21	29,72
г. Москва	41,29	40,47	39,78	40,44	49,77
г. Санкт-Петербург	29,08	30,32	29,84	30,44	32,33
Швейцария	72,32	72,60	71,08	72,15	71,85

Как показал анализ, интегральный индекс регионов Российской Федерации за анализируемый период существенно вырос: с 22,20 в 2008 г. до 29,72 в 2012 г. Причем в 2009 г. наблюдался спад результатов и постепенный их рост вплоть до 2012 г. Такая ситуация характерна для большинства регионов России. Интегральный индекс регионов Беларуси имел отрицательную динамику, упав с 24,73 в 2008 г. до 24,16 в 2012 г. Серьезное падение результатов, как и в России, наблюдалось в 2009 г., и было связано с последствиями мирового финансово-экономического кризиса, однако в Беларуси имел место еще и экономический кризис 2011 г.,

что также повлияло на инновационное развитие регионов в этот период. Рост хоть и наблюдался, но менее активный чем в России, и если в 2008 г. белорусские регионы в среднем опережали российские, то в 2012 г. ситуация изменилась. Некоторые белорусские регионы все же повысили уровень инновационного развития, несмотря на неблагоприятную макроэкономическую ситуацию, среди них: Витебская область с 25,19 до 27,06, Гродненская – с 17,98 до 18,88, Минская – с 16,10 до 16,36. Серьезное снижение индекса произошло в Гомельской области: с 31,90 в 2008 г. до 27,09 в 2012 г. Причем динамика изменения индекса оказалась максимально чувствительна к макроэкономической обстановке: резкий спад с 31,90 в 2008 г. до 23,22 в 2009 г., далее практически линейный рост до 29,40 в 2011 г. и спад до 27,09 в 2012 г. В остальных регионах интегральный индекс снизился незначительно.

Для изучения причин произошедших изменений рассмотрена динамика четырех субиндексов инновационного развития. В таблице 3 представлены результаты изменения субиндекса социально-экономических условий некоторых исследованных регионов.

Таблица 3 – Субиндекс социально-экономических условий регионов в 2008–2012 гг.

Регион или страна	2008	2009	2010	2011	2012
Республика Беларусь	17,1	16,5	16,9	17,2	17,9
Брестская область	10,4	10,1	10,4	10,2	10,6
Витебская область	11,8	11,7	12,3	13,2	14,6
Гомельская область	14,1	13,6	13,8	13,7	14,5
Гродненская область	11,1	11,0	11,2	11,2	12,2
г. Минск	38,6	37,8	38,1	38,7	38,7
Минская область	5,4	4,0	4,4	4,6	5,1
Могилевская область	13,8	13,0	13,4	13,1	14,0
Российская Федерация	21,5	19,6	19,5	18,9	19,2
г. Москва	47,4	44,1	42,2	37,4	37,0
г. Санкт-Петербург	35,0	34,2	33,1	30,6	30,8
Швейцария	74,7	74,9	75,4	75,8	76,3

Как видно из таблицы, динамика субиндекса регионов России в среднем была отрицательной: падение с 21,5 в 2008 г. до 19,2 в 2012 г. Для большинства регионов характерно снижение субиндекса в период с 2008 г. до 2011 г. с небольшим увеличением в 2012 г. Для регионов Беларуси показатель имел противоречивую динамику: в 2009 г. – падение результатов по сравнению с 2008 г. – 17,1 и 16,5 соответственно, затем рост до значения 17,9 в 2012 г. Наиболее выросли показатели Витебской (с 11,8 до 14,6) и Гродненской областей (с 11,1 до 12,2). Как показывает анализ уровня первичных показателей, на изменение данного субиндекса в наибольшей степени повлияло изменение уровня показателя доступности высшего образования. В российских регионах в среднем уровень снизился с 42,15 в 2008 г. до 36,00 в 2012 г., в белорусских регионах повысился – с 35,44 до 38,43. Регионом-лидером по уровню данного показателя является г. Минск. Уровень показателя производительности труда в среднем по Беларуси ниже (9,64 в 2012 г. с отрицательной динамикой относительно 2008 г. – 10,51), чем в среднем по России (16,77 в 2012 г. с положительной динамикой относительно 2008 г. – 15,95). Уровень показателя фондоотдачи в среднем по российским снизился с 6,35 до 4,93, по белорусским регионам повысился с 5,42 до 5,68.

В таблице 4 представлены результаты изменения субиндекса научно-технологического потенциала некоторых исследованных регионов.

Как показал анализ, в среднем по российским регионам субиндекс имел постоянный уровень в 2008–2011 гг. и лишь в 2012 г. показал рост – до 16,06. В среднем по белорусским регионам показатель снизился с 8,77 до 8,44. Максимальные значения в 2012 г. имеют российские регионы: г. Москва – 40,28; г. Санкт-Петербург – 37,20, Московская область – 34,28, наиболее высокий уровень среди белорусских регионов имеет г. Минск – 21,84. Уровень показателя отношения внутренних затрат к ВРП значительно выше по российским регионам (с положительной динамикой с 7,07 в 2008 г. до 8,06 в 2012 г.), чем по белорусским (с отрицательной динамикой с 2,19 до 1,95).

Таблица 4 – Субиндекс научно-технологического потенциала регионов в 2008–2012 гг.

Регион или страна	2008	2009	2010	2011	2012
Республика Беларусь	8,77	8,76	8,63	8,02	8,44
Брестская область	2,47	2,35	2,30	1,94	2,21
Витебская область	3,64	3,33	3,27	3,27	3,54
Гомельская область	6,48	6,36	6,04	5,71	5,73
Гродненская область	3,88	3,08	2,86	2,42	2,64
г. Минск	22,94	23,36	22,08	21,16	21,84
Минская область	4,78	5,27	5,46	5,10	5,23
Могилевская область	5,58	3,30	3,11	2,67	3,43
Российская Федерация	15,15	15,15	15,02	15,17	16,06
г. Москва	40,00	40,08	39,73	39,59	40,28
г. Санкт-Петербург	35,00	36,14	34,97	35,64	37,20
Швейцария	55,41	56,18	54,79	55,16	55,27

Уровень показателя внутренних затрат на исследователя имел схожую динамику: по российским регионам повысился с 15,16 до 17,16, по белорусским регионам снизился с 7,64 до 6,67. Уровень показателя доли занятых исследованиями и разработками менялся незначительно, достигнув по российским регионам 29,65 в 2012 г., по белорусским – 18,08.

В таблице 5 представлены результаты изменения субиндекса инновационной деятельности некоторых исследованных регионов.

Таблица 5 – Субиндекс инновационной деятельности регионов в 2008–2012 гг.

Регион или страна	2008	2009	2010	2011	2012
Республика Беларусь	34,94	25,44	28,78	32,26	32,17
Брестская область	28,10	23,80	21,61	21,02	21,04
Витебская область	52,01	45,61	51,97	42,27	56,78
Гомельская область	73,72	39,55	48,21	64,80	54,83
Гродненская область	23,60	28,60	31,99	45,84	27,37
г. Минск	37,96	25,44	31,65	34,06	38,25
Минская область	20,89	18,92	19,79	21,94	21,77
Могилевская область	34,51	28,46	28,67	32,98	34,65
Российская Федерация	13,81	14,05	13,42	14,77	18,18
г. Москва	11,11	11,08	10,46	18,12	21,84
г. Санкт-Петербург	13,01	17,61	18,00	22,22	27,95
Швейцария	59,20	59,32	54,18	57,69	55,83

Как показал анализ, в российских регионах субиндекс в среднем ниже чем в белорусских: 18,18 и 32,17 соответственно (в 2012 г.). Однако если показатель в белорусских регионах имел противоречивую динамику, с обвалом в 2009 г. (до 25,44) и последующим медленным ростом, который так и не достиг уровня 2008 г., то российские регионы показывали более стабильные результаты, а в 2012 г. продемонстрировали серьезный рост (до 18,18). Наиболее противоречивую динамику имела Гомельская область: в 2008 г. данный регион был лидером – 73,72, однако в 2009 г. результат упал до 39,55, затем снова вырос в 2010 г. – до 48,21, а в 2011 г. до 64,80, однако в 2012 г. результат вновь упал – 54,83. Анализ первичных показателей обнаруживает серьезные колебания в результатах белорусских регионов. Уровень затрат на технологические инновации по белорусским регионам упал с 23,02 в 2008 г. до 12,91 в 2009 г., затем наблюдался рост до 24,81 в 2011 г. и снова падение до 18,97 в 2012 г., по российским регионам показатель увеличился с 9,18 до 22,46. Показатель уровня доли инновационной продукции в ВРП по белорусским регионам уменьшился с 47,95 до 32,82, в российских регионах также наблюдается падение – с 14,17 до 11,88. Единственный показатель субиндекса с положительной динамикой – показатель уровня инновационной активности организаций – по белорусским регионам увеличился с 33,85 до 44,7, по российским с 18,08 до 20,20.

В таблице 6 представлены результаты изменения субиндекса качества инновационной политики некоторых исследованных регионов.

Таблица 6 – Субиндекс качества инновационной политики регионов в 2008–2012 гг.

Регион или страна	2008	2009	2010	2011	2012
Республика Беларусь	38,1	38,10	38,10	38,10	38,10
Брестская область	33	33	33	33	33
Витебская область	33	33	33	33	33
Гомельская область	33	33	33	33	33
Гродненская область	33	33	33	33	33
г. Минск	67	67	67	67	67
Минская область	33	33	33	33	33
Могилевская область	33	33	33	33	33
Российская Федерация	38,33	39,17	59,17	60,00	65,42
г. Москва	67	67	67	67	100
г. Санкт-Петербург	33	33	33	33	33
Швейцария	100	100	100	100	100

Как показал анализ, активная работа по совершенствованию инновационной политики ведется в российских регионах, белорусские же отстают: в среднем по Беларуси показатель не менялся и составил 38,10, по России повысился с 38,33 до 65,42. В российских регионах активно ведется работа по совершенствованию основ инновационной политики: разрабатываются и реализуются стратегии, программы и комплексы мер по поддержке инноваций, ведется активная работа по отбору и поддержке инновационных кластеров.

На фоне постепенного изменения уровня инновационного развития в целом имеются значительные межрегиональные диспропорции. Это необходимо учитывать при разработке и реализации стратегий инновационного развития. Анализируемые регионы распределены по уровню инновационного развития на 4 группы: лидеры (рейтинг более 40 единиц); последователи (от 30 до 40); средние инноваторы (от 20 до 30); скромные инноваторы (менее 20). В каждой из четырех образованных групп целесообразно применять соответствующую базовую стратегию. Для «регионов-лидеров», следует использовать стратегии, основанные на полном инновационном цикле, для «скромных инноваторов» – стратегии, предполагающие технологические заимствования.

Проведенный анализ позволил выявить факторы, наиболее повлиявшие на изменение уровня инновационного развития в четырех различных плоскостях. В среднем по белорусским регионам снизился уровень научно-технологического потенциала, а также уровень инновационной деятельности, о чем свидетельствуют снижение уровня соответствующих субиндексов и входящих в них показателей. Субиндекс социально-экономических условий немного вырос, а субиндекс качества инновационной политики не изменился. В целом прослеживается связь между макроэкономической ситуацией в стране и изменением уровня инновационного развития регионов: в 2009 г. наблюдался большой спад, затем постепенный рост вплоть до 2011 г. и небольшое падение в 2012 г. В среднем по российским регионам ситуация была более оптимистичной: положительная динамика наблюдалась по 3 субиндексам из 4, снизился лишь субиндекс социально-экономических условий, что свидетельствует о более высокой устойчивости инновационной системы в России к макроэкономическим проблемам.

Литература

1. Регионы Республики Беларусь : статистический сборник в 3-х т. / Национальный статистический комитет Республики Беларусь ; ред-кол. В.И. Зиновский (отв. ред.) [и др.]. – Том 1. – Минск, 2013. – 739 с.
2. Регионы России. Социально-экономические показатели, 2013 год : статистический сборник / Федеральная служба государственной статистики ; ред-кол. М.А. Дианов (отв. ред.) [и др.]. – М. : Росстат, 2013 – 990 с.
3. Das Portal Statistik Schweiz Bundesamt für Statistik (BFS) [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа : <http://www.bfs.admin.ch>. – Дата доступа : 10.03.2014.
4. Isseman, Andrew M. Lost in Space? On the History, Status, and Future of Regional Science // The Review of Regional Studies. – 1993. – Vol. 23. – P. 5–6.

Технический редактор: *И.В. Близнец*. Корректоры: *Д.Д. Павловец, Г.Н. Петухова*

Подписано в печать 06.10.2014. Формат 60 × 84 1/8. Бумага офсетная.
Ризография. Усл. печ. л. 21.9. Уч.-изд. л. 19,0. Тираж 100 экз. Заказ № 530
Цена свободная

Издатель и полиграфическое исполнение:
учреждение образования
«Гомельский государственный университет
имени Франциска Скорины».

Свидетельство о государственной регистрации издателя, изготовителя,
распространителя печатных изданий № 1/87 от 18.11.2013.

Специальное разрешение (лицензия) № 02330 / 450 от 18.12.2013.
Ул. Советская, 104, 246019, Гомель.