

**БЕЛКООПСОЮЗ
УЧРЕЖДЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ
«БЕЛОРУССКИЙ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ»**

**ЭКОНОМИКО-ПРАВОВЫЕ
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА,
ГОСУДАРСТВА И ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ
КООПЕРАЦИИ**

**СБОРНИК НАУЧНЫХ СТАТЕЙ
И МЕЖДУНАРОДНОЙ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ
ИНТЕРНЕТ-КОНФЕРЕНЦИИ,
ПОСВЯЩЕННОЙ 55-ЛЕТИЮ УНИВЕРСИТЕТА**

29 марта 2019 г.

Научное электронное текстовое издание

1 электронный оптический диск (CD-R)

Под научной редакцией
кандидата юридических наук, доцента Ж. Ч. Коноваловой
и кандидата экономических наук, доцента Т. С. Алексеенко



**Гомель
Белорусский торгово-экономический
университет потребительской кооперации
2019**

ISBN 978-985-540-490-4

© Учреждение образования «Белорусский
торгово-экономический университет
потребительской кооперации», 2019

ЭКОНОМИКО-ПРАВОВЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА, ГОСУДАРСТВА И ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

Научное электронное текстовое издание

Редакционная коллегия:

С. Н. Лебедева, д-р экон. наук, профессор;
Е. П. Багрянцева, канд. техн. наук, доцент;
Ж. Ч. Коновалова, канд. юрид. наук, доцент;
Т. П. Афонченко, канд. юрид. наук, доцент;
Т. С. Алексеенко, канд. экон. наук, доцент;
Л. П. Зенькова, д-р экон. наук, доцент;
Е. П. Нарижная, канд. ист. наук, доцент

Рецензенты:

С. П. Кацубо, канд. юрид. наук, доцент, заведующий кафедрой социально-гуманитарных и правовых дисциплин Гомельского государственного технического университета имени П. О. Сухого;
А. И. Капштык, д-р экон. наук, профессор Белорусского торгово-экономического университета потребительской кооперации

Э 40

Экономико-правовые перспективы развития общества, государства и потребительской кооперации [Электронный ресурс] : сборник научных статей II международной научно-практической интернет-конференции, посвященной 55-летию университета, Гомель, 29 марта 2019 г. / редкол. : С. Н. Лебедева [и др.] ; под науч. ред. канд. юрид. наук, доцента Ж. Ч. Коноваловой и канд. экон. наук, доцента Т. С. Алексеенко. – Гомель : учреждение образования «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации», 2019. – 1 электрон. опт. диск (CD-R). – Загл. с экрана.

ISBN 978-985-540-490-4

В сборнике приведены статьи, посвященные развитию общества, государства и системы потребительской кооперации Республики Беларусь по трем взаимосвязанным направлениям: наиболее актуальные вопросы развития научного знания в сфере общественно-политических процессов, в том числе в ретроспективе и современном ракурсе; исследования в области правового регулирования и разрешения проблем конституционного, гражданского, семейного, хозяйственного, уголовного и других отраслей права; вопросы экономической науки в контексте ее прогрессивных достижений.

Авторское видение названных моментов представляет актуальность для научных и практических работников, студентов I и II ступеней высшего образования, а также тех, кто проявляет интерес к теоретико-прикладным аспектам истории, политологии, социологии, экономики и права.

Издание не требует установки на жесткий диск компьютера. На диске расположен файл издания в формате pdf.

ЭКОНОМИКО-ПРАВОВЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА, ГОСУДАРСТВА И ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

Сборник научных статей II международной
научно-практической интернет-конференции,
посвященной 55-летию университета

29 марта 2019 г.

Научное электронное текстовое издание

Сведения о программном обеспечении:

программы просмотра веб-страниц (браузеры) Opera, Internet Explorer 11 и выше,
Mozilla Firefox, Google Chrome v. 65;
Adobe Reader 9 и выше, Adobe Acrobat Pro; DVD-Rom оптический привод

Минимальные системные требования:

Процессор: 2.33 GHz, Intel® Atom 1.6 GHz.
ОС: Windows 7 и выше.
Оперативная память: 1 GB и более.

За содержание и достоверность информации в материалах сборника отвечают авторы.

Редакторы: Т. В. Гавриленко, Е. Г. Привалова, Ю. Г. Старовойтова
Компьютерная верстка: Л. Ф. Барановская, Л. Г. Макарова

Учреждение образования «Белорусский торгово-экономический
университет потребительской кооперации».
Просп. Октября, 50, 246029, Гомель.
<http://www.i-bteu.by>

Свидетельство о государственной регистрации издателя, изготовителя, распространителя
печатных изданий № 1/138 от 08.01.2014.
Просп. Октября, 50, 246029, Гомель.

Дата подписания к использованию: 28.03.19.
Тираж 12 экз. Объем 2,43 Мб. 1 электрон. опт. диск (CD-R).

СОДЕРЖАНИЕ

I. ПОЛИТИКО-ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА: ТРАДИЦИИ И СОВРЕМЕННОСТЬ	9
<i>Алексеевко Т. С., Попов А. В., Матвейчик М. Г.</i> Правовые аспекты регулирования рынка ценных бумаг	9
<i>Аскеров Э.</i> Отдельные аспекты защиты гражданских прав	12
<i>Афанасенко В. В.</i> Купля-продажа товаров через интернет-магазин как разновидность электронной торговли.....	15
<i>Афонченко Т. П.</i> О влиянии гендерной идентичности на индивидуальную программу ресоциализации лица, совершившего преступление.....	19
<i>Батура С. П.</i> Особенности регулирования интернет-торговли в Республике Беларусь	22
<i>Гурская С. П.</i> Новые аспекты правового регулирования защиты прав потребителей в Республике Беларусь.....	25
<i>Давыденко С. С., Данилов А. А.</i> Политика взаимоотношения государства и религиозных организаций Беларуси в первое десятилетие независимости государства	29
<i>Коновалова Ж. Ч.</i> К вопросу о совершенствовании правового регулирования потребительской кооперации в Республике Беларусь.....	33
<i>Котов И. С.</i> Преобразования в кооперативных организациях Гомельщины в 1920-е годы: политико-правовой аспект.....	36
<i>Клименко В. В., Нарижная Е. П.</i> Формирование бизнес-планов: некоторые аспекты правового регулирования	39
<i>Кремлева О. К.</i> Правовые аспекты регулирования инфляции в России: история и современность.....	44
<i>Кулак А. А., Нарижная Е. П.</i> Некоторые аспекты развития брачно-семейного права в Республике Беларусь.....	48
<i>Лебеденко Е. А.</i> К вопросу об интегративных концепциях правопонимания современной российской юридической науки.....	51
<i>Маринчик А. Н.</i> К вопросу об инклюзивном образовании.....	54
<i>Михайлов Д. И.</i> Договор лизинга в аспекте уклонения от исполнения обязательств	57
<i>Нарижная Е. П.</i> Реализация права на охрану здоровья, отдых и досуг в рамках физкультурного движения в Беларуси 20-х гг. XX в.....	61
<i>Нилов Д. Г.</i> Функции обращений граждан и юридических лиц: теоретико-правовые аспекты.....	66
<i>Парукова Е. В.</i> Проблемы правового закрепления отдельных элементов понятийного аппарата в области осуществления инвестиций	69
<i>Попова О. А.</i> Обобщение опыта работы по проведению ролевых игр «Уголовный процесс»....	73
<i>Юрис Я. С.</i> Создание организационной структуры промышленной кооперации в БССР в 1920-е гг.....	76
<i>Особка П.</i> Между реформой и адаптацией. Несколько слов об аксиологии закона изменений климата	79
II. АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ	84
<i>Бойко И. С.</i> Основные характеристики финансового состояния компании.....	84
<i>Василенко В. В.</i> Ресурсы коммерческого банка.....	88
<i>Григорчикова Е. С., Капелюк С. Д.</i> Анализ резюме как индикатор конкурентоспособности специалистов на российском рынке труда.....	90
<i>Дармина Т. А., Гюнтер И. Н.</i> Финансовая (бухгалтерская) отчетность как инструмент управления деятельностью организации	93
<i>Дмитриева Н. Ю.</i> Социальные аспекты хозяйствования естественных монополий	97

<i>Дулова А. Ю.</i> Управление рисками банка	102
<i>Емельянова Т. В., Прус М. Ю.</i> Проблемы совершенствования и развития жилищно-коммунального хозяйства г. Гомеля	105
<i>Ермалович Л. П.</i> Совершенствование методов модернизации системы управления персоналом	110
<i>Жданова Е. В., Лищук Е. Н.</i> К вопросу о современных подходах к методике аудита системы вознаграждений персонала	113
<i>Злотникова Л. М.</i> Некоторые аспекты теории и практики формирования стоимости	117
<i>Иголкина Т. Н., Шварева О. В.</i> Роль системы антикризисного управления в обеспечении экономической безопасности предприятия	121
<i>Ким М. Д., Капелюк С. Д.</i> Оценка неравенства в заработной плате табакокурльщиков и некурящих	124
<i>Кривошеева Л. Н.</i> Экономический эффект договорной работы через призму экономических показателей	127
<i>Магеррамов И. Л.</i> Операции коммерческого банка с драгоценными металлами	130
<i>Максимчикова О. М.</i> Направления взаимодействия между субъектами хозяйствования и учреждениями высшего и среднего специального образования	134
<i>Машокиров Дж.</i> Роль международного туризма в развитии экономики страны	139
<i>Мусаткин В. А.</i> Бизнес и коррупция в современной экономике России	141
<i>Орешенков А. А.</i> Глобальная демографическая ситуация и ее влияние на экономический рост	144
<i>Павлова Ю. А.</i> Взаимосвязь платежеспособности и риска финансовой несостоятельности (банкротства) организации	147
<i>Пенязьков С. С.</i> Сущность и понятие конкуренции как экономической категории	150
<i>Родионова Т. Н.</i> Феномен инфляции в истории экономических исследований	155
<i>Слепцов В. В.</i> Тенденции устойчивого развития молочной отрасли в Красноярском крае	160
<i>Сорокотягина А. В.</i> Технологии рейтинговой оценки финансового состояния организаций ..	163
<i>Толкачева Е. Г., Липская А. О.</i> Развитие методических подходов оценки инвестиционной привлекательности организации торговли с использованием технологии PESTEL-анализа	166
<i>Трофимчук М. О.</i> Общая характеристика элементов банковской системы России	170
<i>Тулейко Е. В.</i> Согласование интересов сторон в государственно-частном партнерстве	174
<i>Тушинская К. В.</i> Конкурентный потенциал организации: генезис и факторы формирования	179
<i>Чернявская И. А., Чернявский М. Р.</i> Договорная работа в системе потребительской кооперации как фактор повышения эффективности ее функционирования	183
<i>Чернявский М. Р., Чернявская И. А.</i> Контракт как форма сокращения транзакционных издержек	186

CONTENTS

I. POLITICAL AND LEGAL ASPECTS OF SOCIAL DEVELOPMENT: TRADITIONS AND MODERN TIMES	9
<i>Alexeyenko T., Papou A., Matveichik M.</i> Legal aspects of securities market regulation	9
<i>Askerov E.</i> Some aspects of the protection of civil rights	12
<i>Afanasenko V.</i> Purchase and sale of goods through the online store as a kind of electronic commerce	15
<i>Afonchenko T.</i> On the impact of gender identity on the individual program of resocialization of the perpetrator	19
<i>Batura S.</i> Peculiarities of regulation of online trading in the Republic of Belarus	22
<i>Hurskaya S.</i> New aspects of the lawful regulation of the protection of the rights of consumers in the Republic of Belarus	25
<i>Davydenko S., Danilov A.</i> The policy of the relationship between the state and religious organizations of Belarus in the first decade of independence of the state	29
<i>Konovalova Zh.</i> The issue of improvement of legal regulation of consumer cooperatives in the Republic of Belarus	33
<i>Kotau I.</i> The transformations in the cooperative organizations of the Gomel region in 1920-s: political and legal aspects	36
<i>Klimenko V., Naryzhnaya A.</i> The formation of business plans: some aspects of the legal regulation	39
<i>Kremleva O.</i> Legal aspects of inflation regulation in Russia: history and modern times	44
<i>Kulak N., Naryzhnaya A.</i> The development of the Matrimonial Law in the Republic of Belarus: some aspects	48
<i>Lebedenko E.</i> On the Issue of Integrative Concepts of Legal Consciousness of Modern Russian Juridical Science	51
<i>Marynych N.</i> To the question of inclusive education	54
<i>Mikhailov D.</i> The lease agreement in the aspect of evasion from performance of obligations	57
<i>Naryzhnaya A.</i> The implementation of the right to health, recreation and leisure as part of the physical movement in Belarus in 1920-s	61
<i>Nilov D.</i> Functions of appeals of citizens and legal entities: theoretical and legal aspects	66
<i>Parukova E.</i> Problems of legal consolidation of certain elements of the conceptual apparatus in the field of investment	69
<i>Popova O.</i> Summarizing the experience of the role-playing games “Criminal Procedure”	73
<i>Yurys Y.</i> Creating the organizational structure of trade cooperation in the BSSR in the 1920s	76
<i>Osobka P.</i> Between reform and adaptation. A few words about the axiology of climate change law	79
II. CURRENT ISSUES OF ECONOMIC SCIENCE	84
<i>Bojko I.</i> The main characteristics of the company’s financial standing	84
<i>Vasilenko V.</i> Commercial bank resources	88
<i>Grigorchikova E., Kapeliuk S.</i> Resume analysis as an indicator of the competitiveness of specialists on the Russian labor market	90
<i>Darmina T., Gyunter I.</i> Financial (accounting) reporting as an instrument of organization management	93
<i>Dmitrieva N.</i> Social aspects natural monopoly management	97
<i>Dulova A.</i> Bank risk management	102
<i>Yemialyanava T., Prys M.</i> Questions of housing and communal services of city of Gomel	105

Yermalovich L. Perfection of the methods of modernization of the personnel management system	110
Zhdanova E., Lishuk E. Audit of staff remuneration system: modern methodical approaches	113
Zlotnikova L. Some aspects of the theory and practice of formation of the cost	117
Igolkina T., Shvareva O. The role of crisis management in ensuring the economic security of the enterprise	121
Kim M., Kapeliuk S. An assessment of wage inequality among smokers and non-smokers	124
Krivosheeva L. Economic effect contractual work through the prism of economic indicators	127
Magerramov I. Operations of a commercial bank with precious metals	130
Maksimchikova O. Directions of Business Entities and Educational Institutions of Advanced and Higher Education Collaboration	134
Mashokirov J. The role of international tourism in developing the country economy	139
Musatkin V. Business and corruption in the modern Russian economy	141
Oreshenkov A. Global demographic situation and its impact on economic growth.....	144
Pavlova J. The relationship of solvency and risk of financial insolvency (bankruptcy) of the organization	147
Penyazkov S. The essence and concept of competition as an economic category	150
Rodionova T. The phenomenon of inflation in the history of economic research	155
Sleptsov V. Trends in sustainable development of the dairy industry in the Krasnoyarsk Territory	160
Sorokotyagina A. Technology rating assessment of the financial condition of organizations	163
Tolkacheva E., Lipskaya A. Development of methodological approaches to assessing the investment attractiveness of a trade organization using PESTEL-analysis	166
Trofimchuk M. General characteristics of the elements Russian banking system.....	170
Tuleika K. Alignment of public-private partnership interests.....	174
Tushynskaya K. Competitive potential of the organization: the genesis and factors of formation.....	179
Chernyavskaya I., Chernyavsky M. Contract work in the system of consumer cooperatives as a factor of increasing of efficiency of its functioning.....	183
Chernyavsky M., Chernyavskaya I. Contract as a form of reducing of transaction costs.....	186

I. ПОЛИТИКО-ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА: ТРАДИЦИИ И СОВРЕМЕННОСТЬ

УДК 336.338:346.6

Т. С. Алексеенко (ATCPETR@mail.ru),
канд. экон. наук, доцент

А. В. Попов (mariyashapor@mail.ru),
магистрант

М. Г. Матвейчик (mariyashapor@mail.ru),
специалист

Белорусский торгово-экономический
университет потребительской кооперации
г. Гомель, Республика Беларусь

ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ

В статье рассматриваются правовые аспекты регулирования рынка ценных бумаг, которые позволяют создать условия для дальнейшего совершенствования развития данной сферы и решения вопроса в упорядочении деятельности на нем всех его участников и операций между ними.

The article discusses the legal aspects of securities market regulation, which allow creating conditions for further improving the development of this sphere and resolving the issue of streamlining the activities of all its participants and operations between them.

Ключевые слова: рынок ценных бумаг; ценные бумаги; правовое регулирование; эмитент; раскрытие информации.

Key words: stocks and bonds market; securities; legal regulation; issuer; information disclosure.

Рынок ценных бумаг представляет собой систему экономических отношений, связанную с выпуском, продажей, размещением ценных бумаг между его участниками. Рынок ценных бумаг является составной частью финансового рынка, в который включается денежный рынок (купля-продажа безналичной валюты), валютный рынок (купля-продажа иностранной валюты), рынок производных финансовых инструментов (деривативов) – свопы, опционы.

Структуру рынка ценных бумаг составляют субъекты (участники рынка), организационно-правовая структура, ценные бумаги.

Рынок ценных бумаг в общем смысле рассматривается как совокупность двух взаимосвязанных и взаимодополняющих составных структурных элементов: первичного и вторичного рынка ценных бумаг. Первичный рынок ценных бумаг – заключение сделок между эмитентом и первичным приобретателем, опосредующих первоначальный выпуск ценных бумаг. Вторичный рынок ценных бумаг – заключение сделок купли-продажи и иных сделок между первичным приобретателем ценных бумаг и остальными участниками рынка ценных бумаг. В рамках вторичного рынка ценных бумаг осуществляется погашение ценных бумаг при наступлении установленного срока или досрочный выкуп ценных бумаг на рынке самим эмитентом ценных бумаг [1].

Правовое регулирование рынка ценных бумаг представлено системой финансово-правовых и гражданско-правовых норм, регулирующих отношения участников рынка ценных бумаг, связанные с выпуском, обращением и погашением ценных бумаг, а также осуществлением надзора со стороны уполномоченных органов и организаций за деятельностью участников рынка ценных бумаг.

К гражданско-правовым отношениям относятся общественные отношения, возникающие, изменяющиеся и прекращающиеся на основании сделок и операций с ценными бумагами и иными финансовыми инструментами, опосредуемые договорами купли-продажи, залога, мены.

Особенностью данных отношений является то, что они осуществляются на основе равноправия, автономии сторон, имущественной самостоятельности. В свою очередь, финансово-правовое регулирование представлено в рамках финансовых отношений, складывающихся в рамках реализации организующей роли государства на рынке ценных бумаг [2].

Основными формами государственного регулирования рынка ценных бумаг является принятие соответствующих законодательных и нормативных правовых актов, а также государственная регистрация ценных бумаг, лицензирование и аттестация, осуществление контроля и надзора за деятельностью субъектов рынка ценных бумаг. Проведение единой государственной политики в этой сфере осуществляется Президентом Республики Беларусь, Палатой представителей Национального собрания, Советом Министров Республики Беларусь и Национальным банком Республики Беларусь.

Государственное регулирование рынка ценных бумаг, осуществление контроля и надзора за выпуском, обращением и погашением ценных бумаг, а также профессиональной и биржевой деятельностью по ценным бумагам закреплено за Министерством финансов Республики Беларусь.

Открытое акционерное общество (ОАО) «Белорусская валютно-фондовая биржа» является площадкой для проведения Министерством финансов Республики Беларусь аукционов по размещению, доразмещению государственных облигационных займов, а также выступает организатором вторичных торгов данным видом государственных ценных бумаг. Сделки с государственными ценными бумагами совершаются в электронной торговой системе. К участию в торгах ценными бумагами допускаются только члены Секции фондового рынка после представления на биржу документов, перечисленных в нормативных актах биржи.

На биржевом рынке ценных бумаг участники торгов вправе заключать сделки от своего имени и за свой счет, от своего имени и за счет клиента, а также от своего имени в интересах клиента в качестве доверительного управляющего. В качестве клиентов участники торгов вправе регистрировать как резидентов, так и нерезидентов Республики Беларусь, если для этого не установлено каких-либо ограничений в законодательстве.

Содержание и продолжительность торгового дня устанавливаются регламентом торгового дня по операциям купли-продажи ценных бумаг. В рамках данного диапазона торговый день разделен на торговые периоды, между которыми есть ряд технологических и расчетно-клиринговых сеансов.

Профессиональные участники рынка ценных бумаг обязаны в соответствии с действующим законодательством предоставлять в ОАО «Белорусская валютно-фондовая биржа» информацию о следующих видах сделок с ценными бумагами, совершенных на внебиржевом рынке:

- сделок купли-продажи акций ОАО (сделок, стороной по которым выступает Республика Беларусь или ее административно-территориальная единица; сделок, совершаемых в связи с выкупом акционерным обществом акций собственного выпуска по требованию акционеров; сделок по приобретению акционерным обществом акций собственного выпуска по решению общего собрания акционеров; сделок, совершаемых по решению Президента Республики Беларусь; продажи акционерным обществом акций собственного выпуска инвестору на условиях, предусмотренных бизнес-планом эмитента); акций закрытых акционерных обществ (ЗАО); облигаций юридических лиц;

- сделок мены;

- других видов сделок (дарение, отступное, безвозмездная передача ценных бумаг, внесение ценных бумаг в уставный фонд, передача ценных бумаг по брачному договору, залог ценных бумаг, заем ценных бумаг и т. д.).

В целом, правила совершения сделок с ценными бумагами регулируются Законом Республики Беларусь «О рынке ценных бумаг» от 5 января 2015 г. № 231-3.

С 2018 г. действует новый порядок раскрытия информации на рынке ценных бумаг: размещение информации для всеобщего сведения в сети «Интернет», публикация в средствах массовой информации, так, определенная информация должна раскрываться на интернет-ресурсе «Единый портал финансового рынка»; представление сведений лицам, установленным законодательством. Сюда, в том числе, можно отнести представление отчетов и сведений в государственный орган, регулирующий рынок ценных бумаг.

Способы раскрытия информации могут отличаться в зависимости от ее содержания. Например, в одних случаях это только подача сведений в государственный орган, в других – только обнародование, в третьих – и то и другое.

В настоящее время участник рынка ценных бумаг может раскрывать информацию на интернет-ресурсе «Единый портал финансового рынка» самостоятельно или воспользоваться услугами следующих профессиональных участников: депозитариев, брокеров или доверительных управляющих. Услуги оказываются в рамках уже заключенного соответствующего договора: депозитарного договора, договора поручения или комиссии, договора доверительного управления (пункт 5 Инструкции о раскрытии информации на рынке ценных бумаг, утвержденной постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 13 июня 2016 г. № 43).

В связи с введением в белорусское право института секьюритизации появились новые участники рынка ценных бумаг. В частности, специальные финансовые организации (СФО) и специализированные депозитарии. Новые правила устанавливают особенности раскрытия информации этими субъектами.

В Департамент по ценным бумагам Министерства финансов Республики Беларусь периодическую отчетность представляют следующие субъекты (абзац 6 подпункта 1.3 пункта 1 постановления Министерства финансов Республики Беларусь «О внесении дополнений и изменений в постановление Министерства финансов Республики Беларусь от 13 июня 2016 г. № 43» от 28 декабря 2017 г. № 53):

- профессиональные участники;
- эмитенты облигаций;
- следующие ОАО: банки; небанковские кредитно-финансовые организации (НКФО); страховые организации; СФО; другие ОАО с местом нахождения на территории Минской области и г. Минска.

Другие ОАО и ЗАО должны представлять отчетность по месту их нахождения в территориальный орган Министерства финансов Республики Беларусь по ценным бумагам (абзац 7 подпункта 1.3 пункта 1 постановления Министерства финансов Республики Беларусь «О внесении дополнений и изменений в постановление Министерства финансов Республики Беларусь от 13 июня 2016 г. № 43» от 28 декабря 2017 г. № 53). Перечень сведений, входящих в раскрываемую эмитентами оперативную информацию, остался неизменным [3].

Можно сделать вывод, что регулирование рынка ценных бумаг является важной задачей государства, в том числе упорядочение деятельности на нем всех его участников и операций между ними со стороны организаций, уполномоченных государственными органами власти.

Таким образом, главная цель совершенствования рынка ценных бумаг – способствовать созданию условий для становления целостного, высоколиквидного, прозрачного, эффективного и справедливого рынка ценных бумаг в Республике Беларусь, регулируемого государством и интегрированного в мировой рынок ценных бумаг.

Список использованной литературы

1. **О рынке** ценных бумаг : Закон Респ. Беларусь от 5 янв. 2015 г. № 231-3 (в ред. от 17 июля 2017 г.) // КонсультантПлюс : Беларусь. Технология ПРОФ [Электронный ресурс] // ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2019.

2. **Гражданский** кодекс Республики Беларусь : принят Палатой представителей Нац. собр. Респ. Беларусь 28 окт. 1998 г. : одобр. Советом Респ. Нац. собр. Респ. Беларусь 19 нояб. 1998 г. // КонсультантПлюс : Беларусь. Технология ПРОФ [Электронный ресурс] // ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2019.

3. **Морозова, А. В.** Раскрытие информации на рынке ценных бумаг: грядут перемены / А. В. Морозова // КонсультантПлюс : Беларусь. Технология ПРОФ [Электронный ресурс] // ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2019.

ОТДЕЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ЗАЩИТЫ ГРАЖДАНСКИХ ПРАВ

В статье рассматривается место самозащиты гражданских прав среди форм и способов такой защиты. Обосновывается необходимость совершенствования как отечественного, так и российского законодательства о самозащите, четкого определения ее как формы либо как способа защиты.

The article considers the place of self-protection of civil rights among the forms and methods of such protection. The necessity of improving both domestic and Russian legislation on self-defense, a clear definition of it either as a form or as a method of protection.

Ключевые слова: гражданские права; защита; пределы осуществления; самозащита; способ; форма.

Key words: civil rights; protection; limits of implementation; self-defense; method; form.

В настоящее время на законодательном уровне закреплены пределы осуществления гражданских прав посредством их включения в общие принципы гражданского права. Иногда устанавливаются частные пределы осуществления гражданских прав, которые затрагивают права и интересы других лиц, и вследствие этого должны быть ограниченными в определенном объеме. Нарушение пределов реализации гражданских прав признается злоупотреблением права.

При возникновении возможности злоупотребления особое значение приобретает защита гражданских прав, которая представляет собой установленную законодательством систему мер, направленных на обеспечение прав граждан и при необходимости восстановлении нарушенных прав.

Защита гражданских прав представляет собой одну из наиболее важных функций в любом правовом государстве. Надлежащая защита гражданских прав – это, в первую очередь, гарантия для всех участников правоотношений, которая обеспечивает беспрепятственную реализацию субъективных гражданских прав. В Республике Беларусь защита гражданских прав также относится к одному из основных институтов гражданского законодательства. Гражданские нормы закрепляют порядок, способы защиты нарушенных или подлежащих оспариванию гражданских прав. В настоящее время в связи с активным и динамичным развитием рыночной экономики в белорусском обществе все более остро встает вопрос защиты гражданских прав. В зависимости от степени эффективности действий, направленных на защиту субъективных прав, можно говорить и о зависимости успеха деятельности не только физических, но и юридических лиц, что способствует развитию экономики государства в целом.

Учеными выделяются 2 формы защиты гражданских прав:

1. Юрисдикционная форма, к которой относятся такие способы защиты прав, при которых их реализация возможна при обращении в установленном порядке к уполномоченным органам – в суды, арбитражные суды, в вышестоящие органы и т. д.

К юрисдикционной форме защиты гражданских прав относятся следующие способы защиты гражданских прав:

- судебная защита гражданских прав;
- административная защита гражданских прав.

2. Неюрисдикционная форма представляет собой защиту гражданских прав и охраняемых законом интересов, которая осуществляется заинтересованными лицами самостоятельно без обращения к уполномоченным на то органам [1, с. 61]. Неюрисдикционную форму, как правило, либо отождествляют с самозащитой, либо самозащиту выделяют как один из способов защиты прав в неюрисдикционной форме среди таких способов защиты прав как меры оперативного воздействия на должника и удержание.

Можно выделить основные признаки самозащиты гражданских прав согласно существующему законодательству Республики Беларусь и Российской Федерации.

Статья 11 Гражданского кодекса Республики Беларусь (ГК РБ) и ст. 12 Гражданского кодекса Российской Федерации (ГК РФ) выделяет самозащиту как один из способов защиты гражданских прав.

Определение самозащиты гражданских прав не содержится ни в ГК РБ ни в ГК РФ, однако в них существуют статьи о самозащите. Так, статья 14 ГК РФ указывает на то, что допуска-

ется самозащита гражданских прав, при этом способы самозащиты должны быть соразмерны нарушению и не выходить за пределы действий, необходимых для его пресечения. Более точно определяет самозащиту ГК РБ, в ст. 13 которого указано, что допускается защита гражданских прав непосредственными действиями лица, права которого нарушаются, если такие действия не сопряжены с нарушением законодательства. Также указанная статья ГК РБ относит действия с причинением вреда в состоянии необходимой обороны и крайней необходимости к правомерной самозащите, если действия защищающегося были соразмерны характеру и опасности нарушения и не вышли за пределы его предупреждения или пресечения.

Таким образом, основными признаками самозащиты гражданских прав, согласно законодательству, являются следующие:

- Согласно ГК РФ способы самозащиты должны быть соразмерны нарушению.
- Согласно ГК РФ способы самозащиты не должны выходить за пределы действий, необходимых для пресечения нарушения.
- Согласно ГК РБ самозащитой являются непосредственные действия лица, права которого нарушаются.
- Согласно ГК РБ такие действия не должны быть сопряжены с нарушением законодательства.
- Согласно ГК РБ не является нарушением законодательства самозащита гражданских прав, осуществленная с причинением вреда в состоянии крайней необходимости или необходимой обороны, если действия защищающегося были соразмерны характеру и опасности нарушения и не вышли за пределы его предупреждения или пресечения.

Законодательство не содержит достаточного количества признаков самозащиты гражданских прав для выделения ее в системе форм и способов защиты гражданских прав. В научной литературе существует достаточно широкий плюрализм мнений относительно места самозащиты в системе форм и способов защиты гражданских прав.

Мнения отечественных и российских ученых можно подразделить на две основные концепции.

Сторонники первой концепции понимают самозащиту гражданских прав исключительно как действия фактического (физического) характера, где субъектом, как правило, являются только физические лица. Эти действия направлены на предупреждение или пресечение нарушения права без обращения в уполномоченные государственные органы.

Так, по мнению В. А. Витушко, самозащита – это фактические действия правомочного лица по предотвращению нарушения его права. Под этим понимаются меры по охране своей собственности, меры по предотвращению или уменьшению размеров убытков от неисполнительности должника и т. д. [2, с. 285].

Согласно второй концепции самозащита гражданских прав понимается как любые самостоятельные (т. е. без обращения в государственные органы) действия одностороннего характера, осуществленные лицом (лицами), чьи права были нарушены (либо имеется реальная или потенциальная угроза нарушения права), направленные на предупреждение, пресечение или устранение последствий нарушения права, а также не сопряженные с нарушением законодательства или договора. Более всего соответствует второму подходу определение самозащиты, предложенное М. С. Кораблевой, согласно которому самозащитой признается такая форма защиты гражданских прав, способами которой являются не противоречащие закону самостоятельные действия граждан и юридических лиц, осуществляемые с целью наиболее оперативно пресечения правонарушения, восстановления нарушенных прав и компенсации потерь без применения принудительной силы государства в лице его органов [3].

Придерживаясь последней концепции можно определить самозащиту как форму, а не как способ защиты гражданских прав, как на данный момент указано в законодательстве Республики Беларусь и Российской Федерации.

Юридический язык и терминология должны соответствовать таким требованиям, как ясность, доступность, точность формулировок, терминов, не допускающих двоякость их понимания и толкования. Положения о самозащите, содержащиеся в ГК РБ и ГК РФ не вполне соответствуют указанным требованиям, указанные положения дают возможность двоякого их толкования.

Можно констатировать, что законодательство Республики Беларусь и законодательство Российской Федерации нуждается в совершенствовании с точки зрения определения места самозащиты среди форм и способов защиты гражданских прав.

Осуществление субъектами гражданских прав может предполагать во многих случаях не только самостоятельное осуществление определенных действий, но и взаимодействиями между двумя сторонами в рамках и пределах, которые установлены договорным или иным обязательством.

Исходным правилом осуществления гражданских прав является норма, закрепленная в пункте 1 ст. 9 ГК РБ, в соответствии с которой граждане и физические лица осуществляют принадлежащие им права по своему усмотрению, для этого необходимо их волеизъявление и цель реализации того или иного права.

Свобода волеизъявления субъектов гражданского права, которая должна быть выражена в правомерном поведении, является необходимой предпосылкой возникновения юридически значимых действий субъекта, направленных на осуществление своих прав. В противном случае (под влиянием обмана, угрозы, заблуждения) действия могут быть оспорены и их последствия (сделка) признаны недействительными.

Несмотря на все созданные условия для максимальной самостоятельности при реализации субъектами своих прав, в том числе диспозитивные нормы гражданского законодательства, не означают, что данная категория прав не имеет никаких ограничений при их осуществлении. В таком случае регулирующая роль и надежность правовых норм утратили бы свой смысл.

Все гражданские и многие другие права имеют установленные рамки, которые обусловлены предметом и целью конкретного права. За эти установленные пределы субъекты выходить не вправе. Как правило, пределы осуществления субъективных гражданских прав устанавливаются посредством толкования норм гражданских нормативных актов. Так, например, при найме жилого помещения установлена исключительная цель – для проживания, арендатор офисных помещений не может использовать их по другому назначению. Кроме толкования, рамки могут быть установлены самим законодательством. Например, нормами ГК РБ установлены правила хранения вещей в гостинице, банковских сейфах.

Согласно одному из принципов, установленных ст. 2 ГК РБ, вмешательство в частные дела не допускается, за исключением, если это необходимо в интересах обеспечения национальной безопасности, общественного порядка, защиты нравственности, здоровья населения, прав и свобод других лиц. Осуществляется это вмешательство в соответствии с правовыми нормами. Так, например, согласно ст. 129 ГК РБ существуют ограниченно оборотоспособные объекты, а также объекты, оборот которых осуществляется в соответствии с определенными законодательными актами (сюда относятся земля и другие природные ресурсы).

Также пунктом 1 ст. 9 ГК РБ предусмотрено, что действия граждан и юридических лиц, направленные на причинение вреда интересам других лиц и злоупотреблением правом в других формах не допускаются.

Ученые-исследователи различают два случая возможного злоупотребления: действия с намерением причинить вред интересам других лиц и другие формы злоупотребления. Для определения других форм необходимо устанавливать пределы осуществления гражданских прав.

Институт злоупотребления правом в гражданском праве существует сравнительно недавно, однако суды с ним сталкиваются достаточно часто. Совершение таких действий противоречит презумпциям добросовестности и справедливости, результат таких действий с юридической точки зрения считается противоречащим принципу законности. Поэтому в данном случае осуществление гражданских прав не влечет за собой возникновения права на судебную защиту. Данная норма выступает основанием для возникновения института защиты гражданских прав, т. е. правомерного поведения других граждан.

Список использованной литературы

1. **Алексеев, С. С.** Гражданское право : учеб. / С. С. Алексеев, Б. М. Гонгалов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Проспект, 2009. – 528 с.
2. **Витушко, В. А.** Гражданское право : учеб. пособие / В. А. Витушко. – Минск : Бел. наука, 2007. – 566 с.
3. **Кораблева, М. С.** Защита гражданских прав: новые аспекты / М. С. Кораблева [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://gendocs.ru/v38029/?cc=4>. – Дата доступа : 20.02.2019.

КУПЛЯ-ПРОДАЖА ТОВАРОВ ЧЕРЕЗ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИН КАК РАЗНОВИДНОСТЬ ЭЛЕКТРОННОЙ ТОРГОВЛИ

В данной статье освещается правовое регулирование электронной торговли посредством интернет-магазинов.

This article covers the legal regulation of electronic commerce through online stores.

Ключевые слова: электронная торговля; интернет-магазин; договор розничной купли-продажи.

Key words: e-commerce; online store; retail sale contract.

Наряду с традиционными формами торговли во всем мире набирает обороты электронная коммерция. Общедоступные источники предлагают следующее определение электронной коммерции. Электронная коммерция – это сфера экономики, которая включает в себя все финансовые и торговые транзакции, осуществляемые при помощи компьютерных сетей, и бизнес-процессы, связанные с проведением таких транзакций.

Электронная торговля – оптовая, розничная торговля, характеризующаяся заказом, покупкой, продажей товаров с использованием информационных систем и сетей. При осуществлении электронной торговли договор купли-продажи заключается путем оформления электронного документа в соответствии с Законом Республики Беларусь «Об электронном документе и электронной цифровой подписи» от 28 декабря 2009 г. № 113-3.

Для электронной торговли характерна оплата товара электронными деньгами в соответствии с Правилами осуществления операций с электронными деньгами, утвержденными постановлением Правления Национального банка Республики Беларусь от 26 ноября 2003 г. № 201.

При отсутствии оплаты товара электронными деньгами размещаемая в интернет-магазинах информация о свойствах товара, предлагаемого к реализации в сети «Интернет», его описание в сети «Интернет» рассматриваются как торговля по образцам вне торгового объекта.

Законом Республики Беларусь «О государственном регулировании торговли и общественного питания в Республике Беларусь» от 8 января 2014 г. № 128-3 определены требования к осуществлению торговли с использованием сети «Интернет».

- торговля может осуществляться с использованием сети «Интернет» с учетом запретов и ограничений, установленных законодательными актами Республики Беларусь и постановлениями Совета Министров Республики Беларусь;

- при осуществлении торговли с использованием сети «Интернет» информационные сети, системы и ресурсы используются в порядке, определенном законодательными актами Республики Беларусь;

- субъект торговли вправе осуществлять розничную торговлю с использованием сети «Интернет» только через интернет-магазины, зарегистрированные в Торговом реестре Республики Беларусь, с использованием доменного имени, право на администрирование которого получено субъектом торговли в порядке, установленном законодательством Республики Беларусь;

- субъект торговли, осуществляющий розничную торговлю через интернет-магазин, вправе использовать иные информационные ресурсы сети «Интернет» для размещения информации о продаже товаров при наличии в этой информации адресации (гиперссылки) на зарегистрированный субъектом торговли в Торговом реестре Республики Беларусь интернет-магазин [1, ст. 19].

Кроме того, установлены следующие обязанности собственников (владельцев) информационных ресурсов, оказывающих субъектам торговли услуги, связанные с осуществлением ими розничной торговли через интернет-магазин:

- предусматривать при заключении договора об оказании услуг представление субъектом торговли сведений, подтверждающих регистрацию интернет-магазина в Торговом реестре Республики Беларусь;

- направлять субъекту торговли, с которым заключен договор об оказании услуг, поступающие владельцу информационного ресурса замечания и предложения о работе такого субъекта торговли для рассмотрения;

- принимать меры по соблюдению продавцами требований законодательства Республики Беларусь о защите прав потребителей.

В настоящее время деятельность интернет-магазинов урегулирована в достаточной степени, что позволяет организовать контроль за деятельностью интернет-магазинов.

В соответствии с Гражданским кодексом Республики Беларусь (ГК РБ) по договору купли-продажи одна сторона (продавец) обязуется передать имущество (вещь, товар) в собственность, хозяйственное ведение, оперативное управление другой стороне (покупателю), а покупатель обязуется принять это имущество и уплатить за него определенную денежную сумму (цену) [2, ст. 424].

Право собственности на имущество, которое имеет собственника, может быть приобретено другим лицом на основании договора купли-продажи, мены, дарения или иной сделки об отчуждении этого имущества.

Договор розничной купли-продажи, покупателем по которому выступает гражданин-потребитель, считается заключенным с момента выдачи продавцом покупателю кассового или товарного чека, иного документа, подтверждающего факт приобретения товара, если иное не предусмотрено законодательством или договором.

При продаже через интернет-магазин товар продается с условием доставки покупателю, которое должно быть оговорено в договоре купли-продажи товаров, размещаемом на сайте продавца в форме публичной оферты. Товар может быть доставлен покупателю путем перевозки любым видом транспорта в место, указанное покупателем в договоре, а если место доставки товара покупателем не указано, то в место его жительства либо курьером [2, ст. 469].

Приобретая товар через интернет-магазин, после ознакомления с демонстрируемыми образцами или предложенными описаниями товаров покупатель выбирает и оплачивает выбранные им товары после их доставки и передачи ему, если иное не предусмотрено договором розничной купли-продажи [2, пункт 4]. Данная норма соответствует ч. 1 пункта 2 ст. 219 ГК РБ.

Право собственности у приобретателя вещи по договору возникает с момента ее передачи, если иное не предусмотрено законодательством или договором.

Предложение товара при торговле по образцам вне торгового объекта признается публичной офертой, если оно содержит все существенные условия договора [3, пункт 11].

Следует заметить, что юридические последствия признания предложения публичной офертой заключаются в том, что лицо, совершившее необходимые действия в целях акцепта оферты, вправе требовать от лица, сделавшего такое предложение, исполнения договорных обязательств.

Договор розничной купли-продажи может быть заключен на основании ознакомления покупателя с образцом товара (его описанием, каталогом товаров и т. п.), предложенным продавцом [2, ст. 467].

Продавец обязан заключить договор розничной купли-продажи с любым лицом, выразившим намерение приобрести товар [3, пункт 11].

Согласно нормативным предписаниям пункта 14 Правил осуществления розничной торговли по образцам, утвержденных постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 15 января 2009 г. № 31 (Правил торговли по образцам), договор розничной купли-продажи может быть заключен следующим образом:

- путем составления документа, подписанного сторонами;
- путем передачи покупателем сообщения о намерении приобрести товар посредством почтовой, телеграфной, телетайпной, телефонной, электронной или иной связи, позволяющей достоверно установить, что сообщение исходит от покупателя;
- в иной форме, не запрещенной законодательством [3, пункт 14].

Основные требования к договору розничной купли-продажи по образцам определены в пункте 14 Правил торговли по образцам, в соответствии с которым в договоре розничной купли-продажи товара по образцам должно быть указано следующее:

- наименование и место нахождения продавца, а если продавцом является индивидуальный предприниматель, то фамилия, собственное имя, отчество (если таковое имеется), место жительства;

- фамилия, собственное имя, отчество (если таковое имеется) покупателя или указанного им лица (получателя), адрес, по которому следует доставить товар, если его доставка осуществляется продавцом;

- наименование товара, артикул (марка, модель), количество предметов, входящих в комплект приобретаемого товара;

- цена товара и условия оплаты;

- вид услуги, срок ее выполнения и цена, если оказание услуги предусмотрено договором;

- обязательства продавца и покупателя [3, пункт 14].

Кроме того, целесообразно письменно заключать договор розничной купли-продажи, когда моменты заключения договора и передачи товара покупателю не совпадают либо потребитель предварительно оплачивает стоимость товара, товар передается в иной, оговоренный между продавцом и потребителем срок. В таких случаях в последующем осуществляется оформление документов, подтверждающих фактическое исполнение договора: оплату товара покупателем (кассовый чек, приходный кассовый ордер и т. д.), передачу товара покупателю (товарная накладная, акт приема-передачи и т. п.).

Покупатель до передачи ему товара в силу пункта 3 ст. 467 ГК РБ и пункта 16 Правил торговли по образцам вправе отказаться от выполнения договора розничной купли-продажи товара по образцам при условии возмещения продавцу расходов, понесенных в связи с совершением действий по его выполнению.

Договор считается исполненным с момента доставки товара в место, указанное в договоре, а если место передачи товара договором не определено, то с момента доставки товара по месту жительства покупателя или иному указанному им адресу, если иное не предусмотрено законодательством или договором [2, ст. 467].

В случае если самостоятельное выполнение установки, подключения, наладки и пуска в эксплуатацию технически сложного товара покупателем запрещено, договор считается исполненным с момента установки, подключения, наладки или пуска в эксплуатацию технически сложного товара продавцом или организацией (индивидуальным предпринимателем), уполномоченной продавцом на техническое обслуживание реализуемых товаров [3, пункт 20].

Для большинства из нас интернет-магазин ассоциируется с отдельным сайтом, на котором размещен каталог товаров, есть виртуальная корзина, куда можно сложить выбранные товары, а также реализован механизм оформления заказа и его оплаты.

Каждый пользователь социальной сети хотя бы раз сталкивался со страницами, на которых размещена информация о товарах (их описание, цены) с возможностью их заказать. С недавних пор социальные сети «ВКонтакте» и «Facebook» предоставляют своим пользователям технический функционал для осуществления торговли, в частности возможность приема платежей.

Такая страница в социальной сети является интернет-магазином, так как соответствует следующим критериям, указанным в пункте 8 ст. 1 Закона Республики Беларусь «О государственном регулировании торговли и общественного питания в Республике Беларусь» от 8 января 2014 г. № 128-З:

- является информационным ресурсом в сети «Интернет»;

- опосредует розничную торговлю товарами – предметами личного, семейного, домашнего потребления, продукцией производственно-технического назначения и иным имуществом;

- позволяет осуществить заказ на приобретение или выбор и приобретение товара без необходимости посещения торгового объекта.

К интернет-торговле на территории Республики Беларусь законодатель предъявляет определенные требования.

Прямого ответа на вопрос, что из себя представляет интернет-торговля на территории Республики Беларусь белорусское законодательство не содержит, какие-либо разъяснения со стороны государственных органов отсутствуют, в связи с чем возникает много других вопросов, в частности о том, в каких ситуациях реализация товаров через сеть «Интернет» должна соответствовать белорусским нормам права.

По мнению автора, единственный акт, дающий возможность определить место реализации товара, – это Налоговый кодекс Республики Беларусь (НК РБ). Республика Беларусь признается местом реализации товаров, если товар находится на ее территории, не отгружается, не транспортируется покупателю и (или) товар в момент начала отгрузки или транспортировки находится на территории Республики Беларусь [4, ст. 32].

Таким образом, в результате анализа ч. 1 ст. 32 НК РБ можно сделать следующие выводы:

- иностранное лицо, которое имеет местонахождение за рубежом и реализует товары белорусским потребителям через интернет-магазин, должно соблюдать требования белорусского законодательства о торговле только в том случае, если данные товары размещаются на складе, базе или ином объекте на территории Республики Беларусь;

- белорусское лицо, осуществляющее продажу товаров через интернет-магазин исключительно иностранным потребителям, должно соблюдать требования белорусского законодательства о торговле, если реализуемые товары находятся на территории Республики Беларусь.

Чтобы вести торговлю в сети «Интернет», необходимо соблюдать следующие требования:

- интернет-магазин должен быть зарегистрирован в Торговом реестре Республики Беларусь;

- сайт интернет-магазина должен размещаться под доменным именем в зоне .by или .бел и располагаться на сервере, находящемся на территории Республики Беларусь.

При использовании зарубежных социальных сетей для торговли заинтересованное лицо не может соблюсти названные требования.

Таким образом, субъекты Беларуси, имеющие страницы в социальных сетях «ВКонтакте», «Facebook» и других социальных сетях, через которые продают товары, нарушают белорусское законодательство.

Кроме того, продавцы вправе использовать другие, помимо зарегистрированного интернет-магазина, информационные ресурсы для размещения информации о товарах, но только при наличии в этой информации ссылки на интернет-магазин [1, ст. 19]. Следовательно, при наличии на странице в социальной сети информации о товаре (его описание, цена и т. д.) и при добавлении в описание гиперссылки на зарегистрированный в Торговом реестре Республике Беларусь интернет-магазин использование данной сети для продвижения товара будет законным.

Однако возможности напрямую выбрать и заказать (приобрести) товар со страниц социальных сетей «ВКонтакте», «Facebook» быть не должно. В социальной сети можно лишь получить информацию о товаре, чтобы оформить заказ или приобрести товар, необходимо перейти по ссылке на сайт интернет-магазина. В случае если на самой странице в социальной сети осуществляются действия по заказу или приобретению товара, то такая страница признается самостоятельным интернет-магазином.

Оказывать услуги или выполнять работы через социальные сети также нельзя согласно Указу Президента Республики Беларусь «О мерах по совершенствованию использования национального сегмента сети “Интернет”» от 1 февраля 2010 г. № 60.

Деятельность по реализации товаров, выполнению работ, оказанию услуг на территории Республики Беларусь с использованием доступа к сети «Интернет» осуществляется белорусскими организациями и индивидуальными предпринимателями с использованием информационных сетей, систем и ресурсов национального сегмента сети «Интернет», размещенных на территории Республики Беларусь и зарегистрированных в установленном порядке.

Таким образом, продажа товаров на территории Республики Беларусь через социальные сети «ВКонтакте», «Facebook» и т. д. недопустима, поскольку она организована без использования информационных сетей, систем и ресурсов национального сегмента сети «Интернет», размещенных на территории Республики Беларусь. Необходимо внести изменение в законодательство, которое связано с продажей товаров (выполнением работ, оказанием услуг) через социальные сети.

Список использованной литературы

1. **О государственном** регулировании торговли и общественного питания в Республике Беларусь : Закон Респ. Беларусь от 8 янв. 2014 г. № 128-З // КонсультантПлюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] // ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2019.

2. **Гражданский** кодекс Республики Беларусь : принят Палатой представителей Нац собр. Респ. Беларусь 28 окт. 1998 г. : одобр. Советом Респ. Нац собр. Респ. Беларусь 19 нояб. 1998 г. // КонсультантПлюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] // ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2019.

3. **Об утверждении** Правил продажи товаров при осуществлении розничной торговли по образцам : постановление Совета Министров Респ. Беларусь от 15 янв. 2009 г. № 31 // КонсультантПлюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] // ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2019.

тантПлюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] // ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2019.

4. **Налоговый** кодекс Республики Беларусь (Общая часть) : принят Палатой представителей Нац собр. Респ. Беларусь 15 нояб. 2002 г. : одобр. Советом Респ. Нац собр. Респ. Беларусь 2 дек. 2002 г. // КонсультантПлюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] // ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2019.

УДК 343.27

Т. П. Афонченко (atp76@mail.ru),

канд. юрид. наук, доцент

*Белорусский торгово-экономический
университет потребительской кооперации
г. Гомель, Республика Беларусь*

О ВЛИЯНИИ ГЕНДЕРНОЙ ИДЕНТИЧНОСТИ НА ИНДИВИДУАЛЬНУЮ ПРОГРАММУ РЕСОЦИАЛИЗАЦИИ ЛИЦА, СОВЕРШИВШЕГО ПРЕСТУПЛЕНИЕ

Признание преступления в сугубо правовом дискурсе в качестве искусственно созданного социального конструкта связано с пониманием ограниченности влияния уголовного наказания на процессы и характеристики (качественные и количественные) преступности как массового социального явления, и необходимости внедрения таких конструкций реагирования на преступные проявления, которые связаны с социальной, бытовой, организационной, психологической и иной помощью лицам, совершившим преступление. Подобные меры, призванные в конечном итоге способствовать ресоциализации лица, должны разрабатываться с учетом его гендерной идентичности.

Recognition of a crime in a strictly legal discourse as an artificially created social construct is associated with an understanding of the limited impact of criminal punishment on the processes and characteristics (qualitative and quantitative) of crime as a massive social phenomenon, and the need to introduce such structures to respond to criminal manifestations that are related to social, organizational, psychological and other assistance to persons who have committed a crime. Such measures, ultimately designed to facilitate the resocialization of a person, should be developed taking into account their gender identity.

Ключевые слова: социальный контроль; ресоциализация; осужденный; гендерная идентичность.

Key words: social control; resocialization; convict; gender identity.

Развитие и совершенствование социального контроля над преступностью связано с национальным курсом либерализации, когда акцент реформирования традиционных отраслей уголовно-правового цикла, начиная с момента обретения Республикой Беларусь суверенитета, был сосредоточен на расширении инновационных механизмов уголовно-правового, уголовно-процессуального и уголовно-исполнительного характера. В литературе отмечается общемировая тенденция «отставания» социального контроля над преступностью. М. А. Сутурин отмечает, что в силу того, что защита прав личности является первоочередной и главенствующей над всем остальным задачей, по мере процесса демократизации контроль общества над преступностью повсеместно и постепенно отстает от ее неблагоприятной динамики, а преступность обладает признаком самодетерминации [1, с. 558–559]. Современный социально-нравственный индикатор использования уголовного закона, как отмечает И. Я. Козаченко, реагирует не на глубинные, базовые истоки воспроизводства преступности, а на поверхностные экономические и социальные колебания либо напряжения политического характера, что разрушает материальную и нравственную основу равенства людей, провоцирует их на совершение недозволенного [2, с. 6–7]. В. М. Хомич по этой причине справедливо указывает, что социальный контроль преступности безгранично хаотичен и нуждается в криминологической нормализации [3, с. 40].

Подобное положение не коррелирует изменившейся криминологической типологии преступности и преступников, а также социально-экономическим возможностям социума. Проблема усугубляется также тем, что длительно складывающаяся судебная практика исходила, главным образом, из принципа возмездно-карательных начал при применении уголовных санкций в ущерб принципу индивидуализации, в то время как именно принцип индивидуализации нацелен на ресоциализационный и восстановительный эффект применения наказания и иных мер уголовно-правового воздействия.

Ограничение прав и свобод лица, проявившего себя с точки зрения девиантного поведения, уголовно-правовыми средствами (закрепленными в уголовно-правовых нормах), возмож-

ность привития ему социально полезных навыков и качеств в рамках применения принудительных средств воздействия не являются принципиально новыми идеями не только с точки зрения философско-теоретических взглядов на проблему, но и в рамках легального отражения в действующем законодательстве. Следует отметить, что возможности дифференциации подобного контролируемого воздействия на основе гендерной специфики до настоящего времени практически не рассматривались и не были отражены в действующем законодательстве Республики Беларусь. Прикладным результатом современных юридических и научно-социологических изысканий должна выступать детальная легальная регламентация не только репрессивных, контрольно-надзорных мер уголовно-правового воздействия, но и исправительно-восстановительных мер контроля за преступником. Весьма значимой в этой связи является адекватная научно обоснованная постановка задач в области реагирования на преступность в плоскости совершенствования уголовного и уголовно-исполнительного законодательства в направлении более широкого внедрения поощрительных мер, направленных на стимулирование законопослушного поведения и его осознанный, неформализованный выбор. Важное значение при разработке подобных мер приобретает учет гендерных факторов. В настоящее время все настойчивее высказываются предложения по формированию альтернативной «восстановительной» юстиции, действующей вне рамок государственного уголовного правосудия [4, с. 74]. На наш взгляд, подобные альтернативные механизмы особенно актуальны применительно к построению механизма эффективного воздействия на различные социальные страты в зависимости от определенных гендерных характеристик (возраста, пола, физиологически или психологически ограниченных возможностей индивида).

В историческом ракурсе в криминологии назывались и исследовались десятки криминогенных факторов: экономические, политические, демографические, этнические, религиозные. Философия и генезис противоправных проявлений с точки зрения гендерной специфики практически не разрабатывался и не разрабатывается с современных концептуальных позиций. Гендерная криминология рассматривается не как самостоятельная отрасль криминологического знания, а как частнонаучная проблема. Отечественная теория преступности и национальное законодательство Республики Беларусь криминального цикла уже находится на том рубеже, когда эффективное продвижение в практике противодействия преступности возможно только при надлежащем использовании элементов изучения преступности и механизмов социально-адаптационного характера, в том числе с учетом гендерной идентичности лица. При прохождении определенных цивилизационных этапов развития общества мобильность отдельных социальных групп, в том числе формирующихся на основе гендерных характеристик, растет, однако зависимость от социальной, гендерной принадлежности по-прежнему остается весьма существенной. С учетом складывающихся столетиями гендерных стереотипов стартовые возможности, связанные с некриминальными вариантами самореализации, в различных социальных группах неодинаковы, исходя из этого и научно-теоретические концепции противодействия преступности должны строиться на основе оценок гендерных факторов.

Гендерный подход как методологический подход научных исследований, в первую очередь в сфере психологии и педагогики, появляется на рубеже XIX–XX вв. В трудах С. А. Соколинской, Г. Тарда (изданных в России), П. Н. Тарновской затрагиваются проблемы предупреждения отклоняющегося и преступного поведения в зависимости от принадлежности к соответствующему гендеру. Масштабное историографическое исследование изучения проблемы женской преступности в Российской империи второй половины XIX – начала XX вв. и влияния данного социального явления на процессы модернизации осуществлено С. Г. Куликовой [5, с. 3–170]. Прикладные мероприятия и их теоретическая основа в отношении криминологических прогнозов развития преступности лиц женского пола и несовершеннолетних была заложена отечественными учеными и практикам в 60–80-е гг. XX в. Практическим результатом изучения особенностей преступности различных групп населения в зависимости от гендерной идентичности, на наш взгляд, должны стать концептуальные направления их профилактики и социальной адаптации указанных групп, поскольку в настоящее время действующие концепции и государственные программы (например, Концепция национальной безопасности Республики Беларусь, Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016–2020 гг., Государственная программа «Образование и молодежная политика» на 2016–2020 гг.) не содержат подобных положений в систематизированном виде на уровне замкнутой системы профилактики и ресоциализации. Процессы профилактики и социальной адаптации лиц, совершивших преступления, должны осуществляться на планово-программной основе, с учетом криминологической модели, учитывающей фактор гендера указанного контингента лиц, с

включением соответствующих мероприятий в основные стратегии, концепции, доктрины и иные правовые акты, определяющие направления развития Республики Беларусь и принятые на их основе государственные программы.

Понятие гендерной идентичности как внутреннего ощущения личности о ее принадлежности к тому или иному гендеру, и небинарной (выходящей за рамки традиционной гендерно-бинарной системы – ощущения мужского или женского гендера) гендерной идентичности в уголовно-правовых и криминологических исследованиях фактически не используется, оставаясь термином медицинским, психологическим или даже социологическим, но неприменимым в контексте изучения преступности и выстраивания эффективной системы противодействия преступным проявлениям несмотря на разнообразие форм проявления. Совокупность мероприятий, охватываемых применяемыми мерами уголовно-правового воздействия на различных стадиях реализации мер уголовной ответственности, должна дифференцироваться в зависимости от гендерной идентичности с тем, чтобы применяемые средства исправительного, режимно-ограничительного и ресоциализационного характера максимально соответствовали целям исправления лица и его последующей адаптации в обществе, а также привития социально полезных навыков. Юридическое признание гендера является одним из основополагающих моментов проблемы трансгендера, поскольку именно данным фактом определяется, как личность воспринимают в официальных взаимодействиях и каковы ее гендерно-обусловленные права или ограничения (например, перечень и пределы применимых уголовных наказаний, реализация альтернативных применению наказания форм уголовной ответственности и института условно-досрочного освобождения, определение вида исправительного учреждения и условий отбывания наказания, возраст выхода на пенсию или возможность работать по определенной профессии применительно к принудительной трудотерапии в рамках реализуемого уголовного наказания). Гендерная идентичность должна быть учтена при конструировании индивидуальной ресоциализационной программы лица, подвергающегося мерам уголовно-правового воздействия. Инновационные исправительные технологии, на наш взгляд, должны не только поэтапно осуществляться на протяжении всего периода реализации уголовной ответственности – как в пенальный, так и постпенальный период ее реализации с учетом карательно-поражающих последствий применяемого наказания, но и учитывать гендерные особенности адресата уголовно-правового воздействия. В этом отношении систематика и содержание мер уголовной ответственности в национальном законодательстве более приемлема для практического разрешения задачи реадaptации осужденных в обществе после исполнения наказания в рамках продолжаемой реализации уголовной ответственности вплоть до погашения (снятия) судимости. В большей степени сказанное касается лиц, осужденных к наказанию в виде лишения свободы. При этом лица, допустившие рецидив преступлений, и составляющие наиболее сложную с точки зрения ресоциализации и создания позитивного компенсаторного механизма категорию осужденных, неоднородны по своим личностным характеристикам (гендерная идентичность, гендер, интерсекциональные признаки: возраст, вероисповедание, этническая принадлежность, социальное окружение). В соответствии с этим исправительное воздействие на них должно быть максимально индивидуальным, а при разработке мер предупреждения рецидива и планировании индивидуальной воспитательной работы в исправительном учреждении необходимо, чтобы указанные факторы в обязательном порядке учитывались в программе исправления осужденного. Последняя должна формироваться на основе обязательного осуществления криминологического прогнозирования ожидаемого поведения конкретного лица. С учетом уровня развития современных информационных технологий нам представляется, что подобная деятельность должна быть более унифицирована и осуществляться на основе базовой компьютерной программы, содержащей не только анкетные данные об осужденном, но и комплекс сведений о типовых характеристиках личности, его гендерной самоидентификации, о проводимых мероприятиях, на основе обобщения и анализа полученных данных, предлагающей возможные методики социализации. Потенциал информационного пространства в плане использования возможностей хранения, накопления и обработки данных, составляющих полученные на различных этапах уголовного судопроизводства сведения о лице, позволяет размещать их в специализированной базе данных, доступной для органов дознания и предварительного следствия, суда, учреждений уголовно-исполнительной системы, а также структур, на профессиональном уровне включенных в процесс ресоциализации.

Список использованной литературы

1. **Сутурин, М. А.** Преступность и социальный контроль / М. А. Сутурин // Сиб. юрид. вестн. – 2002. – № 4. – С. 57–59.
2. **Козаченко, И. Я.** Нравственный потенциал уголовной ответственности / И. Я. Козаченко // Нравственные основы уголовной ответственности : материалы XIV Междунар. науч.-практ. конф., посвящ. памяти М. И. Ковалева, Екатеринбург, 15–18 февр. 2017 г. – Екатеринбург : Урал. гос. юрид. ун-т, 2017. – С. 5–20.
3. **Хомич, В. М.** Социальный контроль преступности безгранично хаотичен и нуждается в криминологической нормализации / В. М. Хомич // Юридическая наука и практика: наследие, состояние и перспективы развития : сб. науч. ст. : в 2 ч. / ГрГУ им. Я. Купалы ; редкол. С. Е. Чебуранова (гл. ред.) [и др.]. – Гродно : ГрГУ, 2018. – Ч. 2. – С. 40–43.
4. **Гилинский, Я. И.** Что же делать с преступностью? / Я. И. Гилинский // Девиантность, преступность, социальный контроль в обществе постмодерна : сб. ст. – СПб. : Алетей, 2017. – С. 56–74.
5. **Куликова, С. Г.** Женская преступность как социальный фактор российской модернизации (вторая половина XIX – начало XX вв.) / С. Г. Куликова. – Гагарин : Полимир, 2011. – 174 с.

УДК 339:004.738.5:347.71

С. П. Батура (sbatura@rambler.ru),
ст. преподаватель

Белорусский торгово-экономический
университет потребительской кооперации
г. Гомель, Республика Беларусь

ОСОБЕННОСТИ РЕГУЛИРОВАНИЯ ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В статье рассмотрены особенности регулирования интернет-торговли в розничном товарообороте Республики Беларусь, определены условия регистрации интернет-магазинов в Торговом реестре Республики Беларусь, оценены преимущества и допускаемые нарушения прав потребителей в интернет-магазинах, предложены направления дальнейшего совершенствования интернет-торговли.

In the article the peculiarities of regulation of online trading in the retail trade turnover of the Republic of Belarus, the conditions for the registration of Internet shops in the Trade register of the Republic of Belarus, estimated benefits and permitted violations of the rights of consumers in online stores, directions of further improvement of online trading.

Ключевые слова: интернет-торговля; интернет-магазины; сайт; социальные сети; розничный товарооборот.

Key words: online trade; online stores; website; social networks; retail trade.

По данным Министерства антимонопольного регулирования и торговли Республики Беларусь (МАРТ) на начало 2018 г. 44% белорусов совершали покупки в интернет-магазинах, доля интернет-торговли в розничном товарообороте составила лишь 2,8% [1]. Для сравнения, в Соединенных Штатах Америки (США) по разным оценкам на долю сети «Интернет» приходится 9–13% всего розничного рынка, в Китае этот показатель равен 18%, в Великобритании – 17,2% [2].

При этом 21% покупателей заказывают товары из Китая, 11% – из России. Остальная часть покупателей пользуются белорусскими онлайн-площадками и ресурсами остальных стран. Интернет-пользователями являются 67,4% населения страны [1].

Средний чек белорусов в интернет-магазинах в 2018 г. составил 70 бел. р. В 2019 г. ожидается рост средней покупки до уровня 75–76 бел. р. с учетом ожидаемого увеличения реальных доходов населения и уровня инфляции [3].

Основополагающими документами, регулирующими интернет-торговлю, являются Закон Республики Беларусь «О государственном регулировании торговли и общественного питания в Республике Беларусь» от 8 января 2014 г. № 128-З и Правила продажи товаров при осуществлении розничной торговли по образцам, утвержденные постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 15 января 2009 г. № 31.

В соответствии с пунктом 3 ст. 19 Закона Республики Беларусь «О государственном регулировании торговли и общественного питания в Республике Беларусь» от 8 января 2014 г.

№ 128-3 субъекты хозяйствования – резиденты Республики Беларусь вправе осуществлять розничную торговлю на ее территории с использованием сети «Интернет» только через интернет-магазины, зарегистрированные в Торговом реестре Республики Беларусь, и с использованием доменного имени, полученного в установленном порядке. Если с помощью сети «Интернет» реализуются работы или услуги, регистрировать интернет-магазин в Торговом реестре Республики Беларусь не нужно. Не распространяется указанное требование также на субъектов, осуществляющих в сети «Интернет» только оптовую торговлю. При осуществлении продажи товаров через интернет-магазин исключительно иностранным потребителям необходимо соблюдать требования белорусского законодательства о торговле, если реализуемые товары находятся на территории Республики Беларусь.

Под понятие «интернет-магазин» подпадают принадлежащие субъектам торговли в сети «Интернет» информационные ресурсы, на которых можно заказать или выбрать и приобрести товары, не посещая торговый объект. В соответствии с пунктом 8 ст. 1 Закона Республики Беларусь «О государственном регулировании торговли и общественного питания в Республике Беларусь» от 8 января 2014 г. № 128-З под интернет-магазином понимается информационный ресурс субъекта торговли в глобальной компьютерной сети «Интернет», позволяющий осуществить заказ на приобретение или выбор и приобретение товаров без (вне) торгового объекта.

Интернет-магазин – сайт, содержащий информацию о товарах, продавце, позволяющий осуществить выбор, заказ и (или) приобретение товара (абзац 4 пункта 2 Правил продажи товаров при осуществлении розничной торговли по образцам, утвержденных постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 15 января 2009 г. № 31). По данным на 1 октября 2018 г., в стране зарегистрировано 18 552 интернет-магазина, прирост к началу года составил 14,8% [4].

Преимущества осуществления торговли через интернет-магазины очевидны. Это экономия времени, денежных средств, широкий ассортимент предлагаемых товаров, их полноценные характеристики, удобство оплаты, выбор способа доставки. В сети «Интернет» белорусов привлекают более низкие цены, чем в обычных магазинах, удобство и большой ассортимент.

Самые распространенные опасения белорусов связаны с тем, что онлайн нельзя увидеть товар и сложно уточнить его важные характеристики. Также некоторые категории товаров, например, товары повседневного пользования и товары для животных, белорусам удобнее покупать в обычных магазинах [2].

Наиболее частыми нарушениями, с которыми сталкиваются сегодня потребители в интернет-магазинах, являются следующие:

- непоставка заказанного товара в установленные сроки;
- сокрытие важной информации о товаре;
- реализация некачественного либо «серого» товара;
- сокрытие информации о продавце;
- уклонение от рассмотрения претензий граждан;
- реализация продукции, оборот которой ограничен законодательством [1].

При осуществлении интернет-торговли необходимо учитывать следующие особенности ее правового регулирования:

• В законодательстве Республики Беларусь нет четкого определения понятия «сайт», поэтому для целей применения предполагается, что сайт – это страница информационного ресурса в сети «Интернет», имеющая определенный адрес, позволяющий отличить ее от других страниц информационного ресурса. Согласно разъяснениям Министерства антимонопольного регулирования и торговли Республики Беларусь в Письме «Об использовании глобальной компьютерной сети “Интернет” для продажи товаров» от 18 июля 2012 г. № 07-09/444к при наличии на сайте информации о продавце, товаре, включая цену товара, контактные телефоны, по которым можно заказать товар, той информации, которая позволяет осуществить выбор, заказ и (или) приобретение товара, сайт должен признаваться интернет-магазином. Таким образом, можно сделать вывод о том, что информационным ресурсом в сети «Интернет» может быть не только сайт, но и иной объект, соответствующий определенным признакам (например, мобильное приложение).

Так, в 2017 г. Министерством информации Республики Беларусь был закрыт доступ к 44 сайтам, на которых предлагались товары и (или) услуги. Чаще всего ограничивался доступ к сайтам, посредством которых реализовывалась пищевая продукция под видом лекарственных средств, а также к сайтам форекс-компаний, не зарегистрированных в реестре Национального банка Республики Беларусь [1].

• Законодательство Республики Беларусь позволяет продавцам использовать иные информационные ресурсы для размещения информации о товарах. В частности, субъекты интернет-торговли используют социальные сети для продажи товаров через собственную страницу или специально созданную группу, а также для рекламы товаров с их описанием, размещением отзывов потребителей, проведением розыгрышей призов. Однако необходима ссылка на зарегистрированный в Торговом реестре Республики Беларусь интернет-магазин. Таким образом, если на странице социальной сети «ВКонтакте», «Фейсбук» или «Инстаграм» есть информация о товарах (их описание, цена, отзывы потребителей и гиперссылка на зарегистрированный в Торговом реестре Республики Беларусь интернет-магазин), продавец вправе использовать социальную сеть для продвижения товаров. При этом страница в социальной сети не должна давать возможность напрямую сделать заказ, выбрать и приобрести товар – потребитель лишь получает информацию о товаре, а заказать или приобрести его может, только перейдя по ссылке на сайт интернет-магазина [5].

• Для интернет-торговли необходимо использовать доменное имя, а сайт магазина должен размещаться на сервере, находящемся на территории Республики Беларусь. Несмотря на это требование Торговый реестр Республики Беларусь содержит данные о некоторых зарегистрированных интернет-магазинах в зонах .com, .org и .ru. Если регистрация в Торговом реестре Республики Беларусь прошла с нарушением законодательства (к примеру, в качестве интернет-магазина владелец зарегистрировал сайт социальной сети «ВКонтакте»), местный исполнительный и распорядительный орган может вынести предписание в течение установленного срока изменить недостоверные сведения. В противном случае интернет-магазин исключается из Торгового реестра Республики Беларусь [5].

Таким образом, для интернет-магазинов установлены жесткие требования к полноте и достоверности информации, условиям продажи и возврата товаров, реагированию на жалобы и требования покупателей. В прошлом году Министерство антимонопольного регулирования и торговли Республики Беларусь за различные нарушения выдало 46 предписаний интернет-магазинам и составило 45 протоколов [1].

В Республике Беларусь остается огромный потенциал для роста интернет-торговли. Оборот белорусского рынка e-commerce в настоящее время составляет 1,5 млрд бел. р. в год, его доля в общем объеме розничной торговли составила 3,1%. Только за 2018 г. рынок электронной торговли вырос примерно на 20%, в 2019 г. темпы роста, скорее всего, сохранятся [3].

Дальнейшее развитие интернет-торговли в Республике Беларусь будет определяться возможностями использования интернет-магазинами систем искусственного интеллекта, в том числе чат-ботов, доставки товаров сторонними курьерскими службами, возвратом товаров, приобретенных в интернет-магазине посредством функции «корзина для покупателя», дистанционными расчетами за товары.

Список использованной литературы

1. **МАРТ: 44%** белорусов совершают покупки в Интернете, но доля e-commerce в товарообороте всего 2,8% [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://belretail.by/news/mart-belarusov-sovershayut-pokupki-v-internete-no-dolya-e-commerce-v-tovarooborote-vsego>. – Дата доступа : 20.02.2019.

2. **Интернет-магазины** Беларуси: подробная аналитика [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://e-pepper.ru/news/internet-magaziny-belarusi-podrobnaya-analitika.html>. – Дата доступа : 20.02.2019.

3. **Белорусский** рынок e-commerce в 2019 г. может вырасти на 20% [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.interfax.by/news/belarus/1253854>. – Дата доступа : 20.02.2019.

4. **Количество** интернет-магазинов в Беларуси за январь – сентябрь выросло на 14,8% [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.belta.by/economics/view/kolichestvo-internet-magazinov-v-belarusi-za-janvar-sentjabr-vyroslo-na-148-328178-2018/>. – Дата доступа : 20.02.2019.

5. **Бойчук, Т. О.** Интернет-торговля в социальных сетях / Т. О. Бойчук // Консультант-Плюс : Беларусь. Технология ПРОФ [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2019.

НОВЫЕ АСПЕКТЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЗАЩИТЫ ПРАВ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В Республике Беларусь проводится активная политика в сфере защиты прав потребителей товаров (работ, услуг). Закон Республики Беларусь «О защите прав потребителей» определил круг прав потребителей, установил механизм их реализации. Вместе с тем применение их при торговом обслуживании выявляет новые пробелы в современном потребительском законодательстве, вызывая тем самым настоятельную необходимость в его совершенствовании.

In the Republic Belarus is conducted active policy in the sphere of the protection of the rights of the consumers of goods (works, services). The law of Republic Belarus "About the protection of the rights of consumers" defined the scope of the rights of consumers, installed the mechanism of their realization. At the same time their application with the commercial maintenance reveals new gaps in the contemporary consumer legislation, causing thus the imperative need for its improvement.

Ключевые слова: потребитель; права потребителей; защита прав потребителей; национальная система защиты прав потребителей.

Key words: consumer; the right of consumer; the protection of the rights of consumer; national system of consumer protection.

В развитых странах признают приоритетность интересов потребителя по сравнению с другими субъектами потребительского рынка. В условиях насыщенности рынка товарами и услугами современный потребитель имеет все возможности для того, чтобы поднять уровень своих требований к товарам, услугам и качеству обслуживания. Разработка и реализация мер по удовлетворению потребностей своих граждан, защите их интересов является важной социально-экономической функцией государства.

Как самостоятельная отрасль законодательства защита прав потребителей в нашей стране возникла в начале 90-х гг. XX в. До этого законодательство не выделяло потребителя как самостоятельную категорию рыночных отношений. Регулирование отношений осуществлялось нормами гражданского права. Первой попыткой создания законодательства в области защиты прав потребителей была разработка осенью 1988 г. проекта Закона СССР «О качестве продукции и защите прав потребителей», впервые признавалась необходимость установления гарантий государственной защиты интересов потребителей [1].

Анализ норм, регулирующих взаимоотношения потребителей и продавцов, а также механизм защиты интересов потребителей позволил подготовить научную почву для эффективной защиты потребителей в Республике Беларусь. Вместе с тем обширная правоприменительная практика постоянно выявляет все новые и новые пробелы в действующем законодательстве, вызывая тем самым настоятельную необходимость в его совершенствовании.

Проблемы возникновения, развития и совершенствования законодательства о защите прав потребителей являются довольно новыми для правовой науки Республики Беларусь. Следовательно, имеется широкое пространство для научного правового исследования становления норм, защищающих права и интересы потребителей, изучения механизмов защиты прав потребителей в процессе их развития и на современном этапе.

Являясь посредником между изготовителями и потребителями, торговля призвана защищать интересы последних, предъявляя к изготовителям, поставщикам требования в отношении объема производства, ассортимента, качества и безопасности товаров, упаковки, предоставления необходимой информации, обеспечивая одновременно должное их торговое обслуживание.

В Республике Беларусь принят ряд законодательных актов, регулирующих обеспечение прав потребителей и процессы торгового обслуживания. Совокупность всех правил составляет те нормы, которые определяют обязанность и ответственность субъектов потребительского рынка (изготовителя, торговой организации, индивидуального предпринимателя и т. п.) перед потребителем и защищают его законные права и обязанности.

Основным нормативно-правовым актом, определяющим права потребителей в различных сферах обслуживания, в том числе и розничной торговле, является Закон Республики Беларусь

«О защите прав потребителей» от 9 января 2002 г. № 90-3. Данный закон имеет особое значение для организации отечественного потребительского рынка. Он повлиял на отношения продавцов и покупателей значительно больше, чем другие нормативно-правовые акты, регулирующие торговую деятельность. Наличие такого закона избавляет рынок от явного обмана и пренебрежения потребительскими правами граждан.

В Республике Беларусь до 1994 г. не было закона прямого действия, защищающего права потребителей при торговом обслуживании. Базой законодательства в советские времена, регламентирующего права граждан-покупателей, являлись нормы Гражданского кодекса Республики Беларусь. Там устанавливались права, обязанности и ответственность субъектов договорных отношений с учетом граждан. Однако гражданское законодательство не было рассчитано на урегулирование вопросов, связанных с защитой прав потребителей, так как отсутствовала специальная система гарантий охраны прав граждан в договорах, направленных на обслуживание их потребностей.

Между тем необходимость создания такой системы диктовалась с конца 80-х гг. XX в., прежде всего, переходом изготовителей товаров, организаций сферы обслуживания к рыночным условиям. В условиях свободы предпринимательской деятельности производители, субъекты торговли, используя свое, зачастую монопольное положение на потребительском рынке, стали диктовать потребителям невыгодные условия продажи, нарушать их права и экономические интересы.

Первый закон «О защите прав потребителей» был принят Верховным Советом Республики Беларусь 19 ноября 1993 г. и вступил в силу 1 января 1994 г. Закон определял права потребителей в соответствии с нормами, установленными мировым сообществом, закрепленными в резолюции Генеральной ассамблеи Организации Объединенных Наций (ООН) в 1985 г. Руководящих принципах для защиты прав потребителей [1].

Следующая редакция Закона Республики Беларусь «О защите прав потребителей» № 90-3 была утверждена 9 января 2002 г. [2].

Закон Республики Беларусь «О защите прав потребителей» от 9 января 2002 г. № 90-3 можно назвать «конституцией потребителя». Его основные положения должны быть хорошо известны как самим потребителям, так и изготовителям, продавцам, государственным контролирующим органам, общественным объединениям потребителей.

Значение Закона Республики Беларусь «О защите прав потребителей» от 9 января 2002 г. № 90-3 в урегулировании взаимоотношений субъектов хозяйствования и конечного потребителя на потребительском рынке можно свести к следующим положениям:

- потребитель имеет право на товары и услуги, не представляющие опасности для него, пригодные к употреблению, соответствующие обещаниям продавца (изготовителя) и существующим общим требованиям к аналогичным продуктам;
- покупатель имеет право на качественное и честное обслуживание со стороны продавца;
- потребитель не обязан профессионально разбираться в приобретенном товаре, ему достаточно понимать общее его предназначение и способы использования;
- единственным обязательным требованием к покупателю остается надлежащая оплата приобретенного товара (услуги);
- обязанность доказывать надлежащее качество товара или услуги ложится на продавца и производителя;
- продавец и производитель несут ответственность за возможный ущерб, нанесенный потребителю их товаром или услугой;
- на покупателя может быть возложена обязанность компенсировать издержки и потери продавца (производителя, исполнителя), только если будет доказана его вина в причинении ущерба.

Следовательно, на продавца в отношениях с покупателем не распространяется презумпция невиновности: покупатель вправе свободно заявлять претензии к продукту, а на продавца лежит обязанность доказывать качество товара или услуги.

Из этого не следует полного «бесправия» продавца перед покупателем, но некоторое неравенство в подходах явно прослеживается. Объяснить такое отношение Закона Республики Беларусь «О защите прав потребителей» от 9 января 2002 г. № 90-3 к продавцам (производителям) и покупателям (потребителям) можно на основе следующих положений:

- производители и продавцы (субъекты торговли и индивидуальные предприниматели) представляют собой сторону более организованную, профессионально подготовленную и материально обеспеченную;

- потребители – это отдельные физические лица, не имеющие специальных знаний о приобретаемых товарах и услугах и нуждающиеся в законодательной и общественной защите своих экономических прав.

Новая редакция Закона Республики Беларусь «О защите прав потребителей» вступила в силу 23 декабря 2018 г. Всего в Закон внесены 32 поправки. В новую редакцию Закона вошли изменения и дополнения, учитывающие наработанную правоприменительную практику, а также предложения потребительского сообщества (общественных объединений потребителей) и бизнеса. Кроме того, в закон внесен ряд поправок с целью его приведения в соответствие с требованиями Евразийского экономического союза. В основном данные поправки касаются правоотношений в сфере защиты прав потребителей, связанных с предоставлением информации, маркировкой, качеством и безопасностью товаров (работ, услуг) [3].

Можно выделить следующие изменения, касающиеся реализации отдельных прав потребителей:

1. Были оптимизированы требования к информации, предоставляемой потребителю, а именно необходимости указания следующих составляющих:

- страны происхождения товара, если адрес изготовителя и страна происхождения не совпадают;
- класса энергоэффективности товаров по перечню, предусмотренному законодательством и техническими регламентами.

Кроме того, субъекты, реализующие товары дистанционно через рекламу или иные информационные источники, в том числе через сеть «Интернет», обязаны будут в этих источниках указывать цену продукта шрифтом, размер которого должен быть не менее половины наибольшего размера шрифта, содержащегося в описании. Это позволит сделать информацию читабельной для потребителей и снизить количество случаев введения их в заблуждение относительно стоимости покупки.

По требованию потребителя вся информация о товаре должна быть доведена в письменном виде на белорусском и (или) русском языках (ранее было на белорусском или русском языке).

2. Конкретизированы следующие условия, касающиеся оплаты товаров (работ и услуг):

- потребителю предоставляется преимущественное право выбирать форму оплаты (наличную или безналичную);
- продавцам запрещено устанавливать различные цены в отношении одного вида товаров в зависимости от формы оплаты; при этом продавцом (исполнителем) могут устанавливаться скидки, иные формы стимулирования реализации товаров, а также расчетов в безналичной форме;
- в случае если потребитель захочет расторгнуть договор купли-продажи и вернуть товар, то выплата денег будет сделана в той же форме, в какой была произведена его оплата;
- продавцам запрещено требовать у покупателя паспорт или другой документ, удостоверяющий личность, при возврате ему денежных средств.

3. Впервые введено положение, касающееся реализации товаров по подарочному сертификату или иному подобному документу. Правительством Республики Беларусь определен порядок и условия обращения подарочных сертификатов [4].

Подарочный сертификат – документ, в том числе в электронном (цифровом) виде или ином, доступном для использования потребителем виде, удостоверяющий право лица, предъявившего такой документ (лиц, если такой документ предполагает его использование несколькими лицами), на получение товара (выполнение работы, оказание услуги), указанного в таком документе, и (или) на сумму, эквивалентную сумме денежных средств, указанную в таком документе.

При продаже подарочного сертификата покупателю должны выдать чек или другой документ, который подтверждает его оплату.

Установлен объем информации, который должен доводиться при реализации подарочных сертификатов. Среди необходимых сведений, предоставляемых потребителю, должен быть указан срок действия подарочного сертификата, либо информация о том, что подарочный сертификат является бессрочным. Продавец не вправе устанавливать условия реализации товаров по подарочным сертификатам, сокращающие сроки его действия, влияющие на возможность его использования в течение срока его действия, а также обуславливающие получение потребителем товаров совершением каких-либо действий (активация подарочного сертификата и т. д.).

По истечении срока, указанного в подарочном сертификате, продавец (исполнитель) вправе отказать потребителю в передаче товаров (выполнении работ, оказании услуг). При этом

денежные средства, равные номинальной цене подарочного сертификата, возврату потребителю не подлежат.

В случае, когда цена товара (работы, услуги) на момент передачи его потребителю по подарочному сертификату ниже номинальной цены сертификата, выдача сдачи по подарочному сертификату не производится, при этом установлена обязанность продавца обеспечить возможность использования потребителем оставшейся суммы денежных средств в течение срока действия сертификата.

4. Одно из основных нововведений в новой редакции Закона – это урегулирование отношений между покупателем и продавцом при выявлении дефектов в технически сложных товарах. Устанавливается следующее:

- устанавливается иной порядок заявления требований в отношении технически сложных и дорогостоящих товаров; по истечении 30 дней после покупки потребитель вправе заявить требование о замене или возврате такого товара только в двух случаях: при выявлении существенного недостатка и при нарушении сроков безвозмездного ремонта;

- предусматривается возможность увеличения с письменного согласия потребителя срока гарантийного (бесплатного) ремонта с 14 до 30 дней;

- вводится обязанность ремонтных организаций осуществлять проверку качества доставленного им продавцами (поставщиками) товара в трехдневный срок (для обеспечения своевременного исполнения законных требований потребителя);

- предусматривается право продавца (изготовителя, поставщика, ремонтной организации) взыскать расходы на хранение товара с потребителей, которые по истечении двух месяцев с момента проведения экспертизы или бесплатного ремонта не являются за товаром без уважительных причин.

5. Дополнены условия возврата товаров надлежащего качества. В случае обмена либо возврата товара потребитель обязан возвратить товар в потребительской упаковке, если товар был продан в такой упаковке. Допускается, что упаковка может быть вскрыта, ведь любой товар рекомендовано проверять перед покупкой и лучше всего, если ее вскроет сам продавец прямо в магазине, чтобы покупатель мог удостовериться, что товар без дефектов.

Закон Республики Беларусь «О защите прав потребителей» от 9 января 2002 г. № 90-З является одним из самых значимых законодательных актов для жизнеобеспечения граждан. Основное назначение Закона – это правовое регулирование отношений, возникающих между потребителями, изготовителями продукции, исполнителями (работ и услуг), а также предпринимателями при розничной торговле, бытовом подряде, медицинском, гостиничном обслуживании и т. д.

Идет постоянная правовая работа по доработке содержания Закона. В основном она направлена на большую защиту экономических интересов и прав потребителя. Все это свидетельствует, о том, что Республика Беларусь демонстрирует один из самых требовательных подходов к защите экономических прав и интересов своих граждан-потребителей.

Список использованной литературы

1. **Защита** прав потребителей: международный опыт и национальная система Республики Беларусь : справ. / Г. А. Шмарловская [и др.] ; под ред. Г. А. Шмарловской. – Минск : Дикта ; Мисанта, 2012. – 192 с.

2. **О защите** прав потребителей : Закон Респ. Беларусь от 9 янв. 2002 г. № 90-3 // КонсультантПлюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2019.

3. **О внесении** изменений и дополнений в Закон Республики Беларусь «О защите прав потребителей» : Закон Респ. Беларусь от 13 июня 2018 г. № 111-3 // КонсультантПлюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2019.

4. **Положение** о порядке и условиях реализации товаров (выполнения работ, оказания услуг) по подарочному сертификату или иному подобному документу : постановление Совета Министров Респ. Беларусь от 22 дек. 2018 г. № 935 // КонсультантПлюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2019.

ПОЛИТИКА ВЗАИМООТНОШЕНИЯ ГОСУДАРСТВА И РЕЛИГИОЗНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ БЕЛАРУСИ В ПЕРВОЕ ДЕСЯТИЛЕТИЕ НЕЗАВИСИМОСТИ ГОСУДАРСТВА

В настоящий момент тема взаимоотношений государства и религиозных организаций, а также их правовое регулирование остается весьма актуальной. В статье дан ретроспективный взгляд на отношения государства и церкви, а также современный анализ этих взаимоотношений. Поясняются механизмы взаимодействия государственной власти с религиозными объединениями. Рассмотрено правовое положение церкви в системе государственной власти. Дана характеристика нормативно-правовым актам, на основе которых идет построение внутренней политики белорусского государства по отношению к религиозным организациям.

Nowadays the topic of the relationship between the state and religious organizations, as well as their legal regulation remains very relevant. The article gives a retrospective view on the relations between the state and the church, as well as a modern analysis of these relationships. The mechanisms of interaction of the state with religious associations are explained. The legal status of the church in the system of the state power is examined. The characteristic of the normative legal acts is given, on the basis of which the internal policy of the Belarusian state is built in relation to religious organizations.

Ключевые слова: политика; религия; правовое регулирование.

Key words: politics; religion; legal regulation.

Конфессиональные взаимоотношения в той или иной мере влияют на развитие политической, экономической, социальной сфер общества. Одним из важных приоритетов, с момента обретения Беларусью суверенитета и независимости, является создание правовых условий для деятельности религиозных организаций и получение ими статуса юридического лица, поэтому правовое взаимоотношение государства и религии является фундаментальной целью.

Религия является главным принципом государственно-религиозных отношений, построение правовых основ в данной сфере позволяет не допускать различного рода конфронтаций как со стороны государства, так и со стороны представителей различных конфессий. Политико-правовые изменения привели к ликвидации существующих на протяжении десятилетий официальных и неофициальных запретов, административных гонений на верующих. После выхода законов о свободе совести представители различных объединений в Беларуси вышли из «полуподпольного» состояния, а верующим было предоставлено право самостоятельно выбирать, какую конфессию им исповедовать.

Еще с древних времен различного рода верования были своего рода рычагами государственного управления, к примеру, цивилизации Ближнего Востока. На протяжении тысячелетий проходила трансформация различных вероисповеданий, некоторые прекратили свое существование, оставаясь лишь частью прошлого, а некоторые, пройдя свой сложный путь, занимаются религиозной деятельностью и до настоящего времени.

На протяжении веков так или иначе они соприкасались, дополняли друг друга, выстраивали единый вектор как внешней, так и внутренней политики страны. При этом оказание влияний конфессионального аспекта на политическую жизнь государства различно, но его присутствие в политических организациях и движениях не являются случайными. Наличие в государстве различных конфессий является качественной характеристикой данного общества, государственного строя. Так как все это свидетельствует о способности государственного управления обеспечивать демократические основы прав своих граждан, не допустить любое незаконное посягательство на убеждения верующих граждан страны. Данный подход к проблеме позволяет прояснить то, что речь идет о важнейшем показателе развития демократического правового и гуманистического общества. Исторический процесс и современность являются тому свидетельством.

Обращение к проблеме государственно-конфессиональных взаимоотношений в 1990 – начале 2000 гг. является своего рода попыткой проследить механизмы взаимодействия государства и различных религиозных объединений для правового гармоничного демократического развития общества, а, следовательно, необходимо сделать ретроспективный экскурс в историю.

В результате революционных потрясений в Российской империи в начале XIX в. власть в государстве перешла к советам, которые были настроены против любых проявлений религии. В конце августа 1917 г. в Москве открылся поместный собор Русской Православной Церкви, на котором было принято довольно важное решение (восстановлено патриаршество). Разработан ряд законодательных актов, которые были направлены на секуляризацию, т. е. лишение церкви ее имущества, освобождение различных сфер общественной жизни, а также государственной власти, политической системы, правовых норм от влияния и воздействия конфессионального фактора и церкви. Следует понимать, что созданные и функционирующие в соответствии с действующими нормами права конфессиональные объединения исключены из общественной жизни общества, они стоят в одном ряду с другими действующими общественными, политическими организациями и движениями, являются абсолютно такими же участниками общественных отношений государства. В частности, в январе 1918 г. был издан Декрет Совета Народных Комиссаров РСФСР «Об отделении церкви от государства и школы от церкви» № 263 [1]. Данный документ отражает сущность того, что новообразованное советское государство наметило демократические правовые пути решения конфессиональной проблемы, но стоит отметить тот факт, что конфессиональные объединения уже не имели статуса юридического лица. Аналогичный декрет был принят 11 января 1922 г. в БССР. Наиболее сложным во взаимоотношениях государства и церкви отмечен период с 1917 г. до середины 20-х гг.

Наиболее сложный период в государственно-конфессиональных отношениях приходится на 20–30-е гг. прошлого века. Начиная с середины 20-х гг. все церковные земли и другое движимое, недвижимое имущество, различного рода ценности переходили в государственную собственность без права получения какой-либо компенсации. Стоит отметить то, что в данный период был принят нормативный акт в резолюции съезда Российской коммунистической партии большевиков (РКП(б) «О работе в деревне» (май 1924 г.), который предусматривал разрешения деятельности религиозных организаций в данных административных единицах, более того, в документе говорилось о недопущении оскорбления чувств верующего населения. Больше не было никаких нормативно правовых актов, которые бы смягчали положения конфессиональных объединений в рассматриваемый период.

Уже с конца 20-х гг. Органы государственного управления начали проводить политику, направленную на ликвидацию Русской Православной Церкви, как религиозной единицы. Жесткую политику советского государства по отношению к религии необходимо искать в антисоветской деятельности церковных иерархов и командно-административной системе партийно-государственного руководства, а также в общих тенденциях и атмосфере времени.

40-е гг. относятся к трагической странице истории всего советского народа. Вызванные войной обстоятельства способствовали тому, что советское руководство предприняло меры для налаживания взаимоотношений с конфессиональными организациями. Так, в начале сентября 1943 г. И. В. Сталин дал разрешение на восстановления патриархата православной церкви. Власть восстановила только церковную администрацию. В период боевых действий советы пытались любыми доступными способами поднять моральный дух граждан, привлекали к этому конфессиональные организации, но весьма осторожно, ведь основной целью в государственно-религиозных отношениях было недопущение возрастания былого влияния конфессий на общество. После окончания войны о взаимоотношениях государства и церкви пытаются позабыть, конфессии не принимают никакой деятельности в политической жизни страны. Со временем И. В. Сталин решил придать отношениям с церковью регулярный характер, осознав, что поддержка с ее стороны может пригодиться в налаживании послевоенных отношений с населением Восточной Европы.

Административные меры не исчезли. Так, за 1948–1952 гг. в Беларуси было закрыто 87 православных храмов, арестовано 55 священнослужителей. Еще больший размах приобрело наступление на церковь и религию в годы правления Н. С. Хрущева, объединившего в своих руках посты лидера партии и главы правительства. С 1959 г. начинается массовое закрытие храмов, монастырей, семинарий, с 1950 по 1966 гг. в Беларуси с регистрации было снято 609 церквей и молитвенных зданий православной церкви. Только за один 1960 г. в республике было закрыто 219 православных храмов [2].

Отношения официальных властей с церковью и церковными иерархами при Л. И. Брежнев (Первом секретаре Центрального комитета Коммунистической партии Советского Союза (ЦК КПСС)) были практически заморожены.

Антирелигиозная пропаганда продолжалась вплоть до 80-х гг. XX в., когда после смерти К. У. Черненко страну возглавил М. С. Горбачев. Объявленная политика «перестройки» стала новым этапом во взаимоотношении государства и религии. Не был представлен механизм взаимодействия, так как была образована «духовная пустота», которую нужно было заполнить для урегулирования отношений между светской и церковной властью. В основу идеологии советского государства был положен принцип атеизма, который повлек за собой многочисленные проблемы, отразившиеся в 90-х гг. XX в. на взаимоотношениях конфессий и власти.

Беларусь после распада советского государства обрела независимость и, соответственно, проводит самостоятельную религиозную политику, постоянно реформирует и совершенствует конституционно-правовые основы религиозной политики.

В рассматриваемый период 1990 – начало 2000 гг. было довольно распространено мнение, что все конфессии равны. Данное утверждение не может быть верным, так как исторически обусловлено, что в одном государстве не может существовать сразу несколько равных конфессий, потому как это будет порождать различного рода конфликты. Стоит говорить не о равенстве между конфессиями, а о равенстве этих религиозных организаций перед законом. Поэтому законодательная власть государства начала работать в данном направлении. В Беларуси православие является конфессией «первой среди равных». Был принят Закон Республики Беларусь «О свободе вероисповеданий и религиозных организациях» от 17 декабря 1992 г. № 2054-ХІІ, который, по своей сути, являлся довольно либеральным [3]. Закон предусматривал наделение широкими правами и свободами религиозной деятельности в государственной политике, что сказалось в дальнейшем на взаимоотношении конфессий с властью. В соответствии с принятым нормативно-правовым актом, государственные органы управления фактически лишили себя права вмешиваться в конфессиональные взаимоотношения, что в свою очередь привело к конфликтам среди разных религиозных течений. Государство, как институт правопорядка и демократического развития общества, понимало, что подобное может привести к непредсказуемым последствиям, поэтому разрабатывается новый нормативно-правовой акт, в 1995 г. принимается Закон Республики Беларусь «О внесении изменений и дополнений в Закон Республики Беларусь “О свободе вероисповеданий и религиозных организациях”» [4]. После принятия данного нормативного акта ситуация была значительно улучшена, государственные органы управления начали разрабатывать стратегии взаимоотношения с представителями различных религиозных организаций. Однако говорить о том, что были предусмотрены все механизмы построения взаимоотношений, не приходится, так как были еще не урегулированы некоторые вопросы в государственно-религиозном отношении. Институт государственной власти понимал, что это довольно серьезный аспект во внутренней политике, потому разработка и совершенствование нормативных актов продолжалась.

В 1994 г. была принята Конституция Республики Беларусь, а в 1996 г. вносятся изменения на референдуме, где закрепляются положения об отношении к конфессиям, в частности, ст. 31, которая гласит, что каждый имеет право самостоятельно определять свое отношение к религии, единолично или совместно с другими исповедовать любую религию или не исповедовать никакой, выражать и распространять убеждения, связанные с отношением к религии, участвовать в отправлении религиозных культов, ритуалов, обрядов, не запрещенных законом [5]. Большим шагом к неотъемлемой части признания правового закрепления ст. 31 является ст. 33, которая гласит, что каждому гарантируется свобода мнений, убеждений и их свободное выражение; никто не может быть принужден к выражению своих убеждений или отказу от них; монополизация средств массовой информации государством, общественными объединениями или отдельными гражданами, а также цензура не допускаются [5]. Таким образом, происходит постепенный процесс демократизации государственно-конфессиональных взаимоотношений, где в центре внимания находится человек, его личность.

Развитие государства, его социальной, экономической сферы требовало более детального рассмотрения вопроса о взаимодействии с религиозными организациями. Было принято решение о принятии еще одного обновленного Закона Республики Беларусь «О свободе совести и религиозных организациях» [6]. В монографии Л. Е. Землякова «Государственно-правовое регулирование религиозных процессов в Республике Беларусь» вышеуказанный закон находит свое отражение. В проведенном исследовании автор обозначил механизмы, которые должны быть направлены на недопущение нарушения принципов свободы совести; положения, которые

определяют приоритеты государства и его функции в сфере государственно-конфессиональных взаимоотношений; установления, касающиеся создания, регистрации религиозных организаций, их прав и условий действия [7, с. 14]. Все данные положения в той или иной мере были в дальнейшем использованы в соответствующем нормативном акте.

В Республике Беларусь начали складываться благоприятные условия для более тесных взаимоотношений с религиозными организациями. А. А. Головки в своей научной работе «Взаимоотношения государства с церковью (новые подходы)» подчеркивает, что отношения между конфессиями и государством основываются не на их слиянии, поглощении одного другим, а на взаимоуважении и взаимопонимании друг друга [8, с. 42]. Государственные органы управления должны выстраивать отношения с религиозными организациями таким образом, чтобы гармоничное сочетание социальных, экономических, политических, правовых и нравственных аспектов способствовало становлению высокоразвитого правового демократического общества.

В 2003 г. было принято Соглашение о сотрудничестве между Республикой Беларусь и Белорусской Православной Церковью. Документ является довольно полным с позиции регулирования государственно-конфессиональных отношений. Данное Соглашение стало важным шагом для построения развитого правового государства. Документ содержит 7 статей, каждая из них отражает всю сущность данного нормативного акта, показывает, какие точки соприкосновения есть у государства и религии. Дает пояснения и закрепляет основные права в сфере взаимоотношений. Стоит отметить, что новое Соглашение не предусматривало нарушения баланса в правовой политике государства по отношению к другим конфессиям, что нашло отражение в данном нормативном акте в ст. 4, которая гласит, что стороны признают, что настоящее Соглашение заключается во имя общественного блага и не имеет целью ущемления в правах каких-либо конфессий или граждан [9].

Заключение Соглашения первоочередно с православной церковью было обусловлено историческими аспектами, так как православие издавна закрепилось на территории белорусских земель.

Указом Президента Республики Беларусь «О внесении дополнений и изменений в Указ Президента Республики Беларусь от 24 сентября 2001 г. № 576» от 11 октября 2001 г. № 578 при аппарате Совета Министров Республики Беларусь создана организация по делам религий и национальностей (вместо Государственного комитета по делам религий и национальностей). Нововведение является свидетельством понижения статуса этого органа. Государственный комитет по делам религий и национальностей находится в системе органов исполнительной власти, что дает возможность мгновенно реагировать на нарушения правового законодательства и, в свою очередь, разрешать возникшие конфессиональные проблемы. Компетенции нового учреждения недостаточно для эффективного исполнения возложенных на него задач, по этой причине необходимо законодательно придать государственному органу по делам религий и национальностей контрольные полномочия.

Действующее законодательство Республики Беларусь создает правовое поле, в котором религиозные организации могут полноценно действовать и развиваться, а гражданам гарантируются их конституционные права на свободу совести и вероисповедания. В данном утверждении присутствует главный принцип государственно-правового взаимоотношения с различными религиозными организациями.

Взаимоотношения государства и религиозных организаций могут строиться по принципу согласительной системы, основу которой может составить принцип социального партнерства. Согласительная система предусматривает заключение договоров и соглашений между религиозными организациями и государством, в результате чего обе стороны берут на себя определенные обязательства и получают определенные права. Установление открытой согласительной системы в государственно-церковных отношениях позволит развивать контакты между церковью и государством в русле социального партнерства.

Республика Беларусь стоит на пути правового государства, которое не может существовать без нравственного обогащения всего общества. Поэтому правовая политика занимает важное место в государственном правовом регулировании, так как сочетание экономической, политической, социальной и духовной сфер свидетельствует о том, что в государстве предусмотрены все гарантии для развития индивида и общества в целом.

Список использованной литературы

1. **Об отделении** церкви от государства и школы от церкви : Декрет Совета Народных Комиссаров от 23 янв. 1918 г. № 263 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://istmat.info/node/28408>. – Дата доступа : 12.11.2018.
2. **Давыденко, С. С.** Политико-правовое обеспечение вероисповедной политики в Республике Беларусь / С. С. Давыденко // сб. материалов науч. конф. молодых ученых и аспирантов, 3 апр. 2003 г., Минск. – Минск : РИВШ БГУ, 2003. – С. 129.
3. **О свободе** вероисповеданий и религиозных организациях : Закон Респ. Беларусь от 17 дек. 1992 г. № 2054-ХІІ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://pravo.levonevsky.org/bazaby/zakon/zakb1339.htm>. – Дата доступа : 13.11.2018.
4. **О внесении** изменений и дополнений в Закон Республики Беларусь «О свободе вероисповеданий и религиозных организациях» от 17 янв. 1995 г. № 3533-ХІІ : Закон Респ. Беларусь от 31 окт. 2002 г. № 137-3 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.etalonline.by/Default.aspx?type=text®num=v19503533#load_text_none_2_3. – Дата доступа : 14.11.2018.
5. **Конституция** Республики Беларусь 1994 г. (с изм. и доп., принятыми на респ. референдумах 24 нояб. 1996 г. и 17 окт. 2004 г.). – Минск : Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь, 2017. – 62 с.
6. **О свободе** совести и религиозных организациях : Закон Респ. Беларусь от 31 окт. 2002 г. № 137-3 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.etalonline.by/Default.aspx?type=text®num=h10200137#load_text_none_3_2. – Дата доступа : 17.11.2018.
7. **Земляков, Л. Е.** Государственно-правовое регулирование религиозных процессов в Республике Беларусь / Л. Е. Земляков // Проблемы конституционализма : сб. науч. тр. – Минск, 2002. – С. 14.
8. **Головко, А. А.** Взаимоотношения государства с церковью (новые подходы) / А. А. Головко // Проблемы конституционализма : сб. науч. тр. – Минск, 2002. – С. 42.
9. **Соглашение** о сотрудничестве между Республикой Беларусь и Белорусской Православной Церковью от 12 июня 2003 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://exarchate.by/resource/Dir0009/Dir0015/>. – Дата доступа : 20.01.2018.

УДК 334.735.347

Ж. Ч. Коновалова (konovalova65@mail.ru),
канд. юрид. наук, доцент
Белорусский торгово-экономический
университет потребительской кооперации
г. Гомель, Республика Беларусь

К ВОПРОСУ О СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В статье рассматриваются отдельные аспекты правового регулирования потребительской кооперации и ее взаимодействия с государством. Предлагаются некоторые изменения законодательства о способах такого взаимодействия.

The article discusses certain aspects of the legal regulation of consumer cooperation and its interaction with the state. Some changes in legislation on the ways of such interaction are proposed.

Ключевые слова: кооператив; организационная структура; потребительский кооператив; потребительское общество; правовое регулирование.

Key words: cooperative; organization structure; consumers' cooperative; production cooperative; mixed cooperative; cooperative society; legal regulation.

В современных условиях кооперативы можно рассматривать как один из социальных механизмов регулирования противоречий и издержек рыночной экономики, как субъект рынка, способствующий образованию конкурентной среды. Статья 13 Конституция Республики Беларусь провозглашает принцип государственного содействия развитию кооперации. Фактически действующие принципы хозяйствования и структура управления рассматриваемыми организа-

циями в Беларуси не в полной мере соответствуют изменившимся социально-экономическим условиям.

Недостаточная проработка места потребительской кооперации в современной экономике в теории приводит к тому, что на практике некоммерческие предприятия (потребительские кооперативы) работают, используя экономический механизм предприятий-антиподов – коммерческих торговых организаций. Социальная миссия кооперации, теряющая смысл применительно к механизму коммерческой торговли, является одной из причин медленного разорения потребительских обществ, которые стремятся сохранить убыточную торговую сеть в малых населенных пунктах, покрывая убытки от ее содержания прибылью, зарабатываемой в других сегментах рынка.

Законодательство Республики Беларусь, регулирующее деятельность потребительской кооперации, основывается на положениях Гражданского кодекса Республики Беларусь и Закона Республики Беларусь «О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Республике Беларусь» от 25 февраля 2002 г. № 93-З [1].

Программы социально-экономического и инновационного развития Республики Беларусь, Концепция развития потребительской кооперации на 2016–2020 гг. (утвержденная постановлением Правления Белорусского республиканского союза потребительских обществ (Белкоопсоюза) от 29 февраля 2016 г. № 47) направлены на повышение благосостояния народа и приближение уровня развития республики к показателям европейских государств [2].

За период действия Закона Республики Беларусь «О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Республике Беларусь» от 25 февраля 2002 г. № 93-З проявились недостатки отдельных норм, касающихся вопросов создания потребительских обществ, порядка формирования органов общества, реализации прав его участников, которые требуют устранения.

Следует отметить, что действующая редакция данного закона, как показывает практика, не препятствует организационному реформированию потребительской кооперации путем использования различных форм реорганизации, выбора моделей потребительских обществ.

Если разрабатываемая в потребительской кооперации стратегия ее развития потребует применения новых организационно-правовых форм юридических лиц, это может стать основанием для пересмотра положений законодательства.

В то же время, ряд действующих положений законодательства требует своей корректировки.

В соответствии с законодательством (ст. 4 Закона Республики Беларусь «О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Республике Беларусь» от 25 февраля № 93-З) способом взаимодействия государства и потребительской кооперации названо заключение ежегодных соглашений между Советом Министров Республики Беларусь и Белкоопсоюзом, в которых должны определяться прогнозные показатели финансово-хозяйственной деятельности потребительской кооперации. Вместе с тем, ни содержание, ни порядок заключения таких соглашений в законе не определены, что в современных условиях нельзя признать обоснованным. Представляется, что в законодательстве следует закрепить обязательные условия данных соглашений, включив в них юридически обязывающие положения о взаимных правах и обязанностях организаций потребительской кооперации и органов государственного управления.

Особенностью потребительской кооперации в Беларуси также является то обстоятельство, что органы исполнительной власти участвуют в формировании органов управления как в потребительских обществах, так и в их союзах путем согласования кандидатур председателей правлений, а также в освобождении их от должности. Председатель правления Белкоопсоюза входит в состав правительства, а Белкоопсоюз включен в число объединений, подчиненных Совету Министров Республики Беларусь.

Такой способ взаимодействия государства и потребительской кооперации, возможно, и полезный на этапе ее реформирования, вполне соответствует правовой природе данной системы. Договорная основа взаимодействия потребительской кооперации с государством на взаимовыгодных условиях больше отвечает интересам эффективного функционирования кооперативных субъектов хозяйствования.

В Беларуси действующим со 2 июля 2016 г. Законом Республики Беларусь «О государственно-частном партнерстве» от 30 декабря 2015 г. № 345-З (Законом о ГЧП) установлен принципиально новый механизм отношений государства и бизнеса в сферах, где традиционно государство является основным поставщиком и гарантом предоставления услуг гражданам [3].

Под государственно-частным партнерством понимается юридически оформленное на определенный срок взаимовыгодное сотрудничество государственного и частного партнеров в целях объединения ресурсов и распределения рисков. Данное партнерство должно отвечать целям, задачам и принципам, установленным Законом о ГЧП, осуществляться в форме соглашения.

К числу основных задач государственно-частного партнерства относится создание условий для обеспечения устойчивого социально-экономического развития и национальной безопасности Республики Беларусь, повышение уровня жизни населения (ст. 4 Закона о ГЧП). Сферой осуществления проектов государственно-частного партнерства является, в том числе, агропромышленное производство и другие сферы (ст. 5 Закона о ГЧП).

Среди специалистов нет единого мнения о том, какие формы взаимодействия власти и бизнеса можно отнести к государственно-частному партнерству. Широкая трактовка подразумевает конструктивное взаимодействие власти и бизнеса не только в экономике, но и в политике, культуре, науке и т. д. [4].

В настоящее время проблемой при обсуждении вопросов использования такого механизма применительно к потребительской кооперации выступает требование к участникам государственно-частного партнерства. В соответствии с действующим законодательством, частный партнер – это коммерческая организация (за исключением государственных унитарных предприятий, государственных объединений, а также хозяйственных обществ, более 50% акций (долей в уставном фонде) которых принадлежит Республике Беларусь либо ее административно-территориальной единице), либо индивидуальный предприниматель Республики Беларусь. Как известно, большинство субъектов хозяйствования в потребительской кооперации – некоммерческие организации (потребительские общества, их союзы), поэтому даже по формальному признаку их участие в данном механизме при действующем подходе невозможно.

Особенностью правового регулирования потребительской кооперации в Беларуси также является то обстоятельство, что органы исполнительной власти участвуют в формировании органов управления как в потребительских обществах, так и в их союзах путем согласования кандидатур председателей правлений, а также в освобождении их от должности. Председатель правления Белкоопсоюза входит в состав правительства, а Белкоопсоюз включен в число объединений, подчиненных Совету Министров Республики Беларусь. Такой способ взаимодействия государства и потребительской кооперации, возможно, и полезный на этапе ее реформирования, все же вполне соответствует правовой природе данной системы и нуждается в пересмотре.

В потребительском обществе членство является основанием возникновения комплекса имущественных и неимущественных прав и обязанностей. Особенностью членства в потребительском обществе, помимо ранее выделенных черт, является закрепление в законодательстве и уставе возможности членов общества иметь преимущества и льготы. Реальное использование таких льгот и преимуществ возможно при наличии у потребительского общества прибыли по итогам хозяйственной деятельности. С целью стимулирования более активного участия членов потребительского общества в его хозяйственной деятельности пользование преимуществами и льготами для членов потребительского общества целесообразно связать с участием в хозяйственной деятельности потребительского общества. С этой целью возможно дополнение ст. 1 Закона Республики Беларусь «О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Республике Беларусь» от 25 февраля 2002 г. № 93-З абзацем 11 следующего содержания: участие в хозяйственной деятельности потребительского общества – приобретение товаров в потребительском обществе, пользование услугами потребительского общества, продажа сельскохозяйственной продукции и сырья потребительскому обществу и (или) иное участие в хозяйственных операциях в качестве потребителя или поставщика, а также следующее изменение абзаца 3 ч. 1 ст. 12 анализируемого Закона: пользоваться преимуществами и льготами, предусмотренными для членов потребительского обществ, которые предоставляются за счет доходов, получаемых от предпринимательской деятельности потребительского общества при условии участия в его хозяйственной деятельности.

Как правильно отмечает Л. А. Козыревская, имущественные отношения, сложившиеся в потребительской кооперации, не соответствуют закреплённой в законодательстве модели отношений, при которых собственник единолично, своей волей и усмотрением, осуществляет свои полномочия. Кооперативная собственность представляет собой единый имущественный фонд, находящийся в распоряжении нескольких собственников, связанных отношениями подчиненности и обязательности решений по распоряжению наиболее ценными объектами для нижестоящих кооперативных организаций. При этом потребительские общества осуществляют

правомочия собственника в отношениях с третьими лицами, а во внутрисистемных отношениях эта роль выполняется союзами [5, с. 184].

Указанное обстоятельство не находит своего отражения на уровне Гражданского кодекса Республики Беларусь как основополагающего нормативного правового акта в сфере регулирования имущественных отношений. В Гражданском Кодексе Республики Беларусь следует закрепить особый режим кооперативной собственности, установив при этом пределы прав каждого звена кооперативной системы на владение, пользование и распоряжение ее объектами. Также с учетом положений законодательства о передаче имущества ликвидированных потребительских обществ соответствующему союзу, а имущества ликвидированных обществ – Белкоопсоюзу, логичным является законодательное оформление субсидиарной ответственности союза по долгам ликвидированных потребительских обществ.

Список использованной литературы

1. **О потребительской** кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Республике Беларусь : Закон Респ. Беларусь от 25 февр. 2002 г. № 93-3 (в ред. от 13 июня 2016 г.) [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс : Беларусь. Технология ПРОФ [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2019.

2. **Концепция** развития потребительской кооперации на 2016–2020 гг. : утв. постановлением Правления Белкоопсоюза от 29 февр. 2016 г. № 47 // Локальные нормативно-правовые акты по вопросам развития организаций потребительской кооперации на 2016–2020 гг. – Минск, Белкоопсоюз. – 155 с.

3. **О государственно-частном** партнерстве : Закон Респ. Беларусь от 30 дек. 2015 г. № 345-3 // КонсультантПлюс : Беларусь. Технология ПРОФ [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2019.

4. **Астрейко, И. В.** О государственно-частном партнерстве в Беларуси / И. В. Астрейко // КонсультантПлюс : Беларусь. Технология ПРОФ [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2019.

5. **Козыревская, Л. А.** Потребительская кооперация Республики Беларусь как участник гражданско-правовых отношений / Л. А. Козыревская. – Минск : Право и экономика, 2007. – 210 с.

УДК 334.735(091)(476)

И. С. Котов (igorek.kotov.65@bk.ru),

канд. ист. наук, доцент

*Белорусский торгово-экономический
университет потребительской кооперации
г. Гомель, Республика Беларусь*

ПРЕОБРАЗОВАНИЯ В КООПЕРАТИВНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ ГОМЕЛЬЩИНЫ В 1920-е ГОДЫ: ПОЛИТИКО-ПРАВОВОЙ АСПЕКТ

Столетие образования БССР актуализировало изучение и переоценку практики коммунистического строительства на региональном уровне в кооперативном движении, что является крайне важным для развития отечественной школы повседневной истории.

The Centennial of the BSSR gave impetus to enhance research and reassessment of the practice of Bolsheviks' transformation in cooperative movement at the regional level, that is extremely important for the development of national school of everyday history.

Ключевые слова: кооперативы; социальные движения; политическая власть; репрессии; гражданская активность.

Key words: cooperatives; social movements; political rule; repression; citizen activism.

О необходимости установления прочного партийного контроля над кооперативным движением заявил в своем докладе на XII Всебелорусской партийной конференции в марте 1923 г. народный комиссар земледелия БССР А. С. Славинский. По его мнению, кооперация была средством политического воздействия и руководства той частью населения, на которую нельзя было повлиять через профсоюзы, а именно на крестьянство [1, л. 217–218]. Здесь необходимо

подчеркнуть, что если партийное руководство профсоюзами было закреплено еще резолюцией X съезда Российской коммунистической партии (большевиков) (РКП(б) в 1921 г., то в отношении кооперации большую роль играла инициатива местных партийных комитетов.

В докладе представителя Гомельского губернского комитета РКП(б) на Речицкой уездной партийной конференции в октябре 1922 г. говорилось о «важнейшей победе»: сельскохозяйственные кооперативы, в которых ведущую роль играли зажиточные крестьяне (сельскохозяйственная кооперация № 1), были вытеснены «красной кооперацией» (сельскохозяйственная кооперация № 2), находившейся под контролем большевиков. Победа была одержана путем запрета всем государственным хозяйственным учреждениям работать по договорам с «номером один». Таким образом, последняя, не встречая поддержки со стороны хозяйственных органов, должна была умереть и слиться с сельскохозяйственной кооперацией № 2.

Однако не все участники конференции одобрили подобный обходной «маневр» с нарушением социально-экономических прав. Один из выступивших в прениях по докладу, заведующий Речицким районным отделением Гомельского губернского союза сельскохозяйственной кооперации Черняк отметил, что на самом деле губернский комитет произвел довольно неудачную операцию над кооперацией. Лишение самостоятельности районных отделений кооперативных организаций, директивный роспуск их выборных органов противоречили главной задаче кооперации: ведению систематической работы среди крестьянства и привлечения его в кооперативные организации, которую может проводить только выборная кооперация. В заключение своего выступления Черняк делает неутешительный для подлинной кооперации вывод: «Мы кооперацию в Гомельской губернии собираемся похоронить целиком. Каким же образом тогда проводить через кооперацию партийное влияние на массу» [2, д. 136, л. 20–23]. Таким образом, уже в начальный период новой экономической политики, характеризовавшейся либерализацией государства по отношению к свободной кооперации, правам граждан зарождаются предпосылки для ее последующего огосударствления и фактической ликвидации.

Важнейшей задачей партийных органов по отношению к кооперации было также формирование лояльного по отношению к проводимой большевиками политики состава органов управления и контроля (правлений и ревизионных комиссий) кооперативных организаций и их союзов.

Однако речицкие большевики относились к распространению добровольного членства в кооперативах, являвшегося одним из мероприятий новой экономической политики (нэпа), с недоверием. На совещании партийных работников Речицкого уезда (в январе 1923 г.) подчеркивалась необходимость учитывать «политический момент» демократизации кооперативной жизни: если допустить свободное членство, то кооперацию захватят кулацкие слои населения, а бедняки будут выброшены, партийное влияние из кооперации будет ускользать [2, д. 218, л. 72].

Некоторые опасения у партийных руководителей Речицкого уезда вызывало влияние представителей распущенных политических партий, в частности эсеров. Можно отметить свободное ведение дискуссии на партийном совещании под протокол о степени влияния различных политических партий в советском обществе, обмена мнениями по данному вопросу, что будет практически невозможным в 1930-е гг. Так, уже упоминавшийся заведующий Речицким районным отделением Гомельского губернского союза сельскохозяйственных кооперативов Черняк полагал, что в кооперации не чувствуется влияние других партий: «Есть некоторые эсерствующие, но они не имеют никакого влияния, к тому же нечем их заменить». Его оппонент, некто Житомирский, был категорически против: «Считаю ненормальным оставление эсерствующих в кооперации. Инструктора райотделений (союзов кооперативов) – не коммунисты. Это тоже требует устранения» [2, д. 218, л. 121].

С 1923 г. по решению Центрального комитета Международного кооперативного альянса (МКА) проводилось празднование Международного дня кооперации в первое воскресенье июля во всех странах, кооперативные организации которых входили в состав МКА. Несмотря на объявленный этой организацией нейтралитет в политических и религиозных вопросах, большевики использовали это мероприятие для усиления своего влияния на кооперацию. В циркуляре Гомельского губернского комитета РКП(б) от 24 июня 1924 г. отмечалось, что для полной победы пролетарской революции во всем мире Коминтерном должны быть завоеваны рабочие кооперативы. Ставились конкретные задачи перед партийными, комсомольскими и профсоюзными организациями в связи с праздником: для членов Российской Коммунистической партии (РКП) и Российского Коммунистического Союза молодежи (РКСМ) он должен стать политической кампанией по разъяснению международных и российских задач Коминтерна и РКП в кооперации, для членов профсоюзов – такой же политической кампанией и вместе с тем праздником трудящихся.

Вместе с тем следует отметить, что в начальный период нэпа, несмотря на определенную работу по укреплению партийного влияния в кооперации доля коммунистов в ее руководящих органах не была значительной: по состоянию на конец лета 1924 г. большевики имели 30% в составе правлений сельскохозяйственных коммун, 45% – в составе кредитных сельскохозяйственных товариществ, 16,3% – сельскохозяйственных артелей, 12% – общих сельскохозяйственных товариществ [2, д. 218, л. 35, 57]. Возможно, в середине 1920-х гг. среди партийной и кооперативной общественности получает распространение мнение о дальнейшей либерализации режима большевистской диктатуры в отношении негосударственных организаций, выраженное в решении Речицкого уездного комитета большевистской партии по итогам XII уездной партийной конференции (в ноябре 1925 г.): назначенство в советах, кооперации, комитетах взаимопомощи и других общественных организациях в практике работы парторганизации отошли в прошлое [2, д. 435, л. 33]. В отчете Гомельского губернского комитета и губернской контрольной комиссии Всесоюзной Коммунистической партии (большевиков) (ВКП(б) за 1926 г. (последний год существования Гомельской губернии) отмечалось, что при выполнении задачи обеспечения партийного руководства кооперацией не следует нарушать основ выборности, что недопустимы досрочные отзывы или переброска выборных работников – членов партии, что отзывы должны производиться через собрания уполномоченных или совет согласно уставу соответствующих кооперативных организаций. По всей видимости, данное решение было следствием указаний сверху: при обсуждении тактики партии в ходе перевыборов органов сельскохозяйственной кооперации на заседании секретариата ЦК КП(б)Б 21 сентября 1926 г. вместе с наказами о необходимости серьезного подбора партийных кандидатов на выборные должности было требование придерживаться принципа выборности [3, с. 368].

В октябре 1924 г. всем центральным комитетам коммунистических партий союзных республик, крайкомам, обкомам и губкомам РКП(б) был разослан специальный циркуляр Центрального комитета Российской Коммунистической партии (большевиков) (ЦК РКП(б) за подписью одного из его секретарей Л. М. Кагановича с требованием до XIV съезда партии (ориентировочно до конца 1925 г.) на территории всего Советского Союза «перевести на кооперативную, торговую и кредитную работу не менее 3 тыс. партийных работников, из которых ответственных руководящих работников должно быть не менее 1 300 чел.» [2, д. 425, л. 36]. Очевидно, что в данном документе речь идет не о рядовых членах органов управления и контроля кооперативов, бухгалтерях и экономистах, а о руководителях кооперативных организаций и союзов кооперативов. Это свидетельствовало о противоречивости и временном характере относительной либерализации отношений между партией и кооперативными организациями.

В декабре 1926 г. была ликвидирована Гомельская губерния в составе РСФСР, Гомельский и Речицкий уезды были переданы БССР. Однако вопрос о проведении политики белорусизации на присоединенных территориях был рассмотрен только в следующем году. В соответствии с постановлением Президиума Центрального Исполнительного Комитета Советов БССР от 17 ноября 1927 г. кооперативные организации Гомельского округа должны были полностью перевести «сваю працу на беларускую мову да 1 ліпеня 1929 г.». Интересно отношение некоторых жителей Гомеля к белорусизации, изложенное в заметке корреспондента журнала «Полымя»: «Перадаю даслоўна ў фанетычнай транскрыпцыі рэплікі адной досьць станавітай жыхаркі г. Гомеля: “Да, это факт, что Гомельская губернія атадет к Беларусіі. Я, собственно не панамаю для чэго это все делаецца. Па-мойму, это красівы палітэскі жэст са стараны савецкай власьці. Пахваліцца перад Западам: сматрыце дзескаць, как мы выражаем меньшыя нацыянальнасці. А вы этаго ня дзелаеце. Для меня лічно пусць сабе бюджет і Беларусія, но зачем нужэн этат дапатоппны беларускі язык – этага я нікак не панамаю”». Данное высказывание принадлежало частной торговке, недовольной широким распространением магазинов Гомельского центрального рабочего кооператива и требованием о переводе на белорусский язык вывесок, ярлыков и документации в ее заведении [4, с. 143].

С 1927 г. наметились признаки перемены курса большевистской партии в отношении нэповской либерализации. Это нашло свое выражение в кооперативной политике, стремлении к полному замещению состава органов управления и контроля членами партии, комсомола, лицами, «социально близкими Советской власти». Формально этот процесс требовали проводить «в рамках кооперативной демократии», однако таким образом добиться преобладания коммунистов в кооперации удавалось далеко не всегда.

Последние годы нэпа характеризуются массовыми чистками личного состава органов управления и контроля кооперации по политическим, а не деловым мотивам. Эти чистки во многих случаях начинались по инициативе партийных органов. Так, в ноябре 1929 г. на пленуме Гомельского окружного комитета Коммунистической партии (большевиков) Беларуси

(КП(б)Б) была дана острая характеристика «валицковщины», названной по фамилии незадолго до этого снятого с должности председателя окружного союза кустарно-промысловой кооперации Валицкого. Он ориентировался в деятельности артелей на частный рынок, проводил линию на привлечение в кооперативы частного капитала путем приема «нэпманов» в состав артелей, отстаивал их самостоятельность от партийных и государственных органов, отказывался выполнять некоторые директивы Центрального Комитета. Как отметил один из выступивших, Валицкий замусорил артели нэпманским элементом почти на 90%. Из материалов пленума следует, что большая часть этих «элементов» была «вычищена» и заменена лицами надлежащего социального происхождения [2, д. 538, л. 34–35].

Чистки кооперативов проходили и в других округах Гомельщины. Везде были очевидны их политический характер и насильственное вмешательство партийных органов в дела кооперации. 15 мая 1929 г. состоялось собрание Мозырской инвалидной артели промысловой кооперации «Красный портной» и работников инвалидной кооперативной столовой. Предметом рассмотрения был вопрос о чистке. Примечательным на этом собрании является не только то, что исключали из артели не по деловым качествам, а преимущественно за прошлое (социальное происхождение, частное предпринимательство в период «угара нэпа», но и реакция членов кооперативов на решения комиссии; они целиком воздерживались при голосовании [5, л. 18–20]. Открыто протестовать никто не решался, но отрицательное отношение к диктаторской политике власти было очевидным. Таким образом, постепенно завоевав кооперацию, Коммунистическая партия превратила ее в инструмент своей политики во всех сферах общественной жизни.

Список использованной литературы

1. **Стенографический** отчет XII Всебелорусской партийной конференции // Нац. архив Респ. Беларусь (НА РБ). – Фонд 4. – Оп. 2. – Д. 21.
2. **Материалы** VII Речицкой уездной конференции РКП(б). Протоколы кооперативного совещания при Гомельском губкоме РКП(б). Отчет Речицкого губкома РКП(б). Материалы кооперативного совещания при Гомельском губкоме РКП(б). Материалы Пленума Гомельского окружного комитета КП(б)Б, ноябрь 1929 г. // Фил. Гос. арх. Гом. обл. (Фил. ГАГО). – Фонд 9. – Оп. 1. – Д. 136, 218, 425, 435, 538.
3. **Постановления** Секретариата ЦК КП(б)Б // Нац. архив Респ. Беларусь (НА РБ). – Фонд 4. – Оп. 3. – Д. 15.
4. **Харэвіч, А.** Беларуская мова як соцыяльна-клясавы раздражальнік / А. Харэвіч // *Полымя*. – 1927. – № 1. – С. 143.
5. **Мозырская** инвалидная артель «Красный портной» // Гос. архив Гом. обл. (ГАГО). – Фонд 954. – Оп. 1. – Д. 14.

УДК 338.266:330.332:346.7

В. В. Клименко (vazimir@tut.by),
магістрант

Е. П. Нарижная (nv25110@yandex.by),
канд. ист. наук, доцент
Белорусский торгово-экономический
университет потребительской кооперации
г. Гомель, Республика Беларусь

ФОРМИРОВАНИЕ БИЗНЕС-ПЛАНОВ: НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

Статья посвящена анализу современных тенденций бизнес-планирования и их правового регулирования.

The article is devoted to the analysis of modern trends of business planning and their legal regulation.

Ключевые слова: бизнес-план; финансово-хозяйственная деятельность предприятия; инвестиционное планирование.

Key words: business plan; financial-economic activity of enterprises; investment planning.

Важнейшим документом, позволяющим комплексно и с разных сторон спланировать возможные результаты инвестиционной деятельности, привлечь необходимый объем инвести-

ций и оценить последствия реализации инвестиционного проекта, является бизнес-план. Необходимость бизнес-плана обусловлена следующими причинами: решением вопросов планирования, строительства проектов, их реализацией, расширением, реструктуризацией, модернизацией и другими причинами; привлечением денежных средств в виде кредитов для реализации проектов, коммерческих сделок; привлечением к реализации планов предприятия потенциальных партнеров, которые могут вложить собственный капитал или имеющиеся у них новейшие технологии [1].

Под бизнес-планом понимается документ, содержащий в структурированном виде всю информацию о проекте, необходимую для его осуществления. Бизнес-план описывает все основные аспекты инвестиционного проекта, анализирует все его проблемы, с которыми может столкнуться хозяйствующий субъект, а также определяет способы решения этих проблем. В нем детально излагаются пути достижения целей предприятия, какие ресурсы потребуются для реализации проекта, оценивается экономическая эффективность проекта, анализируются риски и пути их минимизации.

В соответствии с белорусским законодательством и целями деятельности предприятия, бизнес-план инвестиционного проекта разрабатывается для обоснования текущего и инвестиционного планирования развития предприятия, выработки (выбора) новых видов деятельности; возможности получения инвестиционных и кредитных ресурсов, а также возврата заемных средств; предложений по созданию совместных и иностранных предприятий; целесообразности оказания мер государственной поддержки при реализации инвестиционного проекта.

Составлению бизнес-плана предшествует анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия, рынка и технико-экономические исследования различных альтернатив развития предприятия на основе общепринятых международных стандартов, финансово-хозяйственной деятельности предприятия, рынка и технико-экономические исследования различных альтернатив развития предприятия на основе общепринятых международных стандартов. Источниками средств для финансирования разработки бизнес-плана являются собственные средства предприятий, организаций и учреждений, внебюджетные фонды, средства потенциальных инвесторов [1].

Как правило, IV квартал – период планирования работы предприятия на следующий год. Неотъемлемой частью этого планирования является написание бизнес-плана. Для планово-экономических служб организаций всех форм собственности наступает время анализа действующих бизнес-планов. Основной целью такого анализа является приведение разработанных бизнес-планов в соответствие с возникшей непростой экономической ситуацией. Если не скорректировать прогнозные задания, включенные в бизнес-планы, то по итогам года могут возникнуть проблемы, отражающиеся на показателях финансового состояния всего предприятия и на уровне выплат стимулирующего характера коллективу.

Каждая организация должна иметь бизнес-план с разработанным набором целей и продуманной стратегией преобразования этих целей в эффективные действия. Основанием для развития бизнес-планирования является постановление Совета Министров Республики Беларусь «О прогнозах, бизнес-планах развития и бизнес-планах инвестиционных проектов коммерческих организаций» от 8 августа 2005 г. № 873 (постановление № 873) [2]. Пунктом 1 постановления № 873 определено, что республиканские органы государственного управления, иные государственные организации, подчиненные Правительству Республики Беларусь, облисполкомы и Минский горисполком обеспечивают разработку, утверждение, экспертизу, согласование и реализацию государственными коммерческими организациями, негосударственными коммерческими организациями, акции (доли) которых принадлежат Республике Беларусь (ее административно-территориальным единицам), переданы в управление этим органам государственного управления, прогнозов развития коммерческих организаций на 5 лет, бизнес-планов их развития на год, бизнес-планов инвестиционных проектов. Персональная ответственность за отсутствие утвержденных прогнозов развития организаций на 5 лет, бизнес-планов их развития на год, бизнес-планов инвестиционных проектов (согласованных с органами государственного управления) возложена на руководителей таких коммерческих организаций.

Постановлением № 873 утверждено Положение о разработке, утверждении, экспертизе, согласовании и реализации прогнозов развития коммерческих организаций на 5 лет, бизнес-планов их развития на год, бизнес-планов инвестиционных проектов. Республиканские органы государственного управления, иные государственные организации, подчиненные Правительству Республики Беларусь, облисполкомы и Минский горисполком обеспечивают создание комиссий по развитию находящихся в их ведении (входящих в их состав) коммерческих органи-

заций для рассмотрения спорных вопросов и урегулирования разногласий, возникающих при разработке, экспертизе, рассмотрении и реализации прогнозов развития коммерческих организаций на 5 лет, бизнес-планов их развития на год, бизнес-планов инвестиционных проектов, в которые включаются представители Министерства финансов Республики Беларусь, Министерства экономики Республики Беларусь, Министерства по налогам и сборам Республики Беларусь, банков, кредитующих коммерческие организации, и других заинтересованных учреждений.

В регламентах проведения экспертизы и порядка согласования (защиты) в органах управления, организациях, исполкомах прогнозов развития коммерческих организаций на 5 лет, бизнес-планов их развития на год, бизнес-планов инвестиционных проектов должно быть предусмотрено, что бизнес-планы развития коммерческих организаций на год, за которыми установлен особый контроль по выполнению основных показателей (валообразующие предприятия), бизнес-планы инвестиционных проектов, включаемых в перечень важнейших, рассматриваются на заседании коллегий министерств, советов концернов, других высших органов управления государственных организаций, подчиненных Правительству Республики Беларусь, руководителями (заместителями руководителей) облисполкомов и Минского горисполкома, а прогнозы развития коммерческих организаций на 5 лет, бизнес-планов их развития на год, бизнес-планов инвестиционных проектов, реализуемые с кредитной поддержкой банка, по которым имеются отрицательные заключения кредитующих банков или другие нерешенные вопросы, – на специальных комиссиях.

Постановлением № 873 предусмотрено привлечение к дисциплинарной ответственности руководителей коммерческих организаций за неисполнение либо ненадлежащее исполнение обязанностей, связанных с разработкой, утверждением, согласованием и реализацией прогнозов развития коммерческих организаций на 5 лет, бизнес-планов их развития на год, бизнес-планов инвестиционных проектов, а также представление в Министерство экономики Республики Беларусь ежеквартального отчета (до 15 числа месяца), следующего за отчетным, информации о разработке, утверждении, экспертизе и согласовании прогнозов развития коммерческих организаций на 5 лет, бизнес-планов их развития на год, бизнес-планов инвестиционных проектов, принятых мерах по привлечению допустивших нарушения должностных лиц к дисциплинарной ответственности и устранению выявленных нарушений.

В последние годы в Республике Беларусь разработан ряд нормативных правовых актов, обеспечивающих современные подходы к разработке бизнес-плана развития коммерческой организации. Важнейшие из них – Рекомендации по разработке прогнозов развития коммерческих организаций на 5 лет, утвержденные постановлением Министерства экономики Республики Беларусь от 30 октября 2006 г. № 186 (Рекомендации № 186), Правила по разработке бизнес-планов инвестиционных проектов, утвержденные постановлением Министерства экономики Республики Беларусь от 31 августа 2005 г. № 158 (Правила № 158) [3; 4].

Бизнес-планы развития на год разрабатываются предприятиями и организациями с учетом отраслевых особенностей, изначально в качестве целевых планируются значения основных показателей, доведенные вышестоящей организацией. Впрочем, в постановлении Совета Министров Республики Беларусь «О прогнозах, бизнес-планах развития и бизнес-планах инвестиционных проектов коммерческих организаций, находящихся в ведении или входящих в состав республиканских органов государственного управления, иных государственных организаций, подчиненных Правительству Республики Беларусь, облисполкомов и Минского горисполкома» от 8 августа 2005 г. № 873 есть косвенное подтверждение данного порядка: бизнес-планы развития разрабатываются коммерческими организациями ежегодно в двухмесячный срок после доведения им органами государственного управления показателей прогноза социально-экономического развития Республики Беларусь на очередной год.

Ситуация складывается так, что бизнес-план, которым не предполагается (даже по объективным причинам) достижение доведенных показателей, скорее всего, не будет допущен к защите по результатам предварительного рассмотрения. С другой стороны, планирование более высоких результатов по сравнению с доведенными чревато установлением более высоких прогнозных показателей, достижение которых станет обязательным без учета вероятности развития ситуации по неблагоприятному сценарию. Поэтому, если по расчетам получается, что какой либо показатель (во взаимосвязи с остальными) оказывается выше запланированного, происходит искусственное ухудшение ситуации.

Например, прогнозирование динамики объемов производства и запасов готовой продукции приводит к значению показателя «запасы готовой продукции на конец отчетного периода к среднемесячному объему производства продукции» на уровне выше нормативного. Так как

объемы производства уже запланированы исходя из доведенного темпа роста в сопоставимых ценах, то данный показатель приводится к нормативу увеличением оборачиваемости готовой продукции, потому что формы расчета оборотного капитала в большинстве отраслевых рекомендаций нет и, следовательно, данный показатель не контролируется. Такую ситуацию можно наблюдать и по другим показателям: рентабельности, себестоимости реализованной продукции, материалоемкости, соотношению темпов роста производительности труда и заработной платы и т. д.

Вполне объяснимо, что фактические результаты эффективности деятельности организаций отличаются от запланированных и представленных в бизнес-планах. Постановлением Министерства экономики Республики Беларусь «Об утверждении правил по разработке бизнес-планов инвестиционных проектов» от 31 августа 2005 г. № 158 установлен порядок составления бизнес-планов инвестиционных проектов (бизнес-планов), в том числе определены ключевые этапы и последовательность проведения исследований, требования (включая упрощенные) к структуре, содержанию и оформлению бизнес-планов, представляемых в соответствии с законодательством на рассмотрение государственным органам, иным государственным организациям, подчиненным Правительству Республики Беларусь.

Разработка и реализация инвестиционного проекта от первоначальной идеи до его завершения могут быть представлены в виде цикла. Предынвестиционная стадия включает следующие виды деятельности: исследование рынков сбыта товаров, продукции, работ, услуг (продукции) и их сегментов, сырьевых зон, балансов производства и потребления, определение возможных поставщиков оборудования и технологий, а также сырья, материалов и комплектующих изделий; подготовку исходных данных, необходимых для выполнения финансово-экономических расчетов проекта; определение схемы и источников финансирования проекта; поиск инвесторов. Ключевым моментом разработки любого проекта является исследование рынков сбыта, результаты которого позволяют принять решение о целесообразности производства конкретного вида продукции или увеличения объемов его выпуска. Параллельно проводятся исследования по выбору технологий и оборудования, способных обеспечить выпуск конкурентоспособной продукции. На этом этапе анализируются предложения от поставщиков оборудования, обобщается информация о технических характеристиках, стоимости, условиях поставки производственного оборудования и технологий. С учетом результатов маркетинговых исследований и предварительной выработки стратегии по применению технологий и оборудования осуществляются расчет объемов производства и продаж будущей продукции, затрат на ее выпуск и реализацию, определение объема инвестиций и выработка стратегии маркетинга. Прогнозируются альтернативные варианты, производится оценка их эффективности и степени риска с применением методов имитационного моделирования.

В соответствии с требованиями, изложенными в строительных нормах Республики Беларусь СНБ 1.02.03-97 «Порядок разработки, согласования, утверждения и состав обоснований инвестиций в строительство предприятий, зданий и сооружений», утвержденных приказом Министерства архитектуры и строительства Республики Беларусь от 25 августа 1997 г. № 358, осуществляется подготовка обоснований инвестиций в строительство. На предынвестиционной стадии принимается окончательное решение (заказчиком, инвестором и иными заинтересованными) о целесообразности реализации проекта и разработке бизнес-плана. Инвестиционная стадия включает в себя инженерно-строительное и технологическое проектирование, строительство зданий и сооружений, приобретение оборудования и ввод проектируемого объекта в эксплуатацию. Эксплуатационная стадия предусматривает функционирование объекта, выполнение работ по его реконструкции, модернизации, финансово экономическому и экологическому оздоровлению. На ликвидационной стадии осуществляется ликвидация или консервация объекта.

Грамотно составленный бизнес-план всегда поможет достичь успеха. Бизнес-план разрабатывается в случаях обоснования возможности привлечения организацией инвестиций в основной капитал, долгосрочных кредитов, займов; целесообразности оказания организации, реализующей проект, мер государственной поддержки. В иных случаях разработка бизнес-плана осуществляется по решению руководителя организации, реализующей проект, либо органа управления, в ведении которого находится (в состав которого входит) организация. Основанием для разработки бизнес-плана является приказ руководителя организации, которым определяются ответственные за разработку бизнес-плана, достоверность используемых в расчетах данных, информирование органа управления о ходе разработки бизнес-плана, своевременность внесения в бизнес-план необходимых изменений и дополнений в течение срока его реализации;

механизм взаимодействия между структурными подразделениями организации при разработке бизнес-плана, анализе хода его реализации и внесении в него необходимых изменений и дополнений; необходимость привлечения к разработке иных юридических лиц, индивидуальных предпринимателей с указанием основания их привлечения; смета затрат на проведение работ и источники их финансирования (при необходимости); сроки разработки. Рекомендуется создание рабочей группы из числа руководителей, специалистов организации с предоставлением определенных полномочий, способствующих подготовке взаимоувязанных исходных данных.

В состав бизнес-плана входят титульный лист, содержание, описательная часть бизнес-плана и приложения к нему, которые брошюруются в отдельную книгу; справочные и иные материалы, подтверждающие исходные данные по бизнес-плану, которые брошюруются в отдельную книгу. На титульном листе указываются названия проекта, организации-инициатора проекта (инвестора), организации-разработчика бизнес-плана, утверждающие подписи руководителей организации-инициатора проекта (инвестора) и организации-разработчика бизнес-плана, заверенные печатью, дата утверждения бизнес-плана, требования конфиденциальности документа. В случае, если для реализации проекта предусматривается оказание мер государственной поддержки, то на титульном листе необходимо наличие согласующей подписи руководителя (его заместителя) органа управления, в подчинении которого находится (в состав которого входит) организация-инициатор проекта, либо в управлении которого находятся ее акции (доли в уставных фондах), даты согласования бизнес-плана.

В содержании указываются названия основных разделов и подразделов бизнес-плана, его приложений, а также даются ссылки на страницы. Описательная часть бизнес-плана должна состоять из следующих основных разделов: «Резюме», «Характеристика организации и стратегия ее развития», «Описание продукции», «Анализ рынков сбыта. Стратегия маркетинга», «Производственный план», «Организационный план», «Инвестиционный план, источники финансирования», «Прогнозирование финансово-хозяйственной деятельности», «Показатели эффективности проекта», «Юридический план». Ориентировочный объем – не менее 20 с. при проведении расчетов в соответствии с упрощенными требованиями и не менее 40 с. при проведении расчетов в полном объеме. При проведении расчетов бизнес-плана в полном объеме оформляется паспорт инвестиционного проекта, как указывает постановление Министерства экономики Республики Беларусь «Об утверждении правил по разработке бизнес-планов инвестиционных проектов» от 31 августа 2005 г. № 158, которые оформляются отдельным приложением к бизнес-плану.

В случае реализации проекта в действующей организации финансово-экономические расчеты осуществляются в двух вариантах: с учетом реализации проекта и без учета реализации проекта. При создании в действующей организации производственного объекта, не связанного с функционированием существующего производства и не образующего товарно-материальных потоков с ним при эксплуатации, который может быть выделен в самостоятельное структурное подразделение, в том числе с правом образования юридического лица, разработка бизнес-плана осуществляется в следующих вариантах: отдельно по проекту и организации с учетом реализации проекта; каждый раздел формируется на основании достоверных и сопоставимых исходных данных (с учетом изменений законодательства, учетной политики и структурных преобразований организации и иных изменений), подтвержденных исследованиями и оформленных соответствующими документами. Отдельные расчетные таблицы при необходимости могут быть дополнены строками (графами), а наименования показателей уточнены с учетом специфики деятельности организации и (или) проекта.

Для проектов региональных, отраслевых программ импортозамещения, проектов, реализуемых организациями, расположенными на территории радиоактивного загрязнения (за исключением проектов, подлежащих в соответствии с законодательством государственной комплексной экспертизе), проектов, предусматривающих оказание мер государственной поддержки, стоимостью до 1 млн долл. США и проектов, не предусматривающих оказания мер государственной поддержки, независимо от их стоимости в органы управления представляется основной табличный материал. Помощь может оказать портал BusinessTrade.by, где представлен широкий перечень бизнес-планов для малого и среднего бизнеса [1].

Список использованной литературы

1. **Биржа** готового бизнеса [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://businesstrade.by/biznes-plan/.../k-p-a.ru/nuzhen-li-biznes-plan-dlya-otkrytiya-ip/biznes-plan-dlya-v-belarusi>. – Дата доступа : 18.01.2019.

2. **О прогнозах**, бизнес-планах развития и бизнес-планах инвестиционных проектов коммерческих организаций : постановление Совета Министров Респ. Беларусь от 8 авг. 2005 г. № 873 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2006. – № 144. – 5/22817.

3. **Рекомендации** по разработке прогнозов развития коммерческих организаций на 5 лет : утв. постановлением М-ва экономики Респ. Беларусь от 30 окт. 2006 г. № 186 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2007. – № 8/17377.

4. **Правила** по разработке бизнес-планов инвестиционных проектов : утв. постановлением М-ва экономики Респ. Беларусь от 31 авг. 2005 г. № 158 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2014. – № 8/29168.

УДК 336.748.12:346.6

О. К. Кремлева (okremlev@mail.ru),

канд. юрид. наук, доцент

*Санкт-Петербургский государственный
экономический университет
г. Санкт-Петербург, Россия*

ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ИНФЛЯЦИИ В РОССИИ: ИСТОРИЯ И СОВРЕМЕННОСТЬ

В статье осуществляется постановка вопроса о правовых началах регулирования инфляции. Проводится историческая периодизация правового регулирования инфляции в России. Предлагается доктринальная дефиниция инфляции для исследования правового регулирования современных инфляционных процессов.

The article presents the question of the right principles of inflation regulation. There is a historical periodization of the legal regulation of inflation in Russia. A doctrinal definition of inflation is proposed for the study of the legal regulation of modern inflation processes.

Ключевые слова: инфляция; девальвация стоимости денег и обесценение ресурсов; периодизация этапов регулирования инфляционных процессов; экономико-правовое моделирование инфляционных процессов; правовые средства регулирования инфляции.

Key words: inflation; devaluation of the value of money and devaluation of resources; periodization of the stages of regulation of inflation processes; economic and legal modeling of inflation processes; legal means of inflation regulating.

В сфере исследования экономико-правовых перспектив развития общества и государства становится особенно актуальным «упорядочение спроса и предложения, т. е. поиск их сбалансированного состояния» [1]. Обеспечение такого баланса является компонентом экономической безопасности, понимаемой в России и Беларуси схожим образом: «В Белоруссии экономическая безопасность рассматривается как состояние экономики, при котором гарантированно обеспечивается защищенность национальных интересов от внутренних и внешних угроз», а «в Российской Федерации экономическая безопасность определяется как состояние защищенности национальной экономики от внешних и внутренних угроз, при котором обеспечиваются экономический суверенитет страны, единство ее экономического пространства, условия для реализации стратегических национальных приоритетов» [2]. Одним из приоритетных направлений деятельности государств в обеспечении национальной безопасности и устойчивого развития является эффективная кредитно-денежная политика, в том числе регулирование инфляционных процессов.

Разрушительное влияние инфляции на экономику в целом и уровень жизни населения комментировать нет необходимости. В то же время юридической наукой закономерности регулирования инфляции не изучены, тогда как в условиях новых технологических и информационных вызовов нормативно-правовое обеспечение таргетирования инфляции становится все более и более востребованной практикой государственного управления.

Совершенно очевидно, что сама инфляция как абстрактное явление не может быть объектом непосредственно правового регулирования. Следовательно, подлежат изучению процессы нормирования тех факторов, которые порождают, стимулируют и поддерживают инфляцию или, напротив, способствуют ее стабилизации и снижению. Необходимо установить или опровергнуть зависимость инфляционных явлений от нормативного регулирования обуславливающих инфляцию экономических процессов. В целях надлежащего регулирования необходимо выработать дефиницию инфляции с тем, чтобы установить ее содержание и отграничить от иных схожих явлений, не допустив монетаристского сужения понимания.

Широко известное утверждение Милтона Фридмана, лауреата Нобелевской премии по экономике 1976 г. о том, что «инфляция – всегда и повсеместно чисто денежное явление», спустя полвека не кажется столь очевидным, чтобы игнорировать инфляцию, понимаемую как бурный рост цен или же девальвацию, т. е. обесценение различных видов ресурсов, а не только платежных эквивалентов их стоимости. Так, совершенно обоснованно в качестве основных видов инфляции выделяют административную инфляцию, инфляцию издержек, инфляцию спирали цен и зарплат, а также инфляцию спроса [3].

Научный анализ зависимости инфляционных явлений от нормативного обеспечения обуславливающих инфляцию экономических процессов требует изучения в рамках однородно схожих общественно-экономических условий. Следовательно, первой задачей изучения правового регулирования инфляционных процессов является периодизация нормативного воздействия на факторы инфляции. На основе изучения и обобщения правовых источников предлагается следующая периодизация нормативно-правового регулирования инфляционных процессов в России:

1. Период регулирования инфляции в Российской империи до начала первой мировой войны.
2. Период гиперинфляции революции 1917 г. и периода военного коммунизма.
3. Период галопирующей инфляции НЭПа.
4. Период подавленной инфляции административно-плановой экономики.
5. Период высокой инфляции перехода к рыночной экономике.
6. Период снижения темпов инфляции и стабилизация роста.
7. Инфляция новейшего периода стихийного формирования новой экономической модели.

Последовательно и лаконично охарактеризуем данные периоды регулирования инфляционных процессов.

Инфляционное положение в Российской империи до начала первой мировой войны следует охарактеризовать как стабильное. Масштабы эмиссии в России определялись эмиссионным законом 29 августа 1897 г.: Государственный банк мог иметь не более 300 млн р. бумажных денег, не обеспеченных золотом.

Ввиду давления объективных условий правительство инициировало принятие закона от 27 июля 1914 г. «О некоторых мерах финансового характера», которым:

- отменен эмиссионный закон 29 августа 1897 г.;
- приостановлен размен кредитных билетов на золото;
- Госбанку предоставлено право выпустить в обращение дополнительно 1,2 млрд р. кредитных билетов в дополнение к уже находившимся в обращении денежным знакам на общую сумму 300 млн.

Совершенно очевидно, что данный нормативный акт не только легитимировал запуск инфляционных процессов собственно денежной массы, но и подрывал психологические основы убежденности населения в стабильности российского денежно-хозяйственного оборота.

Результатом произошедших революционных событий и связанных с ними преобразований нормативного и административного регулирования явилась *галопирующая инфляция после Февральской революции 1917*. Этот период ознаменовался принятием ряда нормативных актов, узаконивших раскрутку инфляционного маховика, а именно Указ Временного правительства 4 марта 1917 г. расширил право Государственного банка на выпуск денежных знаков до 8,5 млрд р., а в результате исполнения постановлений Временного правительства от 15 мая, 11 июля, 7 сентября, 6 октября 1917 г. объем эмиссии достиг 16,5 млрд р.

В августе 1917 г. Временное правительство осуществило денежную реформу, были выпущены денежные знаки нового образца, так называемые «керенки».

В результате осуществлявшейся политики компенсации потребностей государственного управления Временным правительством за счет запуска печатного станка в марте 1917 г. по отношению к февралю того же года эмиссия составила 260,2%, в апреле – 110,2%, в мае – 171%, в июне – 202,6%, в июле 250,1%, в августе – 298%, в сентябре – 452,6%, в октябре – 463%. В целом, темпы увеличения денежной массы в обращении оказались выше аналогичных показателей до февраля 1917 г. в четыре раза.

Механизм галопирующей инфляции, запущенный Временным правительством являлся мощным фактором наступления дальнейших политических событий. Инфляция продолжала нарастать в той же *галопирующей форме после революции 25 октября 1917 г.* Нормативно увеличение эмиссионной массы было закреплено нормативными актами Советской власти, а именно:

- Декретом СНК от 26 октября 1918 г. увеличено эмиссионное право Народного банка РСФСР на 33,5 млрд р.

- Декретом от 15 мая 1919 г. ликвидирован эмиссионный лимит.

Отметим, что с 15 мая 1919 г. Госбанку, а с января 1920 г. – Наркомату финансов предоставлялось право выпускать в обращение деньги в пределах потребностей народного хозяйства. С 1919 г. выпускаются «расчетные знаки РСФСР». В результате с начала 1918 г. по первое полугодие 1921 г. денежная масса в обращении возросла в 100 раз.

В период гражданской войны распространялось мнение о том, что гиперинфляция полезна для экономики, позволит совсем вытеснить деньги из обращения. Отсутствие денежной массы являлось целью коммунизации сферы обращения, составляло один из функциональных признаков социалистической формации. В данный период в России находилось в обращении более 22 млрд р. Одновременно имели хождение:

- царские рубли, так называемые «николаевки», или «романовки»;
- думские деньги в купюрах по 250 и 1000 р., представлявшие собою талоны, напечатанные на одной стороне листа, не имевшие ни серийного номера;
- расчетные знаки РСФСР;
- собственные деньги печатали в Туркестане, Закавказье, во многих российских городах: Армавире, Ижевске, Иркутске, Екатеринодаре, Казани, Калуге, Кашире, Оренбурге.

Помимо допущения галопирующей гиперинфляции, был подорван принцип единого эмиссионного центра.

Сформировавшаяся обстановка не только вынудила к переходу к новой экономической политике, но и объективно обусловила инфляция следующего периода. *Галопирующая инфляция НЭПа* нормативно санкционировалась в денежной и иных сферах экономики. Нормативно-правовую основу регулирования инфляционных процессов денежно-эмиссионной сфере и других сферах экономики создавали:

- продразверстка и продналог;
- трудовая повинность и оплата по труду, а затем отмена трудовой повинности;
- продуктообмен, уравнительность в распределении;
- ликвидация частной собственности, полная национализация промышленности;
- создание концессий, сдача государством мелких и средних предприятий в аренду частным лицам;
- запрет наемного труда и разрешение наемного труда;
- запрет торговли и разрешение крестьянам продавать излишки хлеба на рынке;
- бесплатные коммунальные услуги;
- отмена денег и введение золотого червонца.

Перечисленные меры правового регулирования в комплексе постепенно способствовали снижению темпов прироста инфляции, а затем позволили говорить о ее подавлении в целом. *Подавленная инфляция административно-плановой экономики* на фоне отсутствия существенного роста цен накапливала противоречия между производством и потреблением, усиливало хронический дефицит товаров и услуг. Снижение и подавление инфляции осуществлялось сплошным и систематическим нормативным регулированием всех без исключения отраслей экономики. Период *подавленной инфляции административно-плановой экономики* сопровождался комплексом мер нормативного обеспечения беспрецедентных в истории процессов:

- пятилетнее планирование;
- ликвидация многоукладности экономики, переходом к социалистическому хозяйству.

Инфляция данного периода приобрела вид *устойчивой тенденции роста общего уровня цен*.

Конечный результат проведения политики подавленная инфляция административно-плановыми методами стал одним из факторов перехода к рыночной экономике, который вскрыл накопившиеся противоречия, породил новые и, в свою очередь, характеризовался периодом высокой инфляции. *Периоду высокой инфляции этапа перехода к рыночной экономике* характерно нормативное регулирование, во-первых, обширное, во-вторых, ситуационно-оперативное, и как следствие, в-третьих, преимущественно на уровне подзаконных НПА. Яркими примерами нормотворчества данного периода в плане сдерживания инфляции являются федеральный Закон РФ от 14 декабря 2001 г. № 163-ФЗ «Об индексации ставок земельного налога», Указ Президента РФ от 3 июня 1993 г. № 842 «О некоторых мерах по сдерживанию инфляции», постановление правительства РФ от 18 января 1993 г. № 33 (ред. от 26 июня 1995 г.)

«О дальнейших мерах по государственному регулированию инфляционных процессов и частичном изменении постановления правительства Российской Федерации от 31 декабря 1992 г. № 1041 «О государственном регулировании цен на отдельные виды продукции и товаров», постановление правительства РФ от 21 марта 1996 г. № 315 «Об утверждении порядка исчисления индекса инфляции, применяемого для индексации стоимости основных фондов и иного имущества предприятий при их реализации в целях определения налогооблагаемой прибыли», постановление Госкомстата РФ от 17 января 2003 г. № 6 «Об утверждении Методологических рекомендаций по расчету базового индекса потребительских цен (базовой инфляции)», письмо Госналогслужбы РФ от 10 июня 1998 г. № ВК-6-02/332 «О применении индексов инфляции в 1998 году», письмо Госналогслужбы РФ от 1 августа 1997 г. № ВГ-6-02/562 «О применении индексов инфляции в 1997 году», постановление Госкомстата РФ от 17 января 2003 г. № 6 «Об утверждении Методологических рекомендаций по расчету базового индекса потребительских цен (базовой инфляции)», письмо Госналогслужбы РФ от 1 августа 1997 г. № ВГ-6-02/562 «О применении индексов инфляции в 1997 году», письмо Госналогслужбы РФ от 10 июня 1998 г. № ВК-6-02/332 г. «О применении индексов инфляции в 1998 году». Каждый из названных нормативно-правовых актов является памятником юридической работы того периода, а в совокупности они создают объективную картину концепции обуздания инфляции и совершенствования мер правового регулирования приводящих к инфляции экономических процессов.

В настоящее время в Российской Федерации мы наблюдаем целенаправленное таргетирование инфляции силами уполномоченного органа – Центрального Банка Российской Федерации и всей системой органов исполнительной власти в соответствии с их компетенциями. В рамках и инфляционной политики данного периода в Российской Федерации в соответствии со ст. 140 Гражданского кодекса закреплён *принцип денежного номинализма*: «Рубль является законным платёжным средством, обязательным к приёму по нарицательной стоимости на всей территории Российской Федерации». В данном периоде наблюдается снижение темпов инфляции и стабилизация роста, а нормативное регулирование следует характеризовать как:

- специализированное;
- диверсифицированное;
- опосредованное;
- динамично развивающееся.

В рамках данного регулирования приняты, и что очень важно совершенствуются в связи с изменяющейся экономической обстановкой постановления правительства РФ от 31 мая 2005 г. № 346 (ред. от 4 августа 2015 г.) «Об индексации пенсий федеральных государственных гражданских служащих», постановление правительства РФ от 1 сентября 2005 г. № 549 (ред. от 24 ноября 2015 г.) «О мероприятиях по совершенствованию системы мер социальной поддержки специалистов, осуществляющих деятельность в области ядерного оружейного комплекса Российской Федерации», постановление правительства РФ от 13 апреля 2010 г. № 238 (ред. от 2 сентября 2017 г.) «Об определении ценовых параметров торговли мощностью на оптовом рынке электрической энергии и мощности» (вместе с «Правилами определения цены на мощность, продаваемую по договорам о предоставлении мощности», «Правилами индексации цены на мощность», «Правилами расчета составляющей цены на мощность, обеспечивающей возврат капитальных и эксплуатационных затрат»), постановление правительства РФ от 18 марта 2015 г. № 247 «Об утверждении коэффициента индексации с 1 апреля 2015 г. социальных пенсий». Постановление правительства РФ от 23 января 2015 г. № 40 «Об утверждении коэффициента индексации с 1 февраля 2015 г. размера фиксированной выплаты к страховой пенсии», постановление правительства РФ от 7 декабря 2016 г. № 1308 «Об установлении коэффициента индексации размера ежемесячной страховой выплаты по обязательному социальному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний». Результатом проведения политики обеспечения регулирования инфляционных процессов приведенным комплексом нормативного регулирования явилось хорошо известное снижение уровня инфляции.

В то же время следует учитывать глобальные процессы, а именно *явную инфляцию периода наложения волн кризисов новой экономической парадигмы*. Нормативное регулирование данного периода должно обладать специфическим набором характеристик, а именно такое регулирование должно осуществляться как:

- глобально взаимосвязанное;
- ресурсно обусловленное;

- сдерживающее, т. е. направленное на реализацию международно правовых договоренностей о концепции устойчивого развития;
- социально-ориентированное;
- корпоративно таргетированное.

Данный набор характеристик является базовым для моделирования нормативно-правового регулирования процессов, формирующих инфляцию современного периода.

В ходе данного исследования была проведена систематизация нормативного обеспечения мер борьбы с инфляцией в историческом разрезе, что позволило выделить основные черты соответствующих периодов, обладавших индивидуальным набором объективных исторических условий и экономико-правовых решений регулирования инфляционных процессов в целях адаптации к избранным общественно-политическим моделям государственного устройства.

Результатом исследования правового фона инфляционных процессов в историческом контексте является формирование подходов к созданию экономико-правовых моделей инфляции. Для данной цели выработана рабочая дефиниция инфляции: *инфляция – обесценение различных видов ресурсов и дисбаланс расчетно-платежных эквивалентов.*

В совокупности кратко изложенные результаты полученные в ходе данного исследования позволяют перейти к планомерной разработке проблематики наиболее эффективных правовых средств регулирования инфляции в ближайшей и отдаленной перспективе.

Список использованной литературы

1. **Максимцев, И. А.** Аксиологическая концепция формирования и развития маркетинговой архитектуры в процессе становления и развития Евразийской экономики. Маркетинговая архитектура и эффективность Евразийской экономики : моногр. / И. А. Максимцев ; под науч. ред. Г. Л. Багиева, И. А. Максимцева. – СПб. : Изд-во СПбГЭУ, 2017. – С. 5.

2. **Дронов, Р. В.** Экономическая безопасность – важный фактор развития евразийских интеграционных проектов. VI Международный экономический форум «Евразийская экономическая перспектива» : сборник докладов / Р. В. Дронов, А. А. Ананьев / под ред. д-ра экон. наук, проф. И. А. Максимцева. – СПб. : Изд-во СПбГЭУ, 2019. – С. 25.

3. **Адрианов, В. Д.** Инфляция: причины возникновения и методы регулирования / В. Д. Адрианов. – М. : Экономика, 2010. – 184 с.

УДК 347.61/.64

А. А. Кулак (kulaknastia@mail.ru),
магистрант

Е. П. Нарижная (nv25110@yandex.ru),
канд. ист. наук, доцент
Белорусский торгово-экономический
университет потребительской кооперации
г. Гомель, Республика Беларусь

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ БРАЧНО-СЕМЕЙНОГО ПРАВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Статья посвящена анализу современных тенденций развития семейно-брачных отношений в Беларуси и некоторым аспектам юридической практики в связи с реформированием норм международного частного права.

The article is devoted to the analysis of modern trends in the development of Marriage and Family relations in Belarus and some aspects of legal practice in connection with the reform of the rules of Private International Law.

Ключевые слова: брак; семья; семейный кодекс; частное право; права супругов.

Key words: marriage; family; matrimonial law; private law; conjugal rights; rights of spouses.

Брак и семья относятся к числу таких явлений, интерес к которым не ослабевает с момента их возникновения и до наших дней, что объясняется их многогранностью и значимостью в жизни людей. Брак и семья являются объектом изучения различных наук: философии, социологии, права, истории, медицины, психологии и др. С учетом их специфики изучаются разные стороны и направленности, признаки, свойства данных социальных феноменов. Для юридиче-

ских же наук представляют интерес лишь те стороны жизнедеятельности семьи, которые могут быть подвергнуты правовому регулированию. Как один из древнейших институтов частного права брак в наиболее очевидной форме отражает юридические различия, присутствующие в правовой надстройке разных государств.

Сегодня можно заметить рост актуальности данного вопроса, так как в настоящее время происходит постепенная интеграция всего мирового сообщества, и в этот процесс вовлечена Республика Беларусь, когда проблемой стала потеря авторитета, влияния института традиционной семьи. Переживает кризис и нуклеарная семья в связи с отмечаемым снижением числа официально регистрируемых браков и репродуктивной функции семьи, ширится и рекламируется движение *child free*, когда супружеские пары отказываются иметь детей, исходя из различных мотиваций. Отдельного упоминания заслуживает тема регистрации однополых браков, неоднозначно воспринимаемая в различных современных обществах, и, кроме того, тема регистрации мусульманскими судами многоженства, двойного судопроизводства по семейным отношениям, когда применяются нормы шариата (исламского права) в немусульманских европейских государствах при наличии светского права и моногамной семьи как нормы. Акценты делаются также и на равенстве прав супругов в семье и равноценности полов супругов, состоящих в браке, для общества, пропагандируется идея о ненужности юридического оформления брачных отношений, так как сами отношения скоротечны и получили устойчивые названия «пробные отношения, пробный брак».

Однако в большинстве современных государств закон требует соответственного оформления регистрации брака в специальных государственных органах. Наряду с этим, в некоторых государствах правовое значение также придается браку, заключенному по религиозному обряду. В ряде государств при оформлении брака нередко заключается брачный контракт.

Заключение брака в нашей стране происходит при взаимном согласии вступающих в брак и достижении ими брачного возраста до 18 лет. Законом запрещается вступать в брак родственникам, недееспособным лицам, а также уже состоящим в браке. Действительным признается только брак, заключенный в органах записи актов гражданского состояния, а также брак, совершенный по религиозным обрядам до образования или восстановления государственных органов его регистрации.

В нашей стране созданы все условия для проведения регистрации брака. Для будущих супругов по их желанию могут создаваться службы правового, медицинского и психологического консультирования. Учитывая, что в правовом регулировании брака двойственность природы человека (как биологической особи и социальной личности) приобретает особое значение, законодатель уделяет также вступающих в брак – их добрачного медико-генетического обследования.

В Кодексе Республики Беларусь о браке и семье (КоБС) указано, что лица, вступающие в брак, вправе до заключения брака пройти бесплатное медицинское обследование в государственных организациях здравоохранения в целях определения состояния их здоровья и выявления наследственных заболеваний в порядке, установленном Министерством здравоохранения Республики Беларусь.

По результатам обследования вступающих в брак уделено определенное внимание правовому обеспечению реализации исследуемого права, запрещая браки между близкими родственниками, с лицами недееспособными, предусматривая возможность – с согласия лиц составляют медицинскую тайну и могут быть сообщены лицу, с которым оно намерено заключить брак, только с согласия лица прошедшего обследование. Это правило призвано оградить права лица, страдающего каким-либо недугом. Однако при таком решении проблемы права его будущего супруга оказываются совершенно незащищенными. Следует отметить, что целесообразно было бы предусмотреть обязательное сообщение результатов обследования лишь лицу, с которым обследуемый намерен заключить брак, в случае, если обследуемый сам не откажется от намерения вступить в брак после того, как узнает о наличии у себя одного из заболеваний. В этой ситуации его будущий супруг получил бы возможность принять осознанное решение заключать или не заключать брак. В нынешней ситуации плата за ненарушение прав одного из супругов слишком велика, поскольку такие последствия, как заражение СПИД или рождение ребенка с особенностями психофизического развития, необратимы. Наличие уголовной ответственности за заражение венерическим заболеванием или СПИД тоже существенно не меняет дела, поскольку при отсутствии обязательного медицинского обследования один из вступающих в брак может сам не знать о наличии у него этого заболевания.

Брачный возраст в Республике Беларусь устанавливает ст. 18 КоБС и он одинаков для мужчин и женщин – 18 лет. Однако в случаях рождения совместного ребенка, а также в случае приобретения несовершеннолетним полной дееспособности до достижения совершеннолетия, орган записи актов гражданского состояния может снизить лицам, вступающим в брак, брачный возраст, установленный ст. 18 КоБС, но не более чем на три года [1].

Таким образом, семейное законодательство Республики Беларусь дает возможность лицу, достигшему пятнадцатилетнего возраста, при наличии обстоятельств, указанных в ст. 18 КоБС, заключать брак. При этом снижение семейным законодательством брачного возраста до 15 лет входит в противоречие с Уголовным кодексом Республики Беларусь. В качестве уголовного преступления ст. 168 Уголовного кодекса рассматривает половое сношение или иные действия сексуального характера, совершенные лицом, достигшим восемнадцатилетнего возраста, с лицом, заведомо не достигшим шестнадцатилетнего возраста, при отсутствии признаков преступлений, предусмотренных статьями 166 и 167 УК [2].

Для исключения данной проблемы в Республике Беларусь предлагается внести изменения в ч. 2 ст. 18 КоБС «Брачный возраст» и изложить ее в следующем виде: «Брачный возраст устанавливается в восемнадцать лет.

В исключительных случаях, обусловленных беременностью, рождением совместного ребенка, а также в случае приобретения несовершеннолетним полной дееспособности до достижения совершеннолетия, орган, регистрирующий акты гражданского состояния, может снизить лицам, вступающим в брак, брачный возраст, установленный частью первой настоящей статьи, но не более чем на два года.

Снижение брачного возраста производится по заявлению лиц, вступающих в брак. При этом согласия родителей, попечителей несовершеннолетних на заключение брака не требуется».

Такое изложение ч. 2 ст. 18 КоБС позволит устранить существующее несоответствие между нормами семейного и уголовного законодательства Республики Беларусь.

По данным национального статистического комитета Республики Беларусь за 2017 г. было зарегистрировано 66 215 браков, разводов – 32 006, что составляет 48,3% от числа заключенных браков. Для сравнения, в 2013 г. было зарегистрировано 87 127 браков, расторгнуто – 36 105, что составило 41,4%; в 2014 г. количество браков составило 83 942, разводов – 34 864 и это 41,5%; в 2015 г. браков – 82 030, а разводов – 32 984 и это соответствует 40,2%; в 2016 г. браки заключили 64 536 пар, а развелись – 32 628 пар, это 50,5% [3]. Таким образом, можно заметить, что в последние два года процент разводов от заключенных браков неуклонно растет.

С целью защиты от последствий прекращения брака белорусское законодательство предлагает гражданам заключать брачный договор. Брачный договор может заключаться до вступления в брак, а также после вступления в брак по прошествии неопределенного времени. В брачном договоре супруги по взаимному согласию могут оговорить любые моменты их совместной жизни, предусмотреть владение имуществом повещно.

В Республике Беларусь на сегодняшний день отсутствует специальная коллизионное регулирование брачного договора, поэтому на основании ч. 5 п. 1 ст. 1 ГК можно сделать вывод, что к договорным обязательствам межотраслевого характера с участием иностранного элемента могут применяться общие коллизионные нормы, регулирующие договорные отношения. Исходя из этого к брачному договору, осложненному иностранным элементом, будут применяться нормы ст. ст. 1124–1125 ГК. Можно констатировать, что коллизионное регулирование международных брачно-семейных отношений в Республике Беларусь нуждается в скорейшей модернизации, особенно в расширении возможности выбора применимого права самими сторонами по вопросам, связанным с расторжением брака, с положением детей, с имеющимся имущественным отношениям в семье, что наглядно продемонстрировали громкие судебные процессы известных представителей шоу-бизнеса и спорта.

Итак, в современной жизни нашей республики, основывающейся по-прежнему на традиционных христианских ценностях, брак представляет собой свободный, равноправный и, в идеале, пожизненный союз женщины и мужчины, заключенный с соблюдением порядка и условий, установленных законом, образующий семью и порождающий между супругами взаимные личные, имущественные права и обязанности. Очевидно, что даже сегодня данный институт несет на себе печать исторических, экономических, этнографических, культурных, религиозных и иных особенностей, свойственных тому или иному обществу.

Список использованной литературы

1. **Кодекс** Республики Беларусь о браке и семье : 9 июл. 1999 г., № 278-З : принят Палатой представителей 3 июня 1999 г. : одобр. Советом Респ. 24 июня 1999 г. : в ред. Закона Респ. Беларусь от 24 окт. 2016 г. № 439-З [Электронный ресурс] // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь. – Минск, 2019.

2. **Уголовный кодекс** Республики Беларусь: 9 июл. 1999 г., № 275-З : принят Палатой представителей 2 июня 1999 г. : одобр. Советом Респ. 24 июня 1999 г. : в ред. от 18 июл. 2017 г., № 53-З [Электронный ресурс] // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь. – Минск, 2019.

3. **Статистический ежегодник** Республики Беларусь // Национальный статистический комитет Респ. Бел. [Электронный ресурс]. – 2018. – Режим доступа : <http://www.belstat.gov.by>. – Дата доступа : 03.02.2019.

УДК 340

Е. А. Лебеденко (lebedenkoea@yandex.ru),
аспирант

Белгородский университет
кооперации, экономики и права
г. Белгород, Российская Федерация

К ВОПРОСУ ОБ ИНТЕГРАТИВНЫХ КОНЦЕПЦИЯХ ПРАВООПОНИМАНИЯ СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ ЮРИДИЧЕСКОЙ НАУКИ

В статье анализируются некоторые аспекты интегративных концепций правопонимания современной российской юридической науки на примере трудов таких ученых, как В. С. Нерсесянц, Р. А. Ромашов, И. Л. Честнов, А. В. Поляков.

The article analyzes some aspects of the integrative concepts of legal consciousness of modern Russian juridical science on the example of scientific works of such scientists as V. S. Nersesyants, R. A. Romashov, I. L. Chestnov, A. V. Polyakov.

Ключевые слова: право; правопонимание; интегративное правопонимание; либертарно-юридическая; диалогическая; коммуникативная концепции; реалистический позитивизм.

Key words: law; legal consciousness; integrative legal consciousness; libertarian-legal; dialogical; communicative concepts; realistic positivism.

В настоящее время в российской юриспруденции вопросы, касающиеся правопонимания, являются спорными и весьма актуальными. Особую важность приобретает интегративная концепция правопонимания, основанная на объединении различных типов понимания права с целью выработать новое определение права.

В философском энциклопедическом словаре понятие «интегративный» рассматривается как производное от «интеграция» (лат. *integratio* – восстановление, восполнение, от *integer* – целый), сторона процесса развития, связанная с объединением в целое ранее разнородных частей и элементов [1].

Следует согласиться с мнением Н. В. Евдеевой, которая справедливо указывает, что традиционные концепции правопонимания не соответствуют современным требованиям правовой действительности. В связи с этим появилось такое направление правовой мысли, как интегративное правопонимание, строящееся на синтезе «классических» концепций, т. е. для поиска адекватного типа правопонимания теория права обращается к накопленному научному опыту [2, с. 5].

Проблемы изучения интегративных концепций правопонимания России отражены в трудах таких ученых, как В. С. Нерсесянц, Р. А. Ромашов, И. Л. Честнов, А. В. Поляков и др. [3–8]. Рассмотрим некоторые аспекты данных концепций.

В 1970–1980 гг. свой вклад в разработку интегративного правопонимания внес В. С. Нерсесянц (1938–2005 гг.), доктор юридических наук, профессор, специалист в области философии права, политических и правовых учений. Научные исследования ученого были посвящены либертарно-юридическому типу правопонимания, в основе которого лежит принцип формального равенства.

Автор концепции считал, что для определения путей движения от неправового социализма к правовому строю, к правовому государству и правовому закону принципиально важное значение имело именно различие права и закона и анализ с этих позиций сложившейся ситуации. В таком контексте и была выдвинута либертарно-юридическая концепция различения права и закона, обосновывающая понимание права как всеобщей формы и равной нормы (меры) свободы индивидов [3].

Как верно отмечает В. В. Лапаева, концепция права В. С. Нерсисянца является самостоятельной (авторской) теорией, которая, хотя и опирается на традиции рационалистической версии юснатурализма, но принципиально отличается от естественно-правового подхода [9, с. 220].

В рамках данной теории В. С. Нерсисянец дал определение права: «Право – это нормативная форма выражения свободы посредством принципа формального равенства людей в общественных отношениях». Ученый выделил три составных компонента права: право – это формальное равенство; право – это всеобщая и необходимая форма свободы в общественных отношениях людей, право – это всеобщая справедливость [3].

Либертарно-юридическая теория ученого выходит из ряда теоретических конструкций, претендуя не просто на формулировку очередного определения права, а на выработку понятия, в основе которого лежит сущностный принцип права, объединяющий юридическую онтологию, аксиологию и гносеологию и пронизывающий собой всю историю возникновения и развития права [9]. Однако ученый обходит вопрос о понятии или критериях данной теории правопонимания.

Одним из возможных перспективных направлений развития в области современного отечественного правопонимания является реалистический позитивизм, автором которого является известный ученый Р. А. Ромашов, доктор юридических наук, профессор. По мнению ученого, интегральную юриспруденцию стоит рассматривать как объединение нескольких логических конструкций, в равной степени претендующих на комплексный (интегральный) характер при использовании системного подхода.

В научном труде «Интегральная юриспруденция и энциклопедия права: историко-методологический анализ» Р. А. Ромашовым проводится сравнительный анализ концепции реалистического позитивизма, основанной на интеграции юридического позитивизма и социологической юриспруденции. Автор утверждает, что регулятивно-охранительная система будет считаться правом, если нормы, составляющие основу данной системы, являются общезначимыми и оказывают существенное воздействие на отношения внутри общества [4, с. 117].

В рамках концепции реалистического позитивизма ученым предполагается выделение абстрактного и реального права. Абстрактное право представляет собой совокупность норм, в основу классификации которых положено деление права на публичное позитивное, публичное негативное и частное. Реальное право представлено правом в формально-юридическом и функциональном смысле [4, с. 117].

Однако в рамках концепции реалистического позитивизма Р. А. Ромашова право рассматривается только как действующая система норм, оказывающих результативное воздействие на общественные отношения.

К интегративным концепциям правопонимания можно отнести диалогическую концепцию права, разработанную широко известным ученым И. Л. Честновым, доктором юридических наук, профессором.

В научном труде «Правопонимание в эпоху постмодерна» ученый приходит к выводу, что состояние постмодерна и изменение оснований государства и права в связи с трансформацией индустриального общества в постиндустриальное вынуждает «пересмотреть существующие сегодня основные подходы в правопонимании – теорию естественного права, юридический позитивизм и социологию права – с точки зрения вызова постмодернизма» [6, с. 6]. Признавая ограниченность традиционных типов правопонимания, некоторые исследователи предлагают «интегративную» концепцию права, объединяющую, по их мнению, все лучшее, что можно найти в этих подходах» [6, с. 6].

Полагаем, что в рамках данной концепции интегративное правопонимание можно будет признать современным при соответствии его постклассическим критериям рациональности. Для этого оно должно стать внутренне диалогическим.

И. Л. Честнов в своих трудах называет три составляющие понятия интегративного правопонимания: 1) признание многомерности права, его онтологической диалогичности, включающей взаимообусловленность трех основных измерений правовой реальности – нормы права, ее восприятия правосознанием и реализации в правовом поведении; 2) концепция должна пока-

зять взаимозависимость объективного права и субъективного, т. е. показать, как именно формируется норма права из первичного индивидуального «произвола», включающего индивидуальный ментальный образ должного, как она институционализируется и затем реализуется в последующих правоотношениях и правосознании; 3) она должна продемонстрировать историческую и социокультурную контекстуальность права [5, с. 320]. И. Л. Честнов в своих научных работах пишет: «Право – это не просто мера свободы формально равных индивидов, что свойственно в той или иной степени любой нормативной системе, но исторически и социокультурно конкретная мера возможного, должного и запрещенного поведения, сформированного в данном конкретном социуме» [5, с. 320].

Можно согласиться с Е. В. Мороз, которая считает, что следует критически отнестись к мнению И. Л. Честнова о том, что индустриальное общество, накопившее в себе слишком много противоречий, не в состоянии больше быть основой дальнейшего развития человечества. Думается, что не все страны мира прошли этот этап в своем развитии [3, с. 107].

Таким образом, И. Л. Честнов сужает основания понимания права до философской основы, не учитывая социально-экономические, политические, психологические, исторические и др. факторы, влияющие на формирование правопонимания [10, с. 107].

К интегративной теории правопонимания можно отнести коммуникативную теорию права профессора Санкт-Петербургского государственного университета А. В. Полякова, который рассматривает коммуникацию как неотъемлемый компонент социального.

В энциклопедии термин «коммуникация» (от лат. communication – сообщение, передача) трактуется как общение, приводящее к взаимопониманию, устанавливающее как личностные отношения, так и тип гибкого социального порядка, восстанавливаемого и видоизменяемого в ходе дискуссии [11, с. 368].

В 1990 г. А. В. Поляков предпринял попытку построения интегративной теории правопонимания, учитывающую исторический опыт отечественной правовой мысли и зарубежных стран.

В 2012 г. М. В. Антоновым и А. В. Поляковым была переведена книга «Право как коммуникация» Марка ван Хука – профессора права Гентского университета (Бельгия), президента Европейской академии теории права, – в которой главная роль отводилась коммуникации в создании и легитимации права с привлечением разнообразных групп участников в коммуникативный процесс. В рамках данной теории правопонимания право рассматривается как включающее в себя и идеальное, и материальное, рациональное и иррациональное, должное и сущее, объективное и субъективное, «естественное» и «сконструированное», статичное и деятельностное [8, с. 125–127]. Ученый считает, что такой тип правопонимания призван «синтезировать теоретически значимые моменты, проработанные конкурирующими научными теориями: нормативный аспект права и его специфический механизм функционирования в государстве – у энтитического подхода; субъектно-деятельный аспект права – у социологической школы; восприятие права как ценности – у юснатурализма; психическую составляющую права – у сторонников психологической школы и т. д.» [8].

В научном труде «В поисках интегрального типа правопонимания» А. В. Поляков указывает: «Интегральное правопонимание возникает на основе диалога всех школ и течений в современном правоведении, как западных, так и восточных» [7, с. 7].

А. В. Поляков предлагал коммуникативную теорию правопонимания с целью примерить уже существующие традиционные концепции. В научных исследованиях ученый учитывал опыт отечественной теоретической юриспруденции и зарубежный правовой опыт. Данный подход сочетает в себе позиции каждой теории правопонимания, при этом не отрицая ни одного из типов правопонимания. Однако остаются дискуссионные вопросы о том, что считать сущностью коммуникативной концепции правопонимания.

Таким образом, представляется возможным отметить, что анализ проблем и перспектив развития интегративных концепций права России показал наличие ряда противоречий, оказывающих негативное влияние на генезис нового типа восприятия права. В условиях современной российской юриспруденции наблюдаются внутренние противоречия становления интегративной теории правопонимания, связанные с неточным определением того, что именно следует понимать под данной теорией. Решение этих проблем необходимо как теоретикам, так и практикам с целью выработать более точное определение права.

Список использованной литературы

1. **Философский** энциклопедический словарь / редкол.: С. С. Аверинцев, Э. А. Араб-Оглы, Л. Ф. Ильичев и др. – М. : Сов. энциклопедия, 1989. – С. 215.
2. **Евдеева, Н. В.** Интегративные теории правопонимания в современной России : автореф. дисс. канд. юрид. наук / Н. В. Евдеева. – Нижний Новгород, 2005.
3. **Нерсесянц, В. С.** Философия права : учеб. / В. С. Нерсесянц. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Норма : Инфра-М, 2016. – 848 с.
4. **Ромашов, Р. А.** Интегральная юриспруденция и энциклопедия права: историко-методологический анализ / Р. А. Ромашов // Правоведение. – 2013. – № 3 (308).
5. **Честнов, И. Л.** Постклассическая теория права : моногр. / И. Л. Честнов. – СПб. : Алеф-Пресс, 2012. – 780 с.
6. **Честнов, И. Л.** Правопонимание в эпоху постмодерна / И. Л. Честнов // Правоведение. – 2002. – № 2. – С. 4–16.
7. **Поляков, А. В.** В поисках интегрального типа правопонимания / А. В. Поляков // История государства и права. – 2003. – № 6. – С. 7–8.
8. **Поляков, А. В.** Общая теория права : курс лекций / А. В. Поляков. – СПб., 2001. – 642 с.
9. **Лапаева, В. В.** Типы правопонимания: правовая теория и практика : моногр. / В. В. Лапаева. – М. : Российская академия правосудия, 2012. – 578 с.
10. **Мороз, Е. В.** Модернизация российского правопонимания как элемент социокультурной трансформации / Е. В. Мороз // Вестник Кемеровского гос. ун-та. – 2013. – № 2–3 (54). – С. 106–110.
11. **Энциклопедия** эпистемологии и философии науки. – М. : Канон+ : РООИ «Реабилитация», 2009. – 1248 с.

УДК 342.7

А. Н. Маринчик (nastia-olga275@mail.ru),
магистрант
Белорусский торгово-экономический
университет потребительской кооперации
г. Гомель, Республики Беларусь

К ВОПРОСУ ОБ ИНКЛЮЗИВНОМ ОБРАЗОВАНИИ

Статья посвящена изучению вопросов образования детей с инвалидностью и детей с ограниченными возможностями здоровья. Автор дает краткую характеристику развития инклюзивного образования, рассматриваются проблемы реализации инклюзивного образования в Республике Беларусь.

The article is devoted to the study of the education of children with disabilities and children with disabilities. The author gives a brief description of the development of inclusive education, discusses the problems of implementing inclusive education in the Republic of Belarus.

Ключевые слова: право на образование; лицо с ограниченными возможностями здоровья; инвалидизация; ребенок с инвалидностью; инклюзивное образование.

Key words: the right to education; a person with disabilities; disability; a child with a disability; inclusive education.

Образование играет важную роль в жизни человека в условиях современного мира. Сегодня образование – обязательная норма жизни, необходимый элемент и залог достойного и благополучного существования и развития человека. Право на образование рассматривается как основное, естественное, неотъемлемое право человека. В системе прав и свобод человека и гражданина право каждого человека на образование занимает главенствующее положение. Его можно рассматривать как элемент права на жизнь, права на развитие. Каждый ребенок может воспользоваться этим правом, даже наличие умственного или физического недостатка не может стать препятствием на пути его реализации. Особая значимость права на образование обусловлена своеобразием нынешнего исторического этапа развития общества, характеризующегося необычайной востребованностью знаний и постоянно обновляющейся информацией.

Развитие системы образования в Республике Беларусь строится на основе предоставления широких гарантий и возможностей для получения качественного образования каждым ребен-

ком. В то же время лица с ограниченными возможностями здоровья являются одной из наиболее уязвимых категорий обучающихся.

Проблема инвалидности, инвалидизации является актуальной проблемой, что аргументируется международной статистикой, согласно которой число инвалидов во всех странах велико и четко прослеживается тенденция к его увеличению. По данным Всемирной организации здравоохранения, инвалиды составляют десятую часть населения земного шара, из них 150 млн – дети и подростки. Проблема детской инвалидности – одна из приоритетных сегодня во всем мире и в Республике Беларусь.

Дети с инвалидностью и дети с ограниченными возможностями здоровья имеют равные возможности с другими детьми в получении образования. Сегодня существует потребность во внедрении и закреплении в законодательстве такой формы обучения, которая создаст детям с ограниченными возможностями оптимальные условия для их обучения и развития.

Конституция Республики Беларусь (ст. 49) закрепляет не только право каждого на образование, но и гарантии его реализации, обязанности государства в данной сфере его деятельности. Согласно Кодексу Республики Беларусь об образовании, образование – это обучение и воспитание в интересах личности, общества и государства, направленные на усвоение знаний, умений, навыков, формирование гармоничной, разносторонне развитой личности обучающегося.

По данным 2017 г., в Республике Беларусь численность детей-инвалидов в возрасте до 18 лет, состоящих на учете в органах по труду, занятости и социальной защите составляла 31 005 человек. К примеру, в 2013 г. данный показатель составлял 25 141 человек, в 2014 г. – 27 379 человек, в 2015 г. – 28 845 человек, в 2016 г. – 29 588 человек [1, с. 186].

Число детей с ограниченными возможностями здоровья во всем мире растет с каждым годом. Образование инвалидов является одной из проблемных задач, стоящих перед большинством стран. XXI в. предоставляет человечеству возможность улучшить положения детей-инвалидов, а именно:

- мировым сообществом признано, что все дети, включая детей-инвалидов, обладают правами, а все правительства обязаны защищать эти права и способствовать их выполнению;
- существующий уровень технических знаний может обеспечить средства для увеличения мобильности детей-инвалидов, расширения круга их общения и возможностей для получения образования;
- на сегодняшний день существуют доказательства того, что дети-инвалиды обладают такими же способностями к приобретению умений и навыков, как и обычные дети [2, с. 147].

До недавнего времени в Республике Беларусь дети с ограниченными возможностями имели возможность получать образование только в учреждениях специального образования: в коррекционных классах обычных школ, спецшколах и интернатах, домах-интернатах либо обучаясь на дому и дистанционно. Основным и весьма существенным недостатком специального образования является то, что в ходе обучения дети-инвалиды общаются только с себе подобными. В результате, они сталкиваются с постоянным акцентированием внимания на их болезни, что, в свою очередь, вызывает у них ощущение собственной «неполноценности» в сравнении с остальными, «здоровыми» людьми. Это приводит к дальнейшим сложностям, препятствующим успешному включению таких людей в социум. Индивиды, обучающиеся в специальных учреждениях и на дому, как правило, отличаются низкой степенью социальной адаптации и социальной активности, сталкиваются с проблемами социальной изоляции и исключенности. Как правило, круг общения таких людей ограничивается близкими родственниками, контакты с другими людьми практически отсутствуют, индивиды часто замыкаются в себе и страдают от чувства неудовлетворенности собой и своей жизнью, испытывают неуверенность и страх перед будущим.

Инклюзивное образование обеспечивает положительные межличностные отношения участников образовательного процесса. В условиях инклюзивного образования формирование отношений с окружающей действительностью у детей с особенностями развития происходит более полноценно, поскольку удовлетворяется потребность таких учащихся в общении и совместной деятельности. Благодаря этому у таких детей формируются адекватные представления о себе, развивается способность понимать эмоции других людей, формируются представления о моральных нормах.

При инклюзивном образовании образовательный процесс организуется таким образом, что все обучающиеся, вне зависимости от их особенностей и способностей, включены в общую образовательную систему и обучаются в учреждениях основного и дополнительного образова-

ния, учитывающих их особые образовательные потребности и оказывающих им необходимую поддержку. Для осуществления инклюзивного образования в учреждениях образования открываются классы или группы инклюзивного образования. Обучающимся обеспечивается индивидуальный подход, создаются возможности для наиболее полного участия их в жизнедеятельности учреждения образования. Инклюзивное образование может осуществляться при реализации образовательных программ дошкольного, общего среднего, профессионально-технического, среднего специального, высшего образования. Инклюзивное образование имеет множество положительных моментов, во-первых, дает возможность исключить дискриминацию детей с ограниченными возможностями, что позволяет им успешнее адаптироваться к взрослой жизни, во-вторых, воспитывает в других детях толерантное отношение к своим «другим» сверстникам. Инклюзивное образование повышает реализацию принципа доступности и качества образования для детей с особыми нуждами. Положительная черта в масштабах государства – возможность сократить коррекционные образовательные учреждения и уменьшить расходы на них.

О. И. Ферапонтова в своих работах рассматривает инклюзию как «процесс реформирования образовательного процесса, изменение обучающих программ, решение технической составляющей инклюзии и, что самое главное, изменение стереотипного восприятия инвалидов, что обеспечивает создание безбарьерной среды и отсутствие какой бы то ни было дискриминации» [3, с. 167]. То есть, в основу инклюзивного образования заложена идея исключения любого вида детской дискриминации, обеспечения равных отношений ко всем людям, создания необходимых условий для детей с нарушением развития.

Исходя из вышесказанного, представляется возможным изложить п. 2 ст. 15 Кодекса Республики Беларусь об образовании в следующей редакции:

«Получение профессионально-технического, среднего специального, высшего или дополнительного образования лицами с особенностями психофизического развития включает в себя создание специальных условий для получения ими образования с учетом особенностей их психофизического развития.

Специальные условия для получения образования лицами с особенностями психофизического развития – условия обучения, воспитания и развития, включающие в себя использование специальных образовательных программ и методов обучения и воспитания, специальных учебников, учебных пособий и материалов, специальных технических средств обучения индивидуального и коллективного пользования, предоставление услуг ассистента (помощника), оказывающего обучающимся необходимую техническую помощь, проведение групповых и индивидуальных коррекционных занятий, оказание педагогической, медицинской, социальной и иных видов помощи, обеспечение доступа в здания организаций, осуществляющих образовательную деятельность, и другие условия, без которых невозможно или затруднено освоение образовательных программ обучающимися с особенностями психофизического развития.

Педагогическая, медицинская, социальная и иные виды помощи лицам с особенностями психофизического развития при получении ими профессионально-технического, среднего специального, высшего или дополнительного образования оказываются учреждениями образования».

На сегодняшний день инклюзию в области образования поощряют такие страны, как Швейцария, Италия, Норвегия, Дания, Великобритания и другие [4, с. 255].

В Республике Беларусь делается немало шагов по развитию инклюзивного образования, в системе образования сформирован ряд предпосылок, которые позволяют прогнозировать успешность этого процесса. Первой из таких предпосылок можно считать тот факт, что ребенок с особенностями психофизического развития не является необычным явлением, нежеланным гостем в обычной школе, обычном дошкольном учреждении. Большинство детей с особенностями психофизического развития и сегодня обучаются в учреждениях образования по месту их жительства.

Как предпосылку для развития инклюзивного образования можно расценивать создаваемую в последние годы в учреждениях образования безбарьерную среду. Школы, дошкольные учреждения, строящиеся в последнее десятилетие, полностью соответствуют требованиям безбарьерной среды. К сожалению, только около полутора процентов учреждений дошкольного и общего среднего образования нашей республики имеют полную безбарьерную среду. В других случаях создается адаптивная образовательная среда, таких учреждений дошкольного и общего среднего образования у нас около 20 процентов [5, с. 48].

Необходимо увеличивать количество образовательных учреждений, отвечающих требованиям по обеспечению условий для беспрепятственного доступа инвалидов. В этой связи

представляется возможным дополнить главу 21 Кодекса Республики Беларусь об административных правонарушениях статьей 21.27 «Уклонение от исполнения требований доступности для инвалидов объектов инженерной, транспортной и социальной инфраструктур»:

Неисполнение или ненадлежащее исполнение требований к созданию условий инвалидам для беспрепятственного доступа к объектам инженерной, транспортной и социальной инфраструктур влечет наложение административного штрафа в размере от 20 до 50 базовых величин».

Создание доступной среды для инвалидов позволит им реализовывать свои права и основные свободы, что будет способствовать их полноценному участию в жизни страны.

Развитие инклюзивного образования в обществе не представляет собой лишь отраслевую образовательную задачу, реализуемую в области образования. Процесс функционирования и совершенствования системы инклюзивного образования должен осуществляться в качестве одного из приоритетных направлений государственной социальной политики на основе усиления межотраслевого взаимодействия (медицинской сферы, реабилитационных и психологических служб, сферы труда, учреждений образования), взаимосвязей социума, школы, учащихся и их родителей.

Список использованной литературы

1 **Статистический** ежегодник Республики Беларусь // Национальный статистический комитет Респ. Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.belstat.gov.by>. – Дата доступа : 31.01.2019.

2. **Степанова, Т. М.** Права ребенка: обучение, реализация, защита : пособие для организаторов занятий по реализации и защите прав ребенка / Т. М. Степанова, А. М. Маханько. – Минск : ФУАинформ, 2007. – 288 с.

3. **Ферапонтова, О. И.** Социальные аспекты инклюзивного образования детей-инвалидов / О. И. Ферапонтова // Вестник СамГУ. – 2007. – № 1 (51). – С. 165–172.

4. **Воеводина, Е. В.** Инклюзивное образование инвалидов: основные принципы и технологии реализации / Е. В. Воеводина // Социально-гуманитарные знания. – 2015. – № 5. – С. 254–266.

5. **Змушко, А. М.** Образовательная политика Республики Беларусь в области инклюзивного образования / А. М. Змушко // Человек и образование. – 2016. – № 1 (46). – С. 45–50.

УДК 347.453

Д. И. Михайлов (Dimin.Mitr@yandex.by),

канд. юрид. наук, доцент

*Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины
г. Гомель, Республика Беларусь*

ДОГОВОР ЛИЗИНГА В АСПЕКТЕ УКЛОНЕНИЯ ОТ ИСПОЛНЕНИЯ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ

В данной статье анализируются возможные гражданско-правовые последствия заключения договора лизинга недобросовестным должником-лизингополучателем с целью уклонения от уплаты долга, в том числе посредством умышленной задержки с реализацией права на выкуп лизингового имущества.

This article analyzes the possible civil consequences of concluding a lease agreement by an unscrupulous debtor-lessee in order to evade payment of the debt, including through deliberate delay in the implementation of the right to purchase the leasing property.

Ключевые слова: договор лизинга; недобросовестный лизингополучатель; уклонение от уплаты долга; взыскание долга; внедоговорная новация; неосновательное обогащение.

Key words: leasing agreement; dishonest lessee; debt evasion; debt collection; non-contractual innovation; unjust enrichment.

Договор лизинга, как известно, является эффективным регулятором инвестиционной деятельности. Однако этим инструментом иногда пользуются недобросовестные должники с целью уклонения от уплаты долга, в том числе компенсации ущерба, причиненного преступлениями.

Неблагоприятная для гражданского оборота и правовой системы востребованность договора лизинга как инструмента уклонения от уплаты долга обусловлена рядом причин. Договор лизинга позволяет:

- исключать обращение взыскания на предмет лизинга по обязательствам лизингополучателя, в том числе в случае, если предмет лизинга зарегистрирован на имя лизингополучателя;
- совместить приобретение нужного для недобросовестного должника имущества со значительной отсрочкой как оплаты, так и перехода права собственности на него посредством реализации права выкупа такого имущества недобросовестным лизингополучателем [1, с. 45–49].

Таким образом, договору лизинга присущи все без исключения характеристиками эффективного инструмента уклонения от уплаты долга: а) отсутствие у должника вещных прав на имущество; б) гарантированная возможность приобретения таких прав после истечения сроков исковой или исполнительской давности; в) возможность варьировать сроки приобретения соответствующих прав; г) возможность приобретения целесообразного, с точки зрения потребностей недобросовестного должника, имущества и пользования им. Неслучайно проблема заключения договора лизинга с целью уклонения от возмещения ущерба, причиненного преступлениями, отмечается должностными лицами Следственного Комитета Республики Беларусь.

Приобретение недобросовестным должником имущества в лизинг с целью уклонения от уплаты долга невозможно парировать с помощью обязательственно-правовых и вещно-правовых способов защиты интересов его кредиторов, в том числе и государства, имущественным интересам которых лизингополучатель мог причинить ущерб. Обусловлено это тем, что нормы действующего гражданского законодательства Республики Беларусь не наделяют кредиторов правом на предъявление косвенного иска в защиту имущественных интересов своих должников. Отсутствие такого права может повлечь затягивание лизингополучателем-должником выкупа предмета договора в тех случаях, когда ему осталось выплатить незначительную (1–25%) часть стоимости предмета договора лизинга. В результате умышленной задержки выкупа имущества недобросовестным лизингополучателем его имущественные интересы формально будут нарушены, так как значительная часть цены им уже была уплачена, а право собственности на предмет финансовой аренды при этом не перешло. Фактически с помощью такой задержки недобросовестный арендатор достигнет отсрочки обращения взыскания долга за счет стоимости соответствующего имущества при минимальном риске реализации лизингодателем права на расторжение соответствующего договора лизинга. Обусловлено это тем, что прекращение договорных лизинговых отношений в связи с задержкой выкупа предмета финансовой аренды по вине лизингополучателя может поставить добросовестного лизингодателя под угрозу необходимости компенсировать сумму неосновательного обогащения в пользу недобросовестного лизингополучателя.

Возможность квалификации уплаченной лизингополучателем части покупной цены (выкупной стоимости лизингового имущества) сверх суммы уплаченной им арендной платы как суммы неосновательного обогащения объясняется безосновательностью сбережения этой суммы лизингодателем в случае одностороннего расторжения договора лизинга по инициативе последнего. В правоприменительной практике сформировался подход, в соответствии с которым, если до расторжения договора одна сторона исполнила свое обязательство, но не получила встречное предоставление от другой стороны, расторжение такого договора по инициативе любой из сторон не лишает осуществившую исполнение сторону права на обращение с иском о взыскании неосновательного обогащения [2]. Однако, если исходить из противоположного подхода, в соответствии с которым отсутствие встречного предоставления не следует квалифицировать как противоправное сбережение имущества (неосновательное обогащение), в рассматриваемом случае правоприменительная ситуация не изменится. Несмотря на возможное наличие в договоре лизинга условия о праве лизингодателя на расторжение договора в связи с просрочкой реализации лизингополучателем оплаты покупной цены, сбережение лизингодателем уже уплаченной части цены также представляется противоправным по причине несоответствия правилам п. 3 ст. 351, п. 5 ст. 340 Гражданского кодекса Республики Беларусь от 7 декабря 1998 г. (далее – ГК). По смыслу данных правил аванс, в отличие от задатка, должен быть возвращен потерпевшей от неисполнения обязательства стороной, а кредитор вправе удерживать из стоимости вещи, обоснованно не переданной должнику, лишь то, что причитается ему. Применительно к договору аренды, в том числе и лизинга, на наш взгляд, достаточно проблематично применить правило п. 4 ст. 423 ГК Беларуси, согласно которому стороны не вправе требовать возвращения того, что было исполнено ими по обязательству до момента расторжения или изменения договора, если иное не установлено законодательством или соглашением сторон. Такой вывод обусловлен тем, что после расторжения договора аренды арендодатель не утрачивает права требовать возврата предмета договора, принадлежащего ему на праве собст-

венности, так как данный способ защиты права собственности арендодателя прямо предусмотрен ч. 1 ст. 593 ГК Беларуси. Однако реализация арендодателем права на постдоговорной возврат имущества ставит арендатора, уплатившего часть покупной цены до расторжения договора, в заведомо неравные условия и придает арендатору, внесшему аванс до заключения договора купли-продажи, статус лица, по вине которого такой договор не был заключен. Такой статус позволяет бывшему арендатору требовать возврата уплаченной им части покупной цены, ссылаясь как на правила п. 3 ст. 340 ГК, в соответствии с которыми аванс, в отличие от задатка, должен быть возвращен независимо от вины в неисполнении обязательства, так и на нормы о последствиях неосновательного (незаконного) обогащения. Применительно к праву бывшего арендатора на возврат внесенной части цены выкупа возможен и иной вариант толкования правила п. 4 ст. 423 ГК, основанный на неукоснительном соблюдении правила п. 3 ст. 5 ГК о недопустимости применения аналогии закона, если в ее результате на бывшего арендодателя будет возложена дополнительная обязанность по возврату денежных средств, уплаченных во исполнение обязательства, прекращенного расторжением договора. Однако недобросовестный лизингополучатель может оценить риск признания судом обоснованности невозврата уплаченной части цены выкупа лизингодателем как приемлемый, с точки зрения целесообразности отсрочки перехода права собственности на выкупаемый им предмет лизинга, ради уклонения от обращения взыскания, а также от конфискации соответствующего имущества.

В сравнении с правом на возврат уплаченной лизингополучателем части покупной цены, крайне проблематично обосновать такое право в отношении ранее уплаченных лизинговых платежей, предназначенных для покрытия косвенных, прямо не связанных с приобретением лизингового имущества, расходов и формирования доходов (прибыли) лизингодателя. Данные расходы могут быть определены в соответствии с п. 14 Правил осуществления лизинговой деятельности, утвержденных постановлением правления Национального Банка Беларуси от 18 августа 2014 г. № 526 (далее – Правил лизинга), что повлечет увеличение размера арендной платы [3]. Однако риск невозврата соответствующей части арендной платы следует оценить как приемлемый для уклоняющегося от уплаты долга лизингополучателя.

Риск невозврата лизингополучателю, умышленно просрочившему выкуп лизингового имущества, части лизинговых платежей, которые покрывают сумму расходов на приобретение предмета лизинга, зависит как от наличия (отсутствия) в договоре лизинга условия о зачете указанной суммы в счет цены выкупа указанного имущества, так и от толкования правила п. 2 ст. 595 ГК Беларуси. С учетом нескольких возможных вариантов толкования правил п. 2 ст. 595 ГК, недобросовестный лизингополучатель, умышленно просрочивший выкуп имущества, несет риск невозврата части арендной платы, покрывающей стоимость лизингового имущества, в зависимости от содержания договора и иных обстоятельств. Однако, с точки зрения защиты интересов кредиторов недобросовестного лизингополучателя, негативным является то обстоятельство, что срок исковой давности по их требованиям к недобросовестному арендатору-должнику истечет раньше срока исковой давности по требованию этого арендатора к лизингодателю о возврате уплаченной им части цены выкупа лизингового имущества, включая возможно и часть арендной платы. По этой причине с целью уклонения от уплаты долга недобросовестный лизингополучатель после расторжения договора лизинга может умышленно занять выжидательную позицию относительно заявления требований о взыскании с лизингодателя соответствующих сумм. Это обстоятельство, на первый взгляд, актуализирует проблему целесообразности надления кредиторов правом подачи косвенного иска в защиту интересов лизингодателя, являющегося их неисправным должником. При этом речь может идти как об иске о взыскании уплаченной части цены выкупа, включая возможно и часть арендной платы, так и об иске об истребовании предмета лизинга, оплаченного на 75% (при условии внесения определенных дополнений в ГК и п. 4.1 Правил лизинга). Однако такой подход к защите интересов кредиторов недобросовестного лизингополучателя неприемлем в силу одновременного наличия следующих неустраняемых пороков:

- Кредиторы недобросовестных лизингополучателей не являются участниками лизинговых отношений, в отличие от участников (акционеров) корпоративных юридических лиц, наделенных правом на подачу косвенного иска в защиту интересов своих организаций. По этой причине гипотетическое надление кредиторов правом косвенного иска в защиту интересов недобросовестного лизингополучателя следует квалифицировать как необоснованное несоблюдение принципа невмешательства в частные дела при наличии альтернативных вариантов защиты интересов кредиторов.

- Участие кредиторов на стороне недобросовестного лизингополучателя может повлечь усиление его позиций, по сравнению с процессуальной позицией добросовестного лизингодателя, в том числе по причине консолидации квалификационных и организационных усилий их представителей.

Другим возможным способом разрешения проблемы повышения уровня защиты интересов кредиторов недобросовестного лизингополучателя является внедоговорная новация (трансформация) обязательства лизинга в обязательство купли-продажи товара в кредит, наступающая по факту оплаты лизингополучателем не менее 75% цены выкупа лизингового имущества. Этот способ предполагает обретение лизингодателем статуса продавца и внедоговорного залогодержателя лизингового имущества, а лизингополучателем – статуса покупателя товара в кредит (рассрочку). В этой связи нужно отметить, что, согласно п. 4.1 Правил лизинга, утвержденных постановлением правления Национального Банка Беларуси от 18 августа 2014 г. № 526, цель договора финансового лизинга считается достигнутой, если его предмет оплачен лизингополучателем не менее чем на 75% [3]. Нельзя отрицать, что названный способ повышения уровня защиты прав кредиторов недобросовестного лизингополучателя противоречит смысловой цели правила п. 4.1 Правил лизинга, которая состоит в обеспечении лизингодателю возмещения за счет лизинговых платежей не менее 75% стоимости предмета лизинга, а не в признании лизингополучателя покупателем предмета лизинга в порядке внедоговорной новации, в случае возмещения им трех четвертей стоимости предмета лизинга. Применение же правил ст. 458 и 459 ГК о купле-продаже в кредит или рассрочку к отношениям лизинга по аналогии безосновательно, так как прямо противоречит правилу п. 3 ст. 5 ГК Беларуси. Кроме того, возможность внедоговорной новации, т. е. замены одного обязательства другим при отсутствии соглашения сторон, прямо не предусмотрена правилом ст. 384 ГК.

При внесении в ГК и Правила лизинга нормы о диспозитивном условии, согласно которому предмет финансового лизинга признается проданным в кредит или рассрочку при покрытии лизинговыми платежами не менее 75% стоимости предмета лизинга, если иное не предусмотрено законом или договором, рассматриваемый способ повышения уровня защиты прав кредиторов недобросовестного лизингополучателя вполне может быть реализован. Однако на пути реализации такого способа защиты встает целый ряд проблем:

- Зависимость перехода права собственности от отсутствия в договоре условия, исключающего возможность зачета лизинговых платежей в счет покупной цены. Учитывая явное преобладание свободных цен над регулируемыми в современном законодательстве о ценообразовании, нельзя исключать вероятность сговора недобросовестного лизингополучателя с лизингодателем относительно условия, исключающего указанный зачет лизинговых платежей, с одной стороны, и значительно уменьшающего выкупную стоимость лизингового имущества – с другой.

- Трансформация права лизингополучателя на выкуп лизингового имущества в соответствующую обязанность в результате досрочного (по возмещении 75% стоимости) перехода права собственности на него. В результате защита интересов кредиторов недобросовестных лизингополучателей обернется неустранимым ущемлением интересов значительного количества добросовестных лизингополучателей, которые по возмещении трех четвертей стоимости лизингового имущества вместо возникновения права приобретения этого имущества неизбежно станут его собственниками и соответственно субъектами обязательства по оплате 25% его стоимости. Такой урон интересам добросовестных лизингополучателей, с нашей точки зрения, следует считать неприемлемым, так как в силу ряда причин, в частности ускоренного износа лизингового имущества, его приобретение в собственность добросовестного лизингополучателя может оказаться нецелесообразным.

В связи с вышеизложенным представляется, что более перспективным способом повышения уровня защиты прав кредиторов недобросовестного лизингополучателя является совершенствование норм гражданского законодательства о недействительности сделок. Однако при совершенствовании некоторых оснований недействительности гражданско-правовых сделок с учетом интересов кредиторов недобросовестных лизингополучателей возникает ряд других значимых гражданско-правовых проблем, в частности проблема реализации презумпции добросовестности в рассмотренных правоотношениях и проблема универсализма в регламентации имущественно-стоимостных отношений. Тем не менее в интересах кредиторов недобросовестных лизингополучателей, а также добросовестных лизингодателей, несущих определенные риски в связи с недобросовестностью своих партнеров, возможность правовой интерпретации

некоторых оснований недействительности гражданско-правовых сделок применительно к договору лизинга, заключенному с целью уклонения от уплаты долга, не следует исключать как минимум в качестве инструмента защиты интересов кредиторов экономически несостоятельных лизингополучателей.

Список использованной литературы

1. **Храпуцкий, А. Ф.** Риски лизингодателя в договоре международного финансового лизинга / А. Ф. Храпуцкий // *Промышленно-торговое право*. – 2010. – № 10. – С. 45–49.
2. **О некоторых** вопросах применения хозяйственными судами положений Гражданского кодекса Республики Беларусь о неосновательном обогащении : постановление Президиума Высшего Хозяйственного Суда Респ. Беларусь 27 апреля 2011 г. № 30 // *Эталон – Беларусь [Электронный ресурс]* / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2018.
3. **Об утверждении** Правил осуществления лизинговой деятельности: постановление Правления Нац. Банка Респ. Беларусь от 18 августа 2014 г. № 526 // *КонсультантПлюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс]* / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2018.

УДК 94(476):26-44:316.62

Е. П. Нарижная (nv25110@yandex.ru),
канд. ист. наук, доцент
Белорусский торгово-экономический
университет потребительской кооперации
г. Гомель, Республика Беларусь

РЕАЛИЗАЦИЯ ПРАВА НА ОХРАНУ ЗДОРОВЬЯ, ОТДЫХ И ДОСУГ В РАМКАХ ФИЗКУЛЬТУРНОГО ДВИЖЕНИЯ В БЕЛАРУСИ 20-Х ГГ. XX В.

Актуальность исследования отношений Советского государства и общественных объединений на примере физкультурного движения обусловлена потребностью понимания механизмов влияния партийно-комсомольских органов, перешедших от либерального курса к командно-административному, на модернизацию социально-культурной жизни граждан.

The actuality of the research interrelations between the Soviet State and public associations on the example the sports movement is due to the need for understanding the mechanisms of the influence of the Communist Party and the Komsomol, which changed their policy from liberal to so called “command and administrative” (authoritarian) in modernization of social and cultural life of citizens.

Ключевые слова: физкультурное движение; политическая власть; физкультурные организации; общественная жизнь.

Key words: recreational and sports movement; political rule; physical culture and sports clubs for youth; social organizations; public life.

Исследование отношений между Советским государством и общественными объединениями, организациями на примере физкультурного движения 1920–1930-х гг. на территории Беларуси получило в исторической науке крайне слабое освещение. В большей мере данное обстоятельство объясняется разрозненностью, некомплектностью архивных материалов из-за гражданской войны и иностранной интервенции 1918–1920-х гг., вхождением белорусских земель в состав различных государственных образований, в меньшей – акцентами на изучении истории зарождения и развития других общественных организаций.

Период 1920-х гг. в Беларуси стал временем столкновения демократических свобод, рожденных революцией, с нормативно-регулирующей и контрольной функциями государства как политического института. Действия представителей местных государственных, партийных и советских органов власти различных уровней по отношению к общественным объединениям, отраженные языком архивных документов (в том числе недавно рассекреченных отчетов, протоколов собраний, совещаний, заседаний, конференций и съездов), являются сегодня свидетельством перехода от либерального курса во взаимоотношениях к командно-административному, несшему необоснованное принуждение и насилие. Общественные настроения, непосредственная реакция населения и самих управленцев различного звена на эти и другие происходящие изменения в социально-культурной жизни, касающиеся всех граждан (от эмансипации женщин,

ликвидации неграмотности до внедрения основ физической культуры и социальной гигиены) – и есть та наиболее востребованная, актуальная информация, которая в отечественной исторической науке сегодня предоставляет базу для развития школы повседневной истории. Она чрезвычайно важна для анализа реалий советской действительности того периода и для трактовки действий партийно-комсомольских органов в сфере социальной политики.

1 января 1919 г. был опубликован Манифест правительства ССРБ, провозгласивший ее образование в составе пяти губерний: Могилевской, Смоленской, Витебской, Минской и Гродненской с прилегающими к ним местностями соседних губерний, населенных преимущественно белорусами. А именно в Ковенской – часть Ново-Александровского уезда, в Виленской – Вилейский и части Свенцянского и Ошмянского уездов, в Черниговской – Суражский, Мглинский, Новозыбковский уезды, в Сувалковской – Августовский уезд. Гомельская область первоначально входила в Могилевскую губернию, которая с февраля по июль 1919 г. в составе 14 уездов находилась в РСФСР до своего упразднения. Восточные территории Беларуси, будучи уже Гомельской губернией с апреля 1919 г., продолжали страдать от активных военных действий. Тем не менее Окружное управление Всеобщего военного обучения Западного военного округа, всего как год работая в условиях мирного времени после освобождения Беларуси от польских войск к концу июля 1920 г., старалось выполнять силами работников отдела физического развития и спорта решения I и II съездов Российского коммунистического союза молодежи 1919 и 1920 гг. «О физическом воспитании и милиционной армии». Оно создавало на сборных пунктах допризывной подготовки спортивные площадки, комплектуя сами пункты инструкторами по физической культуре, медицинскими работниками, организуя там краткие курсы теории физической культуры для допризывников и для школьных работников, так называемых «шкрабов». Обучение на курсах физического воспитания школьных работников оплачивалось из денег, выделяемых Горнаобразом, от него же требовали спортивные костюмы или материал на оные, литературу для библиотеки, спортивный инвентарь и др. Сборные пункты были в подавляющем своем большинстве не переоборудованы под спортплощадки, отсутствовал необходимый спортивный инвентарь, занятия проводились в гимнастических залах, «переименованных в спортивные клубы», или чаще всего просто «в общественные сады, пологаях... за отсутствием средств», необходимого кредитования [1]. Благодаря прошедшему также в 1919 г. I Всероссийскому съезду по физкультуре, спорту и допризывной подготовке, который утвердил модельный Устав спортивного клуба, стало шириться самодеятельным образом физкультурное движение по двум направлениям: восстановление дореволюционных организаций и организация новых физкультурно-спортивных клубов с большим количеством трудового пролетарского элемента. Так заработали, например, в Гомеле «Сокол», «Маккаби (Молот)», «Красный молодняк», «Единение», «Спорт», «Печатник», «Совработник», «Спартак». Активно помогали в становлении физкультурного движения агитационно-пропагандистские отделы органов РКП(б) различного уровня, созданные с августа 1920 г. и комсомольские ячейки ЛКСМБ, в которых на конец 1920 г. насчитывалось 3 328 человек [1].

Гомельский Губернский Совет Физической Культуры (Гомельский ГСФК) 28 декабря 1920 г. издал распоряжение (и подтвердил его предписанием от 5 января 1921 г.) об обязательном открытии курсов для школьных работников в связи с введением в школах уроков физической культуры. Во всех спорторганизациях крупных населенных центров при всех клубах Всевобуча также открывались музыкально-вокальные студии и кружки. Клубы желательнее было открыть, в прежде всего, в Калинковичах, Василевичах, Горвале и др. В Речице под клуб спорта передали клуб имени Октябрьской революции вместе с площадью в центре города. Шкрабов отправляли в Клинцы, Новозыбков (там Новозыбковскому СФК был передан бывший дом Нехаевского), Речицу, Гомель [1].

Самым красивым Домом физической культуры, «украшением всей Гомельской губернии», был бывший дом Булгака в Быховском уезде (4-й территориальный участок). По мнению начальника отдела допризывной подготовки и спорта 2-го Гомельского территориального полкового округа (располагался в Могилеве на Днепре), комплекс зданий в Жиличах «в целом справедливо мог бы быть назван дворцом физической культуры», что неудивительно, ведь это и был конфискованный советской властью дворец Булгака в Добосне (Жиличи). Его «по тщательном ремонте... вероломно без насущной надобности отнимают на короткие промежутки времени проходящими частями, что отнимает возможность вести регулярные занятия и непродуманно отнимает последние деньги на ремонт». Донесение датируется 14 сентября 1921 г., после подписания Рижского мирного договора прошло лишь шесть месяцев, военные части активно расформировывались, была острая нехватка обуви, материала для освещения комнат и

зданий, особо ценились для занятий спортом светлые просторные помещения с естественным освещением. В жалобе подчеркивалось, что «большим злом... для военно-спортивных клубов Всевобуча является перемещение отрядов воинскими частями, которые не только снимают наши помещения без неотложной надобности, но и часто разрушают в них то, что было сделано с большим трудом на крохотные средства Всевобуча» [1]. Подобные случаи были зафиксированы в Оршанском, Быховском, Могилевском уездах в 1, 3, 4 терротучастках. Общее количество граждан, привлеченных по 2-му Гомельскому территориальному полкокругу к делу физического развития, в процентном соотношении по социальным группам у учащихся школ первой и второй ступени составило около 50% вне зависимости от их классового происхождения, 20% приходится на советских служащих и интеллигенцию, красноармейцев было задействовано до 15%, доля рабочих – 10% [1].

В феврале 1921 года Речицкий СФК рассматривал на заседании вопрос о выполнении плана по проведению экскурсий, было заявлено о невозможности проведения зимних из-за отсутствия лыж. Рекомендовали привлекать для весенних общеобразовательных экскурсий местные педагогические силы, а продукты брать в уездном продовольственном комитете. Спецификой экскурсионного охвата отличались и службы 2-го Гомельского территориального полкового округа, его допризывники посещали галереи – 1 раз, 6 раз музеи, а вот в экскурсиях на заводы и фабрики принял участие 861 человек. Оставшиеся походы были трудового характера: заготовка топлива, разгрузка узловых станций и др. Как видно из архивных материалов, «тормозами является отсутствие соответствующей одежды и обуви» у допризывников. Всего было осуществлено 15 экскурсий [1].

Отдельное внимание следует уделить работе показательных взводов, организованных по приказу № 3819 от 27 июля 1920 г. из лучших спортсменов-допризывников для проведения публичных спортивно-гимнастических выступлений, часто на платной основе из-за отсутствия должных средств у Всевобуча и в самих спорторганизациях для погашения организационных расходов. Начальник отдела Миренков в донесении подчеркивал, что с мая 1920 по май 1921 г. состоялось 54 спортивно-гимнастических выступления на территории полкового округа. Мало, однако днем участников задействовать нет возможности, они состоят на службе в советских учреждениях, активно привлекаются к работам, например, «неделе фронта» в качестве продармейцев, выполнявших на селе планы по изъятию хлеба в рамках продовольственной разверстки, – отмечает Миренков [1]. В период «военного коммунизма» в Орше так называемых показательников насчитывалось 50 человек, в Горках, Быхове и Черикове – по 30 человек соответственно, в Климовичах – 31, а в Могилеве их было 37. Наибольшую популярность в ходе выступлений имели выступления с демонстрацией вольных движений, особенно женских групп, гимнастические танцы и все виды борьбы, подвижные игры на свежем воздухе.

В 1923 г. тот же Всевобуч, стремясь сократить созданную сеть спортивных клубов и кружков, принял решение о подготовке районных спортсменов. Однако экономические возможности страны еще не позволяли содержать за счет государства широкую сеть спортсменов, и в отдельных районах физкультурная работа продвигалась медленно. Населению предоставлялись по мере возможности условия и частично инвентарь для занятий легкой и тяжелой атлетикой (ядра, диски, копья, барьеры, штанги, гири и гантели), борьбой (ковры, опилки и костюмы), футболом и баскетболом (мячи, сетки и костюмы), тенниса (сетки, ракетки и мячи). Из протокола № 22 заседания пленума Новобелицкого Райкома РКП(б) от 3 августа 1923 г.: активную работу «в достаточной мере развернуть не удалось, благодаря остановке фабрики «Пламя Революции». Школы... все были закрыты. Из кружков существует спортивный, остальные приспособить к летнему периоду не удалось... Жили рабочие за счет кассы взаимопомощи. ... фабкому обратить внимание на детей рабочих, для привлечения их в школы» [2].

Семья патриархального типа с религиозным мировоззрением как основной советская школа и комсомол вытесняли ее влияние, продвигая классовый подход, занимая патерналистскую позицию в воспитании молодежи. Давалась идеологическая установка коммунистической партии как можно меньше времени юношеству проводить в семье, так как в деле формирования нового советского человека молодежь представлялась основным объектом воздействия. На Новобелицком общем районном собрании РКП (б) в августе 1923 г. рассматривался вопрос о работе женотдела в деле освобождения женщины от оков патриархальной семьи, религии. В районе насчитывалось 500 работниц, из них – 260 молодежь и подростки, 100 были безграмотны. Ликвидацию безграмотности проходило 80, а школу политграмоты посещало 40 человек, но она распалась. 75% работниц выписывали газеты и 200 человек подписались на журнал «Работница», вся молодежь – на «Набат молодежи». Крайне интересно следующее: несмотря на

89 собраний и совещаний, где работница обрабатывалась путем постановки докладов воспитательного характера, антирелигиозная пропаганда все же не дала существенных результатов, а кружок естествознания просуществовал недолго. Потрет женщины-работницы Новобелицкого района дополнили сведения об остром дефиците ясельных мест и об отсутствии проституции [2].

Ситуация с пропагандой физической культуры и спорта в сельской местности была удручающей, особенно в женском сегменте планируемого участия крестьянок в кружках физической культуры. В городе также относились довольно настороженно к массовой физической культуре, протекавшей публично, в одежде, выглядевшей авангардно и во многом неприемлемо для представителей различных социальных слоев консервативного белорусского общества, склоняющегося к крестьянскому мировоззрению. Поступило распоряжение № 3779 от 22 июля 1921 г. привлечь и расширить охват населения физкультурно-оздоровительными мероприятиями. Широкие слои населения и в дореволюционное время, и в середине 1921 г., как подтверждают результаты анкетирования, проведенного начальником терротучастка, относились индифферентно или оппозиционно к физическому развитию, спорту, не были проникнуты «идеей рационального оздоровления». Устойчивую популярность у белорусского населения имели только праздничные, цирковые силовые состязания и кулачные бои по вызову за возможность титуловаться как «самый сильный» в деревне, округе и др., или «наши сильнее» соседских из ближайшей деревни, городка и т. п. Активно объединяться во всевозможные спортивные общества и кружки призвала агитация и печать, поднявшие и раскручивающие в общественном сознании тему важнейшего значения физического развития человека для личной, семейной и государственной жизни граждан, что было совершенно новой идеей для общества того времени, поглощенного по-прежнему идеей выживания в условиях так называемой социальной катастрофы. Причины данного феномена пытаются выявить и представители руководства советских и партийных органов, например, из опыта работы Всеобуча называются следующие: 1) отсутствие необходимого числа инструкторов (так, в 1921 г. при расчете на 23 794 человек допризывников не хватало 148 младших инструкторов и 67 старших инструкторов для занятий спортом по спорторганизациям 2-го Гомельского полкокрюга); 2) отсутствие денежных средств; 3) отсутствие средств технической связи с деревней, проблемы в коммуникации всегда усложняют управление, снижают результативность затраченных усилий; 4) отсутствие внимания к беднейшим слоям населения в отношении освоения физической культуры в дореволюционное время, которое привело к тому, что теперь «этот процесс будет проводится в жизнь безусловно медленным темпом», так как даже «привыкшая к этому делу интеллигенция с большим трудом поддерживает полезное и знакомое ей дело физического развития» сегодня [1].

В феврале 1923 г. прошел 1-й Всебелорусский зимний праздник физкультуры, в программу которого были включены соревнования по гимнастике, тяжелой атлетике, лыжному и конькобежному спорту. Широкое распространение получили «недели физкультуры», пропагандировавшие физическую культуру как важнейшее средство оздоровления. Красочной демонстрацией физкультурников и парадом в августе 1924 г. в Минске начался 1-й летний Всебелорусский праздник физической культуры. Более 200 сильнейших спортсменов в составе 8 сборных команд округов приняли участие в продолжавшихся шесть дней соревнованиях по легкой атлетике, футболу, баскетболу, теннису, велоспорту [3]. В Гомеле в 1924 г. состоялось открытие Дома Физкультуры, 23 декабря после ремонта в нем демонстрировали применение спортивных аппаратов и художественно-показательной работы, также распространили спецбюллетень, посвященный деятельности Гомельского ГСФК за 1923 г.

Показательно, что «мероприятия по спортивации населения», а тогда именно так называли и видели в качестве цели массовость физкультурного движения, смогли увеличить цифры действующих физкультурников Гомельского уезда до 763 человек. Кроме того, велось шефство над спортивным кружком 35-го Кавалерийского полка, было закуплено на 200 рублей различных предметов спортивного инвентаря для игры в крикет, городки, баскетбол. Было принято решение ввести постоянный лыжный день в Гомеле с групповыми вылазками, для чего 50 пар лыж оставили для городской станции. [4]. В целом зимний сезон 1924–1925 гг. у кружков физкультуры профсоюзных организаций был построен «с расчетом использования природных средств». Кроме того, рекомендовалось «в каждом отдельном профсоюзе учесть и избегать в упражнениях тех движений, которые встречаются в производственных работах той или иной группы рабочих» [4]. В 1925 г. гомельчане участвовали в праздничных мероприятиях, приуроченные к 6-летию юбилею РЛКСМ. Кроме того, 1 мая состоялся парад физкультурников.

Однако немало трудностей предстояло еще преодолеть на пути к реальной массовости физической культуры. Во-первых, ГСФК решил активнее охватить всех членов клуба, рабочих

на предприятии, учреждении, а также членов их семей, пропагандируя значение санитарных условий труда и быта, как на работе, так и в часы отдыха, как путем устной пропаганды, так и живым примером. Для этого организовать кружковцами стенгазеты, беседы, лекции, специальные физкультурные инсценировки, праздники по физкультуре, массовки в виде вечеров коллективного отдыха и развлечений и всеми силами стремиться вовлечь рабочих предприятия к совместному участию в играх, экскурсиях на лыжах, катанья с гор на салазках. Ликвидация физкультурнеграмотности среди кружковцев, членов клуба через беседы, дискуссии и чтения по вопросам гигиены, физиологии труда, оздоровления труда и быта, сопровождая их демонстрацией диапозитивов, вовлекая в эту часть работы врачей и специалистов-лекторов [4]. После утверждения Президиумом ЦИК СССР 1 апреля 1930 г. Всесоюзного совета физической культуры усилился государственный контроль и руководство работой по физической культуре, проводимой государственными организациями, профсоюзами, ВЛКСМ, кооперацией, добровольными обществами и т. д.

Слияние всех общественных движений с широкой социальной базой и высокой социальной активностью граждан в итоге позволило обеспечить бурное становление массового физкультурного движения и спорта в СССР и БССР, других республиках. Стратегическая правильность данных шагов проявилась в 1940-е гг., так как все физкультурно-спортивные мероприятия были ранее прямо увязаны с решением задач по обороне страны. Таким образом, очевидно, что получение систематизированного представления об общественной активности населения города Гомеля и Гомельщины, обуславливающих ее факторах в 1920-е гг. невозможно без углубленного изучения периода первых преобразований Советской власти и начального периода формирования советской социально-политической системы. Исследование методов, форм и механизмов реализации политики коммунистического строительства на региональном уровне весьма показательно, особенно в год празднования 100-летнего юбилея образования БССР. Результаты работы могут быть полезны при оценке некоторых проблем в области социально-культурной политики на современном этапе, когда «международный имидж» страны (а спорт является его составной частью) стал неотъемлемым элементом и инструментом внешней политики. Победы в командных видах спорта, победы спортсменов в индивидуальных состязаниях приносят славу всей стране, идет демонстрация государственной символики, правильности выбора социальной политики, широкой поддержки населения и др., т. е. происходит стабилизация политической системы.

Список использованной литературы

1. **Сведения** о росте спортивных организаций и о проведении в губернии допризывной подготовки. Материалы об организации и работе уездных спортцентров Гомельского губернского комиссариата по военным делам // Гос. архив Гомельской области. – Ф. 39. – Оп. 1. – Д. 1083, 1312.
2. **Протоколы** пленума, заседаний бюро Новозыбковского укома, Новобелицкого общего районного собрания. Отчет Гомельского Городского Районного Комитета партии и состояние Гомельского Городского Районного органа Р.К.П. (б) 1922–1923 гг. Переписка спортивной организацией имени Спартака с секциями физкультуры по организационным вопросам // Гос. архив общ. объединений Гомельской области. – Ф. 5. – Оп. 1. – Д. 604, 765, 853.
3. **История** физической культуры и спорта : учеб.-метод. комплекс / под общ. ред. В. Ю. Дятлова. – Новополоцк : ПГУ, 2005. – 244 с.
4. **Протоколы** заседания бюро Гомельского губкома РЛКСМ от 6 апр. 1925 г., протоколы заседаний ячеек РЛКСМ и сведения о результатах соревнований по физической культуре (02.12.25–14.09.25). Циркуляры Гомельского губсовета физической культуры 13.01.1925–30.11.1925 г. // Гос. архив Гомельской области. – Ф. 82. – Оп. 1. – Д. 3, 6.

ФУНКЦИИ ОБРАЩЕНИЙ ГРАЖДАН И ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ: ТЕОРЕТИКО-ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ

В статье рассматривается проблема классификации функций обращений граждан и юридических лиц. На основании анализа различных научных позиций, а также выработанного в общей теории права подхода предлагается классифицировать функции этого правового института в зависимости от сферы их реализации на внешние, или общесоциальные, и внутренние, или специально-юридические. В статье раскрывается содержание каждой функции, которую выполняют обращения граждан и юридических лиц.

The article deals with the problem of classifying the functions of citizens and legal entities. Based on the analysis of various scientific positions, as well as the approach developed in the general theory of law, it is proposed to classify the functions of this legal institution depending on the scope of their implementation into: external or general social and internal or specially legal. The article reveals the content of each function performed by citizens and legal entities. persons.

Ключевые слова: функции права; обращения граждан и юридических лиц.

Key words: functions of law; appeals of citizens and legal entities.

Сущность и социальное назначение права в жизни общества выражается, прежде всего, через его функции (от лат. *functio* – осуществление).

В научной и учебной литературе под функцией права, как правило, понимают основные направления правового воздействия на общественные отношения, обусловленные сущностью и социальным назначением права в жизни общества, которое заключается в регулировании общественных отношений, в организации управления обществом [1, с. 171–172; 2].

Следовательно, функции выражают наиболее существенные, главные черты права и характеризуют право в действии, являются выражением его динамической природы.

В общей теории права справедливо указывается, что каждая из отраслей права имеет собственную специфику, которая обуславливает специфику выполняемых ею функций. Соответственно, можно выделить также функции подотраслей права, правовых институтов и отдельных норм права [2].

Имеет свои функции и такой институт административного права, как обращения граждан и юридических лиц (далее – обращения).

Так, К. В. Подъячев, исследуя социологические аспекты «функциональных особенностей обращений граждан во власть», приходит к выводу, что институт обращений граждан в органы власти выполняет три функции: правозащитную (обращения как юридический институт являются одним из средств защиты прав граждан: они позволяют предупредить правонарушение, а если оно уже совершено – устранить его последствия и восстановить нарушенное право); информационную (обращения граждан являются ценнейшим источником сведений для государственного аппарата о проблемах граждан); коммуникационную, или партиципаторную (обращения граждан могут быть средством коммуникации между государством и гражданами, служить своего рода каналом воздействия, с помощью которого граждане получают возможность так или иначе воздействовать на властные решения, участвовать в процессе их принятия) [3, с. 137–138].

В свою очередь Н. А. Саванович, комментируя Закон Республики Беларусь от 18 июля 2011 г. № 300-З «Об обращениях граждан и юридических лиц» (далее – Закон), полагает, что с определенной долей условности можно выделить правозащитную, информационную, управленческую и контрольную функции, которые реализуются в процессе подачи и рассмотрения обращений [4].

Правозащитная функция, по мнению указанного автора, заключается в том, что подача обращений (жалоб) является способом защиты прав, свобод и законных интересов населения. Посредством подачи обращений можно защищать практически любые права (трудовые, гражданские, вытекающие из брачно-семейных отношений и т. д.).

Информационная функция состоит в том, что содержание обращений является ценнейшим источником информации о проблемах и вопросах, которые в наибольшей степени беспо-

коят население, постоянно действующим каналом обратной связи власти и населения, позволяющим выявлять болевые точки в обществе и принимать оперативные меры по их устранению.

Управленческая функция обусловлена тем, что посредством направления своих обращений граждане и субъекты хозяйствования могут оказывать влияние на принятие управленческих решений: вносить предложения о целесообразности принятия того или иного решения, поддерживать или критиковать принимаемые меры, приводить свои аргументы и т. д. В настоящее время обращения граждан наряду с выборами являются наиболее доступной формой участия населения в управлении государством.

В то же время контрольная функция заключается в обязанности мотивировать принимаемые решения, возможности последующего пересмотра принятых решений, как вышестоящими органами, так и судом, установлении ответственности за ненадлежащее рассмотрение обращений. Следовательно, посредством обращений население имеет возможность в определенной степени контролировать поведение должностных лиц государственных органов и организаций [4].

Исследование предложенных позиций свидетельствует о том, что они во многом схожи. Так, содержание правозащитной функций, предложенной Н. А. Савановичем, практически полностью совпадает с позицией, высказанной по этому поводу К. В. Подъячевым.

Анализ иных функций, выделяемых указанными авторами, также позволяет выявить ряд общих моментов. Так, информационная функция, по мнению Н. А. Савановича, направлена как на получение информации, так и на установление надежного канала обратной связи с населением. К. В. Подъячев же разграничивает эту функции на две: информационную и коммуникативную.

В свою очередь анализ содержания управленческой и контрольной функции обращений, выделяемых Н. А. Савановичем, с одной стороны, и коммуникативной или партиципаторной выделяемых К. В. Подъячевым, с другой, позволяют установить их определенное сходство. Так как в обоих случаях речь идет о возможности граждан и юридических лиц воздействовать на властные решения, участвовать в процессе их принятия.

Представляется, что обе представленные позиции имеют один общий существенный недостаток: они не определяют критерий классификации функций обращений.

В этом плане целесообразно отметить, что характер воздействия права на общественные отношения является неоднородным. Так, одни отношения право регулирует, другие – охраняет, а на третьи – оказывает только косвенное влияние.

В связи с этим в общей теории права принято классифицировать функции права в зависимости от сферы их реализации на внешние, или общесоциальные, и внутренние, или специально-юридические.

Соответственно, в качестве общесоциальных выделяют экономическую, политическую, воспитательную и коммуникативную функции права. К специально-юридическим относятся регулятивная и охранительная функции, которые вытекают из самой природы права, обусловлены способами его воздействия на общественные отношения [1, с. 172; 2].

Предложенные критерии представляются полностью применимыми к выделению функций обращений. В связи с этим, можно утверждать, что обращения выполняют как общесоциальные, так и специально-юридические функции.

В качестве общесоциальных функций обращений с определенной долей условности можно выделить экономическую (обращения являются правовым средством реализации и защиты, в том числе экономических прав и законных интересов заявителей, например, обращения о разъяснении налогового законодательства), политическую или управленческую (обращения являются наиболее доступной формой участия граждан в управлении государством, что вытекает из содержания ст. 37 Конституции Республики Беларусь), воспитательную (посредством обращений заявители могут реагировать на формализм, бюрократизм, волокиту, предвзятое, нетактичное поведение, грубость и неуважение, проявленные к заявителям), информационную (содержание обращений – ценнейший источник сведений для государственных органов о проблемах населения), коммуникативную (обращения – важный канал обратной связи с населением, который позволяет получить информацию о реальном положении дел в различных сферах жизни общества и оперативно реагировать на проблемы и потребности, как отдельных заявителей, так и общества в целом).

Главными же функциями обращений являются специально-юридические, к которым, как уже было указано ранее, относятся регулятивная и охранительная.

Регулятивная функция права заключается в его воздействии на общественные отношения с целью их упорядочивания путем дозволений, запретов, обязываний и поощрений. В рамках регулятивной функции выделяют две подфункции: регулятивно-статическую и регулятивно-динамическую. Воздействие первой состоит в закреплении общественных отношений, а воздействие второй – в оформлении их динамики (движения).

Охранительная функция права направлена на охрану общественных отношений и вытеснение антисоциальных явлений, противоречащих установленным ценностям, т. е. призвана обеспечить режим законности. В рамках охранительной функции осуществляются ее подфункции: общепреventивная, частнопредventивная, карательная, восстановительная и контрольная [2].

Регулятивная функция обращений выражается в том, что они оказывают регулирующее воздействие на отношения между заявителями и организациями, индивидуальными предпринимателями, служат их упорядочению, путем реализации, закрепленных в законодательстве соответствующих прав и обязанностей.

При этом регулятивно-статическая подфункция обращений состоит в закреплении прав и обязанностей заявителей, с одной стороны, и организаций, индивидуальных предпринимателей, уполномоченных рассматривать обращения, с другой (ст. 7–9 Закона); в регламентации порядка подачи и рассмотрения обращений (ст. 10–20 Закона) и т. д.

В свою очередь регулятивно-динамическая подфункция выражается в постоянном стремлении законодателя усовершенствовать правовой механизм реализации права на обращение (например, путем легализации электронной формы обращений, поиска и закрепления новых форм и методов работы с обращениями).

Охранительная функция обращений заключается в том, что обращения выступают эффективным способом защиты прав, свобод и (или) законных интересов заявителей, а если они уже нарушены, то способом их восстановления. В рамках этой функции представляется возможным выделить следующие ее подфункции:

- общепреventивную (путем закрепления юридической ответственности за нарушение законодательства об обращениях граждан и юридических лиц, участники соответствующих отношений предупреждаются о возможных неблагоприятных последствиях нарушения законодательства об обращениях);

- восстановительную (обращения является эффективным правовым средством защиты и восстановления прав, свобод и (или) законных интересов заявителя, нарушенных действиями (бездействием) организаций, граждан, в том числе индивидуальных предпринимателей);

- контрольную (обращения уже сами по себе являются средством контроля со стороны населения за деятельностью организаций, индивидуальных предпринимателей, а также действенным средством борьбы с нарушением законности, бюрократизмом и коррупцией, так как обращения могут являться поводом для привлечения должностных лиц организаций, индивидуального предпринимателя к юридической ответственности).

Относительно частнопредventивной и карательной функции следует отметить, что они характерны, прежде всего, для института юридической ответственности, к которому институт обращений граждан и юридических лиц не относится (обращения могут служить только поводом для начала административного или уголовного процесса).

Таким образом, можно сделать вывод, что обращения граждан и юридических лиц являются многогранным правовым институтом, который выполняет различные функции. В зависимости от сферы реализации функции этого правового института можно классифицировать на внешние или общесоциальные и внутренние или специально-юридические. В качестве общесоциальных функций обращений следует

В качестве общесоциальных функций обращений можно выделить экономическую, политическую или управленческую, воспитательную, информационную, коммуникационную.

Основными же функциями обращений выступают специально-юридические: регулятивная (регулятивно-статическая и регулятивно-динамическая) и охранительная (общепреventивная, восстановительная и контрольная).

Вместе с тем следует отметить, что настоящее исследование является всего лишь одной из попыток выявить и исследовать функции такого многогранного правового института как обращения граждан и юридических лиц. В связи с этим данная проблема нуждается в дальнейшем научном осмыслении, что позволит выработать предложения по совершенствованию правового регулирования этого института.

Список используемой литературы

1. **Вишневский, А. Ф.** Общая теория государства и права : учеб. / А. Ф. Вишневский, Н. А. Горбатов, В. А. Кучинский; под общ. ред. проф. В. А. Кучинского. – 2-е изд. – М. : Изд-во деловой и учеб лит-ры, 2006. – 656 с.
2. **Теория** государства и права [Электронный ресурс] : электрон. учеб. курс / под ред. А. В. Малько. – Электрон. дан. и прогр. – М. : КноРус, 2009. – 1 электрон. опт. диск (CD-ROM).
3. **Подъячев, К. В.** Обращения граждан во власть: функциональные особенности / К. В. Подъячев // Социологические исследования. – 2007. – № 5. – С. 137–140.
4. **Саванович, Н. А.** Постатейный комментарий к Закону Республики Беларусь от 18 июля 2011 г. № 300-З «Об обращениях граждан и юридических лиц» / Н. А. Саванович // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2019.

УДК 347.42

Е. В. Парукова (vitaminushka@mail.ru),
магистр юрид. наук, ст. преподаватель
Гомельский государственный
университет имени Ф. Скорины
г. Гомель, Республика Беларусь

ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО ЗАКРЕПЛЕНИЯ ОТДЕЛЬНЫХ ЭЛЕМЕНТОВ ПОНЯТИЙНОГО АППАРАТА В ОБЛАСТИ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ

Практически во всех программных документах, закрепляющих основные направления социально-экономического развития Республики Беларусь, делается акцент на важности процесса инвестирования в национальную экономику и повышение его эффективности. В Республике Беларусь постоянно совершенствуется законодательная база в области осуществления инвестиций, в том числе и по защите прав и интересов инвестора, определен ряд преференций и льгот.

Несмотря на это существуют проблемы правового закрепления отдельных элементов понятийного аппарата в области осуществления инвестиций, о которых более подробно говорится в настоящей статье.

Almost all the program documents, fixing the main directions of social and economic development of the Republic of Belarus, emphasize the importance of the process of investment in the national economy and increase its efficiency. The Republic of Belarus is constantly improving the legislative framework in the field of investment, including the protection of the rights and interests of the investor, a number of preferences and benefits.

Despite this, there are problems of legal consolidation of certain elements of the conceptual apparatus in the field of investment, which are described in more detail in this article.

Ключевые слова: способы осуществления инвестиций; понятийный аппарат; инвестиционный договор; инвестиционный проект; приоритетные сектора экономики.

Key words: methods of investment; conceptual framework; investment agreement; investment project; priority sectors of the economy.

Правовой основой осуществления инвестиций в Республике Беларусь выступает:

- Закон Республики Беларусь от 12 июля 2013 г. «Об инвестициях» (далее – Закон об инвестициях);
- Закон Республики Беларусь от 12 июля 2013 г. «О концессиях» (далее – Закон о концессиях);
- Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 12 мая 2016 г. № 372 «О приоритетных видах деятельности (секторах экономики) для осуществления инвестиций и признании утратившим силу постановления Совета Министров Республики Беларусь от 26 февраля 2014 г. № 197»;
- Конвенция о защите прав инвестора (вступила в силу для Республики Беларусь 21 января 1999 г., ратифицирована Законом Республики Беларусь от 11 ноября 1997 г. «О ратификации Конвенции о защите прав инвестора»).

Как справедливо отметил Владимир Семашко, в Республике Беларусь постоянно совершенствуется законодательная база в области осуществления инвестиций, в том числе и в сфере защиты прав и интересов инвестора, определен ряд преференций и льгот.

Во всех программных документах, закрепляющих основные направления социально-экономического развития Республики Беларусь, делается акцент на важности процесса инвестирования в национальную экономику и повышение его эффективности. В целях достижения экономического роста государство готово осуществлять поддержку инвестиционных проектов, предпринимать меры, способствующие привлечению инвестиций в экономику нашего государства.

Вообще значение инвестиций для экономического роста страны невозможно переоценить.

Следующие цифры свидетельствуют об успешном влиянии инноваций и инвестиций на экономическое развитие Республики Беларусь: в начале 90-х гг. в сельскохозяйственном производстве в Республике Беларусь работало около 1 млн 68 тыс. человек, по итогам 2017 г. – 272 тыс. человек. При этом производство зерна выросло в два раза, увеличились объемы производства молока, мяса, эффективность труда повысилась в 4–6 раз [1].

Статья 17 Закона об инвестициях предоставляет право инвестору на заключение договора (договоров) с Республикой Беларусь. В соответствии с содержанием указанной статьи инвестору предоставляется право на заключение:

- договора (договоров) с Республикой Беларусь, связанного (связанных) с осуществлением инвестиций, в порядке и на условиях, установленных законодательством Республики Беларусь, без определения конкретного вида, содержания и специфики такого договора (договоров);
- инвестиционного договора с Республикой Беларусь, заключаемого на основании решения уполномоченных государственных органов в целях создания дополнительных условий для осуществления инвестиций, виды, содержание, порядок заключения и исполнения которого более подробно регламентированы Декретом Президента Республики Беларусь от 6 августа 2009 г. № 10 «О создании дополнительных условий для осуществления инвестиций в Республике Беларусь» (далее – Декрет № 10).

Более того, согласно нормам Декрета № 10 (п. 1), инвестиционный договор между инвестором (инвесторами) и Республикой Беларусь может заключаться только в целях реализации на территории Республики Беларусь инвестиционного проекта, соответствующего приоритетному виду деятельности (сектору экономики) для осуществления инвестиций, в порядке и на условиях, определяемых Декретом № 10 и иными актами законодательства.

В свою очередь приоритетные виды деятельности (секторы экономики) для осуществления инвестиций определяются Советом Министров Республики Беларусь.

Поскольку законодательство Республики Беларусь допускает возможность заключения договора (договоров) с Республикой Беларусь, связанного (связанных) с осуществлением инвестиций, при этом, не определяя его как инвестиционный, и, соответственно, не предоставляющего дополнительных условий и преференций для осуществления инвестиций, можно определить, что право на существование имеют и тот и другой.

При этом ни Закон об инвестициях, ни Декрет № 10 не раскрывают понятия инвестиционного договора, а только называют его, определяя лишь некоторые особенности его заключения и исполнения.

Проблемы правового закрепления отдельных элементов понятийного аппарата в области осуществления инвестиций свидетельствуют о целесообразности законодательного определения понятия инвестиционного договора. Полагаю целесообразным определить его как договор между инвестором (инвесторами) и Республикой Беларусь, заключаемый в целях создания дополнительных условий для осуществления инвестиций на основании решения уполномоченных государственных органов для реализации на территории Республики Беларусь инвестиционного проекта, соответствующего приоритетному виду деятельности (сектору экономики) для осуществления инвестиций, в порядке и на условиях, определяемых законодательством.

Тогда не совсем понятно, необходимо ли соответствующее решение государственного органа на заключение договора с Республикой Беларусь, связанного с осуществлением инвестиций, который образует первую группу договоров, так как нормы декрета № 10 говорят о такой необходимости только в случае заключения инвестиционного договора, при этом, однозначно не определяя его. Более того, согласно нормам декрета инвестиционным можно назвать только тот договор, связанный с осуществлением инвестиций, который заключается на основании решения государственных органов, в целях создания дополнительных условий для осуществления инвестиций, виды, содержание, порядок заключения и исполнения которого более подробно регламентированы.

Договоры с Республикой Беларусь, связанные с осуществлением инвестиций – это договоры, являющиеся собирательным понятием, к которым, по мнению О. В. Цегельник, относятся договоры, опосредующие осуществление инвестиционной деятельности, в том числе и в процессе реализации инвестиционного проекта. И далее автор справедливо отмечает, что им может быть уже известный гражданскому праву тип, вид договора, и тогда правовая природа инвестиционного договора совпадает с правовой природой названных договоров [2].

Инвестиционный договор, составляющий вторую группу договоров в сфере осуществления инвестиций наиболее востребован практикой и является, по мнению О. А. Бакинской, наиболее привлекательным для потенциального инвестора в силу предоставления значительного объема льгот и преференций, зависящих от вида инвестиционного договора с Республикой Беларусь, или уровня договора. В частности, инвестиционный договор второго уровня предусматривает предоставление льгот и преференций, не предусмотренных действующим законодательством [3].

Таким образом, правом на определенные льготы и преференции инвестор будет иметь только в случае заключения такого вида инвестиционного договора, упоминаемого законодательством, при заключении которого имеется согласие соответствующего государственного органа:

- Республиканского органа государственного управления, иной государственной организации, подчиненной Правительству Республики Беларусь, Управления делами Президента Республики Беларусь, областного (Минского городского) исполнительного комитета, если таким инвестиционным договором не предусматривается предоставление инвестору (инвесторам) и (или) организации, реализующей инвестиционный проект, дополнительных льгот и (или) преференций, кроме установленных Декретом № 10, иными актами законодательства.

- Совета Министров Республики Беларусь по согласованию с Президентом Республики Беларусь, если данным инвестиционным договором предусматривается предоставление инвестору (инвесторам) и (или) организации льгот и (или) преференций, не установленных Декретом № 10, иными актами законодательства. В этом решении Совета Министров Республики Беларусь определяются государственный орган или исполнительный комитет, уполномоченные на подписание такого инвестиционного договора, а также при необходимости порядок подтверждения права на применение указанных льгот и (или) преференций.

Соответственно заключение любого другого вида договора, связанного (связанных) с осуществлением инвестиций, в порядке и на условиях, установленных законодательством Республики Беларусь, но не названного инвестиционным, исключает возможность использования тех льгот и преференций, на которые мог бы рассчитывать инвестор при заключении, соответственно инвестиционного договора, порядок заключения и исполнения которого, конкретизированы нормами действующего законодательства, в частности нормами Декрета № 10.

Как видно из анализа вышеуказанных норм, заключение инвестиционного договора возможно только на основании решения уполномоченных государственных органов, если инвестор претендует на дополнительные, более привилегированные условия для осуществления инвестиций.

Соответственно, одним из инструментов, дающим возможность на получение поддержки государства при реализации инвестиционных проектов, является заключение инвестиционного договора с Республикой Беларусь.

Поскольку законодателем для оформления своих взаимоотношений с инвестором избрана именно договорная форма взаимоотношений, то возникает еще одна проблема – о пределах действия принципа свободы договора при заключении и исполнении инвестиционного договора с Республикой Беларусь с учетом значительной публичной составляющей в складывающихся правоотношениях между государством и инвестором при осуществлении последним инвестиций.

Принцип свободы договора исследовался такими белорусскими авторами, как Н. Л. Бондаренко, В. Н. Годунов, Е. А. Свядковская и др.

Более того недостаточно изученной, по мнению О. А. Бакинской, является специфика реализации принципа свободы договора в инвестиционных правоотношениях, в частности, применительно к инвестиционному договору с Республикой Беларусь, правовая основа которого в последнее время подверглась значительному воздействию со стороны законодателя.

Абсолютно справедливым является мнение В. А. Лобанова, утверждающего, что при реализации принципа «свободы договора» в сфере осуществления инвестиций «важным моментом является соблюдение баланса интересов сторон инвестиционного договора – государства и ин-

вестора: предоставляя инвестору и (или) организации на основании инвестиционного договора достаточно широкий перечень льгот и преференций, государство должно быть уверено в том, что инвестор (организация) в свою очередь реализует инвестиционный проект и внесет тем самым вклад в развитие национальной экономики» [4].

С этой целью в специальном законодательстве закреплён ряд норм, направленных на защиту имущественных интересов Республики Беларусь на всех этапах исполнения инвестиционного договора, что уже, по мнению автора, существенно сужает границы реализации рассматриваемого принципа, следствием чего является снижение инвестиционной привлекательности нашей страны.

Кроме того, защита государственных интересов может быть осуществлена на основании применения общих положений гражданского законодательства Республики Беларусь в силу гражданско-правовой природы инвестиционного договора, которая, по мнению различных учёных, является неоднозначной, вызывающей споры и дискуссии.

Статистика показывает, что в последние годы в Республике Беларусь участились случаи ненадлежащего исполнения обязательств в рамках инвестиционных договоров со стороны инвесторов.

Так, достаточно большой процент инвестиционных договоров расторгается по причине неисполнения инвестором своих обязательств, по многим договорам имеются факты несоблюдения сроков реализации отдельных этапов и проектов в целом [5].

Однако несмотря на это имеющиеся риски, обусловленные возможным неисполнением инвестором своих обязательств по инвестиционному договору, во многом беспочвенны.

Связанный с этим вопрос инвестиционного имиджа страны и защиты интересов инвестора остаётся открытым, так как, по мнению В. А. Лобанова, наблюдается определённый перевес норм законодательства, направленных на защиту интересов государства, над нормами, защищающими интересы инвестора, что также говорит об определённой однобокости, неполной реализации принципов договорных отношений, в том числе и принципа «свободы договора».

На основании вышеизложенного можно резюмировать, что в Республике Беларусь создана нормативная база, регулирующая порядок осуществления государственной поддержки инвестора при реализации на территории страны инвестиционных проектов, реализуемых в приоритетных секторах экономики на основании инвестиционных договоров, заключаемых в порядке и на условиях, определяемых инвестиционным законодательством. Но проблемы реализации принципов договорных отношений, а также правового закрепления отдельных элементов понятийного аппарата в области осуществления инвестиций свидетельствуют о целесообразности дальнейшего совершенствования законодательства в этой области.

Список использованной литературы

1. **Семашко, В. И.** В Беларуси созданы все условия для развития инноваций и инвестиций / В. И. Семашко [Электронный ресурс] // Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – 2019. – Режим доступа : <http://www.pravo.by/novosti/obshchestvenno-politicheskie-i-v-oblastiprava/2018/may/29014/?section%5B%5D=2018§ion%5B%5D=may/29014&print=1>. – Дата доступа : 15.02.2019.

2. **Цегельник, О. В.** Разработка понятий инвестиционного права как одно из условий гармонизации правовых основ предпринимательской деятельности / О. В. Цегельник [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.elib.bsu.by/handle/123456789/122029>. – Дата доступа : 15.02.2019.

3. **Бакиновская, О. А.** Принцип свободы договора при заключении и исполнении инвестиционного договора с Республикой Беларусь / О. А. Бакиновская [Электронный ресурс] // Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – 2019. – Режим доступа : <https://www.pravo.reshop.by/news/anons-6-nomera-2016-goda-nauchno-prakticheskogo-zhurnala-pravo-by>. – Дата доступа : 10.02.2019.

4. **Лобанов, В. А.** Способы защиты интересов Республики Беларусь при исполнении инвестиционных договоров / В. А. Лобанов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://catalog.belstu.by/catalog/articles/doc/348952>. – Дата доступа : 11.02.2019.

5. **Конюк, А. В.** Законность при осуществлении инвестиционной деятельности – одно из направлений прокурорского надзора / А. В. Конюк, М. А. Семенихин [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс : Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2019.

ОБОБЩЕНИЕ ОПЫТА РАБОТЫ ПО ПРОВЕДЕНИЮ РОЛЕВЫХ ИГР «УГОЛОВНЫЙ ПРОЦЕСС»

Автор статьи, обобщив опыт своей работы по проведению ролевых игр при изучении дисциплины «Уголовный процесс», сформулировал некоторые рекомендации по подготовке к их проведению.

The author generalizes her own experience in conducting educational games in studying the course of “Criminal Process” and formulates some recommendations for their organization and conducting.

Ключевые слова: уголовный процесс; судебное разбирательство уголовного дела; ролевая игра; цели проведения.

Key words: criminal process; criminal trial; roles game; the purpose of its conducting.

Подготовка специалистов высшей категории, в том числе юристов-профессионалов, в настоящее время имеет важное государственное значение. В условиях постоянно меняющегося российского правового пространства сформировались новые требования к системе образования в области правового обучения студентов. Нет сомнения в том, что юридическое образование строится на точном знании правовых норм и процедур. Однако, когда выпускник приступает к самостоятельной работе, то полученные им в УВО теоретические знания не всегда сочетаются с умением применять эти знания на практике, в реальной жизни.

Для успешной деятельности в современном обществе специалисту высшей квалификации необходимо быть хорошо информированным, профессионально компетентным. В связи с этим от высшей школы требуется не только вооружить знаниями своих выпускников, но и научить их на первых порах применять полученные знания на практике [1].

Именно поэтому основой подготовки юристов должны быть интерактивные формы обучения.

В настоящее время в практику преподавания юридических дисциплин внедряются такие методы активного обучения, как деловые и ролевые игры, которые могут использоваться практически всеми педагогами, позволяя преподнести студентам знания в более легкой форме и заинтересовать их изучаемым материалом.

«Ролевые игры – это эффективный метод обучения студентов практическим навыкам работы юриста, так как они основаны на принципе обучения на практике: студентам предоставляется возможность применить теорию – то, что они изучали на занятиях и по учебникам – на практике» [2].

Основной целью ролевой игры, как известно, является предоставление возможности студентам применить теорию на практике. Особенно важно это для студентов юридических УВО, которым проведение ролевых игр помогает приобрести навыки будущей практической деятельности, а также работы с нормативными правовыми актами и другими документами.

Однако необходимо отметить, что использование педагогом такого дидактического средства, как ролевая игра, требует от организатора игры не только знания учебного материала и педагогической квалификации, но и специальной подготовки, которая приобретает с опытом.

На протяжении ряда лет автором с участием студентов, в процессе изучения курса «Уголовный процесс», организовывались и проводились ролевые игры по теме «Производство следственных действий» и «Судебное разбирательство уголовного дела». Накопленный опыт проведения таких игр позволил сформулировать некоторые рекомендации по подготовке и проведению такого занятия.

Одно из основных требований – в игре обязательно должен быть организатор, которым, как правило, является педагог (он же может выступать в качестве консультанта). Однако надо учитывать, что организатор игры не может заранее предусмотреть весь ход игры, он может только отчасти повлиять на него. Именно поэтому, в отличие от других форм обучения, результаты игры непредсказуемы.

Ролевую игру можно сравнить с театральным представлением по пьесе, в которой прописан только первый акт, а все остальное оставлено на откуп «актерам», как и что они сыграют, то и получится» [3].

При подготовке к проведению ролевой игры, прежде всего, важно иметь четкое представление о ее целях: предназначена ли она для самого общего ознакомления с тем или иным навыком, или она предполагает привлечение внимания студентов к конкретной правовой проблеме, обучение их правильной квалификации деяния при наличии определенного «набора доказательств», обучение правильному составлению процессуальных документов и т. д.

При проведении ролевой игры по уголовному процессу, как правило, ставятся следующие цели:

- *Учебные:*

- закрепление знаний студентов по уголовному праву, уголовно-процессуальному праву, возможно и по прокурорскому надзору;
- приобретение студентами элементарных навыков составления процессуальных документов либо навыков рассмотрения уголовных дел в суде 1-й инстанции;
- получение студентами навыков общения с участниками процесса, а также публичных выступлений.

- *Воспитательные:*

- демонстрация связи темы учебного занятия с жизнью и необходимости получения теоретических знаний для дальнейшего их использования в практической деятельности;
- воспитание чувства коллективизма, сотрудничества и взаимопомощи при решении конкретных практических задач;
- воспитание волевых качеств и уверенности в своих действиях.

- *Развивающие:*

- развитие у студентов самостоятельности мышления и речи посредством распределения ролей;
- развитие коммуникативных качеств личности и толерантности поведения.

Следующим этапом является выбор подходящей фабулы, при этом источники информации могут быть различными: личный практический опыт; целенаправленное изучение судебной практики (архивы, публикации); существующие учебно-методические издания (литература) и другие.

Однако целесообразнее проводить ролевую игру на материале реального уголовного дела. При этом в рамках «предварительного расследования» можно предложить студентам провести и зафиксировать (составить протоколы) такие следственные действия, как допрос потерпевшего, свидетеля, подозреваемого, опознание, осмотр вещественных доказательств, обыск. В ходе же учебного «судебного следствия» можно провести такие процессуальные действия, направленные на исследование доказательств, как допрос подсудимого, потерпевшего, свидетелей, осмотр вещественных доказательств, оглашение составленных в ходе расследования протоколов следственных действий. Возможно также заявление защитником ходатайств о приобщении документов, имеющих значения для дела, или вызов для допроса в качестве свидетеля лица, которое ранее не допрашивалось.

Возможно проведение занятия по уголовному процессу и по фрагменту обвинительного заключения или приговора суда. При этом обязательно в предлагаемых студентам для проведения игры материалах должны быть указаны:

Фабула дела (обвинения) – указание на фактическую сторону деяния.

Юридическая формулировка обвинения – правовая модель деяния, уголовно-правовые признаки, которые характеризуют деяние как определенный вид преступления: убийство, хулиганство, кражи и т. п.

Правовая квалификация деяния – отождествление совершенного деяния с той или иной статьей (пунктом, частью) Особенной части УК РФ.

Независимо от цели занятия, необходимо продумать, какую информацию и сколько ее предоставить студентам для подготовки, а какую и сколько оставить на самостоятельную работу, что тоже может являться частью учебного процесса.

Немаловажное значение для проведения ролевой игры имеет оформление игры: подбор предметов и документов, которые будут использованы в игре, а также место проведения игры. Для проведения «судебного разбирательства» целесообразно использовать специальный класс «Зал судебных заседаний», где должны быть представлены все атрибуты судебной власти.

За 5–7 дней до проведения ролевой игры педагог должен объявить учебной группе о предстоящем ее проведении, разъяснить ее цели, условия, место, время и порядок проведения. Ознакомить группу с содержанием фабулы дела. Студенты должны быть сориентированы на

творческий, деловой подход к проведению ролевой игры, необходимость разрешения всех возникающих в процессе игры вопросов только в процессуальных формах, предусмотренных УПК РФ.

Далее преподаватель вместе со студентами должен распределить роли, разобрать всю предварительную информацию, включая характеристику ролей, которые будут играть студенты, объяснить каждый шаг игры и что ожидается от каждой роли.

Как правило, на ключевые роли назначаются наиболее подготовленные студенты, возможно уже имеющих опыт публичных выступлений (например, в научных конференциях). В процессе игры между ними будут возникать двойственные отношения: отношения игровых персонажей и отношения людей, личностей. Именно поэтому целесообразно подбирать на роли «государственного обвинителя» и «защитника» «соперничающих» студентов. Возможно и самовыдвижение студентов на роли, однако преподаватель должен хорошо представлять себе справится ли с данной ролью «самовыдвиженец».

При распределении ролей исполнителям выдается необходимый минимум информации, а в некоторых случаях можно конфиденциально передать и дополнительную информацию каждому или кому-либо из исполнителей.

Затем преподаватель выдает студентам инструкции – подробные разъяснения относительно необходимой подготовки в качестве домашнего задания: студенты должны изучить действующее законодательство, судебную практику по соответствующей категории уголовных дел, образцы процессуальных документов. В процессе подготовки студенты могут также составить проекты процессуальных документов. Студентам, которые будут «исполнять роли государственного обвинителя и защитника», целесообразно предложить заранее составить проект своих «речей», с которыми они будут выступать в прениях сторон.

До проведения деловой игры желательно, чтобы группа побывала в реальном судебном заседании при рассмотрении конкретного уголовного дела.

В качестве зрителей, присутствующих в зале суда, либо в качестве «суда присяжных» могут участвовать и студенты младших курсов, для которых это будет практическим занятием по дисциплине «Правоохранительные органы» либо «Уголовное право».

На процесс должно быть отведено не менее 4 часов. При этом необходимо подобрать дела определенного объема, можно ввести и ряд ограничений, в том числе сократить число судебных действий, которые будут проводиться в учебном процессе, число допрашиваемых свидетелей, ограничившись оглашением их показаний, и т. п.

На стадии обсуждения задача преподавателя заключается в правильном комментировании прошедшей игры и в том, чтобы помочь ее участникам сделать соответствующие выводы. Преподаватель должен кратко проанализировать действия участников игры, отметить отрицательные и положительные стороны, дать им оценку. При этом он, учитывая процессуальную роль каждого участника ролевой игры, оценивает активность студентов, знание ими уголовного и уголовно-процессуального законодательства, владение тактическими приемами поведения в уголовном процессе.

Необходимо также выслушать мнение студентов по вопросам качества проведенной ролевой игры и подготовки студентов. Это может способствовать в дальнейшем совершенствованию занятий, проводимых в такой форме.

Кроме того, целесообразно сделать видеозапись, которая, также, как и критика, «сможет играть методическую роль при подготовке следующей ролевой игры» [4].

Конечно же, проведение таких нестандартных занятий нравятся студентам больше, чем обычные учебные занятия со строгой структурой. Такие занятия помогают студентам не только осознать всю важность умелого применения теоритических знаний на практике, но и позволяют налаживать им межличностные отношения в группе, а в дальнейшем и между сослуживцами.

Правильная организация взаимодействия студентов в ходе учебного процесса поможет повысить эффективность учебной деятельности в целом.

Таким образом, интерактивные методы обучения, в частности метод ролевой игры, помогают решить ряд важнейших образовательных задач, среди которых не последнее место занимают стимулирование мотивации и интереса в области изучаемых предметов, а также изменение жизненных установок студентов на сотрудничество.

Список использованной литературы

1. **Соколкив, Е. А.** Модульная образовательная технология в преподавании гуманитарных наук / Е. А. Соколкив. – Новосибирск : Новосиб. гуманит. ин-т, 1999. – 170 с.
2. **Гур-Ари, М.** Разработка ролевых игр / М. Гур-Ари // Материалы метод. семинара для преподавателей «Клиническое юридическое образование», 14–18 декабря 2000 г., Санкт-Петербург (Ольгино) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.codolc.com/library/Interaktivnye_metody_prepodavaniya_prava/Razrabotka_rolevih_igr. – Дата доступа : 18.01.2019.
3. **Шилов, П.** Игра и игровые методы в обучении и образовании. Подготовительные материалы к брошюре «Методика ролевой игры» / П. Шилов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.skady.narod.ru/ludi/1/Me_RI.htm. – Дата доступа : 10.01.2019.
4. **Соколкив, Е. А.** Организация, формы и методы проведения учебных занятий в вузе : науч.-практ. пособие / Е. А. Соколкив. – Новосибирск : НОУ ВПО НГИ, 2008. – 80 с.

УДК 334.711(476)“19”

Я. С. Юрис (Yan-uris@rambler.ru),
аспирант

Белорусский государственный университет
г. Минск, Республика Беларусь

СОЗДАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ ПРОМЫСЛОВОЙ КООПЕРАЦИИ В БССР В 1920-Е ГГ.

В статье показан процесс создания кустарно-промышленной кооперации БССР в период нэпа. Анализируется ряд факторов, влиявших на условия деятельности промышленных объединений.

The article discovered the process of creating artisanal and trade cooperation of the BSSR during the period of NEP. A number of factors affecting the conditions of activity of commercial associations are analyzed.

Ключевые слова: кустарная промышленность; промышленная кооперация; артель; кустарь.

Key words: cottage industry; producers cooperation; artel; handicraftsman.

Сутью производственного кооперирования является объединение отдельных собственников средств производства в коллективном производственном процессе. В 1920-х гг. процесс создания кооперативных объединений осложнялся неоднократными изменениями условий функционирования кустарной промышленности, устанавливаемых органами советской власти.

Основной первичной формой организационного функционирования промышленной кооперации была определена артель. Артели различались по принципу основного назначения: производственные, кредитно-промышленные и закупочно-сбытовые. Первичные производственные организации делились также на артели с общими мастерскими и артели с работой кустарей на дому.

Разнообразие форм, характерное для низовых ячеек сохранялось и на уровне союзного строительства. Промышленные артели входили в качестве членов как в специализированные кустарно-промышленные союзы (уездные и губернские), так и в смешанные, объединяющие сельскохозяйственную, кустарно-промышленную и кредитно-промышленную кооперацию.

В Беларуси в 1920 – начале 1921 г. кустарно-промышленные кооперативы вошли в состав кооперативной сети Белорусского центрального союза потребительских обществ (Центробелсоюз), созданного 20–22 июня 1917 г. в Минске на съезде представителей кооперативных обществ Минского района. Его секция сельскохозяйственных и кустарно-промышленных кооперативов курировала деятельность промкооперации.

Логика экономического развития страны в рамках представлений «военного коммунизма» требовала централизации управления кустарной промышленностью. Это отразилось в декрете СНК РСФСР от 7 сентября 1920 г. «О регулировании кустарных промыслов и ненационализованной промышленности», согласно которому Главкустпром стал единственным и единым органом, регулировавшим деятельность данного сектора экономики [1, с. 549]. Соответственно при СНХ БССР в 1921 г. было создано управление кустарной промышленности СНХ БССР (Белкустпром).

Размежевание потребительской и промышленной кооперации проходило достаточно сложно, поскольку Белкустпром сосредоточил свою деятельность в городских поселениях, а сель-

ская кустарная промышленность оставалась в ведении потребительской кооперации. В сентябре 1921 г. при Центробелсоюзе был образован Союз сельскохозяйственной кооперации Беларуси (с января 1922 г. – Белсельпромсоюз). В нем была создана промысловая секция кустарно-промысловых кооперативов сельской местности. Белкустпрому первоначально подчинялись четыре уездных куспрома: Слуцкий, Бобруйский, Борисовский и Игуменский [2].

На белорусских землях, входивших в состав РСФСР на губернском уровне кустарной промышленностью руководили губернские советы народного хозяйства (ГСНХ). Гомельский ГСНХ своим решением от 18 июня 1917 г. создал кустарно-кооперативный отдел [3]. Витебский губернский союз кооперативов (Витебский губкоопсоюз) организован 26 сентября 1919 г. при Витебском губернском продовольственном комитете [4, с. 285]. Но создание разветвленной сети органов управления промысловой кооперацией на территории Витебской и Гомельской губерний относится к началу 1920-х гг. И в этом случае кооперативное строительство координировали губсоюзы. В октябре 1920 г. стали создаваться отделы кустарной и мелкой промышленности и промысловой кооперации при губернских советах народного хозяйства, в том числе Гомельский губернский отдел (губкустпром).

Губернские отделы главкустпрома должны были заниматься организацией деятельности мелкой и кустарной промышленности в соответствующей губернии. Губкустпром осуществлял регистрацию кустарей одиночек и артелей, содействовал развитию кооперирования кустарей, регулировал производство кустарных изделий. В состав губкустпрома входили уездные организации, состоявшие в свою очередь из волостных.

Предполагалось создание отделений губкустпрома в уездах – уездные куспромы. Но в 1921 г. только в некоторых уездных отделах народного хозяйства существовали кустарные или кустарно-кооперативные секции. Удалось создать только 2 районные секции промысловой кооперации – Новозыбковскую и Гомельскую. В их основу были положены бывшие районные союзы сельского хозяйства и кредитных кооперативов.

Гомельская кооперация объединяла главным образом артели по обработке дерева: колодчники (3 артели около 300 чел.), по изготовлению саней и дуг (250 чел., 2 артели), бондарные (2 артели около 200 чел.). Кроме того, обе секции объединяли сельскохозяйственные и промысловые товарищества, каждая около 20, где производили продукцию для местных нужд. Каждая секция имела собственное производство, работая с соответствующими производствами ГСНХ, а именно Гомельская владела кожевенным заводом, а Новозыбковская – маслобойным.

В начале 1920-х гг. предпринимаются энергичные попытки создать иерархически структурированную уездную сеть организаций промкооперации в Могилеве из имеющихся и создаваемых артелей. В январе 1920 г. состоялась первая попытка, но на собрание пришло только около 100 кустарей, поэтому оно ограничилось только рассмотрением возможности объединения. Второе собрание, которое состоялось 13 августа 1920 г., также не смогло создать общегородской союз кустарей в Могилеве, хотя и собрало уже 150 участников. Постановление ВЦИК «О мерах содействия кустарной промышленности» от 26 апреля 1919 г. включало пункт о необходимости содействия со стороны государственных органов процессу объединения кустарей в объединения и артели, оно же регламентировало порядок объединения. Вначале разрешалось создание первичных организаций на конкретных производствах, а лишь затем их межцеховое объединение. Собрание констатировало, что в Могилеве нет артелей в целом ряде отраслей деятельности кустарей, смогло создать лишь организационную комиссию по подготовке будущего союза [5].

Процесс создания городских обществ кустарей и в других городах Беларуси был прерван на несколько лет.

В январе 1922 г. началось закрытие уездных куспромов, а затем Витебского и Гомельского губкустпром. Гомельский губкустпром ликвидирован согласно постановлению Гомельского губсовнархоза 21 января 1922 г., передав свои функции, образованной при производственно-техническом управлении губсовнархоза, кустарно-промышленной секции. Помимо указанной секции, фактически промысловой кооперацией в деревне стал заниматься губсельсоюз, а в городе губсоюз (потребительская кооперация), отдел труда губсовнархоза (артели безработных).

Как уже отмечалось, четкого представления о путях развития промысловой кооперации у руководства страны не было. Белкустпром продолжал руководить артельным строительством в городах, сельская промысловая кооперация продолжала оставаться в ведении Белсельпромсоюза.

24 августа 1922 г. Белкустпром был ликвидирован [2]. В 1922 г. произошла повторная попытка объединить промысловую кооперацию, но теперь уже с сельскохозяйственной.

Таким образом, на уездном уровне в 1922–1923 гг. промысловая кооперация входила в единые с сельскохозяйственной организации. Гомельский райсельпромоюз создан 11 августа 1923 г. [3].

Организационные изменения осложняли положение промысловой кооперации. Сами артели не могли эффективно отстаивать свои интересы в губернских и городских органах, что приводило к закрытию частому артелей. Полновесная вертикаль промысловой кооперации от республиканского союза к окружным, районным и низовым артелям стала выстраиваться с 1924–1925 гг. Создать ее должно было Временное оргбюро по организации кустарно-промысловой кооперации при ВСНХ БССР, созданное в начале 1925 г. и уступившее в конце 1925 г. место Белорусскому союзу кустарно-промысловой кооперации (Белкустпромсоюз). Но и в данный период это объединение не было линейным. В некоторых городах создавались городские общества кустарей не подчиненные далее по вертикали какому-либо органу и в свою очередь состоявшие как из артелей, так и из кустарей-индивидуалов.

Деятельность Временного оргбюро по организации кустарно-промысловой кооперации при ВСНХ завершилось созывом учредительного съезда Белкустпрома, который состоялся 22 декабря 1925 г.

До конца 1925 г. все окружные исполкомы БССР организовали специальные бюро по ремесленной и кустарной кооперации. Основное внимание они уделяли на сельских кустарей, так как по социальному положению они считались самыми перспективными для кооперирования. На самом деле кооперирование сельских кустарей шло гораздо медленнее, чем городских в силу экономических и организационных причин. Для образования артели нужно было не менее 5 кустарей одного профиля деятельности.

В Витебском округе в марте 1924 г. образован Витебский окружной Совет кустарей и ремесленников, преобразованный в августе 1924 г. в Витебский окружной совет ремесленной и мелкой промышленности и промысловой кооперации. В феврале 1926 г. ему было возвращено первоначальное название – Витебский окружной совет кустарей и ремесленников. Эволюция названия говорит о попытке объединения мелкой промышленности и кустарно-ремесленного производства с 1924 по 1926 гг., но эксперимент не мог оказаться удачным, так как в одном ведомстве соединялись организации кооперативной и государственной форм собственности [4, с. 286].

В Могилевском округе в 1924 г. были созданы Шкловское общество (120 человек), Быховское общество (120), Чаусское общество (около 60), Бельничское общество (60), Журавичское (около 30).

В Гомельском обществе кустарей в конце 1923 г. насчитывалось 560 человек. Процесс кооперирования ускорился в 1924 г. При Гомельском обществе кустарей стали организовываться артели. В частности, 15 сентября 1924 г. была образована «Первая трудовая сапожная артель при Гомельском обществе кустарей».

Создание обществ кустарей в городах и крупных местечках Гомельской губернии началось в 1924 г. В 1925 г. Речицкое общество кустарей насчитывало 280 членов. Речицкое общество кустарей стало одним из наиболее крупных к 1927 г. в Гомельском округе. К 1925 г. было создано и Василевичское общество кустарей. В 1925 г. в нем состояло 24 члена, из которых 5 было сапожниками (всего в селе их 10). Брагинское общество кустарей в 1925 г. имело 77 членов, Хойникское общество кустарей насчитывало 114 членов [3].

Городские общества кустарей и ремесленников регистрировались на основе принятого 3 августа 1922 г. Постановление ВЦИК и СНК РСФСР «О порядке учреждения и регистрации обществ и союзов, не преследующих цели извлечения прибыли, и о порядке надзора за ними» стало основным регулирующим актом для регистрации городских обществ кустарей на следующие несколько лет, хотя оно имело законную силу в течение шести лет. Указывалось, что закон распространяется лишь на организации с некоммерческими целями, соответственно, организации хозяйственного характера не должны были попадать под его действие.

Тем не менее в течение 1923–1925 гг. многие городские общества кустарей регистрировались по постановлению от 3 августа 1922 г. Чтобы попасть под действие постановления общество кустарей и ремесленников, в уставе подчеркивали, что они являются объединениями не хозяйственного порядка, создаются для оказания юридической, экспертно-технической и методической помощи своим членам. Как правило, устав обществ кустарей утверждал, что его членами могли быть все желающие, достигшие 18-летнего возраста, проживающие и работающие в данном городе и не использующие наемного труда.

Таким образом, в первые годы своего возникновения (1922–1923 гг.) промысловая кооперация в организационном отношении была связана с системой сельскохозяйственной коопера-

ции. Абсолютное большинство районных союзов были смешанными промыслово-сельскохозяйственными союзами. По мере роста организационной сети промысловой кооперации оформляется ее полная самостоятельность относительно других кооперативных организаций. С 1925 г. началось оформление трехзвенной системы промысловой кооперации. Республиканский центр, окружные союзы, низовые артели. При более детальном анализе необходимо указать, что в промысловую кооперацию входили организации не имеющие прямого подчинения ни окружным или республиканскому центру. Как правило, городские общества кустарей, оформление которых началось с 1924 г., а массовое создание с 1925 г. были самостоятельными организациями. В свою очередь, они могли состоять как из коллективных членов – артелей, товариществ, так и кустари индивидуально могли становиться членами городских обществ кустарей.

Список использованной литературы

1. **О регулировании** кустарных промыслов и ненационализированной промышленности: Декрет СНК РСФСР 7 сент. 1920 г. // Собр. Узаконений и распоряжений правительства за 1920 г. – М. : Управление делами Совнаркома СССР, 1943. – С. 549–554.
2. **Национальный** архив Республики Беларусь (НАРБ) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.narb.ru>. – Дата доступа : 18.01.2019.
3. **Государственный** архив Гомельской области (ГАГО) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.archives.gov.by/index.php?id=616989>. – Дата доступа : 28.01.2019.
4. **Государственный** архив Витебской области: путеводитель 1917–2006 / Государственный архив Витебской области; сост. Т. В. Бувич, Ю. С. Петухов. – Минск : Медисонт, 2011. – 936 с.
5. **Государственный** архив Могилевской области (ГАМО) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.archives.gov.by/index.php?id=975391>. – Дата доступа : 17.01.2019.

УДК 349.6

P. Osobka (p.osobka@kpsw.edu.pl),
Ph. D., assistant professor
Kujawy and Pomorze University in Bydgoszcz,
Institute of Law
Torun, Poland

BETWEEN REFORM AND ADAPTATION. A FEW WORDS ABOUT THE AXIOLOGY OF CLIMATE CHANGE LAW

It has been known for a long time that man is trying to organize the world that surrounds him. He also undertakes the hardships of minimizing the negative effects of phenomena that he perceives as threats. Man is inclined to recognize that these phenomena undermine his system of values. One of them is climate change, which means that in the global dimension the current way of perceiving and understanding such concepts as justice, responsibility, sovereignty, morality and common good is uncertain.

Давно известно, что человек пытается организовать окружающий его мир. Он также берет на себя труд минимизировать негативные последствия явлений, которые он воспринимает как угрозы. Человек склонен признать, что эти явления подрывают его систему ценностей. Одним из них является изменение климата, а это означает, что в глобальном измерении нынешний способ восприятия и понимания таких понятий, как справедливость, ответственность, суверенитет, мораль и общее благо является неопределенным.

Key words: adaptation; climate change; law; responsibility; reform; rules; values.

Ключевые слова: адаптация; изменение климата; право; ответственность; реформа; правила; ценности.

It has been known for a long time that man is trying to organize the world that surrounds him. He also undertakes the hardships of minimizing the negative effects of phenomena that he perceives as threats. Man is inclined to recognize that these phenomena undermine his system of values. One of them is climate change, which means that in the global dimension the current way of perceiving and understanding such concepts as: justice, responsibility, sovereignty, morality and common good is uncertain.

Uncertainty in this context is highly undesirable because climate change become issues that needed to be given immediate attention. Societies, states and their leaders do not seem to be ready to

pay due attention to these phenomena. An ongoing United Nations Framework Convention on Climate Change (*UNFCCC*) process for many years had not led to the development of sustainable and effective instruments against the devastating consequences of climate change [1].

Unfortunately many people still does not believe that climate change is happening. Another think that anthropogenic contribution to climate change is not significant. Skeptics say also that people cannot mitigate climate change effectively and finally mitigation is too expensive for mankind.

In some environments related to the economy, the concept “*business-as-usual*” is still popular. However according OECD economic and environmental uncertainties surround the expected damage from the *business-as-usual* scenario. An economically rational response should allow to reduce global emissions to levels which ensure a “*low*” probability of irreversible damage because of climate change.

In relation to other areas of life the term “*life-as-usual*” could be used. It brings to mind the reflection of the outstanding British sociologist Anthony Giddens. He rightly remarked that many people accept that global warming is a serious threat but only few of them are willing to change their lives according to the changes taking place. This specific “*Giddens paradox*” states that if the threats posed by climate change will not become tangible and visible in daily life people will not be willing to do anything concrete to counteract it [2].

The problem is still that most societies find it difficult to understand such a complex issue as climate change. Many of us still identify the climate with the weather and climate change with the increase or decrease of the mercury pillar in the window thermometer.

The Polish authors of “Climate Science” have rightly pointed out that for many of us the ideal, purpose and determinant of personal value has become the “American lifestyle”. This useful stereotype in this context assumes, among other things, having a large house in the suburbs, off-road car, spending holidays in exotic countries, using energy-consuming gadgets, or everyday meat eating. Unfortunately, the acceptance of how much this lifestyle is harmful from the point of view of climate change for many of us is difficult from a psychological point of view [3].

It seems that global reaction on climate change requires not only technical solutions, but also better insights in the understanding of relevant belief and identity systems, in which religion plays an important role [4].

Therefore, it seems reasonable to start a debate on the principles and values that would make climate change more acceptable and understandable by the community. I believe that appealing to a sense of justice and responsibility can make people realize that we are only gardeners, not owners of the garden of the world, despite being called to “*work it and take care of it*”.

While the existence of axiology of the law does not raise any doubts at all, the attempt to construct the axiology of the climate change law may become a reason for confusion for someone. However, it is good to remember that *UNFCCC* firmly places ethical concerns at the centre of the international order of climate change law and establishes a normative framework that supports ethical base for decision-making process. Yet the implementation of these norms remains a constant point of consternation for States because the instruments and mechanisms of implementation of Convention move in the realm of national interests [5].

Unfortunately international practice shows that states have accepted a general rules of responsibility for environmental harm, but there are many uncertainties as to the exact content. Moreover, there are many customary obligations and different regimes of responsibility for environment but various combinations of them adds more confusion to the subject.

I think that one of the reasons for this confusion is to formulate in the literature the principles of the climate change law, similar to the rules traditionally attributed to international environmental law. A certain obstacle to the formulation of a separate axiology of the law of climate change is certainly also the fact that the elaboration of principles of international environmental law was made as part of the United Nations conference, which not only preceded, but also directly inspired the *UNFCCC* process.

The United Nations Conference on the Human Environment, held in Stockholm on 5-16 June 1972, took for the first time attempt to face the challenge to formulate rules of international environmental law. Stockholm Declaration consists of a preamble included in seven points and 26 principles.

Similar provisions were included in the content of the Rio Declaration on Environment and Development of 14 June 1992, which was the culmination of the so-called “*Earth Summit*” [6].

The *UNFCCC* confirmed a large extent the provisions of these two declarations. As a result, most of these principles are general, and some of them can be referred directly to the climate change law. It seems to me that tying together these two orders has its logic. The law of climate change can be understood as one of the elements of implementing the right to a clean environment. The latter, without a doubt, can be seen as one of the fundamental human rights. If we adopt this solid foundation of

the human rights idea, then we will be able to also debate about the axiology of the climate change law.

In strict sense, the rules of the climate change law can be identified with the five principles mentioned in art. 3 of *UNFCCC*. According to them (1) states should protect the climate system for the benefit of present and future generations of humankind, (2) the specific needs and special circumstances of developing states should be given full consideration, (3) states should take precautionary measures to anticipate, prevent or minimize the causes of climate change and mitigate its adverse effects, (4) states have a right to, and should, promote sustainable development, (5) states should cooperate to promote sustainable economic growth and development, particularly in developing countries, thus enabling them better to address the problems of climate change.

But in a broad sense, this specific axiology of climate change law includes the principles of: (1) uncertainty of climate change, (2) economic diversity of countries struggling with the effects of climate change, (3) sustainable development, (4) intergenerational responsibility, (5) precaution, (6) good neighbourhood, (7) international cooperation, (8) reduction of greenhouse gases.

The legal status of these rules is similar to these which play an important role in international environmental law. All these rules are present on the ground of international law and are the subject of thriving debate. The debate should be provided, even if there are some general remarks about the legal status of climate change law order.

The first remark is that documents that create a regulatory resource regarding climate change are not binding (example: *Rio Declaration*). The second remark which is worth to be mentioned is that some relevant rules have been incorporated into treaties *explicitly* but more often *implicitly*. And last but not least it's clear that national courts and international tribunals are rather careful when they have the opportunity to express themselves on the legal status of international environmental law principles. The cautious attitude of courts and tribunals can be explained by the compromise reflected in the formulation of many of mentioned rules [7].

Some of eight rules mentioned above are reflected in art. 3 of *UNFCCC*, which states that States Parties, aiming to achieve the objectives of the Convention, shall act *inter alia* in accordance with the principles set out in that article. Thus allowed the existence of other principles than those listed in that provision.

The problem in this respect is also the axiological incoherence of art. 3 *UNFCCC*. The requirement to take into account not only the needs of the environment, but also economic interests means that in the key provisions of art. 3 *UNFCCC* makes many concessions from the principles mentioned above. It seems that this is largely motivated by political realism [8].

Despite of everything it can be said that mentioned above catalog is open. With full responsibility, it can include among others, the "*polluter pays*" principle or the rule of "*common but differentiated responsibility*", which was formulated as the seventh principle of the Rio Declaration on Environment and Development. The last one will be discussed in the next part of my article.

Responsibility seems to be one of the most important term in the debate about values which should be protected because of climate change consequences and its law regime. Of course experts and scientists have different opinions on the causes of this phenomenon. But its consequences have objective character, especially for victims. In this context, there are legitimate many questions about the liability (responsibility) of states for damages caused by climate change.

However, before we consider the contingencies regarding the liability of states for climate change, we must note that so far, even the general principles of international legal responsibility of states have not yet been codified in public international law. It cannot be overlooked that, speaking of state responsibility, we are still referring to common law or to developed by the UN International Law Commission Draft articles on Responsibility of States for Internationally Wrongful Acts [9].

The problem of liability for damages caused as a consequences of climate change has not been adequately resolved in the Protocol to the United Nations Framework Convention on Climate Change concluded in Kyoto on 11 December 1997. There is a lack of satisfactory regulations in the Paris Agreement of 12 December 2015.

The laconic wording used in the Kyoto Protocol emphasizing the "*common but differentiated responsibility*" of states for the implementation of its provisions leaves much to be desired today and raises even more doubts about the intentions of its authors [10].

The lack of unambiguous and firm provisions causes that although principles such as "*common but differentiated responsibility*" and "*polluter pays*" underpin *UNFCCC* process, providing next step to taking liability and seek compensation for climate change impacts has not found international sup-

port. Recognizing the absence of these necessary frameworks a number of states parties of *UNFCCC* have called for establishment of measures to address climate change induced loss and damage.

The question “*who should pay*” for the loss and damage caused by climate change and compensate victims for loosing of health, place of living or owned property until recently was considered only in a moral context. It is worth explain here that the anthropogenic nature of climate change in the current state of knowledge and science can no longer raise doubts. The fifth report of the Intergovernmental Panel on Climate Change in 2014 indicates with 95% probability that human activity is the cause of global warming.

The reference of the above question to human activity is not only due to such undeniable facts as this that mankind has burned more fossil fuels over the past 30 years than during its entire history. However, we should remember that this path of economic development has brought tangible benefits to many countries and communities of the so-called Western civilization.

So, there are next questions. Is it appropriate to restrict access to this development path for developing countries that want to use proven paths of economic development? Is it possible that principle “*polluter pays*” put in a privileged position of high developed countries that can afford the expenses for increasing their CO₂ emissions limits? We can have really justified doubts whether the process of blurring responsibility for climate change and its consequences is not taking place before our eyes.

A certain attempt to dispel these doubts and to confirm will to undertake responsibility was creation International Mechanism for Loss and Damage (*Warsaw International Mechanism*) which was established in the frame of COP19 in Warsaw in 2013.

The provisions regarding the Mechanism have been confirmed in art. 8 of the Paris Agreement. It provides *inter alia* that “*(...)Parties should enhance understanding, action and support, including through the Warsaw International Mechanism, as appropriate, on a cooperative and facilitative basis with respect to loss and damage associated with the adverse effects of climate change (...)*”.

According to the provisions of Paris Agreement, the Warsaw International Mechanism should fulfill its role within the *UNFCCC*, primarily promoting the implementation of solutions to solve the problem of climate change damages in a comprehensive, integrated and consistent manner *inter alia* by financing both adaptation measures and those related to the effects of violent climatic events in developing countries.

During the COP22 which was held on 7–18 November 2016 in Marrakech, a new five-year program was announced as part of the Warsaw International Mechanism. The scope of its tasks has been extended to issues not yet undertaken within the area of adaptation, such as population movement, migrations and comprehensive risk management of climate change [11].

It is certainly good that this kind of action has been taken. Certainly it have also become part of the international community's efforts to increase responsibility for the consequences of climate change.

The continuation of these efforts was noticeable during COP24 which was held on 2–16 December 2018 in Katowice. Participants of COP24 approved the report by the Executive Committee of the Warsaw International Mechanism (WIM), the body established in 2013 at the COP19, to address loss and damage in the climate negotiations. Unfortunately this program had been roundly criticized by small island states and civil society advocates as artificially narrowing the discourse about financial resources to address loss and damage only with insurance solutions.

Searching for the axiological foundations of the law of climate change necessarily means looking for its anthropological foundations. It is in the concept of man (anthropology) that we seek a deeper justification of axiological settlements. After all, climate changes in the natural dimension are of an anthropogenic nature.

The more I analyze the results of the last climate change summit the more I am convinced about the need to create a system of values that could give a deeper meaning to the legal order of climate change. Only true axiology will help carry out a profound global reform, not only superficial local adaptation in the climate change law.

Although it is difficult for me to be a fully optimist, I cannot deny that COP24 has ultimately succeeded in its crucial primary task of agreeing the so-called rule book for the Paris Agreement. I do not think that this summit contributed to the creation of axiology, which I am interested in, however after COP24 no country can claim it is unaware of the threat climate change poses to lives and livelihoods across the whole world.

According to many commentators there is an increasing understanding in countries, cities, companies, communities and civil society that the transition to the no-carbon economy is the real perspective for the 21st century.

Considerations accompanying attempts to create a solid basis for a deep reform of climate change law based on values remind me of discussions on adaptation or mitigation

In my opinion we don't need more adaptation understood as adapting to life in a changing climate conditions or adjusting to actual or expected future climate. We need true mitigation understood as reducing climate change effects.

In the same way we don't need more superficial adjustments based on *ad hoc* responses to problems. We should start to think about rebuilding our values system also in the field of climate change law. I believe that if we create a real deep axiology, we will also find solutions to the problems that they carry with them. I hope this article will encourage readers to follow this path.

References

1. **United Nations Framework Convention on Climate Change**, 1992. – FCC/INFORMAL/84/Rev.1.
2. **Giddens, A.** Politics of climate change / Polity Press. – Cambridge, 2009. – P. 2.
3. **Popkiewicz, M.** Nauka o klimacie / M. Popkiewicz, A. Kardaś, S. Malinowski. – Warszawa, 2018. – Pp. 476–477.
4. **Skirbekk, V.** Sustainability and climate change in major religions with a focus on Islam / V. Skirbekk, K. Pędziwiatr. – Humanitarian Academy for Development. – Birmingham, 2018.
5. **Clarnare, C. P.** International Climate Change Law: Mapping the field In The Oxford Handbook of International Climate Change / C. P. Clarnare, K. R. Gray, R. G. Tarasofsky. – Oxford University Press, 2016. – P. 14.
6. **Rio Declaration on Environment and Development**, 1992. – A/CONF.151/26.
7. **Hey, E.** Advanced Introduction to International Environmental Law. – Elgar Publishing, 2016. – Pp. 54–55.
8. **Gubrynowicz, A.** Ochrona powietrza w świetle prawa międzynarodowego / A. Gubrynowicz. – Warszawa, 2005. – P. 48.
9. **Draft articles on Responsibility of States for Internationally Wrongful Acts with commentaries** 2001. – A/56/10. – United Nations, 2008.
10. **Osóbka, P.** International responsibility of states on climate change consequences in the frame of public international law // In D. Zdziech (ed.), Oceania – an important part of the Pacific. – Kraków, 2018. – P. 193.
11. **Report of the Conference of the Parties on its twenty-second session, held in Marrakech from 7 to 18 November 2016 Addendum Part two: Action taken by the Conference of the Parties at its twenty-second session.** – FCCC/CP/2016/10/Add.1. – 31 January 2017.

II. АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

УДК 336.6

И. С. Бойко (irabojko777@mail.ru),
магистрант
Белгородский университет кооперации,
экономики и права
г. Белгород, Российская Федерация

ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ КОМПАНИИ

В статье рассматриваются основные характеристики финансового состояния, дана краткая характеристика каждому показателю финансового состояния компании.

The article deals with the main characteristics of a financial condition, the brief characteristic to each indicator of a financial condition of the company is given.

Ключевые слова: финансовое состояние; ликвидность; платежеспособность; финансовая устойчивость; рентабельность; оборачиваемость.

Key words: financial condition; liquidity; solvency; financial stability; profitability; turnover.

Основными характеристиками финансового состояния являются ликвидность, платежеспособность и финансовая устойчивость, коэффициент оборачиваемости, прибыли и рентабельность (рисунок 1) [1].

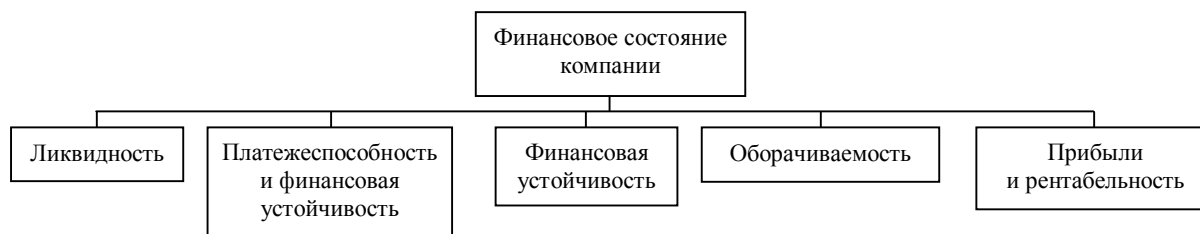


Рисунок 1 – Основные характеристики финансового состояния компании

Различают следующие определения ликвидности:

- Ликвидность активов – это способность активов превращаться в средства платежа. Чем меньше для этого потребуется времени, тем выше сама ликвидность.
- Ликвидность баланса – это погашение долговых обязательств компании своими активами, срок превращения активов в денежные средства соответствует сроку погашения платежных обязательств.
- Ликвидность компании – это способность компании своевременно производить все обязательные платежи. Для того чтобы компания могла обеспечивать такой высокий уровень ликвидности, ей необходимо своевременно превращать активы в денежные средства и в поставленные сроки погашать свои платежные обязательства [2].

Показатели ликвидности используют для оплаты краткосрочных обязательств (рисунок 2) [3].

Существуют следующие коэффициенты показателей ликвидности:

- Коэффициент общей ликвидности – это отношение текущих активов к текущим пассивам. Коэффициент показывает, как компания перекрывает краткосрочные обязательства активами.
- Коэффициент срочной ликвидности – это отношение текущих активов без стоимости материальных запасов (сырья, товаров и материалов) к текущим пассивам.

- Коэффициент абсолютной ликвидности – это высокая ликвидность активов, которая в короткие сроки может погасить свои краткосрочные обязательства [4].



Рисунок 2 – Показатели ликвидности

Платежеспособность характеризуется тем, что компания способна своевременно оплачивать свои платежные обязательства [1].

Выделяют следующие основные подходы:

- Способность организации своевременно погашать краткосрочные обязательства – своевременное и полное погашение компанией срочных обязательств.
- В зависимости от срока погашения обязательств платежеспособность бывает долгосрочной и текущей. Долгосрочная подразумевает под собой оплату долгосрочных обязательств, а текущая подразумевает оплату своих краткосрочных обязательств.
- Способность погашать все свои обязательства – это способность организации вовремя погасить все свои задолженности по кредитным, торговым и другим платежным обязательствам [3].

Финансовая устойчивость – это устойчивое состояние компании, при котором она гарантирует свою платежеспособность в положенный срок. Финансовая устойчивость основывается на сбалансированности активов и пассивов, доходов и расходов, положительных и отрицательных денежных потоков [5].

Показатели платежеспособности и финансовой устойчивости – это способность компании своевременно оплачивать не только краткосрочные обязательства, но и долгосрочные (рисунок 3) [4].

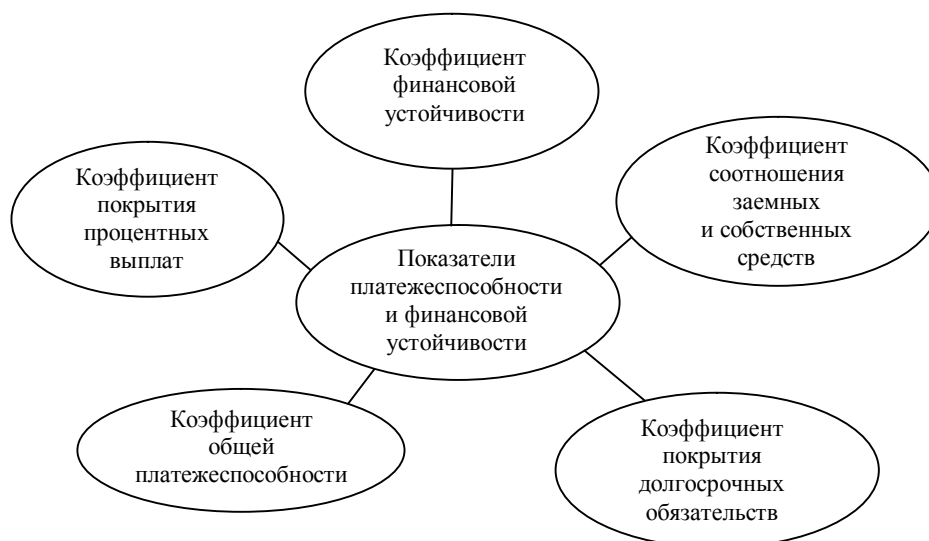


Рисунок 3 – Показатели платежеспособности и финансовой устойчивости

Если компания превышает все активы над внешними обязательствами, то она платежеспособна.

Коэффициенты показателей платежеспособности и финансовой устойчивости следующие:

- коэффициент финансовой устойчивости представляет собой уровень финансового риска компании и ее зависимость от заемных средств;
- коэффициент соотношения заемных и собственных средств – это экономические показатели, которые позволяют определить зависимость компании от заемных средств;
- коэффициент покрытия долгосрочных обязательств – это возможность компании расплатиться за долговые обязанности своими внеоборотными активами;
- коэффициент общей платежеспособности показывает, как компания самостоятельно сможет обойтись без заемных средств, высокий коэффициент платежеспособности снижает финансовый риск;
- коэффициент покрытия процентных выплат – это финансовый показатель, который измеряет величину прибыли до выплаты налогов и процентов по кредиту, чем выше коэффициент тем выше платежеспособность компании [6].

Коэффициент оборачиваемости – это необходимое количество оборотов для окупаемости и погашения капитала предприятия. Когда оборачиваемость высокая, то компания считается финансово устойчивой и платежеспособной (рисунок 4) [3].



Рисунок 4 – Основные коэффициенты оборачиваемости

К основным коэффициентам оборачиваемости относятся следующие:

- Коэффициент оборачиваемости долгосрочных активов (K_{oa}) показывает, насколько быстро и эффективно происходит управление активами компании. Рассчитывается по следующей формуле:

$$K_{oa} = \frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{Средняя величина активов}}.$$

- Коэффициент оборачиваемости собственного капитала ($K_{ома}$) – это эффективное управление текущими активами (запасы, краткосрочные финансовые вложения, незавершенные производства), которые характеризуют активность их использования. Определяется следующим образом:

$$K_{ома} = \frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{Среднегодовой размер текущих активов}}.$$

• Коэффициент оборачиваемости товарно-материальных запасов (K_{oz}) показывает, как эффективно компания управляет своими запасами и как часто использовала свои запасы за анализируемый период. Рассчитывается по следующей формуле:

$$K_{oz} = \frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{Средняя величина запасов}}.$$

• Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности ($K_{одз}$) – это эффективное использование дебиторской задолженности. Определяется следующим образом:

$$K_{одз} = \frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{Среднегодовой размер дебиторской задолженности}}.$$

• Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности ($K_{окз}$) отражает, насколько быстро компания способна оплачивать свою кредиторскую задолженность, тем самым характеризуя свою платежеспособность. Рассчитывается по следующей формуле:

$$K_{окз} = \frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{Среднегодовой размер кредиторской задолженности}}.$$

• Коэффициент оборачиваемости совокупных активов ($K_{оса}$) отражает, насколько активно компания пользуется денежными средствами и показывает частичность их использования. Определяется следующим образом:

$$K_{оса} = \frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{Среднегодовой размер денежных средств}}.$$

Показатели прибыли и рентабельности выявляют все возможные направления для дальнейшего развития компании, тем самым позволяют увидеть все ошибки хозяйственной деятельности и выявить резервы роста прибыли, что способствует в дальнейшем успешному осуществлению своей деятельности [2].

Финансовое состояние компании используют в качестве основы для построения системы мониторинга экономических показателей компании. Финансовое состояние характеризуется системой показателей, которые отражают результаты работы компании в обобщенном, систематизированном виде и обеспечивают возможность их детализации до необходимого уровня, позволяя проводить факторный анализ, а также строить экономико-математические модели, применяемые для планирования и прогнозирования ситуации.

Список использованной литературы

1. **Воронова, Н. С.** Финансовая диагностика и оценка публичных компаний : учеб. пособие / Н. С. Воронова, Н. А. Львова. – М. : Проспект, 2017. – 193 с.
2. **Брусов, П. Н.** Современные корпоративные финансы : учеб. пособие / П. Н. Брусов, Т. В. Филатова, Н. П. Орехова. – М. : КноРус, 2017. – 337 с.
3. **Золотарев, В. С.** Финансовый менеджмент : учеб. / В. С. Золотарев, В. Ю. Барашьян. – М. : КноРус, 2015. – 519 с.
4. **Финансовый менеджмент: проблемы и решения** : учеб. : в 2 т. / под ред. А. З. Бобылева. – М. : Юрайт, 2014. – 332 с. – 2 т.
5. **Гавриленко, Т. Ю.** Корпоративная экономика и финансы : учеб. пособие / Т. Ю. Гавриленко. – М. : Русайнс, 2016. – 116 с.
6. **Казакова, Н. А.** Финансовый анализ : учеб. / Н. А. Казакова. – М. : Проспект, 2014. – 540 с.

РЕСУРСЫ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Банковская система является одним из важных элементов экономики, во многом определяющим ее развитие. Коммерческие банки через распределение, перераспределение и использование основной части денежных ресурсов способствуют развитию экономики страны. Привлеченные банковской системой вклады имеют важное социально-экономическое значение, поскольку оказывают непосредственное влияние на размер кредитных вложений, денежный оборот страны, уровень потребления и благосостояние населения.

The banking system is one of the important elements of the economy, largely determining its development. Commercial banks, through the distribution, redistribution and use of the bulk of financial resources contribute to the development of the country's economy. The deposits attracted by the banking system are of major socio-economic importance, since they have a direct impact on the size of credit investments, the country's money turnover, the level of consumption and the well-being of the population.

Ключевые слова: ресурсы коммерческого банка; коммерческий банк; собственный капитал; привлеченные средства; заемные средства.

Key words: resources of a commercial bank; commercial bank; equity capital; borrowed funds; borrowed funds.

Ресурсы коммерческих банков являются необходимым активным элементом банковской деятельности. Коммерческий банк, с одной стороны, привлекает свободные денежные средства юридических и физических лиц, формируя тем самым ресурсную базу, а с другой – размещает ее от своего имени на условиях возвратности, срочности и платности. При этом коммерческий банк может осуществлять свои операции только в пределах имеющихся у него ресурсов. Объем и качественный состав средств, которыми располагает коммерческий банк, определяют масштабы и направления его деятельности.

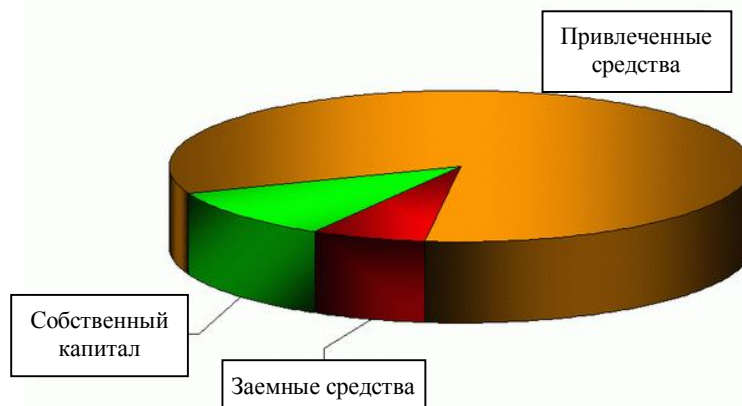
Ресурсы коммерческого банка – это совокупность его собственного капитала, привлеченных денежных средств клиентов банка (юридических и физических лиц), в том числе средств, полученных в результате продажи долговых обязательств, а также заемных средств, приобретаемых банком на финансовом рынке, и используемые банком для осуществления активных операций.

Ресурсы коммерческого банка по способу образования делятся на три группы:

- собственный капитал;
- привлеченные средства;
- заемные средства.

На рисунке показана примерная структура ресурсов коммерческого банка.

Примерная структура ресурсов коммерческого банка



Собственный капитал – это совокупность всех средств фирмы, находящихся в ее собственности. Собственный капитал предприятия используется для формирования доли активов. Хозяйствующий субъект оперирует им при совершении сделок без ограничений и условий.

Собственные ресурсы банка представлены следующими составляющими:

- уставным акционерным капиталом;
- дополнительным капиталом;
- резервными фондами;
- нераспределенным чистым доходом прошлых лет.

Формирование собственного капитала банка осуществляется следующими способами:

- формирование и расширение уставного капитала средствами учредителей и прочих инвесторов (юридических и физических лиц) посредством внесения паевых взносов или приобретения акций, с соблюдением действующих нормативных документов;
- рост уставного капитала и наличие необходимого объема привлеченных средств, преимущественно состоящих из средств на депозитах физических лиц, позволяют расширять масштабы активных операций и тем самым увеличивать прибыль банка;
- резервный фонд и фонды специального назначения образуются из чистой прибыли в порядке, регламентированном учредительными документами с учетом требований действующего законодательства, с целью обеспечения стабильности банковского функционирования.

Несмотря на незначительную долю в ресурсах коммерческого банка, его собственный капитал выполняет ряд жизненно важных функций: защитную, оперативную, регулируемую.

Защитная функция собственного капитала проявляется благодаря его постоянному характеру. Собственный капитал выступает в качестве главного средства защиты интересов вкладчиков и кредиторов, за счет средств которых финансируется значительная доля активов банка. В банковской практике собственный капитал рассматривается как величина, в пределах которой банк гарантирует ответственность по своим обязательствам. Одновременно собственный капитал служит для защиты самого банка от банкротства.

Оперативная функция собственного капитала проявляется в том, что он является основным источником формирования и развития материальной базы банка, обеспечивающим условия для его организационного роста.

Регулирующая функция связана, с одной стороны, с особой заинтересованностью общества в нормальном функционировании коммерческих банков и сохранением стабильности всей банковской системы, а с другой – с нормами экономического поведения, позволяющими контролировать деятельность банка.

Пассивные операции коммерческого банка – это деятельность банка по аккумулированию собственных и привлеченных средств в целях их размещения.

Привлеченные ресурсы представляют наибольшую долю ресурсов (90% финансовых ресурсов коммерческого банка), используемую на определенных условиях в качестве финансового источника.

Использование привлеченных ресурсов предоставляет возможность расширить масштаб банковской деятельности, обеспечить более эффективное использование собственного капитала, ускорить формирование достаточного объема долгосрочной ресурсной базы для реализации различных стратегических программ, повысить прибыль, рентабельность, рыночную стоимость коммерческого банка.

К привлеченным ресурсам коммерческого банка относятся следующие:

- депозиты до востребования;
- срочные депозиты;
- вклады населения;
- сертификаты;
- векселя;
- средства на корреспондентских счетах.

Заемные ресурсы (недепозитные привлеченные средства) характеризуют средства, которые банк получает в виде займов или путем продажи собственных долговых обязательств на денежном рынке.

Другим распространенным критерием классификации банковских ресурсов является вид субъекта взаимодействий. В соответствии с ним выделяют следующие виды ресурсов:

- ресурсы частных лиц;
- ресурсы юридических лиц;

- ресурсы общественных организаций;
- ресурсы государственных органов и структур.

Не менее весомым критерием классификации ресурсов коммерческого банка является разделение их по форме формирования на финансовые, материальные и нематериальные ресурсы.

Финансовые ресурсы имеют денежную форму, материальные ресурсы представлены в материально-вещественной форме. В свою очередь нематериальные ресурсы не обладают ни денежной, ни материальной формой, однако используются в ежедневных бизнес-процессах банковского функционирования.

Широкое распространение получила классификация банковских ресурсов по экономическому содержанию, в которую включается следующее:

- депозиты до востребования;
- срочные депозиты;
- сберегательные вклады;
- ценные бумаги;
- займы;
- размещение долговых обязательств.

По срокам привлечения банковские ресурсы классифицируют следующим образом:

- ресурсы, привлеченные до востребования;
- ресурсы, привлеченные на определенный срок.

Разнообразие видов банковских ресурсов, концептуальная проработанность их классификаций подтверждает, что полноценное функционирование коммерческого банка зависит не только от достаточного объема и сбалансированного характера финансовых ресурсов. Пересечение классификационных признаков позволяет наблюдать в банковском функционировании и идентифицировать интегрирующие формы проявления ресурсов, отличных от финансовых.

Расширенный состав ресурсов коммерческого банка обусловлен реконfigurацией методов управления факторами банковской конкурентоспособности, что проявляется в смещении приоритета в сторону неценовых факторов в условиях постиндустриального общества.

Таким образом, состав и эффективность использования ресурсов влияют на результаты банковского функционирования и уровень его конкурентоспособности. Принцип рационального использования имеющихся ресурсов в деятельности банка является основной задачей его текущего и стратегического развития.

УДК 331.5

Е. С. Григорчикова (egrigorchikova@icloud.com),
студентка

С. Д. Капелюк (skapelyuk@bk.ru),
канд. экон. наук, доцент

Сибирский университет потребительской кооперации
г. Новосибирск, Российская Федерация

АНАЛИЗ РЕЗЮМЕ КАК ИНДИКАТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СПЕЦИАЛИСТОВ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ ТРУДА

В статье проведен сравнительный анализ резюме на соискание должностей экономиста и менеджера по продажам среди мужчин и женщин. Для определения конкурентоспособности специалистов на рынке труда России были отобраны резюме случайным образом на интернет-сайтах по поиску работы.

The article presents a comparative analysis of resumes of male and female applicants for the positions of an economist and a sales manager. Resumes were randomly selected on job search websites in order to assess the competitiveness of specialists in the Russian labor market.

Ключевые слова: конкурентоспособность специалистов; поиск работы; резюме; рынок труда; соискатели.

Key words: competitiveness of specialists; job search; resume; labor market; job seekers.

Современный отечественный рынок труда можно охарактеризовать как многоуровневую конкурентную среду. Наемные работники конкурируют за рабочие места, работодатели борются за высококвалифицированных специалистов в своей сфере деятельности.

Среди абитуриентов высших учебных заведений Российской Федерации популярными профессиями остаются менеджеры по продажам и экономисты. Такой же интерес к данным профессиям присутствует и у находящихся в поиске работы соискателей. Однако в последнее время к данным специалистам растут требования при трудоустройстве. В данной статье рассмотрено, насколько специалисты соответствуют требованиям и какую роль при найме играет резюме. Проведен анализ конкурентоспособности специалистов на российском рынке труда, сфокусированный на процессе найма сотрудников на должности менеджера по продажам и экономиста.

Поиск резюме осуществлялся на сайтах headhunter.ru, careerist.ru на основе случайной выборки без определенной привязки к конкретному региону. Их выбор обусловлен тем, что данные сайты позволяют получить необходимую информацию и являются полной и репрезентативной базой резюме и вакансий. Стоит отметить, что при отборе резюме чаще встречались резюме мужчин, поэтому наибольшую долю выборки занимают именно мужские резюме. Выборка формировалась с января по февраль 2019 г. (50 резюме по каждой профессии). Анализ резюме дает возможность получить предварительную фактическую информацию о соискателе (пол, возраст, образование и повышение квалификации, предыдущий опыт работы, достижения, увлечения и т. д.), отсеять соискателей, заведомо несоответствующих должности [1].

Конкурентоспособность специалистов на рынке труда не ограничивается уровнем их профессиональной подготовки. Наряду с этим учитываются непрофессиональные характеристики, способствующие более эффективной реализации специалистов в коллективе. К профессиональным качествам можно отнести уровень образования, прохождение курсов повышения квалификации и знание профессиональных программ. Личные качества соискателей важны, но только в том случае, если они соответствуют профессиональным. Перечень личных качеств в резюме характеризует, в том числе, отношение претендента на должность к предстоящей работе. Было изучено, насколько часто соискатели указывают следующие деловые качества: пунктуальность, потенциальное качество выполняемой работы, навыки.

Универсальность профессии экономиста позволяет оставаться востребованной на рынке труда в современных условиях, несмотря на перенасыщение кадрами. В таблице 1 приведены данные, полученные на основе случайной выборки резюме экономистов.

Таблица 1 – Данные резюме, поданных на соискание должности экономиста

Показатель	Мужчины	Женщины	Значимость различий
Количество резюме	31	19	–
Средний возраст, лет	32,5	33,4	0,631
Средняя заработная плата, р.	53 269	63 867	0,250
Доля с высшим образованием, %	80,0	89,5	0,382
Доля со средним профессиональным образованием, %	10,0	–	0,155
Повышение квалификации, %	25,8	21,1	0,702
Средний стаж, лет	9,5	10,0	0,801
Среднее число мест за последние 5 лет	1,9	2,6	0,138
Среднее число месяцев без работы за последние 5 лет	4	12	0,093
Знание иностранных языков, %	58,1	57,9	0,991
Знание программы «1С», %	19,4	10,5	0,409
Примечание – Составлено авторами на основе источника [2].			

Средний возраст соискателей на должность экономиста практически одинаков, составляет среди женщин 33,4 года, среди мужчин – 32,5. У женщин средний стаж работы на 6 мес. больше, чем у мужчин. Показатель «среднее число месяцев без работы за последние 5 лет» у женщин составляет 12 мес., у мужчин – 4 мес. Данные по этому показателю свидетельствуют о том, что женщины-соискатели достаточно длительный период находились в стадии безработицы или экономической неактивности. Большая часть соискателей женщин и мужчин имеют высшее образование (89,5% и 80,0% соответственно). Знание профессиональной программы «1С» находится на низком уровне, так как ей владеют 19,4% соискателей мужчин и 10,5% соискателей женщин. Знание иностранных языков указали 58,1% мужчин и 57,9% женщин. Этот показатель включает знание английского либо немецкого языка. Повышение квалификации по профессии составило 21,1% у женщин, 25,8% у мужчин. Указанная средняя заработная плата у мужчин (53 269 р.) и у женщин (63 867 р.) не превышена, выборка осуществлялась по разным ре-

гионам страны. При обобщении данных анализа по резюме мужчин и женщин на соискание должности экономиста следует обратить внимание, что навыки и опыт работы анализируемых резюме соответствуют требованиям профессиональной подготовки. Существенных различий в профессиональных и личных качествах по итогам анализа резюме женщин и мужчин не выявлено.

В таблице 2 представлен анализ резюме еще одной востребованной профессии – менеджер по продажам. В этой профессии важны личные качества и черты характера, так как часть рабочего времени занимает непосредственно общение с клиентами.

Таблица 2 – Данные резюме, поданных на соискание должности менеджера по продажам

Показатель	Мужчины	Женщины	Значимость различий
Количество резюме	29	21	–
Средний возраст, лет	34,6	37,8	0,211
Средняя заработная плата, р.	39 167	30 200	0,207
Доля с высшим образованием, %	62,1	71,4	0,491
Доля со средним профессиональным образованием, %	34,5	28,6	0,658
Средний стаж, лет	10,1	10	0,965
Доля орфографических ошибок, %	–	4,8	0,235
Целеустремленность, %	17,2	14,3	0,778
Ответственность, %	13,8	19	0,617
Умение работать в команде, %	10,3	4,8	0,473
Обучаемость, %	13,8	14,3	0,961
Стрессоустойчивость, %	10,3	9,5	0,924
Отсутствие вредных привычек, %	10,3	4,8	0,473
Трудолюбие, %	–	4,8	0,235
Активность, %	13,8	9,5	0,647
Пунктуальность, %	3,4	14,3	0,163
Бесконфликтность, %	–	4,8	0,235
Коммуникабельность %	20,7	23,8	0,793
Примечание – Составлено авторами на основе источника [3].			

У соискателей должности менеджера по продажам средний возраст у женщин выше, чем у мужчин на 3,2 года, но средний стаж работы одинаков. На данную должность претендует большинство соискателей, имеющих высшее образование (71,4% женщин, 62,1% мужчин). Практически во всех резюме соискателей не допущено орфографических и пунктуационных ошибок.

Среди личностных качеств, указанных в резюме менеджеров по продажам, лидирует качество «коммуникабельность». Для данной профессии это качество должно быть одним из основных, в данной выборке показатель является низким у женщин и у мужчин. В данной профессии важны личностные качества и черты характера, но соискатели решили пренебречь этими требованиями.

Качество резюме на соискание должностей экономиста и менеджера по продажам находится на среднем уровне. Высокие запросы по заработной плате у экономистов, так как резюме составлены более качественно, чем у менеджеров по продажам. В них сформулированы основные умения и навыки, необходимые для профессии. В резюме на соискание должности менеджера по продажам часто не указывают важные навыки для профессии. Это может быть связано с тем, что соискатели пренебрегают данным разделом в резюме либо не имеют навыков.

Конкурентоспособность современных специалистов формируется под влиянием определенных факторов, которые представляют собой определенные конкурентные преимущества. Они обеспечивают работнику гарантированное трудоустройство на желаемую должность.

Исследование выполнено при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований в рамках научного проекта № 19-010-00908.

Список использованной литературы

1. Капелюк, С. Д. Конкурентоспособность на рынке труда Сибири. Социально-экономическое развитие регионов: проблемы и перспективы внедрения инноваций / С. Д. Ка-

пелюк, Е. С. Григорчикова // сб. материалов межрегион. науч.-практ. конф., посвящ. 50-летию Бурят. фил. СибУПК и 95-летию Бурят. республик. союза потребит. о-в ; Улан-Удэ, 22 марта 2018 г. / под ред. Е. Н. Лишук ; СибУПК. – Новосибирск, 2018. – С. 21–24.

2. **База резюме и вакансий HeadHunter** [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.hh.ru>. – Дата доступа : 17.01.2019.

3. **База резюме и вакансий Careerist** [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.careerist.ru>. – Дата доступа : 05.02.2019.

УДК 378(574)

Т. А. Дармина (darmina.tat@yandex.ru),
магистрант

И. Н. Гюнтер (eirin@rambler.ru),
канд. экон. наук, доцент
Белгородский университет кооперации,
экономики и права
г. Белгород, Российская Федерация

ФИНАНСОВАЯ (БУХГАЛТЕРСКАЯ) ОТЧЕТНОСТЬ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ

В статье рассматриваются цели, значение, виды и классификация, признаки достоверности, способы предоставления и роль финансовой бухгалтерской отчетности. Описаны внешние и внутренние пользователи, которые заинтересованы в представленных данных в отчетности предприятия (организации).

The article deals with objectives, significance, generality and classification, signs of reliability, ways of providing and the role of financial statements. All we need is users.

Ключевые слова: отчетность; пользователи; предприятия; формы; анализ.

Key words: reporting; users; enterprises; forms; analysis.

Бухгалтерская (финансовая) отчетность предприятий представляет собой совокупность данных учета, выраженную в системе определенных показателей. Она используется при оценке имущественного состояния обязательств, хозяйственных операций и результатов экономической деятельности организации.

Каждая организация должна вести учет своей деятельности. В зависимости от размера организации и оборота выбранной формы налогообложения, фирма сдает отчетность в определенном объеме в соответствующие государственные органы. Основная задача главного бухгалтера в данном случае – подготовить и сдать формы финансовой отчетности, в которых будет содержаться информация об экономическом состоянии организации по итогам определенного периода. Следует отметить, что каждая отчетность имеет код налоговой декларации. Важно прямое соответствие данных, представленных в отчетных формах, информации в первичных документах. На основании указанной информации определяется состояние организации и ее возможности для дальнейшей работы.

Целью финансовой (бухгалтерской) отчетности является предоставление информации о финансовом положении, финансовых показателях и движении денежных средств компании, которые полезны для широкого круга пользователей при принятии экономических решений. Финансовая отчетность также показывает результаты управления ресурсами, возложенными на руководство организации.

Годовая бухгалтерская отчетность в соответствии с Приказом Министерства финансов Российской Федерации «О формах бухгалтерской отчетности организаций» от 2 июля 2010 г. № 66н (в ред. от 6 марта 2018 г.) включает следующее:

- Бухгалтерский баланс. Эта отчетность является одной из основных для компаний. В бухгалтерском балансе отражаются активы и пассивы компании, имеющие стоимостную оценку.

- Отчет о финансовых результатах заполняется на основании фактических данных результативности работы организации. Данная форма включает в себя показатели выручки, а соответственно, и себестоимости, валовую прибыль, расходы (делятся на коммерческие и управленческие), учитываются налоговые обязательства и т. д.

- Отчет об изменениях капитала считается дополнением к бухгалтерскому балансу и дает пояснение, какие изменения произошли в структуре капитала организации. В данной форме отражается динамика изменения капитала за счет ценных бумаг или переоценки собственности компании.

- Отчет о движении денежных средств – вид отчетности, который открывает информацию о движении денежных средств организации в любой валюте. Здесь указываются обороты по всем счетам компании, а также наличные денежные средства.

- Отчет о целевом использовании средств отражает поступившие денежные средства и структуру их расходования, по каким статьям расходов и какие суммы проходили за указанный период.

- Пояснение к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах [1].

Кроме вышеописанных форм отчетности может предоставляться пояснительная записка, а также итоговая часть аудиторского заключения аудиторской проверки и специализированные формы, утвержденные ведомствами и министерствами Российской Федерации по согласованию с Министерством финансов Российской Федерации.

В пояснительной записке может приводиться оценка деятельности компании. В качестве критериев выступают широта рынков реализации продукции, в том числе наличие экспортных поставок; репутация фирмы, она может выражаться в известности организации среди клиентов, которые пользуются ее услугами; степень обеспечения заданных темпов развития, уровень исполнения плана; показатель эффективности использования имеющихся ресурсов. Включают в записку информацию о динамике важнейших экономических результатов деятельности организации за несколько лет, описание предстоящих капиталовложений, проводимых мероприятий и прочих сведений, способных заинтересовать пользователей, которым предоставляется бухгалтерская отчетность предприятия.

Некоторые организации в силу законодательных требований должны периодически проходить аудит. В этом случае эти источники могут быть дополнены аудиторскими заключениями. Согласно одной из версий, эти документы следует рассматривать как часть финансовой отчетности. Дело в том, что аудиторские заключения, прежде всего, предназначены для подтверждения достоверности информации, содержащейся в упомянутых выше документах. Даже если законодательство не обязывает организации проводить аудит, обращение в соответствующие консалтинговые компании и подготовка этих выводов повысит доверие владельцев, инвесторов и бизнес-кредиторов к основным документам, составляющим бухгалтерскую отчетность.

Отчетность малых предприятий, не использующих упрощенную систему обложения и не обязанных выполнять аудиторскую проверку, может не включать в себя сведения об изменениях капитала и движении денежных средств, пояснение к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах, а также пояснительную записку.

Финансовая отчетность организации считается опубликованной в средствах массовой информации, доступной для всех акционеров организации, если публикация фактически проводилась в одном периодическом издании, что может быть определено уставом или решением собрания компании [2].

Основой для подготовки отчетов являются записи бухгалтерских регистров, которые являются отражением документальной регистрации экономических процессов.

Перед подготовкой бухгалтерской отчетности тщательно проверяется полнота отражения в бухгалтерских регистрах всех документов, относящихся к отчетному периоду. Обновление и дополнение учетных показателей, приведение их в соответствие с фактическим состоянием экономических средств осуществляется путем инвентаризации имущественных и финансовых обязательств.

Финансовая (бухгалтерская) отчетность организаций классифицируется по признакам и видам отчетности (таблица) [3].

Признаки классификации финансовой (бухгалтерской) отчетности

Признак классификации	Виды отчетности
По экономическому содержанию	Налоговая, статистическая, управленческая
По длительности охватываемых периодов	Промежуточная (составляется за период меньше года), годовая (составляется 1 раз по итогам года)
По уровню специализации	Общая, специализированная
По степени обобщения данных	Первичная, консолидированная
По назначению	Внешняя, внутренняя

Отчетность – последний шаг в процессе бухгалтерского учета. Она содержит совокупную информацию о результатах производственной, хозяйственной и финансовой деятельности компании.

Финансовая (бухгалтерская) отчетность утверждается специальным приказом Министерства финансов Российской Федерации. Она должна сдаваться в определенные сроки в налоговый орган. Следует отметить, что для налогового органа указанные данные подаются раз в год на основании результатов деятельности за предыдущий период. Сроки подачи составляют три месяца по окончании предыдущего календарного года [4].

Способы предоставления финансовой отчетности различны. При развитии коммуникационных каналов связи преимущественным способом подачи является электронный вариант. При этом пока поддерживаются следующие способы: посредством направления почтовой службой или непосредственно личная сдача отчетности с приходом в налоговый орган.

Другим государственным органом, куда также направляется информация, является орган статистики. В данном случае полученные данные формируют картину экономической активности организации, динамики и возможностей развития. При сборе подобной информации от организаций одной отрасли можно получить представление о процессах, действующих в данной сфере, например, стагнации или роста.

Бухгалтерская отчетность должна обеспечивать надежную и полную картину имущественного и финансового положения организации, ее изменений и финансовых результатов ее деятельности.

Правильной отчетность считается в том случае, если она формируется в соответствии с правилами, установленными в соответствии с нормативными актами, определяющими порядок учета и отчетности на территории Российской Федерации. Информация правдива, если в ней нет значительных ошибок, и пользователи могут полагаться на нее.

Основными признаками достоверности бухгалтерской отчетности являются следующие:

- Правдивое представление информации, т. е. соответствие между фактом экономической деятельности, ее квалификацией и оценкой.
- Приоритет содержания над формой, т. е. операции учитываются и предоставляются в соответствии с их сущностью и экономической реальностью, а не с юридической формой.
- Осмотрительность, т. е. более высокая степень признания в учете затрат и обязательств, чем возможные доходы и активы, не позволяющие создавать скрытые резервы.
- Полнота, т. е. информация должна быть полной, с учетом затрат на нее, пропуск может сделать информацию ложной [5].

Чтобы бухгалтерская отчетность была полной, в ней следует отражать информацию о деятельности не только самой организации, но и ее филиалов, представительств и иных подразделений.

Управление предприятием – это очень сложный процесс. Понятие «управление» применяется в качестве инструмента достижения организацией коммерческих целей, эффективность менеджмента выступает в качестве способа увеличения выгод для организации.

Финансовая (бухгалтерская) отчетность выступает в качестве основной информационной базы, которая используется для анализа финансового состояния, а также эффективности применения финансовых ресурсов организации. Анализ деловой активности, т. е. выполнения производственной программы, состояния и эффективности использования финансовых, материальных и трудовых ресурсов, а также инвестиционной деятельности организации можно произвести на основе управленческого учета и отчетности.

В финансовой отчетности содержатся данные о финансовом состоянии организации: наличии финансовых ресурсов организации, их распределении, а также направлении их использования, информация о финансовых результатах, наличии и движении как собственного, так и заемного капитала, о денежных потоках, состоянии как дебиторской, так и кредиторской задолженности, состоянии и изменениях основных средств и нематериальных активов.

На базе финансовой отчетности осуществляется анализ финансового состояния организации при помощи следующих групп коэффициентов:

- ликвидности;
- платежеспособности;
- финансовой устойчивости;
- рентабельности.

Анализируются направления движения денежных средств, дается оценка эффективности применения как основных, так и оборотных средств, при этом дается оценка эффективности использования собственного и заемного капитала, эффективности инвестиционной деятельности.

На основании полученной информации у внутренних пользователей есть возможность разработать новые управленческие решения, в следующем периоде на основании анализа дать оценку их эффективности.

К внутренним пользователям принято относить учредителей, руководителей (средний и топ менеджмент), трудовой коллектив.

Учредители – лица, которые вложили в компанию капитал при определенной доли риска для получения дохода.

Руководители (средний и топ менеджмент) – лица, которые выступают для бухгалтерской информации в качестве основных пользователей. Состав информации для них определяется согласно выполняемых функций и занимаемой должности. Для менеджеров принципиально важными выявляются данные о сумме и норме прибыли, уровне денежных средств и любая дополнительная информация, которая необходима для анализа, планирования, оценки, контроля финансового положения и финансовых результатов хозяйственной деятельности организаций.

Трудовой коллектив – лица, которых интересует величина заработной платы, премии, а также иные виды материального стимулирования.

Заинтересованными лицами в получении информации из отчетности, например, из такой формы финансовой отчетности, как бухгалтерский баланс, будут выступать кредиторы и банки. Другие отчеты о финансовых результатах работы компании не менее интересны данному типу организаций.

Между анализом хозяйственной деятельности и управлением компанией присутствует прямая взаимосвязь. В ходе анализа выявляются все слабые места, которые подлежат исправлению при помощи принятия управленческих решений. Можно выявить сильные и слабые стороны конкретной компании, затем на основании полученных результатов формируются возможности и угрозы для компании, что оформляется в виде SWOT-анализа. В свою очередь SWOT-анализ строится на базе PEST-анализа, в котором учитывается состояние экономики и даже политическая направленность страны, где функционирует данная организация.

Результаты оценки экономических операций организации для инвесторов и других заинтересованных сторон имеют большое значение. Эта документация важнее, чем баланс фирмы. Такое значение связано с тем, что анализ отчетности предприятия содержит не одноэтапную, а динамичную информацию об успехах, достигнутых за определенный период. В документации дается представление о тенденциях развития хозяйствующего субъекта, его возможностях не только в прошлом и настоящем, но и в будущих периодах.

Роль финансовой (бухгалтерской) отчетности в рамках управления деятельностью организации очень велика.

В первую очередь при грамотном формировании финансовой отчетности важным является следующее:

- имущественное состояние;
- источники финансирования хозяйственной деятельности;
- финансовый результат деятельности организации;
- направление использования денежных потоков, а также источники их формирования.

На основании анализа финансовой (бухгалтерской) отчетности можно сделать достаточно адекватные выводы о наличии или отсутствии «проблемных» статей, соответственно, недочетов в работе тех или иных подразделений.

На основе финансового результата, полученного в целом, можно судить об эффективности функционирования конкретной организации. При сравнении других расходов и доходов можно судить об эффективности управленческих решений, принятых в направлении временного управления свободными средствами.

На основе анализа финансовой (бухгалтерской) отчетности с использованием системы показателей рентабельности можно оценить эффективность производственной и хозяйственной деятельности организации. Наличие такого показателя, рассматриваемого как критерий оценки эффективности деятельности, позволяет составить полную картину экономического и финансового состояния организации.

Таким образом, в результате осуществления своей деятельности любая организация должна видеть ее результаты. Существует обязанность организаций подавать информацию о финансовых результатах в соответствующие органы и раскрывать ее перед заинтересованными лицами. Для более структурированного вида предоставления информации разработаны специальные формы финансовой отчетности, посредством которых можно анализировать различные блоки финансовых показателей.

Список использованной литературы

1. **О формах** бухгалтерской отчетности организаций : приказ М-ва финансов Рос. Федерации от 2 июля 2010 г. № 66н (в ред. от 6 марта 2018 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.garant.ru>. – Дата доступа : 16.01.2019.
2. **О бухгалтерском** учете : Федер. закон Рос. Федерации от 6 дек. 2011 г. № 402-ФЗ (в ред. от 28 нояб. 2018 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.garant.ru>. – Дата доступа : 16.01.2019.
3. **Агеева, О. А.** Бухгалтерский учет и анализ : учеб. / О. А. Агеева, Л. С. Шахматова. – М. : Юрайт, 2016. – 509 с.
4. **Положение** по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации : утв. приказом М-ва финансов Рос. Федерации от 29 июля 1998 г. № 34н (в ред. от 29 марта 2017 г. № 47н) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.garant.ru>. – Дата доступа : 16.01.2019.
5. **Сотникова, Л. В.** Бухгалтерский учет и отчетность : учеб. пособие / Л. В. Сотникова. – М. : КноРус, 2019. – 319 с.

УДК 334.7

Н. Ю. Дмитриева (dmitrieva.ggu@gmail.com),

канд. экон. наук, доцент

*Гомельский государственный
университет имени Ф. Скорины
г. Гомель, Республика Беларусь*

СОЦИАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ ЕСТЕСТВЕННЫХ МОНОПОЛИЙ

В статье рассмотрены особенности хозяйствования естественных монополий сквозь призму реализации эффективной социальной политики. Дана оценка социальных приоритетов и несовершенств этого сектора. Обоснована необходимость усиления его социальной ориентированности посредством общественного контроля и укрепления конкурентных начал.

The article discusses the features of managing natural monopolies through the prism of the implementation of an effective social policy. An assessment of social priorities and imperfections of this sector is given. The necessity of strengthening its social orientation through public control and strengthening competitive principles has been substantiated.

Ключевые слова: естественная монополия; регулирование ценообразования; общественный контроль; торги за франшизу.

Key words: natural monopoly; pricing regulation; public control; franchise.

В Республике Беларусь реализуется принцип эффективной социальной политики, предполагающей использование новых механизмов оптимального распределения ресурсов, выделяемых на социальные цели, ограничения патерналистских тенденций в этой сфере. Инструментами такой модели социальной политики является введение государственных минимальных социальных стандартов и нормативов, упорядочения системы льгот, гарантий, компенсаций, постепенной отмены субсидий, усиления принципа самообеспечения. В системе социальных гарантий и стандартов особое место занимают услуги естественной монополии. В экономической литературе исследованы различные аспекты деятельности этого субъекта хозяйствования: объективная необходимость, специфика ценового регулирования, направления коммерциализации, но не всегда должное внимание уделяется их социальной функции, сквозь призму которой можно прогнозировать изменение диапазона инструментов и факторов совершенствования механизма ее хозяйствования соответственно социальным приоритетам. Это предопределяет ак-

туальность исследования преимуществ и несовершенства социальных последствий естественной монополии.

В Беларуси на 1 января 2019 г. в Государственном реестре субъектов естественной монополии зарегистрировано 195 организаций местного и республиканского значения, осуществляющих поставку социально значимых благ: передачу и распределение энергетических ресурсов, водоснабжения и водоотведения, транспортировку железнодорожными и воздушными линиями, услуги связи. В структуре ВВП 2017 г. снабжение электроэнергией, газом, паром, горячей водой и кондиционированным воздухом составляло 3,2%; водоснабжение, сбор, обработка и удаление отходов – 0,7; сфера транспортных услуг, почтовая и курьерская деятельность – 5,8; информация и связь – 5,0% [1, с. 231]. В общем объеме промышленного производства удельный вес снабжения электроэнергией, газом, паром, горячей водой, кондиционированным воздухом в 2017 г. составлял 9,1%; занятых – 10,7; отношение среднемесячной заработной платы к среднемесячной заработной плате работников промышленности – 111,6; рентабельность продаж – 6,0% [1, с. 295]. Удельный вес водоснабжения, сбора, обработки и удаления отходов по ликвидации загрязнений в объеме промышленного производства составляет 1,6%; среднечисленная численность по сравнению с промышленностью – 4,1; заработная плата по сравнению с промышленностью – 84,4; рентабельность продаж – 9,1% [1, с. 297]. В этих сферах растут инвестиции в основной капитал.

В настоящее время на характер развития исследуемого сектора влияют два фактора: с одной стороны, происходит процесс сужения границ естественной монополии вследствие необходимости коммерциализации их деятельности, а с другой, изменения научно-технического характера, требующие значительных капиталовложений, являются объективной основой их укрепления. В Беларуси этому способствует неполная завершенность социальных задач, стоящих перед ним. Если в городах и городских поселках в 2018 г. удельный вес общей площади, оборудованной водопроводом, составил 89,6%; канализацией – 89,1; центральным отоплением – 90,8; газом – 82,6; горячим водоснабжением – 84,4%, то в сельских населенных пунктах соответственно 51,1%; 47,8%; 45,2%; 94,9%; 36,5% [1, с. 127].

В естественно-монопольном секторе производятся общественные (или квазиобщественные) блага. Им свойственны неизбирательность, неделимость и неисключаемость, которые не изменяют или минимизируют предельные общественные издержки по мере увеличения количества потребителей и получения предельной общественной выгоды. Эти признаки не нарушают баланс Парето-эффективности, когда благосостояние одного субъекта уменьшается вследствие роста благосостояния другого.

Социальные приоритеты естественной монополии могут быть оценены в следующих микроэкономических и макроэкономических аспектах:

- равный доступ всех потребителей и минимальная дискриминация в ценовом диапазоне и объеме предоставляемых услуг являются важнейшими принципами социальных гарантий;
- регулируемые цены и стандарты качества, обязательность обслуживания самых различных групп потребителей являются факторами баланса социальных интересов, отвечающими ожиданиям подавляющего большинства населения;
- относительная стабильность цен на длительных временных отрезках минимизирует инфляционные ожидания, сглаживает циклические колебания, замедляет темпы роста текущей инфляции, а, значит, способствует формированию устойчивых стимулов к снижению издержек производства;
- государственный контроль финансовых потоков естественных монополистов обеспечивает непрерывность доходов государственного бюджета и, соответственно, аккумулирование значительных по объему ресурсов для реализации социально значимых проектов;
- устойчивость вертикальных связей на всех стадиях управления, производства и реализации продукции естественно-монопольных структур способствует снижению транзакционных издержек, преодолению асимметричности информации, свойственной конкурентному сектору, минимизации отрицательных внешних экстерналий, связанных с потреблением его услуг и перекладываемых на третьих лиц, как правило, конечных потребителей.

Несовершенства хозяйствования естественных монополий, проявляющихся в социальной сфере, следующие:

- В силу неэластичности услуг, предоставляемых населению, потребители лишены выбора.
- Качество услуг этих субъектов хозяйствования часто не соответствует нормативам, а предельный доход от предлагаемых более качественных и реализуемых по более высокой цене

услуг, поступает в государственный бюджет, что усугубляет проблему оптимизации цены и качества.

- Руководство принципом установления минимальных цен и соответствующих потребностям объемов обслуживания для определенных категорий населения по льготным тарифам, и выделение тех, кто имеет ограниченный доступ к услугам, не охвачен преференциями, приводит к нарушению равновесия в социуме и баланса интересов потребителей и субъектов естественных монополий.

- Устойчивой является тенденция повышения тарифов в исследуемой сфере, что способствует росту инфляционной спирали, поскольку составляющим компонентом подавляющего большинства производителей как конкурентного, так и государственного секторов являются затраты на энергетические ресурсы, транспортные расходы. В Беларуси к середине 2018 г. индекс цен производителей электроэнергии, газа, горячей воды составил 105,4%; в водоснабжении, сборе и обработке отходов – 117,8% [2, с. 136].

- Растущие тарифы являются определяющим фактором изменения структуры платежеспособного спроса, доходы населения перераспределяются с потребительского рынка в сторону потребления продукции естественных монополистов, что обостряет проблему занятости в конкурентной сфере.

- Принцип формирования цены «издержки плюс», установление предельных норм рентабельности часто приводит к злоупотреблению монопольным положением – присвоению в форме корпоративной ренты части монопольной прибыли, которая должна направляться на обновление производственных процессов и их диверсификацию, но используется на повышение заработной платы. Этот принцип ценообразования также может сдерживать инновационные процессы, поскольку их расширение становится причиной снижения сверхприбылей.

- Стремление к поддержанию относительно устойчивых нерыночных тарифов для населения и объектов социальной сферы методом их фиксации на уровне, превышающем средние общие затраты в естественно монопольном секторе, приводит к росту вмененных издержек, связанных с перекрестным субсидированием, когда часть их стоимости оплачивается промышленными предприятиями, что негативно сказывается на их эффективности. В сфере электроэнергетики Беларуси объем перекрестного субсидирования в предыдущие годы составлял 1,4 млрд долл. США, в настоящее время, хотя и уменьшился, составляет 842 млн долл. США [3]. Поставленная задача по снижению этого показателя до нуля будет реализована не только за счет модернизации отрасли, но станет бременем для бюджета потребителя.

- Значимым фактором социального эффекта потребления услуг естественных монополистов является их качество, однако еще не сложились в полной мере его стандарты, кроме технических, поскольку возникают сложности в определении его критериев. Особенно это касается водо-, тепло, энергоснабжения. Например, недолжный уровень температуры подаваемой горячей и холодной воды или ее химического состава, изменение уровня напряжения при подаче электроэнергии, перебои в теплоснабжении.

Проблемные зоны хозяйствования естественных монополий в социальной сфере являются основой для совершенствования их регулирования. В практике такого регулирования используются ценовые и неценовые методы. Первые предполагают формирование цен по принципу «издержки плюс», установление предельных тарифов и норм рентабельности и ориентированы на реализацию интересов производителей, на конечные результаты их деятельности. Это гарантия роста доходов, ускорения процесса обновления изношенных фондов, внедрения инноваций и стимулирования собственного производственного персонала, они направлены, главным образом, на производственный процесс, но при этом не изменяется структура и динамика издержек, принципы хозяйствования. Неценовые методы в большей степени реализуют интересы потребителя и минимизируют общественные потери. Поэтому небезосновательным является мнение о том, что необходим дифференцированный подход к государственному регулированию в соответствии с экономическими и социальными императивами [4, с. 101].

Целесообразно обратиться к неценовым методам регулирования в контексте минимизации социальных последствий и несовершенств исследуемого сектора.

В Беларуси с 2017 г. обсуждается новая редакция Закона Республики Беларусь «Об электроэнергетике», в которой поставлена задача унификации принципов функционирования энергетического рынка в рамках Евразийского экономического союза (ЕАЭС), среди которых первостепенным является разделение производства электроэнергии на конкурентный и монополичный секторы. Естественно-монопольные – передача и распределение электроэнергии и

оперативно-диспетчерское управление, конкурентные – производство и сбыт электроэнергии, ремонтные и сервисные работы. Это коренное преобразование организаций, входящих в Министерство энергетики Республики Беларусь: создание системно-целевого оператора, оптовой генерирующей компании, управляющей организации с функциями оператора оптового и розничного рынков электричества [3]. Это будет усиливать за счет оптовых и розничных снабжающих организаций конкурентное начало в деятельности энергетического сектора.

Для снижения границ вовлечения конкурентного сектора в сферу деятельности естественной монополии целесообразно использование механизма аукционов за франшизу, которые получили распространение в электроэнергетике, водоснабжении, пассажирских перевозках зарубежных стран. Права на управление долей ресурсов, принадлежащих естественной монополии, приобретают не находящиеся в сговоре конкурентные фирмы, предложившие наиболее оптимальные варианты ценообразования, а приближенные к средним издержкам и запрашивающие наименьшие субсидии. Такие права приобретаются на лимитированный отрезок времени, что обеспечивает подвижность границ и вариативность механизма хозяйствования вследствие риска появления новых конкурентов. При этом первостепенное значение имеет стратификация стандартов качества услуг в силу сопряженности ценовых границ и качественных характеристик.

Достоинствами таких торгов за франшизу являются следующие:

- это исключительный вариант в сферах, где приватизация крайне ограничена из-за высокой вероятности сокращения объемов выпуска и повышения тарифов;
- наиболее эффективное использование ресурсов в силу лимитирования сроков использования прав, а, значит, их периодического пересмотра;
- рост качества услуг в связи с приближенностью к непосредственным потребителям;
- рациональное использование субсидий, контролирующихся управляющей организацией.

Опыт показывает, что интродукция конкурентных начал при использовании механизма франшизы может привести к следующим результатам:

- произойдет рост асимметричности информации и укрепление доминирующего положения тех фирм, которые в предыдущем периоде были допущены к информации по особенностям организации производства и формированию затрат;
- высока вероятность невыполнения соглашений по контракту, определяемых ростом внешних факторов воздействия на ценообразование, например, циклическими колебаниями;
- ограничение перспектив реализации долгосрочных программ развития.

В любом случае такой неценовой метод реструктуризации естественной монополии является весьма эффективным и гибким в силу того, что сохраняет структуру отрасли и формирует потенциал оптимального ценообразования и, в конечном счете, способствует росту реальных доходов населения.

Дополняет охарактеризованный выше метод расширения границ конкурентных начал в естественной монополии механизм диверсификации ее деятельности, состоящий в перераспределении ее ресурсов в сферы, не отвечающие критерию естественно-монопольного ядра. Наиболее показательным в этой связи является железнодорожный, воздушный, морской транспорт, где целесообразно выведение из сферы его административного контроля монополии промышленных, ремонтных, восстановительных, строительных работ, которые не связаны с организацией движения, но обеспечивают их функционирование. Эффективно предоставление транспортно-экспедиционных услуг в кооперации с другими транспортными организациями. Так, например, в Беларуси, России и Казахстане выделяются из естественно-монопольной структуры транспортно-логистические компании или бизнес-блоки, которые осуществляют доверительное управление инфраструктурными объектами, выполняют функции хранения, погрузки, страхования, таможенного оформления перевозок.

Интенсивно, в том числе и в Беларуси, используются конкурентные преимущества служб торговли, питания, обслуживания инфраструктурных объектов, например, вокзалов и пассажирских поездов, воздушных и морских судов. При этом важно, чтобы был достигнут системный, синергетический эффект от такой формы кооперации субъектов. Критерием целесообразности диверсификации является эффект масштаба. Вместе с достоинствами, состоящими в расширении доступа к ресурсам, технологиям; усилении гибкости маневрирования ресурсами; оптимизации финансовых потоков; возможности привлечения внешних источников финансирования и, наконец, максимальной приближенности к конечному потребителю – оперативной реакции на изменение структуры спроса вследствие систематичности маркетинговых исследо-

ваний, диверсификация может привести к снижению эффективности управления соответствующей структурой, дополнительным финансовым рискам, росту транзакционных издержек. Необходим постоянный мониторинг эффективности реформаций в структуре естественной монополии: потерь, связанных с ограничением государственной поддержки – с одной стороны, и социального общественного эффекта – с другой.

Несовершенства естественной монополии в социальной сфере проявляются в жилищно-коммунальном хозяйстве, доля услуг которого в структуре потребительских расходов составляет 7,2% [1, с. 119]. В 2018 г. наблюдался высокий прирост регулируемых цен на 8,9%, при базовой инфляции 4%, связан с ростом цен на услуги жилищно-коммунального хозяйства. Вклад в инфляцию регулируемых цен жилищно-коммунального хозяйства составляет 0,8% при низком уровне качества [5].

В Беларуси осуществляется независимая проверка качества жилищно-коммунальных услуг в основном за счет административного ресурса. Это комиссии, создаваемые местными исполнительными и распорядительными органами, государственная жилищная инспекция, создан портал коммунальной грамотности, однако не уделяется должного внимания и поддержки инициатив населения в форме общественного контроля качества. Критерии качества услуг жилищно-коммунального хозяйства носят весьма общий характер: регулярное техническое обслуживание, водоотведение; бесперебойное водо- и электроснабжение; централизованное отопление и газоснабжение.

Присутствует низкая оценка белорусскими потребителями уровня качества коммунальных услуг: каждый третий потребитель недоволен предоставляемыми услугами и их ценами. Целесообразно в этой связи сформировать общественные организации, опыт развития которых накоплен в России, где созданы специальные общественные региональные институты: группы общественного надзора, наблюдательные комиссии, советы многоквартирных домов. Они осуществляют мониторинг организаций жилищно-коммунального хозяйства по исполнению обязательств, включенных в договора с квартиросъемщиками; контролируют изменение тарифов, привлекая независимых экспертов; проводят общественную экспертизу качества капитального ремонта; рассматривают спорные вопросы и оказывают консультационные услуги, восполняя недостаточную информированность граждан; проводят семинары, круглые столы потребителей и администрации, формируют образовательные программы для населения. Выработка механизма контроля над целевым использованием средств населения, отчисляемых на капитальный ремонт, является перспективной сферой деятельности таких организаций.

Таким образом, выявленные социальные приоритеты и несовершенства функционирования естественных монополий и методов их неценового регулирования позволяют сделать вывод о необходимости вариативного подхода при выборе его инструментов. Они определяются, во-первых, моделью социально-экономического развития национальной экономики, во-вторых, уровнем доходов населения и мерой их дифференциации, в-третьих, степенью социальной активности и информированности субъектов хозяйствования. Вариативный подход обеспечит перераспределение монопольной ренты в сторону улучшения качества жизни.

Список использованной литературы

1. **Статистический** ежегодник Республики Беларусь, 2018 : стат. сб. – Минск, 2018. – 489 с.
2. **Социально-экономическое** положение Республики Беларусь в январе – сентябре 2018 г. – Минск, 2018. – 201 с.
3. **Белорусскую** энергетическую систему ждет масштабная реформа перед запуском общих энергорынков в ЕАЭС [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://minenergo.gov.by>. – Дата доступа : 09.02.2019.
4. **Радюкова, Я. Ю.** Естественная монополия в системе экономических отношений национального хозяйства / Я. Ю. Радюкова // Соц.-экон. явления и процессы. – 2013. – № 2. – С. 96–101.
5. **Ценовое** регулирование в Республике Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.belstat.gov.by/upload-belstat/upload-belstat-pdf/oficial_statistika/price_reg.pdf. – Дата доступа : 10.02.2019.

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ БАНКА

В статье рассматриваются основные банковские риски, субъекты управления рисками банка, методы снижения кредитного риска, а также приведены графики доходов и задолженности россиян перед банками, доли просроченной задолженности.

The article discusses the main banking risks, risk management subjects of the bank, methods of reducing credit risk, as well as graphs of income and debt of Russians to banks, and the share of overdue debt.

Ключевые слова: риск; коммерческий банк; управление рисками.

Key words: risk; commercial bank; risk management.

Банковская деятельность характеризуется повышенным риском. Решения, которые принимаются в процессе инвестирования, практически всегда сопровождаются рисками. В связи с этим необходимо развивать механизм принятия решений, который позволит управлять различными факторами риска.

Под банковским риском принято понимать угрозу потери банком части ресурсов, недополучения доходов или произведения дополнительных расходов в результате осуществления финансовых операций.

Управление рисками играет важную роль в деятельности коммерческого банка и придает важное значение эффективному функционированию системы риск-менеджмента. Политика коммерческого банка по управлению рисками нацелена на контроль, анализ, координацию, в этом случае необходимо проведение оценки величины риска и установление соответствия приемлемым лимитам. Деятельность по управлению рисками в коммерческих банках необходимо постоянно пересматривать и корректировать [1].

Оценка деятельности коммерческого банка – достаточно сложная задача. Это обусловлено большим количеством факторов, характеризующих банковскую деятельность, а также сложностью социально-экономических процессов. Западные методы анализа финансовой деятельности банков не могут быть применены к российским условиям. Возникает необходимость создания инновационной системы, позволяющей руководству выявлять, оценивать, соизмерять и снижать банковские риски.

В целях повышения эффективности и устойчивости собственной коммерческой деятельности банк на регулярной основе осуществляет оценку, прогноз и управление основными банковскими рисками: кредитным, рыночным, операционным, репутационным рисками, риском ликвидности и прочими балансовыми рисками, стратегическим и правовым рисками. Нормативное регулирование и рекомендации Банка России, использование лучших банковских практик, общепризнанные международные стандарты лежат в основе планирования деятельности и совершенствования риск-менеджмента в коммерческом банке.

Субъектами управления рисками Банка России являются следующие:

- Национальный финансовый совет;
- Председатель Банка России;
- Совет директоров Банка России и другие коллегиальные органы Банка России (в том числе комитеты, комиссии, советы);
- первые заместители, заместители Председателя Банка России, главный аудитор Банка России;
- структурные подразделения Банка России – владельцы рисков;
- подразделения Банка России, уполномоченные на выполнение отдельных функций по управлению рисками Банка России;
- служба главного аудитора Банка России [2].

Можно выделить следующие основные виды банковских рисков:

- Риск ликвидности. Стоимость активов, а также пассивов банковских учреждений должна соответствовать текущему рыночному показателю. Если этого не происходит, то кредитно-

финансовая организация может испытывать серьезные затруднения с погашением своих обязательств.

- Риск изменения кредитных ставок. Непредвиденные перемены в данном сегменте способны серьезно повлиять на структуру активов и пассивов банковского учреждения.

- Кредитный риск. Данное направление требует постоянного баланса между качеством выдаваемых ссуд и фактором ликвидности.

- Достаточность капитала. Необходимо, чтобы банк был способен свободно поглощать убытки и обладать достаточными финансовыми возможностями в период негативных ситуаций.

- Нефинансовые риски – риски, при которых мерой ущерба или выгоды служит не только прямое влияние на прибыль (издержки) и стоимость акций, но и воздействие на репутацию кредитной организации.

- Операционный риск. Риск убытка в результате неадекватных или ошибочных внутренних процессов, действий сотрудников и систем или внешних событий. Это определение включает юридический риск, но исключает стратегический и репутационный риски [3].

По степени банковские риски могут быть полными, умеренными и низкими.

Основные операции банка подвержены как прошлому, так и текущему риску, а отдельные из них – будущему. Текущему риску подвержены операции по выдаче гарантий, акцептам переведенных векселей, документарные аккредитивные операции, продажа активов с правом регресса, но сама возможность оплаты гарантии через определенное время, оплата векселей, оплата аккредитива за счет банковского кредита подвергают эти операции будущему риску.

Аналитики рейтингового агентства «Эксперт РА» предупредили о рисках нового кризиса плохих долгов. С падением маржинальности корпоративного бизнеса банки принялись кредитовать население, несмотря на стагнацию его доходов. По прогнозам агентства, в ближайшие два года это приведет к росту уровня проблемной задолженности. С начала 2015 г. она находится на минимуме.

В 2019 г. банкам придется переоценивать свои риски, так как в условиях кризиса розничного кредитования взять заем станет сложнее.

Стагнация корпоративного кредитования, снижение маржи в этом секторе вынудили банки наращивать кредиты в более доходной рознице. По данным исследования, которое провели аналитики рейтингового агентства «Эксперт РА», с июля 2017 г. по июль 2018 г. объем задолженности физических лиц перед банками вырос на 19%.

С августа 2017 г. по август 2018 г. долги россиян перед банками увеличились на 19,7% (до 13,56 трлн р.). Это самый быстрый рост с 2014 г. Реальные доходы граждан перестали падать только в начале 2018 г., их рост едва заметен – (+2,6%) в годовом выражении по итогам января – июля 2018 г. [4].

Реальные доходы и задолженность россиян перед банками в процентах к аналогичному месяцу предыдущего года представлены на рисунке 1.



Рисунок 1 – Доходы и задолженность россиян перед банками

Примечание – Источник [4].

Надеясь на быстрое восстановление доходов не приходится, наоборот, население станет еще менее платежеспособно в результате повышения налога на добавленную стоимость, роста цен на топливо и ослабления рубля. Это приведет к росту дефолтности в розничном сегменте в 2019–2020 гг. [4].

Доля просроченной задолженности в процентах от общей задолженности физических лиц представлена на рисунке 2.

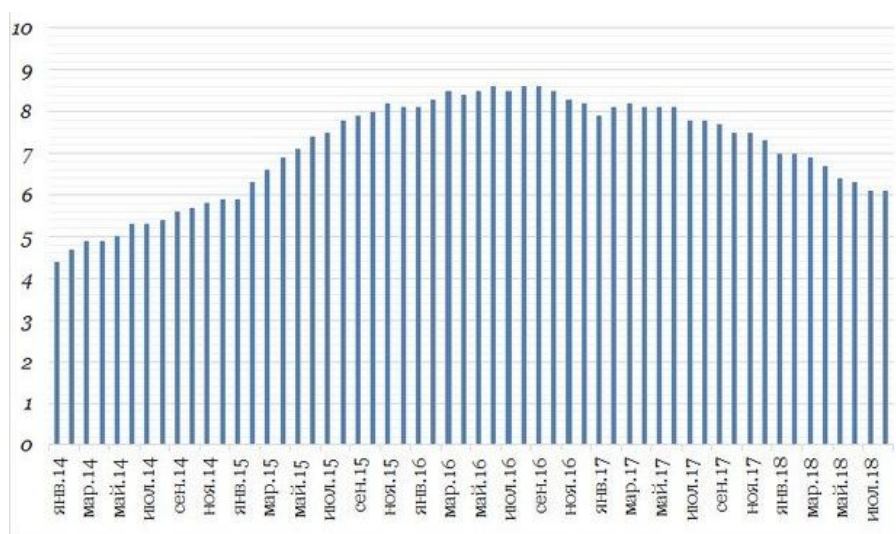


Рисунок 2 – Доля просроченной задолженности в процентах от общей задолженности физических лиц

Примечание – Источник [4].

Доля просроченного долга в рознице снижалась примерно с осени 2016 г.; сейчас она относительно невелика – более 6% от общей задолженности физических лиц перед банками. Пик проблем приходился на июнь – сентябрь 2016 г., когда уровень просрочки превышал 8,5% [4].

Кредитным организациям приходится регулярно разрабатывать методы снижения видов рисков, среди которых особое место занимает кредитный риск.

В целях снижения кредитного риска в коммерческом банке используются следующие методы:

- комплексный анализ возможностей заемщика в части исполнения принимаемых обязательств;
- применение системы стоп-факторов, максимально отсекающей потенциально дефолтных заемщиков на первом этапе анализа;
- получение залога поручительством физических и юридических лиц;
- ограничение концентрации кредитного портфеля по отраслевому признаку, ограничение кредитования проблемных отраслей, сегментов отраслей экономики;
- предоставление стандартных продуктов (ссуды с однородными условиями предоставления);
- ограничение концентрации кредитного риска на одного заемщика (группу связанных заемщиков);
- применение скоринговой системы для принятия решения о выдаче кредита;
- проведение стресс-тестирования кредитного риска;
- мониторинг со стороны Управления кредитных рисков по ссудам [3].

В рамках потребительского кредитования в 2018 г. внедрены дополнительные сервисы по противодействию мошенничеству, внедрены дополнительные мероприятия по снижению риска, пересмотрен в сторону ужесточения подход к определению кредитной нагрузки, повышены минимальные требования для кредитования заемщиков.

В 2018 г. был повышен контроль за своевременностью погашения задолженности клиентами перед банком. Улучшена система мотивации сотрудников, отвечающих за сбор проблемной задолженности, пересмотрены подходы и инструменты для сбора проблемной задолженности, в том числе разработаны процедуры коммуникаций с клиентом.

Таким образом, исключение риска в банковской деятельности не представляется возможным. Для получения максимального экономического эффекта любая организация, в том числе коммерческий банк, должна организовать работу по управлению рисками, процесс, связанный с выявлением, анализом рисков и принятием решений по оптимизации последствий наступления рисков событий. Риск необходимо определить, измерить, оценить. В случае неверной оценки риска и несвоевременного предотвращения его негативного воздействия для банка могут наступить непредотвратимые последствия.

Список использованной литературы

1. **Калинин, Н. В.** Деньги. Кредит. Банки : учеб. / Н. В. Калинин, Л. В. Матраева, В. Н. Денисов. – М. : Дашков и К^о, 2016. – 301 с.
2. **Официальный сайт** Центрального банка Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.cbr.ru/today/risk>. – Дата доступа : 11.02.2019.
3. **Магзумова, Н. В.** Управление рисками в коммерческих банках / Н. В. Магзумова, В. Д. Федотов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://cyberleninka.ru/article/n/upravlenie-riskami-v-kommercheskih-bankah-1>. – Дата доступа : 11.02.2019.
4. **Официальный сайт** рейтингового агентства «Эксперт РА» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://raexpert.ru/ratings>. – Дата доступа : 11.02.2019.

УДК 338.465(476.2)

Т. В. Емельянова (emeltv@mail.ru),

канд. экон. наук, доцент

Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации

М. Ю. Прус (sovetskoe@telecom.by),

магистр экономики и управления, директор

КЖРЭУП «Советское»

г. Гомель, Республика Беларусь

ПРОБЛЕМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА г. ГОМЕЛЯ

В статье рассматриваются проблемы жилищно-коммунального хозяйства Республики Беларусь, направления совершенствования и развития жилищно-коммунального хозяйства г. Гомеля, повышения удовлетворенности потребителей.

This article describes questions of housing and communal services of Republic of Belarus, ways to enhance and improve housing and communal services of city of Gomel and ways to increase customers satisfaction level.

Ключевые слова: жилищно-коммунальное хозяйство; жилищно-коммунальные услуги; социально-экономическая эффективность; удовлетворенность потребителей.

Key words: housing and communal services; households; social and commercial effectiveness; customers satisfaction level.

Жилищно-коммунальное хозяйство (ЖКХ) можно рассматривать как элемент социальной инфраструктуры и многофункциональную систему национальной экономики. ЖКХ как элемент социальной инфраструктуры определяет условия жизни и участвует в формировании качества жизни населения; как многофункциональная, комплексная, динамически развивающаяся система национальной экономики, обеспечивает воспроизводство и содержание жилищного фонда, а также производство и доведение непосредственно до потребителей коммунальных услуг; направлена на обеспечение населения и организаций необходимыми ресурсами; находится в непрерывном взаимодействии с другими системами (органы власти и самоуправления, смежные экономические комплексы, потребители жилищно-коммунальных услуг (ЖКУ).

ЖКХ как сложная целостная социально-экономическая система основано на взаимодействии нескольких участников: собственника или нанимателя жилья; организации ЖКХ; поставщиков ресурсов; органов власти и местного самоуправления. Оно характеризуется общесистемными (целостность, иерархичность, интегративность) и специфическими (многоотрасле-

вой характер, преимущественно местный характер обслуживания, тесная связь с промышленностью, взаимосвязь обслуживающих отраслей и предприятий) свойствами.

К основным проблемам ЖКХ в Республике Беларусь относятся следующие: высокий износ основных средств ЖКХ, участвующих в производственном процессе (около 40,4%); невысокая эффективность систем теплоснабжения и наличие потерь тепловой энергии при ее транспортировке в размере 12%, воды – 17,8%; износ очистных сооружений водоснабжения и водоотведения; недостаточные объемы ремонта жилищного фонда, лифтового оборудования, систем водоснабжения и водоотведения; высокое энергопотребление эксплуатируемых жилых домов; эксплуатация организациями ЖКХ непрофильных объектов и выполнение ими несвойственных функций; низкая технологическая дисциплина, неритмичность финансирования; низкий уровень мотивации и престижности работы в ЖКХ, нехватка квалифицированных управленческих кадров; небольшая инвестиционная привлекательность ЖКХ.

В Гомельской области функционирует государственное объединение «Жилищно-коммунальное хозяйство Гомельской области», в подчинении которого находится коммунальное производственное унитарное предприятие (КПУП) «Гомельское городское жилищно-коммунальное хозяйство». Это многоотраслевая организация, функциональное назначение которой состоит в создании надлежащих условий для жизнедеятельности населения, предоставлении всего комплекса ЖКУ.

В структуру ЖКХ г. Гомеля входят пять коммунальных жилищных ремонтно-эксплуатационных унитарных предприятий (КЖРЭУП) (КЖРЭУП «Центральное», КЖРЭУП «Советское», КЖРЭУП «Железнодорожное», КЖРЭУП «Новобелицкое», КЖРЭУП «Сельмашевское»), государственное предприятие «ГорСАП», коммунальное унитарное предприятие (КУП) «Спецкоммунтранс», КУП «Гомельский городской дорожный строительно-ремонтный трест», КПУП «Гомельводоканал», КУП «Горэлектротранспорт», КУП «Расчетно-справочный центр г. Гомеля», открытое акционерное общество (ОАО) «Отель», коммунальное сельскохозяйственное унитарное предприятие (КСУП) «Городской центр оздоровления», дочернее коммунальное производственное унитарное предприятие (ДКПУП) «Гомельгорсвет», дочернее коммунальное сельскохозяйственное унитарное предприятие (ДКСУП) «Красная гвоздика», ОАО «Гомельремстрой», ОАО «Гомельский специализированный комбинат».

В 2017 г. в Республике Беларусь 90,8% домашних хозяйств в городах находились в квартирах или домах, оборудованных центральным отоплением, 89,6% – водопроводом, 89,1% – канализацией, 84,4% – горячим водоснабжением, 84,9% – ванной или душем, 82,6% – газом, 15,5% – напольными электрическими плитами [1, с. 127].

В г. Гомеле жилищный фонд на начало 2018 г. составлял 10 759,9 тыс. м² общей площади. По городскому жилищному фонду Гомельской области на начало 2018 г. 88% общей площади было оборудовано центральным отоплением, 88% – водопроводом, 86,4% – канализацией, 81,1% – горячим водоснабжением, 81% – ванной (душем), 92,7% – газом, 5,2% – напольными электрическими плитами.

В ветхом и аварийном состоянии на начало 2018 г. в Гомельской области находилось 52,1 тыс. м² жилищного фонда (44,5 тыс. м² – в ветхом состоянии, 7,6 тыс. м² – в аварийном состоянии), или 0,14% общего жилищного фонда по Гомельской области, в то время как в среднем по Республике Беларусь этот показатель составляет 0,09% от всего жилищного фонда [1, с. 126].

На начало 2018 г. на обслуживании КЖРЭУП «Советское» находилось 580 многоквартирных жилых домов, из них 10 общежитий. В них проживало 105 917 квартиросъемщиков, выделено 49 152 лицевых счетов. Эксплуатируемая общая площадь жилых помещений на 1 января 2018 г. составляла 2 345,835 тыс. м².

В 2017 г. на капитальный ремонт многоквартирных жилых домов по КЖРЭУП «Советское» было использовано 6 646,2 тыс. р., из которых 58,6% приходится на средства городского бюджета, 41,4% – средства целевых отчислений граждан.

На капитальный ремонт кровель использовано 33,7% средств, 25% – на капитальный ремонт с реновацией жилых домов, 15,2% – на замену (модернизацию) пассажирских лифтов и систем диспетчеризации жилых домов, 13% – на утепление наружных и торцевых стен.

В 2018 г. общая сумма финансирования капитального ремонта по КЖРЭУП «Советское» предусматривалась в размере 6 260,3 тыс. р., в том числе 54,7% – за счет бюджетных средств. Из общей суммы средств 42,6% предназначалось для капитального ремонта отдельных конструктивных элементов зданий.

В Республике Беларусь существует два перечня ЖКУ, по которым потребитель может направить претензию в обслуживающую организацию – основные и дополнительные. Потребитель не вправе отказаться от оказания основных ЖКУ, к которым относятся техническое обслуживание жилого дома, текущий ремонт, капитальный ремонт, санитарное содержание вспомогательных помещений жилого дома, холодное и горячее водоснабжение, водоотведение (канализация), газоснабжение, электроснабжение, теплоснабжение, техническое обслуживание лифта и обращение с твердыми коммунальными отходами (ТКО).

В перечень дополнительных ЖКУ, оказание которых может осуществляться только с согласия потребителя, входят работа вахтеров, аренда и замена напольных грязезащитных ковровых покрытий, установка и обслуживание домофона, видеонаблюдение, обустройство придомовой территории элементами озеленения, благоустройство и дальнейшее содержание.

В Республике Беларусь утверждена Концепция совершенствования и развития ЖКХ до 2025 г., утверждены целевые индикаторы отрасли, которые сгруппированы по четырем разделам: устойчивое развитие ЖКХ, обращение с ТКО, водоснабжение (водоотведение, канализация), теплоснабжение, эксплуатация жилищного фонда [2].

Основные целевые индикаторы в ЖКХ на 2020 г. следующие: снижение затрат на 5%, снижение износа основных средств, участвующих в производственном процессе, за счет обновления до уровня не выше 39%; повышение уровня использования ТКО до 25%; обеспечение потерь и неучтенного расхода воды – не более 12%, потерь тепловой энергии – не более 9%; отсутствие лифтов, эксплуатируемых свыше нормативных сроков, в общем объеме лифтов в жилых домах [2].

При рассмотрении вопросов инновационного развития ЖКХ, его реформирования чаще рассматривают технические инновации по переработке мусора, очистным сооружениям, энергосберегающим технологиям и т. д. Однако в системе ЖКХ функционирует специфическая система социальных отношений, которая регулируется не только нормативно-правовыми актами, социальными стандартами, нормами, но и уровнем доверия, различными интересами и психологией участников этого взаимодействия.

Социально-экономическую эффективность ЖКХ целесообразно оценивать по двум критериям: выполнению целевых индикаторов Концепции совершенствования и развития ЖКХ до 2025 г., степени удовлетворенности потребителей ЖКУ.

По данным выборочных обследований домашних хозяйств в Республике Беларусь по уровню жизни на начало 2018 г. 46,6% домашних хозяйств полностью удовлетворены жилищными условиями, 31,1% – скорее удовлетворены, 8,7% – удовлетворены и неудовлетворены, 10,1% – скорее не удовлетворены, 3,5% – совершенно не удовлетворены. В Гомельской области удельный вес домашних хозяйств, которые скорее не удовлетворены, составляет 10,7%, совершенно не удовлетворены – 3,8%, т. е. несколько выше, чем в среднем по Республике Беларусь [3].

Распределение домашних хозяйств по причинам неудовлетворенности показало, что при среднем показателе по Республике Беларусь 24,6% в Гомельской области 34,3% причин неудовлетворенности относится к отсутствию коммунальных удобств, 4,7% – к ветхости и аварийности жилья при среднем показателе по стране 3,3%.

Индикатором доступности ЖКУ являются своевременность и полнота их оплаты потребителями, что, в свою очередь, тесно связано со стоимостью услуг. Ключевыми принципами тарифной политики на ЖКУ в Республике Беларусь являются следующие: стимулирование рационального и экономного потребления услуг (установление лимитов потребления отдельных видов услуг, расчет платежей за ЖКУ с учетом норм их оказания, применение повышенных тарифов за сверхнормативное потребление услуг, внедрение дифференцированных по временным периодам тарифов на электроэнергию); гибкость ценообразования в зависимости от качества услуг (этажность дома, наличие или отсутствие лифтов, наличие инженерных систем, возможность приостановки некоторых видов услуг); изменение тарифов в совокупности с ростом доходов населения (установление субсидируемых государством тарифов до начала года, определение параметров возмещения затрат на оказание услуг, расчет допустимого роста платежей на ЖКУ для населения); дифференциация тарифов на ЖКУ (оборудование жилого дома электроплитой, наличие или отсутствие газового отопительного прибора, наличие или отсутствие индивидуальных приборов учета расхода ресурсов, применение различных тарифов для частного и многоквартирного жилого фонда).

В 2017 г. 5,9% населения Республики Беларусь имели среднедушевые располагаемые ресурсы ниже бюджета прожиточного минимума, т. е. относились к малообеспеченному населению, еще 15,3% – на уровне 100–140% бюджета прожиточного минимума; 33,5% населения

Республики Беларусь имели уровень среднедушевых располагаемых ресурсов до 300 р. в месяц. Рост цен на ЖКУ опережает рост денежных доходов населения. В потребительских расходах домашних хозяйств удельный вес расходов на ЖКУ возрос с 4,1% в 2012 г. до 7,2% в 2017 г. В потребительских расходах малообеспеченных домашних хозяйств удельный вес расходов на ЖКУ составляет около 12% [4].

Для возмещения затрат на ЖКУ, недопущения снижения уровня их окупаемости ежеквартально осуществляется индексация тарифов на ЖКУ для населения. Государственная поддержка населения при оплате ЖКУ осуществляется посредством предоставления безналичных жилищных субсидий. На наличие льгот и выплат по оплате жилья и коммунальных услуг указали 3,4% домашних хозяйств (по данным выборочных исследований), 3,5% – по Гомельской области. При этом средняя стоимость льгот и выплат по оплате жилья и коммунальных услуг невысокая, составила всего 24,4 р. в год, по Гомельской области – 22,3 р. в год.

Цены на ЖКУ ежегодно регламентируются Указами Президента Республики Беларусь, устанавливается максимальная стоимость ЖКУ на каждый год. Например, в 2018–2019 гг. таких услуг было 14 видов. При этом население оплачивало в 2018 г. около 76% стоимости ЖКУ, в том числе около 45% стоимости теплоснабжения в межотопительный период, около 88% энергоснабжения, около 51% газоснабжения. Тарифы на водоснабжение и канализацию, по которым уже достигнута 100%-ная оплата, увеличились за 2018 г. на 3,5%.

В 2019 г. тарифы на электроэнергию и газ повышены соответственно на 21,8 и 25,6%. Планируется возмещение за счет тарифов 100%-ной стоимости электроэнергии и газа. В 2019 г. в среднем население будет возмещать около 80% стоимости ЖКУ.

КЖРЭУП «Советское» получает средства в порядке целевого финансирования из бюджета на финансирование капитального ремонта жилищного фонда, формирование фонда заработной платы, компенсацию недополученных доходов в результате оказания услуг отдельным категориям граждан по льготным тарифам (дотации на покрытие убытков).

В 2017 г. на капитальный ремонт многоквартирных жилых домов по КЖРЭУП «Советское» было использовано 6 646, 2 тыс. р. На средства городского бюджета приходится 58,6%, а 41,4% – на средства целевых отчислений граждан. Треть средств на капитальный ремонт использовано на ремонт кровель (33,7%), 25% – на капитальный ремонт с реновацией жилых домов, 15,2% – на замену или модернизацию пассажирских лифтов и систем диспетчеризации жилых домов, 13% – на утепление наружных и торцевых стен.

Расходы по жилищному фонду КЖРЭУП «Советское» за 2017 г. составили 8 077 тыс. р. и увеличились на 4,8%. Расходы по жилищному хозяйству уменьшились на 10,4%. В общей сумме расходов по жилищному фонду снизился удельный вес расходов по жилищному хозяйству с 61,6% в 2016 г. до 52,7% в 2017 г. Наиболее существенные изменения в структуре расходов по жилищному хозяйству связаны с уменьшением доли накладных расходов с 21,7% в 2016 г. до 15,6% в 2017 г.

По КЖРЭУП «Советское» фактическая себестоимость технического обслуживания 1 м² общей площади жилых помещений в 2016 г. составляла 0,1140 р. за 1 м². В 2017 г. она снизилась и составила 0,0961 р. за 1 м² при доведенной планово-расчетной цене 0,1155 р. за 1 м². Выполнено задание по снижению затрат на оказание ЖКУ населению в сопоставимых условиях к соответствующему периоду прошлого года: при задании не менее –5,0% фактическое выполнение составило –10,0%; выполнен показатель по экономии ресурсов, при задании –2,0% фактическое выполнение составило –2,99%.

Современные компьютерные технологии предоставляют возможности независимой системы оценки качества предоставления ЖКУ через электронные сервисы. Осуществляется компьютерный мониторинг населения на сайте государственного объединения «Жилищно-коммунальное хозяйство Гомельской области» (<http://ugkh.gomel.by/opros>) по оценке качества услуг ЖКХ области.

На сайте КЖРЭУП «Советское» представлен обширный перечень информации для потребителей ЖКУ. Проведено существенное обновление содержания и информативности контента сайта КЖРЭУП «Советское». В качестве информации для потребителей выделено 14 обновленных или новых рубрик, в том числе по капитальному и текущему ремонту, тарифам ЖКХ, санитарному, техническому обслуживанию и т. д. Размещена форма для электронного обращения отдельно для физических и юридических лиц, выделена для отражения обратной связи с потребителями рубрика «Нас благодарят». Работа по обновлению контента должна продолжаться и носить систематический характер, своевременно доводиться информация об обновлении тарифов, изменении нормативной базы.

Целесообразно проводить анкетирование потребителей по оценке качества ЖКУ, предоставляемых КЖРЭУП «Советское», по более широкому кругу вопросов, с выставлением оценки в баллах: капитальный ремонт жилья; текущий ремонт жилья; ремонт крыши; ремонт подъездов; установка приборов учета; вывоз мусора; уборка подъездов; обслуживание прилегающих территорий; организация парковки у дома.

Для совершенствования и развития ЖКХ г. Гомеля необходима реализация следующего комплекса мероприятий:

- создание служб заказчиков в целях защиты интересов потребителей ЖКУ;
- использование дифференциации тарифов за санитарное содержание жилого дома за счет реализации трех тарифных планов исходя из предпочтений жильцов по наполняемости услугами, периодичности их оказания и с учетом этажности дома;
- проведение разъяснительной работы с населением по установке или расконсервации индивидуальных приборов учета тепловой энергии;
- проведение дальнейших мер по развитию системы раздельного сбора ТКО с обновлением и унификацией контейнеров и мусоровозов;
- проведение информационно-разъяснительной работы с населением по вопросам обращения с ТКО; приведение до 2020 г. в надлежащее техническое состояние лифтового хозяйства в жилых домах;
- дальнейшая автоматизация бизнес-процессов ЖКХ, более широкое внедрение технологий сети «Интернет»;
- дальнейшая оптимизация численности работающих;
- сокращение накладных и непроизводительных расходов при предоставлении ЖКУ;
- совершенствование форм и методов работы с населением;
- применение неценовых способов регулирования и привлечения инвестиций в ЖКХ.

Важным является применение новых механизмов финансирования модернизации объектов ЖКХ (лизинг, государственно-частное партнерство), а также привлечение дополнительных источников финансирования.

В КЖРЭУП «Советское» планируется расширить перечень работ по текущему ремонту жилых домов, выполняемых за счет средств собственников жилых помещений. Постепенно будет осуществляться переход к полному финансированию этих работ собственниками. Ставится задача ежегодно осуществлять объемы капитального ремонта до 3% от эксплуатируемой площади жилищного фонда.

Список использованной литературы

1. **Республика Беларусь** : стат. ежегодник [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.belstat.gov.by/upload/iblock/0be/0becfeb4ff8551d54808f25ebc33ca51.pdf>. – Дата доступа : 12.02.2019.
2. **Концепция** совершенствования и развития жилищно-коммунального хозяйства до 2025 г. : утв. постановлением Совета Министров Респ. Беларусь от 29 дек. 2017 г. № 1037 // КонсультантПлюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2019.
3. **Удовлетворенность** домашних хозяйств жилищными условиями [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/solialnaya-sfera/uroven-zhizni-naseleniya/dokhody-i-potreblenie-domashnikh-khozyaystv/godovye-dannye/udovletvorennost-domashnikh-khozyaystv-zhilishchnymi-usloviyami/>. – Дата доступа : 12.02.2019.
4. **Потребительские** расходы домашних хозяйств [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/solialnaya-sfera/uroven-zhizni-naseleniya/osnovnye-pokazateli-za-period-s-_po_gody_4/potrebitelskie-rashody-domashnih-hozyaistv/. – Дата доступа : 12.02.2019.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДОВ МОДЕРНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Наряду с методами, которые используются для повышения эффективности менеджмента в целом, особое место занимают способы, направленные на модернизацию системы управления персоналом. Наибольший эффект достигается при комплексном подходе к использованию имеющихся методов. Решение о выборе способов повышения эффективности менеджмента организация принимает самостоятельно в зависимости от специфики деятельности и особенностей уже сложившейся системы управления.

Along with the methods that are used to improve the effectiveness of management in general, a special place is occupied by methods aimed at modernizing the personnel management system. The greatest effect is achieved with an integrated approach to the use of existing methods. The organization decides on the choice of ways to improve the efficiency of management, depending on the specifics of the activities and features of the already established management system.

Ключевые слова: менеджмент; эффективность; система управления персоналом; методы управления; служба управления персоналом; цели управления персоналом.

Key words: management; efficiency; personnel management system; management methods; personnel management service; personnel management goals.

Динамизм внешней среды, в котором функционируют современные организации, требует разработки и реализации управленческого инструментария, адекватного целям компании, ее задачам и ресурсным возможностям. Изменения происходят постоянно и порождают проблемы, требующие решения, которые в свою очередь вызывают новые изменения. Цель менеджмента заключается в решении насущных проблем и подготовке к решению проблем, которые возникнут завтра [1].

Существует ряд способов повышения эффективности менеджмента, каждый из которых направлен на самого руководителя или на какой-либо элемент управленческой деятельности. Это может быть совершенствование организационной структуры, максимальное ее упрощение и децентрализация большинства функций, также разработка информационной системы организации и т. п. Особое место в повышении эффективности менеджмента занимают способы, направленные на модернизацию системы управления персоналом. Например, система постоянного повышения квалификации работников, развитие инициативы, система подбора, обучения и оценки персонала, формирование благоприятного социально-психологического климата и создание корпоративной культуры, признаваемой и одобряемой сотрудниками.

Каждая организация самостоятельно решает вопрос о выборе способов повышения эффективности менеджмента в зависимости от специфики деятельности и особенностей уже сложившейся системы управления. Однако важно понимать, что эффективность будет достигнута в том случае, если использовать разные методы в комплексе, ориентируясь на стратегию развития организации.

В современном мире широкое распространение получают цифровые технологии, это нельзя не учитывать при выборе способов повышения эффективности менеджмента. Любые изменения затрагивают не только технологию, но также людей и культуру. Способность вовремя измениться является одним из определяющих факторов не только успеха, развития, но и выживания компаний. Здесь огромная ответственность ложится на современную систему управления персоналом.

Система управления персоналом включает в себя субъект и объект управления. Субъект управления осуществляет целевое воздействие на объект управления – это аппарат управления, организующий труд исполнителей. Суть его деятельности – это определение действий, сроков, порядка и способа их выполнения, а также исполнителей этих действий. Посредством системы управления устанавливается контроль и оценка результатов действий исполнителей. Следовательно, объектом управления является множество исполнителей, которые обеспечивают достижение конкретных целей. Прибегая к помощи управляющего воздействия, субъект управления направляет и корректирует действия подчиненного ему объекта управления, и, посредством обратной связи, получает информацию о результатах труда исполнителей. Предпосылкой

управляющего воздействия являются, в первую очередь, налаженные отношения подчинения, распределенная власть, права и ответственность, установленные отношения управления, которые позволяют одним вырабатывать управленческие команды, а другим – эти команды выполнять.

К целям, которые преследует управление персоналом, относят следующие: оказание помощи в достижении общих целей организации; эффективное использование кадрового потенциала; обеспечение компании высококвалифицированными и заинтересованными сотрудниками и стремление к наиболее полному удовлетворению работников своей работой, к их наиболее полному самовыражению, что делает желанной работу в данной фирме [2, с. 45].

Система целей для управления персоналом, с одной стороны, должна отвечать на вопрос, каковы конкретные потребности работников, удовлетворение которых они вправе требовать от администрации, а с другой – какие цели по использованию персонала ставит перед собой администрация организации и какие условия она стремится для этого создать. В отечественной системе управления основным структурным подразделением по работе с персоналом является отдел кадров, занимающийся вопросами приема и увольнения работников, а также организацией их обучения, повышения квалификации и переподготовки. На крупных предприятиях создаются отделы подготовки кадров или отделы технического обучения.

Однако в реальной жизни отделы кадров не являются ни методическим, ни информационным, ни координирующим центром кадровой работы. Они структурно разобщены с отделами организации труда и заработной платы, охраны труда и техники безопасности, с юридическими отделами и другими линейными и функциональными подразделениями, которые также выполняют функции управления персоналом.

Служба управления персоналом призвана способствовать обеспечению условий конкурентоспособности и долгосрочного развития организации на основе регулирования отношений между организацией и работниками в рамках стратегии бизнеса. В свою очередь текущая кадровая работа – это оценка состояния и планирование потребности в кадрах, разработка штатных расписаний; оценка и отбор персонала, планирование ближайших кадровых перемещений, увольнений; повышение квалификации, переподготовка и т. д. [2].

Переход к новой парадигме управления формирует социальный заказ на качественно новый тип организации, принимающей за основу своего развития персонал, управление которым осуществляется на трех уровнях: оперативном, тактическом и стратегическом. Оперативный уровень предполагает деятельность, направленную на решение задач обеспечения и реализации процедур и операций в рамках отдельных кадровых процессов. Тактический уровень предусматривает управление отдельными элементами и процессами системы управления персоналом с учетом изменяющейся внешней среды и кадровой стратегии организации. Стратегический уровень рассматривается как фактор обеспечения условий конкурентоспособности и долгосрочного развития организации [3, с. 57]. Именно данный уровень предполагает разработку системы управления персоналом, соответствующей целям и задачам развития организации, инициирование изменений по ее совершенствованию, осуществление контроля ее функционирования.

Приоритет сегодня отдается гибким, адаптивным организационным структурам. В этих условиях работник рассматривается в качестве ключевого элемента как организационного, так и экономического механизма организации, персонифицируется через свою должность, в результате чего происходит трансформация от управления кадрами к управлению человеческими ресурсами, которая требует определенных изменений в деятельности традиционных кадровых служб.

Эти изменения, в первую очередь, коснутся перехода от подбора и расстановки кадров к участию в формировании стратегии бизнеса и организационных изменений, а также ориентации на развитие человеческих ресурсов в тесной связи с целями организации. Произойдет профессионализация сферы управления персоналом и сокращение технических исполнителей, функции которых будут автоматизированы. Наряду с выполнением устоявшихся функций принципиальным становится оказание помощи линейному руководству. Большое место в работе служб управления персоналом отводится участию в формировании и реализации политики социального партнерства.

Для совершенствования системы управления персоналом используется ряд методов. Это системный анализ, который состоит в ориентировании сотрудников как на реализацию в целом рассматриваемого проекта, так и его составляющих задач, к которым относят цели, функции, организационную структуру, кадры, технические средства управления, информацию, методы

управления персоналом, управленческие решения. Метод декомпозиции содействует разделению сложных задач на более простые. Например, система управления персоналом может быть разделена на подсистемы, подсистемы подразделяются на функции, функции делятся на процедуры, процедуры делятся на операции.

Построение рациональной системы управления персоналом организации невозможно без анализа целей, расположения их иерархически, установления ответственности каждого из сотрудников за конечные результаты работы, определения их места в системах производства и менеджмента, устранения дублирования в работе персонала, для этого используют метод структуризации целей.

Широко используется метод, основанный на применении системы нормативов, касающихся управления персоналом, численности персонала, типа организационной структуры аппарата управления организации в целом, системы управления персоналом, кооперации и разделения труда специалистов и руководителей в области управления организацией.

Используется корреляционный и регрессионный анализ, устанавливающий зависимость связи между численностью работников и факторами, которые воздействуют на нее.

Наибольший эффект и качество системы управления персоналом достигаются в том случае, когда применяется система методов в комплексе. Применение системы методов позволяет взглянуть на объект совершенствования со всех сторон, что помогает избежать просчетов.

Наиболее популярным и эффективным является метод функционально-стоимостного анализа, позволяющий осуществить выбор такого варианта построения системы управления персоналом, который будет наименее затратным и эффективным с позиции достижения конечных результатов в работе организации. Этот метод является универсальным, так как позволяет при его проведении применять систему методов.

В настоящее время наибольшие усилия кадровых подразделений (по затраченному времени) направлены на совершенствование трудовых отношений, подбор кандидатов на вакантные должности, разработку и реализацию учебных программ и программ социального развития, а также организацию заработной платы. При этом далеко не во всех случаях они могут самостоятельно принимать соответствующие решения, а делят эту обязанность, прежде всего, с линейными руководителями и с другими службами. У специалистов по управлению персоналом и руководителей есть общая задача, а значит, они – партнеры, конфликтов быть не должно. Сотрудничество функциональных руководителей и служб управления персоналом является важным фактором успеха.

В разных организациях HR-специалисты выполняют разные функции. Где-то это просто «кадровики», тогда и функции их заключаются в документальном сопровождении бизнеса. Где-то HR-специалисты играют активную роль в процессе управления организацией, вовлечены в процессы организации, участвуют в принятии управленческих решений. Руководитель службы управления персоналом, занимающийся только вопросами, связанными с текущими процессами, скорее всего не сможет увидеть необходимость перемен в работе с персоналом. Сегодня все больше преобладают не учетные, а содержательные аналитические и организационные аспекты деятельности. В последние годы во внутриорганизационном управлении выделился ряд новых профессий и специальностей. Возрос профессиональный уровень специалистов кадровых служб. В их состав входят психологи, специалисты по управлению, методам обучения и трудовым отношениям, рекрутеры, интервьюеры, методисты и инструкторы, консультанты по вопросам карьеры, специалисты по профориентации и организационному планированию, специалисты по тренингу, повышению квалификации и социальному развитию, подготовка которых в широких масштабах ведется в университетах [4].

Центральной проблемой процесса управления организацией является построение и совершенствование системы управления человеческими ресурсами организации. При всем многообразии подходов к решению этой проблемы невозможно определить универсальные методы и приемы построения, так как каждая организация имеет свои индивидуальные особенности. Управление персоналом является одной из наиболее важных задач современного менеджмента. Нет предела совершенствованию управления, проблема заключается в полноценном использовании доступных инструментов и их пригодности для решения проблем и развивающегося рынка. Новые методы управления человеческими ресурсами, ориентированные на быстрые технологические изменения и инновационность, превращаются в важные компоненты стратегии управления. Сами работники рассматриваются как ключевые ресурсы предприятия.

Список использованной литературы

1. Адизес, И. К. Управляя изменениями. Как эффективно управлять изменениями в обществе, бизнесе и личной жизни / И. К. Адизес. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2014.
2. Моргунов, Е. Б. Модели и методы управления персоналом / Е. Б. Моргунов. – М. : Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2001.
3. Костромина, Е. А. Актуальные вопросы управления человеческими ресурсами : сб. ст. / Е. А. Костромина. – М. : Директ-Медиа, 2014.
4. Шапиро, С. А. Анализ эффективности использования персонала в организации / С. А. Шапиро, Е. К. Самраилова, А. Б. Вешкурова. – М. : Директ-Медиа, 2015.

УДК 331.2:657.6

Е. В. Жданова (120695163@mail.ru),
магистрант

Е. Н. Лищук (120695163@mail.ru),
канд. экон. наук, доцент
Сибирский университет потребительской кооперации
г. Новосибирск, Российская Федерация

К ВОПРОСУ О СОВРЕМЕННЫХ ПОДХОДАХ К МЕТОДИКЕ АУДИТА СИСТЕМЫ ВОЗНАГРАЖДЕНИЙ ПЕРСОНАЛА

В статье нашли отражение современные подходы к развитию методике аудита системы вознаграждений персонала. Обоснована актуальность проведения аудита системы вознаграждений персонала. Авторы акцентировали внимание на подходах, ориентированных на уровни проведения аудита системы вознаграждений персонала. В рамках каждого подхода к аудиту системы вознаграждений персонала рекомендован для реализации примерный перечень аудиторских процедур.

The article considers modern approaches to the development of the methodology for auditing the personnel remuneration system. The paper substantiates the importance of the remuneration system audit, focuses on the approaches related to the level of the audit. Within each approach to the audit of the personnel remuneration system, the author provides a suggested list of audit procedures.

Ключевые слова: аудит системы вознаграждений персонала; подходы к аудиту; фонд заработной платы; труд; направления (этапы, уровни) аудита.

Key words: audit of personnel remuneration system; approaches to audit; payroll; labor; areas (stages, levels) of audit.

Необходимость построения эффективной системы вознаграждений персонала с целью мотивации сотрудников к трудовой деятельности с достойной отдачей и инициативностью служит потребностью в развитии теоретических и практических аспектов аудита системы вознаграждений персонала. В рыночных условиях одной из проблемных областей в деятельности организации является экономия средств на персонал и оптимизация кадрового состава. Аудит системы вознаграждений персонала необходим для принятия управленческих решений в целях совершенствования управления персоналом, а также создания работающей системы мотивов и стимулов.

Методическое обеспечение аудита системы вознаграждений персонала, представленное в научной литературе, недостаточно охватывает весь комплекс проблем, с которыми сталкивается организация в рыночных условиях. На практике применимы лишь некоторые аналитические процедуры, которые в полной мере не раскрывают состояние системы вознаграждений в организации. Получение достоверной и качественной информации возможно лишь при условии применения комплексного подхода к проведению аудита. Из всех аналитических процедур, встречающихся в источниках, наиболее подробно раскрыта методика анализа фонда оплаты труда, разработанная еще в советский период, и направленная на сбор и анализ статистических данных. Данные методики, с одной стороны, нацелены на выявление возможных путей экономии средств и усиления контроля расходования фонда оплаты труда, с другой – не позволяют оценить эффективность системы вознаграждений персонала, а также соблюдение положений законодательной базы и норм Трудового кодекса Российской Федерации.

Анализ специальной экономической литературы показал, что отсутствует единый понятийный аппарат, связанный с оплатой в трудовой деятельности. Наиболее распространенными вы-

ступают следующие термины: фонд заработной платы, компенсации, компенсационный пакет, экономические вознаграждения, вознаграждения.

Изучение научной литературы позволило выявить более емкое понятие термина «вознаграждение», сформулированное Т. А. Беркович и Т. О. Былковой. Вознаграждение – это все выплаты прямого и косвенного характера, а также моральные поощрения, эквивалентные трудовому вкладу работника и экономическому состоянию организации, обеспечивающие компенсацию затраченных усилий на выполнение должностных обязанностей и мотивирующие работников на дальнейшую эффективную и высокопроизводительную работу [1].

Разработка методики проведения аудита вознаграждений является важным аспектом на начальном этапе проведения аудита. В любой организации имеются свои специфические особенности, в рамки которых универсальная методика с малой вероятностью подойдет. Целевые установки и условия проведения аудита системы вознаграждений персонала с учетом уровней проведения представлены на нижеприведенном рисунке.



Примечание – Источник [1].

Различают три уровня проведения аудита системы вознаграждений персонала: стратегический, управленческий и тактический.

Аудит системы вознаграждений персонала, проводимый на стратегическом уровне, позволяет руководству организации выявить, насколько вложения в систему вознаграждений персонала пропорциональны планируемым результатам работы организации. Выявление проблемных зон в системе вознаграждений в организации, а также работоспособности данной системы возможно определить при проведении аудита на управленческом уровне. Проведение аудита системы вознаграждений персонала на тактическом уровне дает возможность определения корректности использования методологии начислений отдельных элементов заработной платы, соответствия системы вознаграждений персонала положениям законодательной базы и нормам Трудового кодекса Российской Федерации [2; 3].

При проведении аудита, ориентированного на стратегический уровень, рекомендуется использовать подход, предложенный Ю. Г. Одеговым и Т. В. Никоновой. Под вознаграждением авторы подразумевают прямые выплаты в денежной форме (базовый оклад, надбавки, доплаты, премии) и выплаты в форме социальных льгот (вознаграждение, не связанное с количеством и

качеством труда). Аудит системы вознаграждений, по мнению авторов, в таком случае проводится с целью экспертизы соблюдения интересов работников и кадровой политики организации в вопросах вознаграждений. В программу проведения аудита системы вознаграждений, предложенную Ю. Г. Одеговым и Т. В. Никоновой, рекомендовано включить следующие аудиторские процедуры:

- проверку соблюдения положений законодательной базы, норм Трудового кодекса Российской Федерации, а также локальных нормативных актов;
- сопоставление достигнутых результатов с поставленными задачами и произведенными затратами;
- анализ соответствия системы вознаграждений стратегии и планам развития организации;
- анализ структуры заработной платы (по отношению к рынку труда, с точки зрения внутренней справедливости, в отношении развития карьеры).

Сущность подхода к проведению аудита системы вознаграждений персонала, ориентированного на стратегический уровень, раскрыта В. С. Куликовым. Под понятием «вознаграждение» автор подразумевает совокупность различных выплат и льгот, находящихся во взаимосвязи, обусловленной направленностью на достижение целей организации и обеспечения трудового поведения работника. Целью такого подхода к аудиту является установление соответствия величины заработной платы работника конечным результатам трудовой деятельности, условиям труда в организации, должностным обязанностям сотрудника, стратегии развития организации, политике мотивации и стимулирования, принятой в организации. Программа аудита системы вознаграждений персонала, по мнению В. С. Куликова, должна включать следующие процедуры:

- определение соответствия системы вознаграждений персонала стратегии развития организации;
- аудит вознаграждения сотрудников и руководства организации, а также источников средств, направляемых на вознаграждение;
- определение оптимальной величины расходов на вознаграждение персонала (в том числе по видам выплат);
- выявление уровня достижения необходимых результатов посредством использования определенной системы вознаграждения при условии минимизации затрат.

Для проведения аудита на стратегическом уровне Т. А. Беркович использует термин «вознаграждение», который по своему содержанию близок к понятию «фонд заработной платы». Целью аудита системы вознаграждений в данном случае является экспертиза соблюдения интересов работников, реализации кадровой политики в вопросах оплаты труда, выявление и мобилизация резервов повышения стимулирующей отдачи средств, идущих на заработную плату. В ходе реализации аудиторских процедур, разработанных на основе данного подхода, необходимо предусмотреть следующее:

- анализ системы стимулирующих выплат;
- оценку обеспеченности кадровым потенциалом;
- проверку правильности начислений, связанных с оплатой труда, а также премиальных выплат;
- оценку оптимальности структуры вознаграждений персонала;
- оценку соответствия плановых и фактических показателей вознаграждения персонала;
- соответствие системы вознаграждений персонала требованиям законодательства.

Методика аудита системы вознаграждений персонала с учетом уровней управления представлена В. С. Половинко. Автор предпочитает употреблять термин «компенсационный пакет» вместо термина «вознаграждение». Компенсационный пакет – материальное вознаграждение в денежной и натуральной формах. Автор рекомендует проводить аудит в три этапа: анализ управления компенсациями, анализ общих издержек на компенсации, анализ отдельных элементов компенсации. В соответствии с представленными этапами выделены следующие наиболее важные аудиторские процедуры:

- проверка соответствия уровня подготовки персонала требованиям законодательства, наличия и полноты локальных нормативных актов, информационного обеспечения системы компенсаций и т. д.;

- сравнение издержек на компенсации в расчете на единицу продукции с аналогичными данными по предприятиям-конкурентам, сравнение динамики расходов по компенсационному пакету с динамикой объема производства, анализ факторов, под влиянием которых имело место изменение расходов на компенсации;

- анализ тарифных ставок и должностных окладов, премий, доплат и надбавок, социальных льгот и систем участия.

В случае, если в организации необходим аудит системы вознаграждений персонала на тактическом уровне, можно использовать подход, разработанный П. Э. Шлендером. Под термином «вознаграждение» автор понимает единовременные поощрительные выплаты по итогам работы за год (выслугу лет), премии, а также стоимость подарков (либо бесплатно выдаваемых акций). Целью данного аудита является оценка места и роли вознаграждений в общей системе оплаты труда предприятия (организации), возможность усиления их стимулирующей функции. В рамках проведения аудита посредством данного подхода предложено реализовать следующие аудиторские процедуры:

- проверку обоснованности начисления вознаграждений (по видам), проверку правильности начисления вознаграждений (по видам), корректности расчетов соответствующим локальным нормативным актам, принятым в организации;

- выявление наличия дискриминации при определении сотрудников, получающих вознаграждение, а также при установлении размеров выплат;

- экономическое обоснование элементов системы вознаграждений персонала;

- оценку системы внутреннего контроля и бухгалтерского учета.

Приведенный перечень показателей может варьироваться и включать дополнительные показатели, а методика – дополнительные аналитические процедуры в зависимости от целей проверки. Следует отметить, что при разработке методики аудита необходимо учитывать уровни его проведения.

Таким образом, приведенная в статье классификация подходов к аудиту системы вознаграждений персонала позволяет учитывать целевые установки уровней управления.

Список использованной литературы

1. **Беркович, Т. А.** Развитие методики аудита вознаграждений персонала / Т. А. Беркович, Т. О. Былкова [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://brj-bguer.ru/reader/article.aspx?id=9713>. – Дата доступа : 08.11.2018.

2. **Лищук, Е. Н.** Аудит системы вознаграждений персонала: аудиторские процедуры и их документирование / Е. Н. Лищук, Е. В. Жданова // Вестн. Сиб. ун-та потребит. кооп. – 2017. – № 3 (21). – С. 42–57.

3. **Лищук, Е. Н.** Анализ внутрифирменной политики оплаты труда как составляющая аудита системы внутреннего контроля организации / Е. Н. Лищук, Е. В. Жданова // Кооперация и предпринимательство: состояние, проблемы и перспективы : сб. науч. тр. междунар. конф. молодых ученых, аспирантов, студентов и учащихся. – Казань, 2017. – 401 с.

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ ФОРМИРОВАНИЯ СТОИМОСТИ

В статье предпринята попытка сформулировать проблемы теории и практики стоимости и цены товаров и услуг. В условиях перехода экономики в новое состояние усиливается актуальность новой теории стоимостных отношений, практики ценообразования и стимулирования эффективного использования трудового потенциала. Постоянно обостряются противоречия между требованиями производственной практики и состоянием экономической теории.

The article attempts to formulate the problems of theory and practice of cost and price of goods and services. In the context of the transition of the economy to a new state, the relevance of the new theory of value relations, pricing practices and incentives for the effective use of labor potential increases. The contradictions between the requirements of industrial practice and the state of economic theory are constantly growing.

Ключевые слова: стоимость; цена; выгода; классическая теория; методология; практика.

Key words: cost; price; benefit; classical theory; methodology; practice.

Со времен возникновения классической экономической теории, формирования ее основных методологических принципов проблемы стоимости товаров и услуг занимают ведущее место. Общеизвестный основоположник экономической теории А. Смит в работе «Исследование о природе и причинах богатства» неоднократно обращал внимание на следующие важные принципы организации производственной деятельности и возможности повышения эффективности. Он определил основную причину обмена товарами, правила, которые в основе обмена товарами или услугами определяют так называемую относительную (меновую) стоимость товара. При этом ученый констатировал, что слово стоимость имеет два различных значения: иногда оно означает полезность какого-нибудь предмета, иногда – возможность приобретения других предметов: первую можно назвать потребительской стоимостью, вторую – меновой [1]. На первый взгляд, данное утверждение максимально четко определяет различия в источниках стоимости и не требует неких дополнительных обоснований. А. Смит, человек, который отличался высокой мудростью ученого с философским образованием и складом ума, сформулировал фундаментальное противоречие реальной стоимости товаров и услуг. Необходимо заметить, что это противоречие до настоящего времени не входит в сферу научных интересов экономических теоретиков современности, действующая производственная практика настойчиво отказывается от систематического экономического анализа, прогнозирования и моделирования стратегий экономического развития. Принимаемые решения в сфере производства в большинстве своем носят эмоциональный характер. А. Смит сформулировал важнейшее противоречие формирования стоимости товара следующим образом: предметы, обладающие большой потребительской стоимостью, часто имеют совсем небольшую либо вообще не имеют меновой стоимости, напротив, предметы, имеющие очень большую меновую стоимость, часто имеют совсем небольшую потребительскую стоимость [1]. В качестве примера А. Смит приводит радикальные отличия в стоимости воды и алмазов. На наш взгляд, научная ценность данного теоретического положения, не только не потеряла актуальность, но и приобретает максимальное значение в современных условиях.

Практически полное игнорирование методологии экономической теории в конце XX в. привело к тому, что государство усиливает коммерциализацию социальной сферы, прежде всего, ее основополагающих институтов: образования, здравоохранения, науки, культуры. Высокая потребительская стоимость для человека, его будущего и состояния цивилизации в целом в тоже время не имеет реальной меновой стоимости. Именно данное противоречие широко использует государство, постоянно повышает стоимость образования, медицинских услуг и т. д. Важно определить, в чем действительно состоит подлинная меновая стоимость, каково ее назначение, из каких частей должна состоять цена товара или услуги. Именно меновая цена должна конвертироваться в деньги, которые готов потребитель отдать производителю. А. Смит и его последователи никогда напрямую не ставили вопрос о том, кто должен формировать цены жизненно важных товаров и услуг, которые не имеют сиюминутной меновой стоимости. Пытаясь

размышлять над противоречиями экономической деятельности, проектировали некоторые ситуации на рынке [1].

Экономическая теория появляется как основной источник знания о повышении эффективности производства. Несмотря на то, что в конце XIX в. реализуются многие технические новшества, уменьшается количество ручного труда, значительных изменений в объемах получаемых доходов и прибыли производители не получают. Обоснованное А. Смитом предложение о разделении и дифференциации труда в буквальном смысле слова стало техническим стимулом дальнейшего развития производства. Наибольший успех в эмпирическом использовании методологии узкой специализации труда и производства достиг Генри Форд. На его предприятиях в начале XX в. произошло эмпирическое подтверждение важности экономической теории. В течение XX в. массовое производство во многих странах осуществлялось на принципах специализированного конвейера. Генри Форд в книге «Моя жизнь, мои достижения» писал: «Самый экономный метод производства в будущем будет состоять в том, что все части изделия будут изготавливаться не под одной и той же крышей. Я подразумеваю сложное изделие. Каждая отдельная часть будет производиться там, где она может быть сделана наиболее совершенно, собираться же все части будут в центрах потребления. Такому методу мы стараемся следовать и теперь и надеемся развить его шире. При этом совершенно безразлично, будут ли фабрики, изготавливающие отдельные части, принадлежать одному и тому же обществу или владельцу, или разным лицам, лишь бы все отдельные фабрики придерживались в своих методах принципа производительности. Если предоставляется возможность купить готовые части такой же доброты, как мы сами производим, и если цена умеренная, то мы предпочитаем не производить таковых, за исключением тех случаев, когда хотим иметь готовый запас под рукой» [2].

Производственно-технологические принципы организации компаний и эффективного использования имеющихся ресурсов могут быть использованы в современной экономике. Уже несколько десятилетий перед государством и предприятием стоит огромная экономическая и социальная проблема высокой концентрации производства товаров в крупных городах и низкого уровня занятости в малых населенных пунктах, теоретически обоснованный и неоднократно апробированный принцип узкой специализации и дифференциации, к сожалению, в современном производстве не реализуется. Небольшие населенные пункты постепенно обедняются, трудоспособное население выезжает. Реализация принципа специализации производства по географическому принципу стимулирует максимально эффективное использование ресурсного потенциала, прежде всего трудоспособного населения. Закономерно увеличивается занятость, растет потребление, снижается стоимость товара. Уменьшение концентрации производства в крупных населенных пунктах способствует росту объемов, максимально рациональному сочетанию экономической выгоды и морально-нравственного уровня человека. Трудовая деятельность человека оказывается под действенным контролем. О том, что экономика должна быть нравственной, не раз акцентировал внимание А. Смит. Его рассуждения о личном эгоизме – это попытка обратить внимание на наличие прочных латентных связей между выгодой производителя и удовлетворением интересов потребителей [1].

Необходимо обратить внимание на следующие характеристики цены. Богатство или бедность производителя во все времена определялись не только и не столько суммой денег, сколько количеством и потребительскими свойствами товара или услуги, доступностью потребления. Не только теоретическое, но и высокое практическое значение имеет разделение цен на номинальные и реальные. Аристотель, например, считал, что богат не тот, кто много имеет, а тот, кто меньше тратит [3]. В процессе развития экономической теории данное философское размышление приобрело понятие издержек. О том, что издержки, т. е. реальные расходы могут превышать доходы, или доходы в силу постоянного роста цен не позволят сохранять, а тем более преумножать благосостояние, очень много внимания уделил Джон Стюарт Милль. В исследовательском труде «Основы политической экономии» он провел разграничения между производством и потреблением. Потребление не всегда и не везде подчиняется законам рынка, реальные цены не могут абстрактно регулироваться. Законы потребления создаются не рынком, а традициями общества и политикой государства; правила, которые определяют распределение богатства, таковы, какими их делают мнения и желания правящей части общества и весьма различны в разные века в разных странах, законы распределения частично создаются людьми [4].

Книга «Основы политической экономии» впервые увидела свет в 1848 г. Проблемы динамичности производства и потребления очень редко попадают в поле зрения не только практиков, но и ученых. Дж. Стюарт Милль обосновал основные принципы названной им теории движения [3]. Анализируя экономические процессы в контексте предложенной теории, сделал

вывод о закономерном снижении прибыли. Постоянное насыщение рынка при неизменных ценах влечет за собой сокращение объемов производства и рост безработицы. Развитие экономики, по мнению Дж. Милля, обусловлено в основном социальными сдвигами, за которые, прежде всего, расплачивается человек [4].

Классическая теория трех факторов (труд, земля, капитал) производства базируется на признании равной доли каждого и, соответственно, равной стоимости. Внешне видимая простота данного утверждения в реальной жизни подверглась серьезным испытаниям при переходе производства к узкой специализации и дифференциации. Частичный производственный человек, определявший по А. Смиту выгоду производства и основной источник прибыли, становится таковым в экономическом и социальном смысле [1]. Частичность производственной деятельности кардинально изменяет реальные возможности получения дохода, ухудшает условия адаптации к обновлениям производства.

Одна из последних работ Дж. Милля «Подчиненность женщины» по оценкам современников была не понята и подвергнута обструкции. Самая небольшая по объему, не имевшая коммерческого успеха, она впервые показала проблемы новой стоимости труда. Многие акцентировали внимание на попытках Дж. Милля изменить социальный статус женщин. Использование более дешевого женского и детского труда – это еще одно эмпирическое подтверждение латентных противоречий между теорией и практикой формирования стоимости [5]. Широкое применение дешевого женского труда по-прежнему остается одной из значимых экономических проблем. В теории стоимость труда определяется абстрактно. Производители и собственно производство развиваются, видоизменяются, происходят революционные преобразования в структуре занятости. Физический труд заменяется умственным. Все большее значение приобретают личностные качества человека, т. е. его сознательное отношение к профессиональным обязанностям, моральное, физическое и психологическое здоровье. Основы последнего закладываются в семье. Огромные затраты женщин-матерей по воспитанию детей до настоящего времени не имеют стоимостной оценки. Вербальное признание высокой значимости домашнего труда не подтверждаются реальными механизмами оценки. Дж. Милль в обозначенной работе попытался обратить внимание на тот факт, что устойчивость и эффективность экономики находятся в прямой зависимости от оценки любых видов труда, домашний труд женщин должен иметь адекватную оценку [5].

В настоящее время остается острой проблема бедности и нищеты. Дж. Милль считал, что важнейшим источником избавления от бедственного положения должно стать постоянное саморазвитие человека. Его механизмы закладываются непосредственно в семье. Если подавляющее большинство представителей человеческого рода предпочтет сохранение современного состояния, ограничится удовлетворением насущных потребностей, оставаясь нравственно невежественными [4]. Средства массовой информации переполнены примерами аморальности, возвышения низменных потребностей, телесного вещизма и т. д. Стимулирование материального потребления вольно или невольно диверсифицирует безразличие к человеку, как высшей жизненной ценности. Все мысли и поступки, направленные на материальное потребление, влекут за собой социальные бедствия, в структуре которых важнейшие позиции занимает бедность, уничтожение природных ресурсов, соответственно сокращение реальных возможностей для дальнейшего развития. Дж. Милль по этому поводу писал, что люди без должной рассудительности следуют животным инстинктам, но общественная жизнь потому и возможна, что человек отнюдь не должен быть животным, цивилизация, во всех ее аспектах есть борьба против животных инстинктов [4].

Ограниченные объемы диктуют условия рассмотрения проблем экономической теории и практики стоимости товаров и услуг. К концу XIX в. для представителей гуманитарного знания стала очевидной несостоятельность классической экономической теории факторного производства. Дж. Милль, Т. Мальтус, К. Маркс предприняли попытки выйти за пределы классического определения эффективности. Демографические условия, социальный статус, гендерная принадлежность, нормы морали, традиции, субъективная ценность товара или услуги оказались в центре внимания теоретического направления, получившего определение «маржинализм». В рамках официального учебного процесса изучение указанного теоретического наследия ограничено очень незначительной частью, т. е. предельными величинами. Маржинализм – это синергетически сложная система экономических и социальных знаний об экономических отношениях в обществе, производстве, семье, отношениях с государством. Маржинализм – это первая попытка сформулировать принципы интегрального изучения поведения человека, его поведенческого влияния на ценность и стоимость. Общий маржиналистский принцип базирует-

ся на существовании прямой зависимости между полезностью, ценностью и ценой, которые подвержены постоянным изменениям, сложно управляемы и контролируемы.

Одним из ярких и многогранных представителей школы маржинализма является Т. Веблен. Его исследования настолько уникальны по методологии, использованию эмпирического материала, что экономисты и социологи постоянно спорят о его научной специализации. Человек – это не только фактор, получивший название «труд». Человек – это огромная противоречивая система отношений, не ограничивающаяся статусом создателя новой стоимости. В работе «Теория праздного класса» Т. Веблен вслед за коллегой Р. Гиффеном подверг серьезной критике классическую модель формирования стоимости. Выводы Р. Гиффена о том, что стоимость товара не всегда формируется по закону спроса, получили название «парадокс Гиффена». В соответствии с классическим изложением стоимости товара, она полностью зависит от спроса. Однако реальность такова, что цена товара часто оказывается под непосредственным влиянием дохода. Именно эту зависимость на основе системного анализа большого количества статистической информации выявил Р. Гиффен. Суть исследований Р. Гиффена заключается в том, что он установил прямую зависимость между реальной ценностью товара для потребителя и его отношением к цене. Во время сильных неурожаев в Ирландии люди с небольшими доходами не обращали внимание на рост цен картофеля. Для многих потребителей с низкими доходами картофель был единственным источником физиологического выживания, не демонстрировал отсутствие связи между ростом цен и увеличением потребления. Сложно подвергать сомнению авторство Гиффена в установлении связи между доходом и потреблением, как это делают некоторые историки экономической науки. Необходимо обратить внимание на другое проявление зависимости стоимости от дохода потребителей. О ней описано в «Теории праздного класса» Т. Веблена. В современном обществе непосредственным мотивом некоторых расходов сверх тех, что необходимы для физического благополучия, является не столько сознательное желание превзойти других в размере явного потребления, сколько держаться на уровне общепринятых требований благопристойности в качестве и количестве потребляемых товаров. Т. Веблен утверждал, что все каноны почтенности и благопристойности и все установки на определенные уровни потребления восходят постепенным образом к обычаям и привычному мышлению самого высокого в социальном и денежном отношении класса – праздного класса богатых [6, с. 135].

Обращение к истории развития экономической науки обусловлено многими причинами теоретического, практического и образовательного характера. Небольшое исследование актуализируется диверсификацией уничижительных оценок экономического знания. В какой-то степени можно понять негативное восприятие науки, не предьявляющей физически осязаемых результатов. Экономическая наука радикально отличается от естествознания, но это не означает практической целесообразности полноценной экономической грамотности. Динамизм общественных процессов организации производственной деятельности предьявляет особые требования не только к познанию, но и использованию на практике экономических знаний. Поистине огромное негативное влияние на оценки роли экономического (рационального) поведения оказывает действующая методология и методика преподавания экономической теории. Анализ тематики позволяет сделать следующие выводы. Экономическая теория предлагается в форме застывших аксиом. Повсеместное использование абстрактных моделей, не имеющих никакого отношения к практике, вызывает отвращение к экономической подготовке. Увлеченность математикой, использование абстрактных построений уже привело к негативным социальным последствиям.

Образовательная методология рыночного фундаментализма сегодня является основным препятствием для разработки и внедрения инноваций. Экономические риски под запретом нередко преследуются действующей юридической практикой. Технологический прорыв может оказаться мифом. Экономическая теория и практика не дают ответа на вопросы о стоимости рисков инноваций, затратах на подготовку и переподготовку кадров, формирование полноценной личности, способной ответственно выполнять профессиональные обязанности и быть гражданином. Организация любого вида деятельности в условиях ограниченных ресурсов обрекает человека на огромные потери и обостряет проблемы сохранения цивилизации.

Список использованной литературы

1. Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://e-libra.ru/read/179321-issledovanie-o-prirode-i-prichinax-bogatstva-narodov.html>. – Дата доступа : 03.02.2019.

2. **Форд, Г.** Моя жизнь, мои достижения / Г. Форд [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.yandex.by/yandsearch?clid=9582&text>. – Дата доступа : 10.02.2019.

3. **Аристотель.** Метафизика / Аристотель [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://www.litres.ru/static/or4/view/or.html?baseurl=/download_book/7380900/47598791/&uuid=171c6d7b-027b-11e4-848e-0025905a06ea&art=7380900&user=265584219&uilang=ru&catalit2. – Дата доступа : 01.02.2019.

4. **Милль, Дж. С.** Основы политической экономии / Дж. С. Милль [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://economics.studio/ekonomicheskikh-ucheniy-istoriya/mill-djs-osnovyi-politicheskoy-ekonomii-88631.html>. – Дата доступа : 09.02.2019.

5. **Милль, Дж. С.** Подчиненность женщины / Дж. С. Милль [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.yandex.by/yandsearch?clid=9582&text>. – Дата доступа : 12.02.2019.

6. **Веблен, Т.** Теория праздного класса / Т. Веблен. – М., 1984. – 368 с.

УДК 338

Т. Н. Иголкина (tatyanka.ru@mail.ru),
канд. экон. наук, доцент

О. В. Шварева (lebedeva_ollia@mail.ru),
магистрант
Белгородский университет кооперации,
экономики и права
г. Белгород, Российская Федерация

РОЛЬ СИСТЕМЫ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В условиях быстроизменяющегося спроса, высокой конкуренции, правовой нестабильности, хозяйствующим субъектам необходимо оперативно реагировать на изменения внешней среды и в соответствии с ее требованиями быстро перестраивать свою деятельность и формировать гибкую систему управления. В связи с этим особую важность приобретает обоснование методов и инструментов исследования и оценки систем управления в организациях, позволяющих определять направления их дальнейшего совершенствования и развития.

In the conditions of rapidly changing demand, high competition, legal instability, business entities need to respond quickly to changes in the environment and in accordance with its requirements to quickly rebuild their activities and form a flexible management system. In this regard, of particular importance is the justification of methods and tools for research and evaluation of management systems in organizations to determine the direction of their further improvement and development.

Ключевые слова: антикризисное управление; система управления; экономическая безопасность; кризис; несостоятельность; банкротство; диагностика.

Key words: crisis management; management system; economic security; crisis; insolvency; bankruptcy; diagnostics.

В условиях работы на рыночной основе любое предприятие может оказаться на грани банкротства или стать несостоятельным. И только умелая стратегия антикризисного управления позволяет предприятию избежать несостоятельности (банкротства) и сохранять в течение многих лет деловую активность, прибыльность и высокую репутацию надежного партнера и производителя качественной продукции, работ, услуг. Чтобы достичь этого, предприятие должно постоянно следить за хозяйственной ситуацией на рынке и обеспечивать себе высокую конкурентоспособность и в первую очередь финансовую конкурентоспособность.

В современных условиях хозяйствования огромную роль в обеспечении экономической безопасности предприятия, результативности и организации бесперебойности хозяйственной деятельности субъектов рынка отводится рационально сформированной системе управления, при этом особая роль принадлежит антикризисной системе управления предприятием. Это, прежде всего, связано с непосредственным воздействием аппарата управления на качество выполнения проводимых работ, а следовательно, и на уровень их реализации. Однако в настоящее время многие предприятия не могут быстро перестроить собственные системы управления в соответствии со сложившимися рыночными условиями и негативными факторами внешней и внутренней среды, в связи с чем необходимы новые подходы к организации эффективных систем антикризисного управления, а также их совершенствование.

Поскольку экономическое состояние хозяйствующего субъекта изменчиво в динамике своего развития, то система антикризисного управления предприятием, по нашему мнению, должна базироваться на следующих принципах:

1. Постоянная готовность аппарата управления к изменениям экономической системы, обусловленных внешними и внутренними факторами, нарушению экономического равновесия.

2. Своевременная диагностика экономической состоятельности предприятия и разработка мер по нейтрализации негативных факторов, обуславливающих разрушение экономической системы.

3. Срочность и адекватность реагирования на причины, обуславливающие нарушение экономического равновесия.

4. Разработка комплексных мероприятий по защите предприятия от кризиса, поиск неординарных действий по минимизации кризиса.

5. Адаптация принимаемых управленческих решений к действующей системе функционирования.

6. Поиск внутренних резервов для устранения негативного влияния различных факторов на экономическую систему хозяйствования.

7. Проведение санации предприятия и обеспечение дальнейшего функционирования предприятия на рынке.

При этом в условиях динамичной среды, снижения основных экономических показателей деятельности предприятия (сокращение объема выручки и объема продаж; имеющихся на предприятии затруднений с погашением кредиторской задолженности; наличие большого процента брака выпускаемой продукции, снижение показателей результативности и эффективности использования ресурсов и пр.) аппарат управления предприятия обязан предусмотреть создание группы антикризисного управления предприятием. В обязанности группы по антикризисному управлению предприятием должно входить оценка текущего и потенциального состояния предприятия, формулировка предложений и мер по нивелированию кризиса предприятия, разработка антикризисных проектов, определение центров ответственности, обеспечение коммуникаций по реализации, контролю исполнения и завершения антикризисного проекта (программы).

Антикризисные управляющие, включенные в группу, должны провести детальный анализ финансово-экономического состояния предприятия, который включает в себя следующие направления:

- исследование стратегии и плана развития хозяйствующего субъекта;
- оценка основных финансовых и нефинансовых показателей финансово-хозяйственной деятельности предприятия;
- изучение влияния факторов динамичной внешней среды предприятия;
- анализ факторов внутренней среды предприятия и их влияние на конечные результаты;
- оценка эффективности использования управленческого, производственного, маркетингового и экономического потенциала предприятия и другие направления исследования.

На основе проведенного исследования разрабатывается программа по выводу предприятия из кризиса в целях обеспечения его экономической безопасности, примерная схема работы над программой представлена на рисунке.

Исследовав различные литературные источники, было выявлено, что большинство авторов рассматривает систему антикризисного управления предприятием как процесс взаимодействия хозяйствующего субъекта и внешней среды [1–3]. Также имеет место позиция, представляющая систему антикризисного управления как совокупность взаимосвязанных элементов: целей, принципов, функций, критериев, организационно-правовых, финансово-экономических и методических средств и др.

Внедрение системы антикризисного управления предполагает изучение характера, тенденций и практики развития кризиса предприятия, методов диагностики и раннего обнаружения его признаков, путей и средств, стратегий и тактики, применение которых может обеспечить финансовое оздоровление предприятия [4; 5].

Данная точка зрения вполне обоснованна, так как для равновесия экономической системы, обеспечения ее целостности, необходимо проводить постоянную диагностику причин возникновения кризисных явлений, факторов негативно влияющих на экономическую безопасность предприятия, в связи с чем особое место в системе управления предприятия должно отводиться антикризисному управлению.

Система антикризисного управления на предприятии является составным элементом управления предприятием и включает в себя обеспечивающую и функциональную части. Первую составляют подсистемы организационного, методического, нормативного и правового

обеспечения. Функциональная часть объединяет функции управления кризисными ситуациями и представляет собой комплекс экономических и организационных методов, обеспечивающих решение задач диагностики финансового состояния предприятия, контроля и своевременного упреждения и предотвращения приближающихся кризисных ситуаций, финансового оздоровления и преодоления состояния неплатежеспособности [2].

Схема работы антикризисной группы по разработке и реализации программы по выводу предприятия из кризиса в целях обеспечения его экономической безопасности



Таким образом, в системе антикризисного управления можно выделить комплекс подсистем, каждая из которых соответствует определенной подсистеме управления нормально функционирующим предприятием. Основные подсистемы антикризисного управления предприятием следующие:

1. Подсистема диагностики и прогнозирования финансового состояния предприятия. Важна ранняя диагностика кризисных явлений на предприятии, что позволяет быстрее и с меньшими потерями осуществить антикризисное воздействие.

2. Подсистема маркетинга, включающая разработку антикризисной маркетинговой стратегии и тактики.

3. Подсистема антикризисной инвестиционной политики, которая включает разработку эффективной инвестиционной программы сразу в нескольких разрезах:

- технико-технологическая обоснованность и эффективность инвестиционных проектов;
- их финансовая окупаемость и рентабельность;
- нахождение источников финансирования и инвесторов, в том числе при помощи получения гарантии под заемные средства со стороны достаточно мощных и надежных экономических структур или органов власти.

4. Подсистема управления персоналом. Предполагает обновление части кадров, повышение квалификации работников, изменение системы управления персоналом, разработку более эффективных стимулов и санкций, улучшение трудовой и особенно технологической дисциплины.

5. Подсистема производственного менеджмента, которая охватывает управление технико-технологической стороной производства.

6. Подсистема финансово-экономического менеджмента, охватывающая управление финансовыми ресурсами и денежными потоками предприятия. Эта подсистема тесно связана с подсистемой финансовой диагностики.

7. Подсистема организационно-управленческих мер по ликвидации предприятия. Эта подсистема существует в нормальных условиях хозяйствования лишь в качестве возможности, однако, если предприятие становится банкротом и нет возможности для его оздоровления, она из потенциальной превращается в реальную.

Таким образом, система антикризисного управления нацелена на предвосхищение неблагоприятных последствий кризисных явлений и использования факторов кризиса для последующего развития организации.

Резюмируя все вышеизложенное, можно отметить, что система антикризисного управления играет важную роль в обеспечении экономической безопасности предприятия, поскольку постоянный мониторинг динамичной внешней и внутренней среды на основе экономического анализа, маркетинговых исследований, стратегического контроллинга, иных методов диагностики позволяет аппарату управления быстро реагировать на происходящие изменения, разрабатывать и реализовывать программы по выводу предприятия из кризиса, перестраивать действующую систему управления, корректировать стратегию и тактику развития.

Список использованной литературы

1. **Гусаров, Ю. В.** Управление: динамические процессы и современные приоритеты : моногр. / Ю. В. Гусаров, Л. Ф. Гусарова. – М. : Инфра-М, 2014. – 252 с.
2. **Корнев, Г. Н.** Анализ экономических систем: принципы, теория, практика. На примере с/х производства : моногр. / Г. Н. Корнев, В. Б. Яковлев. – М. : Инфра-М, 2012. – 224 с.
3. **Суглобов, А. Е.** Методическое обеспечение аудита организаций в условиях несостоятельности (банкротства) : моногр. / А. Е. Суглобов, А. И. Воронцова, Е. А. Орлова. – М. : РИОР : Инфра-М, 2017. – 173 с.
4. **Единый** федеральный реестр сведений о банкротстве ЕФРСБ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.bankrot.fedresurs.ru/>. – Дата доступа : 18.12.2018.

УДК 331.2

М. Д. Ким (ekzit96@mail.ru),
студент

С. Д. Капелюк (skapelyuk@bk.ru),
канд. экон. наук, доцент

*Сибирский университет потребительской кооперации
г. Новосибирск, Российская Федерация*

ОЦЕНКА НЕРАВЕНСТВА В ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЕ ТАБАКОКУРИЛЬЩИКОВ И НЕКУРЯЩИХ

В работе изучена проблема табакокурения в России. С помощью экономического анализа обнаружены негативные последствия из-за наличия зависимости к табаку. Также было выявлено, что заработная плата табакокурильщиков ниже заработной платы некурящих рабочих.

This paper investigates the problems of smoking in Russia. Using the economic analysis the negative consequences of tobacco dependency are revealed. Also the paper reveals that the wages of smokers are lower than the wages of non-smokers.

Ключевые слова: здоровье; заработная плата; методика по снижению численности курильщиков; потери производительности труда.

Key words: health; wage; policy for decrease in the number of smokers; productivity losses.

На данный момент одной из самых распространенных вредных привычек в России является табакокурение. Из-за легкой доступности и широкого распространения табачной продукции с каждым днем становится все больше зависимых от сигарет. В 2009 г. было проведено исследование GATS (global adults tobacco survey), по результатам которого было выявлено, что 39% взрослого населения России являются постоянными табакокурильщиками.

Вредные привычки, их детерминанты и последствия за последние десятилетия стали предметом исследования многих экономистов. Несмотря на то, что учеными доказан значительный вред данных привычек, их распространенность остается высокой.

С. А. Ермаков в работе «Оценка макроэкономических последствий влияния курения на производительность в России» сделал вывод, что снижение уровня курения уменьшит экономические потери в масштабе страны. Также со временем положительный эффект от снижения уровня курения будет увеличен за счет улучшения состояния здоровья [1].

В работе Графовой и Стаффорда по данным исследования, проведенного в Соединенных Штатах Америки, представлены оценки потерь в заработной плате у курильщиков по сравнению с некурящими в диапазоне от 4 до 11%, со временем размер потерь возрос [2].

Очень большие потери в заработной плате (24%) выявлены по данным исследования, проведенного в Канаде, представлены в работе К. Олда [3].

Для анализа были использованы данные мониторинга RLMS-HSE за 1994–2016 гг. RLMS-HSE – ежегодный Российский мониторинг экономического положения и здоровья населения Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики». Данные репрезентативны, каждый год опрашивалось не менее 10 тыс. чел. На основе индивидуальных данных по каждому респонденту можно рассчитать агрегированные показатели заработной платы и распространенности вредных привычек.

Также для анализа использованы микроданные Выборочного наблюдения поведенческих факторов, влияющих на состояние здоровья населения, проведенного Федеральной службой государственной статистики в 2013 г. (число респондентов – 15 792 человек).

Было выявлено, что потребители табака чаще обращаются в поликлинику. На табакокурщика из фонда обязательного медицинского страхования (ОМС) тратится больше средств, чем на некурящего человека. В России 39% населения являются курильщиками, 61% некурящих людей оплачивают услуги здравоохранения курильщикам [4].

Индивид тратит часть располагаемого дохода на покупку табачной продукции, также существует заметное отличие в разнице заработной платы курильщиков и некурящих респондентов.

На основе данных RLMS-HSE было рассмотрено, как табакокурение влияет на размер заработной платы индивида.

Для этого было использовано следующее уравнение Минцера:

$$\ln W_i = a + b_j X_{ji} + \gamma smoking_i + \varepsilon_i,$$

где $\ln W_i$ (зависимая переменная) – логарифм заработной платы за последние 30 дней (заработная плата переведена в цены 2014 г.);

X_{ji} (независимые переменные) – образование, стаж, число отработанных часов в месяц, здоровье, семейное положение, количество детей, занятость в небюджетном секторе, отрасли, занятость в бюджетном секторе, место проживания;

$smoking$ (независимая) – фиктивная переменная (1 – курит, 0 – не курит), данная переменная будет отражать эффект курения для респондентов.

Таблица 1 – Результаты регрессионной модели (зависимая переменная, логарифм заработной платы) (RLMS-HSE-2016)

Контрольные переменные	Коэффициент	Стандартная ошибка	t-статистика
Наличие привычки табакокурения	-0,004	0,019	0,826
Высшее образование	0,06***	0,005	0,000
Стаж работы	0,067***	0,007	0,000
Семейный статус	0,111***	0,024	0,000
Количество детей	0,23*	0,014	0,093
* – значимость на уровне 10%; также были включены прочие контрольные переменные; ** – значимость на уровне 5%; *** – значимость на уровне 1%.			

Данные таблицы 1 свидетельствуют о том, что факторами, влияющими на заработную плату, являются наличие высшего образования, стаж работы. Также семейный статус и количество детей положительно влияют на размер заработной платы. Табакокурение в данной модели незначимо, это указывает на то, что табакокурение с учетом факторов, входящих в модель, не влияет на размер заработной платы. Результат может быть неточным из-за неучета всех факторов в модели, которые могут влиять на курение и заработную плату.

Для совершенствования модели была использована инструментальная переменная. Подход к выбору инструментальной переменной основан на работе Яковлева, который выявил значительное влияние потенциальных друзей из числа соседей на чрезмерное употребление алкоголя среди молодых мужчин [5]. Потенциальные друзья в работе были определены как проживающие в том же самом дворе, что и респондент. Их можно определить, поскольку вторичной единицей отбора в RLMS-HSE в городах, как правило, являются отдельные дворы в микрорайонах.

Были отслежены респонденты, которые проходили обследования в 14 лет и во взрослом возрасте. Когда респондентам было 14 лет, были опрошены их потенциальные друзья, которые проживают с респондентами в одном дворе. На одного респондента в возрасте 14 лет приходится 5–6 потенциальных друзей, 8% потенциальных друзей употребляют табачную продукцию. Распространенность курения среди потенциальных друзей является инструментальной переменной. Данный инструмент подходит для модели, это подтверждено тестами на экзогенность и слабые инструменты. После подстановки инструмента в модель переменная «курит или нет» становится значимой.

Таблица 2 – Результаты регрессионной модели с инструментальной переменной

Контрольные переменные	Коэффициент	Стандартная ошибка	Z-статистика
Наличие привычки табакокурения	-0,583**	0,29	0,045
Высшее образование	0,034***	0,014	0,01
Опыт	0,08***	0,01	0,000
Семейное положение	0,136***	0,029	0,000
* – значимость на уровне 10%; также были включены прочие контрольные переменные; ** – значимость на уровне 5%; *** – значимость на уровне 1%.			

Данные таблицы 2 свидетельствуют о том, что потребители табака получают на 45% меньше заработной платы, чем респонденты, не потребляющие табачную продукцию.

Заработная плата на одной и той же должности варьируется в зависимости от компании, в которой работает человек. Можно предположить, что директор престижной фирмы не будет принимать на работу человека, употребляющего табак, так как он будет вредить имиджу фирмы.

Были рассчитаны индивидуальные затраты респондентов из-за табакокурения, а также общественные издержки.

В качестве респондентов были выбраны мужчины. Мужчины более склонны к наличию вредных привычек.

Была проведена оценка разницы между средними заработными платами курящих и некурящих мужчин. Разница составляет 3 470 р. в месяц (по данным за январь 2016 г.). В год домашнее хозяйство теряет более 30 тыс. р. из-за сниженной производительности на рабочем месте из-за перекуров, не считая части располагаемого дохода, который курильщики тратят на табачную продукцию.

Были рассчитаны общественные издержки. Всего в Российской Федерации на январь 2016 г. проживало 78 600 000 граждан в возрасте от 25 до 60 лет. Из них 9% обращались в больницу за последние 30 дней (7 074 000 чел.). Из 7 млн обращались за медицинской помощью 33% курильщиков (2,3 млн чел.). С помощью регрессии было выявлено, что вероятность обращения курильщиков на 15% больше (115%). 15% от этого числа составляет 304 500 чел. Эта сумма была умножена на среднюю стоимость услуг терапевта в Новосибирской области по ОМС (1 000 р.). За год курильщики злоупотребляют частью фонда ОМС. Эта сумма составляет 3,7 млрд р.

От проблемы табакокурения страдают сами курильщики и их окружение. Государство принимает активные меры по борьбе с табакокурением, но эмпирические данные показывают, что методы государственного регулирования работают малоэффективно, снижение числа курильщиков происходит медленно. В связи с этим необходимо найти источник проблемы и разработать эффективную методику по снижению численности курильщиков табака, так как высокая распространенность данной привычки приводит к потерям валового внутреннего продукта.

Исследование выполнено при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований и Правительства Новосибирской области в рамках научного проекта № 18-410-543005.

Список использованной литературы

1. **Ермаков, С. А.** Оценка макроэкономических последствий влияния курения на производительность в России / С. А. Ермаков. – М., 2011. – 60 с. (Препринт / Высш. шк. экономики ; WP15/2011/01).
2. **Grafova, I.** The wage effects of personal smoking history / I. Grafova, F. Stafford // *Industrial & Labor Relations Review*. – 2009. – № 62. – P. 381–393.
3. **Auld, C.** Smoking, Drinking, and Income / C. Auld // *Journal of Human Resources*. – 2005. – № 10. – P. 505–518.
4. **Ким, М. Д.** Анализ издержек, связанных с табакокурением в России / М. Д. Ким / *Тр. Вольного экон. о-ва России*. – 2017. – № 4. – С. 182–199.
5. **Yakovlev, E.** Peers and Alcohol: Evidence from Russia / E. Yakovlev // *CEFIR Working Paper*. – 2012. – № 182.

УДК 331

Л. Н. Кривошеева (Lakriv@rambler.ru),
канд. экон. наук, доцент
Белорусский торгово-экономический
университет потребительской кооперации
г. Гомель, Республика Беларусь

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ ДОГОВОРНОЙ РАБОТЫ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

Рассмотрены теоретические вопросы анализа эффективности договорных отношений организации с использованием ситуационного подхода. Определен алгоритм практической реализации ситуационного подхода к оценке эффективности договорных отношений, ориентированный на систему базовых хозяйственных договоров и транзакций. Уделено внимание использованию учетно-аналитических инжиниринговых инструментов, обеспечивающих принятие обоснованных управленческих решений в сфере договорной политики организации.

Theoretical problems of enterprise business contacts efficiency analysis with situational approach using are considered here. The algorithm of situational approach practical realization of enterprise business contacts efficiency appraisal, oriented to the basis contracts system and transactions, is shown. Attention is also given to the accounting and analytical engineering tools using for reasonable management decisionmaking in the enterprise contract politic sphere.

Ключевые слова: договор; договорные отношения; договорная политика; договорная стратегия; учетно-аналитические инжиниринговые инструменты; ситуационный подход; ситуационный транзакционный производный баланс; экономический эффект.

Key words: contract; business contacts; contract politic; contract strategy; accounting and analytical engineering tools; situational approach; situational transaction derivative balance shee; economic effect.

Договор является главным инструментом кооперирования и специализации производства, а также рентабельного управления прибылью, т. е. договорный инструментарий участвует в повышении экономического роста, следовательно, и в повышении благосостояния общества. Договорная политика организации определяется использованием возможностей варьирования видами заключаемых договоров, юридически оформляемых осуществляемых операций и конкретных условий в целях достижения определенных экономических выгод. Экономический эффект – это конечный экономический результат, полученный от проведения какого-либо мероприятия, вызывающего улучшение каких-либо показателей работы организации. Результат является абсолютным показателем и измеряется в денежных единицах. В целом получение эффекта предполагает первоначальное осуществление каких-либо затрат, а затем получение дополнительного дохода от внедрения мероприятия. Сам экономический эффект представляет собой этот дополнительный доход, получаемый через дополнительные прибыли, снижение материальных, трудовых затрат, рост объемов производства или качества продукции, выражаемых в цене. Белорусская экономика перешла на рыночные принципы хозяйствования и в связи с этим договорный инструментарий стал играть немаловажную роль в экономических процессах. Однако проблема неэффективного использования договорных инструментов по-прежнему существует. Причиной этого можно считать недостаточную изученность функциональных свойств договора. Роль договорных инструментов в развитии общества довольно значительна. Как отмечал Л. Ф. Мизес, человеческая цивилизация смогла добиться впечатляющих экономи-

ческих успехов благодаря установлению договорного порядка в своей экономике. Теория контрактов – одно из направлений новой институциональной экономической теории. Она объясняет, как контракт, являющийся формой организационной трансакции, формирует ограничения и стимулы экономической деятельности субъектов. Применение договорного инструментария способствует экономической рентабельности общества. Перед любым государством стоят определенные экономические цели, направленные на повышение благосостояния населения страны: экономический рост, полная занятость, стабильный уровень цен, социальная обеспеченность, экологическая безопасность и др. Инструменты достижения этих целей достаточно разнообразны: финансовые, производственные, технические, транспортные, правовые. И договорные отношения занимают здесь достойное место, поскольку проникают во все сферы человеческой деятельности и вполне определено, а не только косвенно, приумножают материальные блага, созданные трудом человека. Можно согласиться с И. В. Цветковым, который делает вывод, что договор обладает синергетическим эффектом и утверждает, что только договор способен порождать синергетический эффект взаимной экономической деятельности субъектов, в отсутствие которого экономика не может динамично развиваться, какими бы ресурсами ни обладало государство [3]. Использование договорных отношений помогает обеспечить эффективное разделение труда, закрепление и развитие производственной специализации и хозяйственного кооперирования. Договор выполняет ряд очень важных экономических функций: максимизация прибыли; управление доходом; рационализация экономической деятельности и связанных с ней затрат. Исходя из анализа этих функций, можно сделать вывод, что никакое другое правовое средство не представляет в современной экономике такую важность и значимость, как договор.

Правовые функции, наряду с экономическими, способствуют легализации интересов и потребностей организаций. Так, например, правовые функции установления правовой связи между хозяйствующими субъектами; определения и юридического фиксирования общих экономических и правовых целей применяющих договор субъектов; функция правовой регламентации действий, подлежащих выполнению сторонами договора, придания им значения субъективных прав и юридических обязанностей; общее определение предмета договора и номинальное обозначение подлежащих совершению сторонами действий по поводу предмета, выполнение которых направлено на достижение цели договора, а также защитная функция договора ярко проявляются в организациях потребкооперации. Следует отметить, что экономические функции договора играют определяющую роль, в то время как правовые функции, при всей их значимости, носят вспомогательный характер, способствуя эффективной реализации экономических функций договора. Рассмотренные экономические и правовые функции договора реализуются в процессе работы и сами по себе никогда не проявляются, т. е. договорная работа имеет комплексный характер и представляет собой правоорганизующую деятельность по применению договорного инструментария в экономических интересах фирмы. Цель договорной работы заключается в том, чтобы максимально полно реализовать экономические функции создаваемого и применяемого договорного инструментария и обеспечить соблюдение требования договорной дисциплины.

Эффективная реализация экономических функций договора возможна только в том случае, если договор обеспечивает справедливый баланс экономических интересов его участников, государства и общества. Однако экономические функции договоров различны, поэтому они дают разный экономический эффект. Оценка эффективности договорной стратегии организации предполагает аналитическое обоснование эффективности реализации договорных отношений на базе использования инжиниринговых учетно-аналитических инструментов – трансакционных производных балансов и производных балансов ситуационного риска. Использование ситуационного подхода к оценке эффективности договорных отношений предполагает сопоставление затрат и результатов, контроль исполнения по каждому существенному договору, т. е. проведение ситуационного анализа и контроля. При разработке стратегии договорной деятельности необходимо выбрать именно те договорные модели, применение которых позволит добиваться максимального эффекта при реализации избранной бизнес-стратегии фирмы. В законодательстве модели договоров разграничиваются на четыре большие группы: на передачу имущества; на выполнение работ; на оказание услуг; на создание предприятий. Договорная работа – не самоцель. Она ведется для того, чтобы достичь максимальной экономической эффективности бизнеса фирмы. Поэтому существует настоятельная необходимость в оценке результативности договорной работы с точки зрения ее практического влияния на конечные результаты бизнеса. Оценка результативности договорной работы предполагает получение данных,

необходимых для оценки результативности договорной работы, анализ полученных данных, разработку мероприятий, направленных на повышение результативности договорной работы в будущем. Оценка результативности договорной работы строится на количественных показателях, которые в свою очередь разделяются на правовые и экономические.

К правовым показателям результативности относятся динамика досрочной корректировки и закрытия договоров, динамика собственных нарушений договорных обязательств, динамика нарушения договорных обязательств со стороны контрагента, динамика внесудебного урегулирования преддоговорных и договорных споров, динамика судебных конфликтов по преддоговорным и договорным спорам, соотношение частоты применения санкций к количеству зарегистрированных нарушений договорных обязательств; сопоставимое сокращение числа случаев нарушения договорных обязательств со стороны контрагентов, к которым применялись санкции; динамика выигранных и проигранных судебных дел по договорным и преддоговорным спорам; динамика исполненных судебных решений по преддоговорным и договорным спорам. Перечисленные показатели характеризуют уровень организации договорных связей, общую активность договорной работы и степень ее влияния на повышение надежности, устойчивости бизнеса.

Экономические показатели результативности договорной работы следующие: величина сэкономленных прямых и косвенных затрат (издержек) бизнеса за счет умелого использования договорного инструментария; величина дохода, дополнительно обеспеченного за счет умелого использования договорного инструментария; полнота компенсации имущественных потерь от нарушений договорных обязательств за счет контрагентов-нарушителей. Экономические показатели характеризуют экономический эффект договорной работы. Несмотря на непосредственную взаимосвязь, оценку правового и экономического эффекта договорной работы следует проводить отдельно. Экономическая (деловая) цель договора представляет собой непосредственный экономический результат, которого та или иная сторона предполагает достичь с помощью договора. Общее требование к экономической цели договора состоит в том, что она должна быть разумной.

Правовых критериев разумности экономической цели договора право не устанавливает. Поэтому при оценке данного основания формирования договора следует ориентироваться на универсальную модель рационального экономического поведения субъектов рыночного хозяйства, которая заключается в том, что каждый должен стремиться к снижению предполагаемых экономических издержек и увеличению экономических выгод. Таким образом, если договор нацелен на снижение экономических издержек бизнеса и увеличение экономических выгод (прибыли) его участников, то экономическая цель этого договора будет соответствовать требованию разумности. Обстоятельства, свидетельствующие о разумности деловой цели, следует документально подтверждать, для чего готовят письменные финансово-экономические, технико-экономические и иные обоснования (расчеты). Применение стандартных (общих) условий позволяет существенно повысить эффективность договорной работы за счет сокращения временных и иных затрат на разработку договоров при одновременном повышении их качества. Стандартными (общими) являются предварительно подготовленные (сформулированные) одной стороной условия для неоднократного использования при заключении договоров определенного вида, которые при заключении соответствующих договоров специально сторонами не согласовываются. Разработка системы обязательствственно-правовых связей осуществляется следующим образом: а) сначала моделируется структура материально-экономических связей договора; б) после этого структура материально-экономических связей разлагается на обязательствственно-правовые связи; в) затем полученные обязательствственно-правовые связи оптимизируются и группируются в целостную систему соответствующих связей.

Материально-экономические связи (МЭС) представляют собой совокупность экономических операций (товарных, транспортных, логистических, расчетных и т. д.), а также обеспечивающих эти операции фактических действий контрагентов и иных лиц, которые будут совершаться в рамках договорного соглашения. Таким образом, структура МЭС представляет собой экономическую основу (базис) договора. Как плавило, структура МЭС договора включает схему материальных потоков (какой товар, от кого, к кому и каким образом перемещается; какие работы (услуги), где, кем, для кого и каким образом выполняются и т. д.); схему финансовых потоков (какие денежные средства, в каком объеме, от кого, к кому, при каких условиях и каким образом перемещаются и т. д.); схему документарных потоков (кто, когда, где и какие документы оформляет, где и когда получает, кому, куда и где передает и т. д.). Структура МЭС дает возможность определить набор и параметры инициативных условий, в отсутствие которых

договор будет неработоспособен. Кроме того, она позволяет правильно определить допустимые параметры предписываемых условий договора. Эффективность договора достигается за счет: а) формирования целостной системы обязательствственно-правовых связей, позволяющей придать договору требуемый операциональный эффект; б) управления экономическими и правовыми рисками с помощью договорных условий; в) минимизации основных и сопутствующих исполнению договорного соглашения финансовых издержек. Идентифицировав и оценив присущие разрабатываемому договору риски, необходимо определить приемлемые методы управления этими рисками с помощью вырабатываемых условий договора.

Практика убеждает, что при некачественной, неэффективной договорной работе добиться высоких конечных результатов применения договорного инструментария невозможно. От экономической целесообразности и эффективности хозяйственных договоров зависит величина финансовых результатов и рентабельность предприятия. Сопоставление затрат и результатов по договору позволяет определить прибыльность договора с корректировкой на риск и выходом на показатели собственности: транзакционных чистых активов, рискованных чистых активов, зоны экономической безопасности, чистых пассивов, ценовой составляющей.

Список использованной литературы

1. **Балашов, А. И.** Хозяйственное (предпринимательское) право краткий курс / А. И. Балашов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.books.google.by/boks?id=TMyQNfWNXwcC&printsec=frontcover&hl=ru#v=onepage&q&f=false>. – Дата доступа : 26.12.2018.
2. **Виноградова, С. Н.** Коммерческая деятельность / С. Н. Виноградова. – Минск : Выш. шк., 2010. – 352 с.
3. **Цветков, И. В.** Договорная работа / И. В. Цветков. – М. : Проспект, 2010.
4. **Чигирь, В. Ф.** О договоре / В. Ф. Чигирь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.pravo-gihp.ucoz.ru/gragdpravo/dogovor.pdf>. – Дата доступа : 12.01.2019.

УДК 336.717

И. Л. Магеррамов (zoyad59@gmail.com),
студент
Белгородский университет
кооперации, экономики и права
г. Белгород, Российская Федерация

ОПЕРАЦИИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА С ДРАГОЦЕННЫМИ МЕТАЛЛАМИ

В условиях роста межбанковской конкуренции коммерческие банки стремятся предлагать своим клиентам целый комплекс различных банковских продуктов и услуг. Одним из востребованных направлений банковской деятельности являются операции с драгоценными металлами. Инвестиции в драгоценные металлы становятся все более востребованным видом вложения средств. Такие сбережения хорошо защищены от инфляции и дают определенную прибыль за счет постоянной положительной динамики роста цен на драгметаллы на мировом рынке. Кроме того, драгоценные металлы являются одним из самых надежных способов сохранения сбережений в периоды финансовых кризисов. В настоящей статье будут рассмотрены особенности проведения банковских операций с драгоценными металлами.

In the context of growing interbank competition, commercial banks seek to offer their customers a whole range of different banking products and services. One of the most popular areas of banking are operations with precious metals. Investment in precious metals is becoming an increasingly popular form of investment. Such savings are well protected from inflation and give a certain profit due to the constant positive dynamics of the growth of prices for precious metals in the world market. In addition, precious metals are one of the most reliable ways to save during financial crises. This article will consider the features of conducting banking operations with precious metals.

Ключевые слова: драгоценные металлы; экономика; золото; металлические счета; коммерческие банки.

Key words: precious metals; economy; gold; metal accounts; commercial banks.

В настоящий период времени благородные металлы считаются одним из более быстро реализуемых активов, которых можно всегда с легкостью реализовать для того, чтобы мобилизовать нужный для экономики государства финансовые потоки.

Драгоценные металлы традиционно являются привлекательным инструментом финансового рынка как для кредитных организаций, так и для их клиентов. Драгоценные металлы и природные драгоценные камни обладают инвестиционной ценностью и являются инструментом образования и накопления денежных средств. Поэтому они относятся к финансовым активам и могут являться объектом банковских сделок.

Благородные металлы обычно считаются аппетитным куском экономического торга для коммерческих организаций, а также для их клиентуры. Ценные сплавы и естественные ценные камешки владеют инвестиционной ценностью и считаются инструментом создания и наращивания финансовых средств. По этой причине они принадлежат к экономическим активам и имеют все шансы быть предметом банковских операций и сделок.

Операции с золотом осуществляются в количественных единицах чистой массы металла, операции с серебром, платиной и другими драгоценными металлами – в единицах лигатурной массы металла. Под лигатурой (лигатурной массой) подразумевается вес металлического предмета (слитка, проката, порошка и т. д.) с учетом существующих в металле объекта химических примесей. Химическая, чистота металла определяется его пробой, т. е. числом долей химически чистого металла в лигатурной массе.

Методически представление банковских операций с благородными металлами неразделимо сопряжено с наиболее единым определением и экономическим явлением – рынком банковских операций с драгоценными металлами, который представляет собой область финансовых взаимоотношений, связанных с обращением драг металлов в реальном и обезличенном виде, в которых одной из сторон является кредитные организации. С функциональной точки зрения рынок банковских операций с драгоценными металлами – это финансовые центры, где совершаются постоянные сделки с драгоценными металлами по рыночным ценам в целях промышленно-бытового использования, частной тезаврации, инвестиций, страхования ценовых рисков, спекуляций на ценовой марже и покупки валюты для интернациональных расчетов.

С институциональной точки зрения рынок драгоценных металлов предполагает собой концепцию, путем которого выполняются операции и сделки с благородными металлами. С данных позиций кредитные организации являются основным посредствующим элементом на рынке драгоценных металлов, образуя их экономический цикл, охватывая продвижение металла от изготовителя к покупателю и от одних собственников к иным. Банки, оставаясь крупнейшими операторами на рынке драгоценных металлов, считаются центральной составляющей в организации финансового посредничества.

В соответствии со статьей 1 федерального Закона Российской Федерации от 26 марта 1998 г. № 41-ФЗ «О драгоценных металлах и драгоценных камнях» к драгоценным металлам относят:

- золото;
- серебро;
- платина и металлы платиновой группы (палладий, иридий, родий, рутений и осмий) [1].

В соответствии с федеральным Законом «О банках и банковской деятельности» от 2 декабря 1990 г. № 395-1 кредитная организация имеет право выполнять операции с драгоценными металлами и драгоценными камнями согласно законодательству Российской Федерации [2].

В настоящее время порядок совершения кредитными организациями операций с драгоценными металлами закреплен в положении Банка России от 1 ноября 1996 г. № 50 «О совершении кредитными организациями операций с драгоценными металлами на территории Российской Федерации и порядке проведения банковских операций с драгоценными металлами». В согласовании с пунктом 7 настоящего положения банки владеют правом совершать последующие операции и сделки с драгоценными металлами:

- покупать и продавать драгоценные металлы как за свой счет, так и за счет клиентов (по договорам комиссии и поручения);
- привлекать драгоценные металлы во вклады (до востребования и на определенный срок) от физических и юридических лиц;
- размещать драгоценные металлы от своего имени и за свой счет на депозитные счета, открытые в других банках, и предоставлять займы в драгоценных металлах;
- предоставлять и получать кредиты в рублях и иностранной валюте под залог драгоценных металлов;
- оказывать услуги по хранению и перевозке драгоценных металлов при наличии сертифицированного хранилища [3].

В зависимости от объекта выделяют операции и сделки:

- с золотом;
- с иными драгоценными металлами.

В зависимости от физического выражения объектов во внешнем мире выделяют операции и сделки:

• с наличным драгоценным металлом, которые в свою очередь можно подразделить на операции, совершаемые:

- со слитками драгоценных металлов;
- с монетами из драгоценных металлов, за исключением монет, являющихся валютой РФ;
- с безналичными драгоценными металлами.

По субъектному составу выделяют операции и сделки, совершаемые кредитными организациями:

- с иными уполномоченными кредитными организациями;
- с Банком России;
- с субъектами добычи драгоценных металлов;
- с клиентами – физическими и юридическими лицами.

В зависимости от признака резидентства кредитные организации могут совершать операции (сделки) с драгоценными металлами:

- с резидентами;
- с нерезидентами.

По характеру сделки и операции с драгоценными металлами могут быть:

- импортными;
- экспортными [4].

Существуют следующие сделки купли-продажи драгоценных металлов:

• Сделки купли-продажи драгоценных металлов осуществляются с поставкой драгоценных металлов в физической форме или с отражением по счетам.

• Сделки купли-продажи драгоценных металлов могут осуществляться на следующих условиях:

– сделки купли-продажи с немедленной поставкой (наличные сделки), когда срок исполнения условий сделки (дата поставки денежных средств и ценных металлов) определяется в течение двух рабочих дней со дня совершения сделки (для того чтобы выполнить поставку металла и денежных средств на разные даты валютирования, стороны должны оговорить эти условия заранее на момент заключения договора);

– срочные сделки купли-продажи, когда сроки расчетов по сделке составляют более двух рабочих дней от даты заключения сделки.

• Банки могут совершать другие сделки с драгоценными металлами (опционы, свопы, фьючерсы и др.) в соответствии с законодательством Российской Федерации и международной банковской практикой.

• Все денежные требования и обязательства, возникающие при совершении сделок с драгоценными металлами между резидентами Российской Федерации, должны быть выражены и оплачены в валюте Российской Федерации [1].

Банки РФ проводят операции с драгоценными металлами с открытием металлических счетов. Металлический счет – счет банка (лоро) в депозитарии, на котором указывается определенное количество металла в граммах с определением его чистоты, а сам эквивалент металла хранится в хранилище (депозитарии) банка. Металлические счета открываются для физических и юридических лиц, включая банки. Проценты по металлическому счету банк не начисляет. Доход клиента зависит от роста цен на золото на мировом рынке.

Кредитные организации открывают металлические счета ответственного хранения для того, чтобы хранить драгоценные металлы. Металлические счета ответственного хранения – счета клиентов для учета драгоценных металлов, переданных на ответственное хранение в банк с сохранением при этом их индивидуальных признаков (наименование, количество ценностей, проба, производитель, серийный номер и др.).

Принятые на хранение драгоценные металлы от клиента не могут быть размещены банком от своего имени и за свой счет, так как не являются привлеченными средствами. За хранение металла платит его собственник – клиент банка.

Банки открывают обезличенные металлические счета, чтобы выполнять операции по привлечению и размещению драгоценных металлов. Обезличенные металлические счета – счета, открываемые банком в иностранном банке-корреспонденте, предназначенные для осуществления операций с драгоценными металлами без их фактического перемещения, а также без указания индивидуальных признаков и осуществления операций по их привлечению и размещению.

Учитываемые на обезличенных металлических счетах драгоценные металлы имеют количественную характеристику массы металла (для монет – количество в штуках) и стоимостную балансовую оценку.

Операции, выполняемые по счету, требования начисления на счет и возврата со счета драгоценных металлов, в том числе сумма и способ уплаты вознаграждений, связанных ведением счета, изменением индивидуальных характеристик металлов при их зачислении и выдачи со счета в физической форме и отклонением от массы металла, который подлежит возврату с данного счета в физической форме определяется в договоре обезличенного металлического счета.

Банки открывают следующие виды обезличенных металлических счетов:

- счета клиентов (срочные и до востребования);
- корреспондентские счета банков;
- счета учета займов в драгоценных металлах, выданных клиентам.

Для осуществления операций, связанных с переводом драгоценных металлов по обезличенным металлическим счетам, банки имеют право устанавливать корреспондентские отношения с банками.

Для привлечения и размещения драгоценных металлов на обезличенные металлические счета кредитные организации могут перевести драгоценные металлы с других обезличенных металлических счетов, зачислением на данные счета драгоценных металлов при их физической поставке, в том числе зачислением драгоценных металлов, проданных клиенту, либо драгоценных металлов, приобретенных банком.

Возврат драгоценных металлов с обезличенных металлических счетов клиентов возможен путем перечисления драгоценных металлов на другие обезличенные металлические счета, снятием со счетов драгоценных металлов в физической форме, а также путем совершения сделки купли-продажи драгоценных металлов, числящихся на счете.

В обмен на обязательство поставки драгоценных металлов по истечении установленного соглашением срока ссуды в драгоценных металлах предоставляются посредством представления драгоценных металлов клиенту в физической форме или же на обезличенные металлические счета.

Оплата суммы долга в драгоценных металлах выполняется путем материальной доставки ценных сплавов либо посредством перечисления ценных металлов с обезличенных металлических счетов заемщика [3].

Начисляемые на обезличенные металлические счета проценты, комиссионные сборы, а также прочие вознаграждения, связанные с ведением металлических счетов, исчисляются и уплачиваются в российских рублях. В договоре между банком и владельцем счета должно быть оговорено способ оплаты процентов по обезличенным металлическим счетам, так как по данным счетам проценты могут выплачиваться в драгоценных металлах.

В соответствии с Законом Российской Федерации «О валютном регулировании и валютном контроле» с 18 июня 2004 г. драгоценные металлы и драгоценные камни не относятся к валютным ценностям [5].

Таким образом, можно сделать вывод о том, что драгоценные металлы это не только один из инструментов, традиционно используемых инвесторами для страхования инфляционных рисков, но и хорошая альтернатива валютным вложениям. Инвестируя в драгоценные металлы, клиенты банка могут снизить риски потерь, связанных с негативными изменениями на финансовых рынках, и разнообразить свою корзину сбережений с гарантией высокого уровня надежности сохранения средств и с перспективами их преумножения за счет роста стоимости драгоценных металлов.

Исходя из вышесказанного можно сказать, что операции с драгоценными металлами обеспечивают высокий уровень доходности и снижают риски потерь, что представляет существенный интерес банковского сектора.

Список использованной литературы

1. **О драгоценных** металлах и драгоценных камнях : федер. Закон Рос. Федерации от 26 марта 1998 г. № 41-ФЗ // КонсультантПлюс : Версия Проф. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – М., 1990.
2. **О банках** и банковской деятельности : федер. Закон Рос. Федерации от 2 дек. 1990 г. № 395-1-ФЗ // КонсультантПлюс : Версия Проф. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – М., 1990.
3. **О совершении** кредитными организациями операций с драгоценными металлами на территории Российской Федерации и порядке проведения банковских операций с драгоценными металлами : положение Банка России от 1 нояб. 1996 г. № 50 // КонсультантПлюс : Версия Проф. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – М., 1990.
4. **Кудлаев, Д. В.** Финансово-правовое регулирование обращение драгоценных металлов в Российской Федерации / Д. В. Кудлаев. – М. : Инфра-М, 2015. – 216 с.
5. **О валютном** регулировании и валютном контроле : федер. Закон Рос. Федерации от 10 дек. 2003 г. № 173-ФЗ // КонсультантПлюс : Версия Проф. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – М., 1990.

УДК 378:334

О. М. Максимчикова (mbolga2008@rambler.ru),

ст. преподаватель

*Белорусский торгово-экономический
университет потребительской кооперации
г. Гомель, Республика Беларусь*

НАПРАВЛЕНИЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ МЕЖДУ СУБЪЕКТАМИ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ И УЧРЕЖДЕНИЯМИ ВЫСШЕГО И СРЕДНЕГО СПЕЦИАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Целью деятельности учреждений среднего специального и высшего образования является подготовка специалистов, способных формировать и поддерживать высокий уровень конкурентоспособности субъектов хозяйствования. В статье рассмотрен зарубежный и отечественный опыт взаимодействия бизнес-сообщества и учреждений образования, сформулированы некоторые перспективные направления данного сотрудничества для Республики Беларусь.

The main purpose of educational institutions of advanced and higher education is to prepare specialists being able to form and support a high level of business entities competitiveness. The paper presents foreign and domestic experience in business entities and educational institutions collaboration, formulates some perspective directions for such collaboration in the Republic of Belarus.

Ключевые слова: рынок труда; сотрудничество субъектов хозяйствования и учреждений образования.

Key words: labour market; collaboration of business entities and educational institutions.

Требования рынка труда отражают требования экономики в работниках, способных формировать и поддерживать высокий уровень конкурентоспособности субъектов хозяйствования, необходимый для устойчивого социально-экономического развития страны. Основой обеспечения эффективной занятости на рынке труда является взаимодействие учреждений образования и организаций (предприятий).

Под взаимодействием понимают такие процессы, действия, состояния, в которых все участники процесса оказывают влияние друг на друга и совместно влияют на что-то иное [1, с. 113].

Отношения между учреждениями образования и бизнесом являются актуальной темой исследования на протяжении ряда лет во многих странах мира, практически значимым является вопрос подготовки специалистов в соответствии с запросами нанимателей [2, с. 12]. Бизнес-сообщество является заказчиком с точки зрения системы образования, соответственно, должно выступать экспертом качества образования и участвовать в определении перспектив его развития.

Взаимодействие между предприятиями (организациями) и университетами в зарубежной практике имеет различные формы, которые объединяют в пять групп:

- встречи и конференции: участие во встречах, организуемых бизнесом; участие в конференциях, семинарах, круглых столах с участием представителей университетов и бизнеса;

- консультирование и исследовательская деятельность на основе контракта: консультационная работа; соглашения о проведении исследований, финансируемых субъектами хозяйствования и выполняемых исследователями из университетов; консультирование субъектов бизнеса сотрудниками университетов; взаимный обмен сотрудниками;

- создание объектов материально-технической базы и материальная поддержка:

- создание за счет средств субъектов бизнеса в университетах: бизнес-инкубаторов; центров превосходства (повышения квалификации, передового опыта); технологических сетей и платформ; лабораторий конвергенции, технологических центров и парков; создание дочерних компаний;

- создание объектов материально-технической базы за счет средств субъектов бизнеса: прямое финансирование исследовательских институтов или подразделений университетов, включая лаборатории;

- материальная поддержка со стороны субъектов бизнеса: безвозмездная передача оборудования, стипендии студентам, гранты на обучение и исследования, возможность использовать оборудование субъектов бизнеса и др.;

- обучение и подготовка: активное участие бизнеса в разработке образовательных программ; реализация курсов непрерывного образования и специализированных, разработанных с учетом требований заказчика программ для субъектов бизнеса; подготовка сотрудников компании – обучение ценных специалистов и сотрудников, направленных компанией; обмен персоналом – участие экспертов из бизнес-сообщества в качестве приглашенных лекторов, лекторов с частичной занятостью или по отдельным учебным дисциплинам; либо реализация возможности подготовки без отрыва от производства и неполной занятости; послевузовское обучение в компании (например, совместное руководство кандидатской диссертацией); проекты с участием студентов посредством подготовки курсовых и дипломных работ, научных статей; прохождение студентами практики в компаниях; прохождение студентами добровольной практики в компаниях;

- совместная исследовательская деятельность: соглашения о совместной исследовательской деятельности, выполняемой обеими сторонами; совместная исследовательская деятельность посредством финансирования исследовательских центров, созданных компаниями и функционирующих в университетах или совместные проекты; трансфер технологий (продажа патентов или лицензирование, совместные предприятия по коммерциализации совместных разработок, создание дочерних компаний); публикация научных разработок (статей и монографий) [2].

Традиционными формами взаимодействия учреждений образования и субъектов хозяйствования в отечественной практике являются:

- согласование учебных программ по учебным дисциплинам, программ практики, учебно-методических разработок учреждений образования с экспертами из бизнес-среды;

- создание филиалов базовых кафедр в организациях (на предприятиях);

- участие представителей субъектов хозяйствования в работе государственных экзаменационных комиссий;

- прохождение производственной практики студентами в организациях;

- стажировка преподавателей в организациях;

- обучение сотрудников организаций в форме повышения квалификации в учреждениях образования;

- проведение семинаров, конференций с участием представителей бизнес-сообщества и учреждений образования;

- работа представителей бизнеса в качестве приглашенных лекторов в учреждениях образования;

- целевая подготовка специалистов в учреждениях образования;

- специальные стипендии студентам;

- проведение исследований учреждениями образования по заказу субъектов хозяйствования.

Учреждение образования «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации» как представитель сферы образования осуществляет сотрудничество как с субъектами хозяйствования, так и с органами по труду, занятости и социальной защите населения в следующих формах:

- организация и осуществление профессионального обучения безработных – на основе договора с Управлением по труду, занятости и социальной защите Гомельского горисполкома

учреждение образования «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации» организывает и осуществляет профессиональное обучение безработных по образовательной программе повышения квалификации руководящих работников и специалистов «1С: Предприятие. Бухгалтерия 8.3. Зарплата и управление персоналом»;

- деятельность стартап-школы «Гомель»: проведение обучающих курсов, мастер-классов, круглых столов, дней эксперта;
- сотрудничество с общественным объединением «Единство»;
- выездные занятия и семинары на базе субъектов хозяйствования;
- деятельность филиалов кафедр;
- проведение исследований по заказу субъектов хозяйствования;
- взаимодействие с центрами поддержки предпринимательства и инкубаторами малого предпринимательства;
- привлечение практических работников к участию в работе государственных экзаменационных комиссий, чтению лекций;
- реализация международных проектов по развитию предпринимательской деятельности;
- согласование учебных программ по учебным дисциплинам, программ практики, учебно-методических разработок учреждений образования с экспертами из бизнес-среды;
- целевая подготовка специалистов для организаций системы потребительской кооперации;
- согласование образовательных программ повышения квалификации и переподготовки кадров со специалистами по направлениям деятельности Республиканского союза потребительских обществ и др.

Каждая сторона имеет свои выгоды от сотрудничества. Главная задача учреждений образования – обеспечивать рынок труда квалифицированными специалистами, способными эффективно работать в современных условиях хозяйствования, а также коммерциализировать разработки.

На наш взгляд, выгоды от взаимодействия с бизнес-сообществом для учреждений образования проявляются в следующих аспектах.

- Доступ к дополнительному финансированию, которое расширяет возможности для проведения научных исследований, выходящих за рамки традиционных бюджетов. Кроме того, сотрудничество позволяет проводить практико-ориентированные исследования с последующим тестированием и внедрением их результатов, в том числе в образовательный процесс.

- Увеличение возможностей для подготовки по востребованным специальностям и трудоустройства студентов. Студенты могут также получить практический опыт в рамках прохождения производственной практики и представить результаты своих прикладных исследований в дипломных работах и магистерских диссертациях, выполненных на основе практических данных. В то же время университеты имеют возможность работать с нанимателями и развивать практико-ориентированное обучение. Посредством решения проблем организаций учреждения образования получают доступ к практическим данным.

- Совершенствование образовательных программ, возможность обосновать включение теоретического материала посредством практического опыта. Ускорение обратной связи путем возможности апробации результатов научных исследований в деятельности организаций.

- Возможность публикации научных статей по итогам исследований, проведенных на основе данных субъектов хозяйствования.

В свою очередь от сотрудничества с учреждениями образования бизнес-сообщество также получает ряд следующих преимуществ.

- Прежде всего, доступ к результатам научно-исследовательской деятельности, что особенно актуально для организаций, в которых ограничены внутренние возможности для проведения исследований.

- Организации имеют возможность получить идеи новых продуктов, процессов, совершенствования технологии.

- Важной целью сотрудничества с учреждениями образования может выступать привлечение талантливых сотрудников из числа студентов и повышение их мотивации.

- Организации повышают свой социальный статус, увеличивают сеть контактов и тем самым свое присутствие на рынке.

Формы и эффективность взаимодействия между организациями (предприятиями) и учреждениями образования зависят от ряда факторов, среди которых правовое регулирование, гео-

графическое расположение, уровень развития информационно-телекоммуникационных технологий, доверие между партнерами, масштабы деятельности, организационная культура, мотивация партнеров.

Особая роль в стимулировании эффективного взаимодействия бизнес-сообщества и учреждений образования принадлежит государству. Примером может служить распоряжение Правительства Российской Федерации от 3 марта 2015 г. № 349-р «Об утверждении комплекса мер, направленных на совершенствование системы среднего профессионального образования, на 2015–2020 годы», которым предусмотрено последовательное внедрение в среднем профессиональном образовании практико-ориентированной (дуальной) модели обучения, а также налоговая мотивация организаций к участию в практико-ориентированной (дуальной) модели подготовки высококвалифицированных рабочих кадров, в том числе к развитию материально-технической базы профессиональных образовательных организаций [3]. Кроме того, отдельными программными документами предусмотрено расширение взаимодействия системы профессионального образования и организаций-заказчиков кадров:

- вовлечение нанимателей в управление государственными образовательными организациями (наблюдательные, управляющие, попечительские советы);
- подготовка предложений по созданию организационных, правовых и финансовых условий совместного использования оборудования и материально-технической базы организациями и учреждениями образования;
- формирование совместных учебно-производственных и исследовательских комплексов организациями и учреждениями образования [4].

Подпрограммами «Развитие системы профессионально-технического и среднего специального образования», «Развитие системы высшего образования», «Развитие системы послевузовского образования», «Развитие системы дополнительного образования взрослых» Государственной программы «Образование и молодежная политика» на 2016–2020 гг. предусмотрены в ряду прочих такие мероприятия, как:

- приобретение и поставка средств обучения и учебно-производственного оборудования современных машин, техники, иного оборудования;
- оснащение учебных аудиторий для проведения лабораторных и практических занятий современным учебно-лабораторным оборудованием;
- учебные сборы и стажировка учащихся учреждений среднего специального образования и педагогических работников, имеющих наиболее высокие достижения в конкурсах профессионального мастерства WorldSkills International;
- организация обязательной стажировки преподавателей общепрофессиональных и специальных учебных дисциплин в организациях;
- привлечение специалистов к реализации образовательных программ стажировки руководящих работников и специалистов и повышения квалификации руководящих работников и специалистов и др. [5].

Реализация перечисленных мероприятий предусматривается за счет бюджетных средств либо за счет средств самих учреждений образования (за исключением отдельных случаев привлечения средств Европейской комиссии) [5]. Однако важно отметить, что в рассматриваемой государственной программе не задействованы мотивационные механизмы сотрудничества субъектов хозяйствования с учреждениями образования.

Одним из важных направлений сотрудничества между университетами и бизнес-сообществом за рубежом является деятельность ассоциаций выпускников университета (Alumni). Выпускники заинтересованы оказывать разного рода поддержку своим университетам, поскольку от статуса учреждения образования зависит престиж их дипломов. Вместе с тем в Республике Беларусь данная форма сотрудничества пока не получила широкого распространения: ассоциации либо клубы выпускников, которые функционируют как общественные объединения, имеют лишь единичные учреждения образования.

Подготовка специалистов осуществляется на основе образовательных стандартов, которые разрабатываются в Республике Беларусь ведущими учреждениями образования в соответствующей сфере. На наш взгляд, с целью согласования потребности рынка труда с подготовкой в учреждениях образования разработку образовательных стандартов следует осуществлять на основе требований к профессиональным компетенциям, разработанным совместно с представителями бизнес-сообщества.

Таким образом, изучение имеющейся практики взаимодействия между предприятиями (организациями) и высшими (средними специальными) учебными заведениями в Республике Беларусь позволяет сделать вывод о целесообразности расширения данного взаимодействия с учетом зарубежного опыта по следующим направлениям:

- внедрение практико-ориентированной (дуальной) модели обучения;
- применение налоговых льгот для организаций (предприятий), участвующих в практико-ориентированной (дуальной) модели подготовки высококвалифицированных рабочих кадров, в развитии материально-технической базы учреждений образования;
- создание организационных, правовых и финансовых условий для совместного использования оборудования и материально-технической базы организациями и учреждениями образования, формирование совместных учебно-производственных и исследовательских комплексов;
- создание ассоциаций выпускников, содействующих развитию учреждений образования по различным направлениям;
- разработка образовательных стандартов на основе требований к профессиональным компетенциям совместно учреждениями образования и представителями нанимателей.

Список использованной литературы

1. **Толковый** словарь русского языка / под ред. Д. В. Дмитриева. – М. : Астрель ; АСТ, 2003. – 1582 с.
2. **Sakal, M.** Exploring influence of university-industry collaboration on higher education reform / M. Sakal, P. Tumbas, P. Matkovic, V. Pavlicevic // Институциональная трансформация экономики: российский вектор новой индустриализации : материалы IV междунар. науч. конференции, г. Омск, 21–23 окт. 2015 г. / Омский гос. ун-т им. Ф. М. Достоевского; редкол. : Е. А. Капогузова [и др.]. – Омск, 2015. – С. 12–19.
3. **Об утверждении** комплекса мер, направленных на совершенствование системы среднего профессионального образования, на 2015–2020 годы : распоряжение Правительства Российской Федерации от 3 мар. 2015 г. № 349-р // М-во образования и науки Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://минобрнауки.рф/проекты/комплекс-мер-совершенствования-спо>. – Дата доступа : 04.12.2018.
4. **Костерин, Г. И.** Тесное взаимодействие образования, бизнеса и государства как ключевой фактор успешного развития дополнительного профессионального образования / Г. И. Костерин // Профес. образование и общество. – 2017. – № 1. – С. 172–177.
5. **Об утверждении** государственной программы «Образование и молодежная политика» на 2016–2020 годы : постановление Совета Министров Респ. Беларусь от 28 мар. 2016 г. № 250 // КонсультантПлюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «Юр-Спектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2018.

РОЛЬ МЕЖДУНАРОДНОГО ТУРИЗМА В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ

В статье обоснована экономическая роль международного туризма в развитии страны, выделены ключевые направления, способствующие достижению положительной динамики в туристской индустрии Таджикистана, а также сделан вывод о влиянии международного туризма на повышение благосостояния населения.

The article substantiates the economic role of international tourism in the development of the country, highlights key areas that contribute to achieving positive dynamics in the tourism industry of Tajikistan, and also concluded that international tourism has an impact on improving the welfare of the population.

Ключевые слова: международный туризм; туристская индустрия; экономика; доходы населения.

Key words: international tourism; tourist industry; economy; incomes of the population.

Международный туризм для многих стран в последние годы превратился в существенный источник увеличения доходов и развития национальной экономики. Анализ показывает, что такие высокоразвитые страны, как Швейцария, Австрия, Франция значительную долю благосостояния своего населения построили на доходах от туризма.

Международный туризм стал важным источником валютных поступлений для многих развитых и развивающихся стран. Например, удельный вес доходов от иностранного туризма в общей сумме поступлений от экспорта товаров и услуг составляет: в Испании – 18,3%, Австрии – 11,8%, Греции – 33,6%, Португалии – 14,9%, на Кипре – 53%. В большинстве развивающихся стран на долю иностранного туризма приходится 11–14% доходов от экспорта товаров и услуг (Мексика, Индия, Египет, Парагвай, Коста-Рика) [1].

В классификации Всемирной туристской организации (ВТО) выделяются страны, являющиеся в первую очередь странами-поставщиками туристов, и страны, являющиеся в первую очередь принимающими. К странам – поставщикам туристов относятся США, Бельгия, Дания, Германия, Новая Зеландия, Швеция, Канада, Англия. К принимающим туристов странам относятся Австралия, Италия, Швейцария, Франция, Кипр, Греция, Мексика, Португалия, Испания, Турция и др.

Исходя из этого изучение вопросов, связанных с экономическим значением международного туризма, в странах с переходной экономикой приобретает особую актуальность. Поэтому в современной экономической литературе много внимания уделяется проблемам вхождения стран с переходной экономикой в рыночные отношения, которые создают определенные трудности в их развитии [1]. Международный туризм считается эффективной формой экспорта, которая реализуется на территории страны во всех местах обслуживания туристов при реализации основных (размещение, питание, транспорт) и дополнительных (курортное лечение, экскурсии, спортивно – туристские и рекреационные занятия) услуг и товаров, необходимых для туристского потребления. Экономическая эффективность международного туризма связана, прежде всего, с поступлениями валют, что улучшает платежный баланс, а также способствует активизации экономики как отдельных районов, так и целых стран. При отрицательном платежном балансе страны доходы от международного туризма могут служить важным источником его выравнивания. Ориентация на создание экспортного туристского сектора способствует освоению природных возможностей страны, использование которых в туризме повышает его экономическую эффективность. Производство туристских товаров и услуг особенно необходимо для стран, находящихся в стадии развития рыночных отношений. Эти страны обладают более дешевой рабочей силой, имеют относительно низкие цены на продукты питания, могут развивать производство товаров и услуг при минимальных потребностях в импорте. По такому пути развития среди стран ЦВЕ пошли Словения, Чехия, Венгрия, Хорватия, Польша, Болгария. Активизация туризма особенно актуальна для стран с недостаточным поступлением валютных средств. В результате затрат иностранных туристов туристский сектор по сравнению с другими отраслями быстрее поставляет валюту [2].

Оценка влияния международного туризма на экономику страны сводится к взаимосвязям сальдо туристского обмена и общего платежного баланса, которые находят отражение в статье

продаж и покупок международных услуг. Общий размер этих поступлений и платежей влияет на торговый баланс страны. Место и роль поступлений и расходов на международный туризм отражает величина сальдо туристского баланса и его влияние на общий торговый и платежный балансы страны.

Государства, испытывающие значительные дефицит собственных сырьевых и топливных ресурсов и отличающиеся большой степенью импортзависимости (Эстония, Албания, Хорватия, Литва, Болгария), вынуждены уделять развитию активного туризма особое внимание. Возведение туризма в ранг государственной политики при поддержке иностранных инвесторов позволило странам извлечь дополнительные прибыли и повысить роль туристского сектора в национальных экономиках. В большинстве стран Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ) в 1990-е гг. произошло изменение функций туризма, превращений его из сопутствующей отрасли экономики в дополнительную или ведущую. В то же время остаются страны (Беларусь, Молдова, Македония, Румыния), в которых активный туризм не получил развития как отрасль специализации, а отрицательное сальдо туристского баланса лишь усугубляет дефицит платежного баланса страны. Как показывает опыт большинства стран ЦВЕ, эффективное развитие туристского сектора в таких условиях невозможно без привлечения иностранных инвестиций и возведения туризма в ранг государственной политики [3].

Таджикистан издревле входил в зону среднеазиатской цивилизации и являлся важным узлом на оживленных трассах международных, дипломатических и культурных коммуникаций между Востоком и Западом. В настоящее время Таджикистан становится все более привлекательным для любителей экстремального отдыха, бизнесменов, ученых, спортсменов, а также для людей интересующихся историей и сегодняшним днем стран, расположенных на Великом Шелковом пути. Таджикистан обладает уникальными природными ресурсами, историко-культурными достопримечательностями мирового масштаба, а также необходимыми условиями для развития международного туризма. Опыт развития зарубежных стран показывает, что международный туризм является крупным источником пополнения бюджета многих государств и играет роль стимулятора внешней и внутренней торговли. В экономике отдельной страны международный туризм выполняет ряд важных функций:

- международный туризм – источник валютных поступлений для страны и способ для обеспечения занятости;
- международный туризм расширяет вклады в платежный баланс и ВВП страны;
- международный туризм способствует диверсификации экономики, создавая отрасли, обслуживающие туризм;
- с ростом занятости в сфере туризма растут доходы населения и повышается уровень благосостояния нации.

В Республике Таджикистан в основном услугами туристских организаций воспользовались нерезиденты из России, Киргизстана, Узбекистана, Казахстана. Наибольший поток туристов-нерезидентов из стран дальнего зарубежья наблюдался из Германии, США, Великобритании, Франции, Японии, Италии, Китая, Турции, Австрии и Швейцарии. Среднее количество пребывания туристов из стран СНГ составляет 4–5 дней, из дальнего зарубежья 7–9 дней. Анализ въездного потока туристов по целям пребывания показал, что 89,7% нерезидентов прибывают в Таджикистан с деловыми и профессиональными целями. Республика Таджикистан обладает объективными предпосылками для более активного выхода на мировые туристские рынки. Основным туристическим продуктом Таджикистан являются разнообразные природные ресурсы, историческое и культурное наследие [4]. Главной целью развития туризма в Таджикистане является формирование экологической и социально ориентированной, высокорентабельной и конкурентоспособной туристской индустрии, способность обеспечивать потребности туристов в разнообразных туристских услугах, приносящие доходы страны и новые рабочие места, в том числе и в смежных с туризмом отраслях экономики.

Для достижения целей развития туристской индустрии, на наш взгляд, необходимо обеспечить:

- согласованность политики в области туризма на национальном и региональном уровнях и четкое разграничение функций полномочий и ответственности всех заинтересованных в развитии туризма сторон: государство частного сектора, профессиональных неправительственных организаций и местного сообщества;

• объединение и координацию усилий и инициатив государство, международных организаций, оказывающих техническую помощь Таджикистану, в развитии туризма, представителей частного сектора и их профессиональных объединений;

• внедрение горизонтально и вертикально интегрированного института социального партнерства: государство, частный сектор и их профессиональные ассоциации и объединения.

Таким образом, решение задач эффективного развития туризма позволяет значительно увеличить поток туристов в Таджикистан и приток денежных поступлений в экономику страны, а также обеспечить, с одной стороны, рост налоговых отчислений в бюджеты различных уровней и повышение занятости, а с другой – развитие регионов и смежных отраслей экономики. Все это будет способствовать увеличению роли международного туризма в экономике Таджикистана и создает условия для развития национальной экономики и повышения уровня и качества жизни населения.

Список использованной литературы

1. **Официальный** сайт Всемирной туристской организации [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.unwto.ru>. – Дата доступа : 18.01.2019.
2. **Международный** туризм / под ред. Ю. А. Александрова. – М. : Инфра-М, 2014.
3. **Яковлев, Г. А.** Экономика и статистика туризма / Г. А. Яковлев. – М., 2012.
4. **Туристический** информационный портал Таджикистана [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.tourism.tj>. – Дата доступа : 24.12.2018.

УДК 343.35

В. А. Мусаткин (Vas.must@jandex.ru),
ст. преподаватель
Сибирский университет
потребительской кооперации
г. Новосибирск, Российская Федерация

БИЗНЕС И КОРРУПЦИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

Статья посвящена актуальной на сегодняшний день проблеме совершенствования уголовного законодательства по противодействию коррупции в условиях широкого развития малого и среднего бизнеса в экономике России. Проанализирована динамика изменений правовых норм, направленных на устранение препятствий для свободного и широкого развития бизнеса, в том числе связанных с коррупционными действиями должностных лиц государственных и муниципальных органов, и эффективность действий этих норм.

The article is devoted to an actual problem of improvement to date criminal laws to counter corruption in the context of a broad development of small and medium business in Russia's economy. We analyzed the dynamics of changes of the legal norms aimed at removing obstacles to free and broad business development, including those related to the corrupt actions of officials of State and municipal bodies, and effectiveness the actions of these norms.

Ключевые слова: противодействие коррупции; препятствия свободному развитию бизнеса.

Key words: combating corruption; barriers to the free business development.

Для быстрого и устойчивого развития экономики любого современного государства необходимо вовлечение в сферу бизнеса широкого круга юридических и физических лиц. Такая задача сегодня является актуальной и для российской экономики, поэтому в последние годы руководством страны для ее решения разработан и реализуется комплекс действий, закрепленный в федеральных нормативно-правовых актах. Основной круг нормативных актов направлен на обеспечение свободного и ускоренного развития малого и среднего бизнеса в экономике России, в частности, на устранение различных бюрократических препятствий для организации и осуществления такого бизнеса; на вовлечение его в сферу закупок товаров, работ и услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд.

Ряд нормативных актов обеспечивает защиту малого и среднего бизнеса от давления со стороны различных властных структур. Одним из таких актов является федеральный Закон от 26 декабря 2008 г. № 294-ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля» с внесенными в него федеральным Законом от 13 июля 2015 г. № 246-ФЗ изменениями, устано-

вившими сроком на три года «надзорные каникулы». Принятие данного закона и внесение в него изменений связано с необходимостью освободить бизнес от чрезмерного контроля со стороны различных государственных и муниципальных надзорных и контрольных органов. Однако, если оценить данный закон в совокупности с другими мерами по развитию малого и среднего бизнеса, то непосредственно этот закон направлен на снижение воздействий на представителей этого бизнеса со стороны коррумпированных должностных лиц, которых к сожалению не мало в системе контрольных (надзорных) органов. В этом можно усмотреть положительную сторону данного закона, так как действия коррупционного характера со стороны представителей государственных контрольных органов существенно влияют на организацию и развитие бизнеса, особенно индивидуальными предпринимателями. В то же время установление на три года с 1 января 2016 г. по 31 декабря 2018 г. «надзорных каникул», т. е. полное исключение любого контроля, за исключением только некоторых его видов оговоренных в самом законе, в течение трех лет, уже сегодня привело к ряду негативных последствий. Одни только нарушения правил противопожарной безопасности привели к ряду серьезных последствий в виде крупного имущественного вреда и гибели людей. Высокий уровень коррупции естественно существенно препятствует развитию бизнеса, поэтому действительно необходима со стороны государства защита юридических лиц и индивидуальных предпринимателей от любых действий коррупционного характера, но при этом защита должна быть эффективной и причиняющей ущерб другим охраняемым законами интересам государства.

Установленный способ защиты федеральным Законом от 26 декабря 2008 г. № 294-ФЗ и Федеральным законом от 13 июля 2015 г. № 246-ФЗ нельзя признать достаточно эффективным. Во-первых, фактически данными нормативными актами государство устанавливает защиту бизнеса от собственных контролирующих государственных органов путем временного ограничения их полномочий, а не от конкретных действий препятствующих широкому и быстрому развитию бизнеса. Более полезным является не приостановление контрольных (надзорных) функций государственных органов, а придание действиям контрольных органов прозрачности и объективности путем установления четких оснований для контрольных действий и повышенных требований к сотрудникам этих органов. Во-вторых, нет никакой гарантии в том, что после «надзорных каникул», т. е. после трех лет бесконтрольной деятельности, все новые представители малого и среднего бизнеса продолжат экономическую деятельность, а не уйдут из экономики вообще или в теневую сферу. К тому же, если посмотреть в какой сфере экономической деятельности участвуют представители малого и среднего бизнеса, то видно, что в основном они заняты в сфере торговли, оказания услуг, при этом в большинстве своем посреднических, и только незначительная часть представителей этого бизнеса занята в сфере производства и строительства. В зависимости от сферы экономической деятельности на представителей бизнеса действия коррупционного характера со стороны должностных лиц государственных и муниципальных органов оказывают влияние не одинаково. В основном от коррупционных проявлений страдают представители малого и среднего бизнеса, занятые в сфере производства. Представители, занятые в сфере торговли и оказании посреднических услуг, не только в меньшей мере страдают от коррупционных действий, а часто сами способствуют таким действиям. В ряде случаев коррумпированные должностные лица государственных и муниципальных органов и учреждений даже способствуют развитию этой сферы бизнеса и участвуют в этом бизнесе, вопреки установленным запретам, через третьих лиц. Учитывая неравность положения представителей бизнеса в зависимости от сферы экономической деятельности, их защита должна иметь дифференцированный подход.

Вопрос о свободном и беспрепятственном участии в экономической деятельности страны представителей бизнеса разного уровня решался и ранее. В частности, для обеспечения равного доступа представителей разных уровней бизнеса к участию в выполнении государственных заказов и для противодействия коррупционным проявлениям в системе государственных закупок в 2005 г. был принят федеральный Закон от 21 июля 2005 г. № 94 «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» (закон о госзакупках). Однако установленные этим законом барьеры для действий коррупционного характера оказались не совершенными и не соответствующими требованиям времени, так как их легко можно было обойти. Введенный этим законом конкурсный порядок отбора исполнителей государственных и муниципальных заказов никаким образом не препятствовал получению их теми представителями бизнеса, в которых лично были заинтересованы руководители государственных (муниципальных) органов и учреждений. Федеральный Закон от 21 июля 2005 г. № 94 вызывал много нареканий, как со стороны участников экономических

сделок, так и со стороны контролирующих органов. В период с 2005 г. по 2010 г. действие этого закона не снизило уровня коррупции, даже в некоторой мере повысило его. В связи с чем в период с 2010 г. по 2013 г. в данный закон было внесено множество поправок, а в 2013 г. потребовалась полная его замена. С 1 января 2014 г. вступил в действие Федеральный закон от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (закон о ФКС). Данный закон является более совершенным. В отличие от федерального Закона от 21 июля 2005 г. № 94, он предусматривает неограниченный доступ к информации о проведении процедур, планов закупок, результатов аудита контракта; общественный контроль над государственными закупками; ответственность сотрудников контрактной службы; антидемпинговые меры. Первые годы действия нового закона дали положительные результаты, но при этом потребовали внесение в него изменений и дополнений. Кроме этого, остается нерешенной окончательно проблема персональной ответственности должностных лиц, которые непосредственно заключают контракты, так как свои действия они выполняют на основании решения коллегиального органа – конкурсной комиссии – и всегда могут сослаться на ошибки со стороны данного органа. Не исключается и возможность влияния руководителей государственных (муниципальных) органов и учреждений на членов конкурсных комиссий. В связи с этим не представляется возможным полностью исключить элементы коррупции в контрактной системе закупок товаров, работ и услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд.

Для борьбы с проявлениями коррупции как серьезным препятствием для широкого и быстрого развития всех уровней бизнеса необходимо задействовать все меры, предусмотренные нормативной базой по противодействию коррупции. В частности, в полной мере обеспечить выполнение требований федерального Закона от 3 декабря 2012 г. № 230-ФЗ «О контроле за соответствием расходов лиц, замещающих государственные должности, и иных лиц их доходам». Механизм контроля, предусмотренный этим законом, работает неэффективно, а в ряде случаев формально. Из материалов судебно-следственной практики последних лет видно, что факты фактического несоответствия расходов некоторых государственных (муниципальных) должностных лиц их доходам вскрываются только при расследовании уголовных дел, возбужденных в отношении их за конкретные должностные преступления. При реальном и эффективном контроле большинство преступлений коррупционной направленности можно было не допустить.

Список использованной литературы

1. **О защите** прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля : федер. Закон Рос. Федерации от 26 дек. 2008 г. № 294-ФЗ // КонсультантПлюс : Версия Проф. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – М., 2008.

2. **О размещении** заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд : федер. Закон Рос. Федерации от 21 июля 2005 г. № 94 // КонсультантПлюс : Версия Проф. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – М., 2008.

3. **О контрактной** системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд : федер. Закон Рос. Федерации от 5 апр. 2013 г. № 44-ФЗ // КонсультантПлюс : Версия Проф. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – М., 2008.

4. **О контроле** за соответствием расходов лиц, замещающих государственные должности, и иных лиц их доходам : федер. Закон Рос. Федерации от 3 дек. 2012 г. № 230-ФЗ // КонсультантПлюс : Версия Проф. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – М., 2008.

ГЛОБАЛЬНАЯ ДЕМОГРАФИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ

В статье рассматриваются глобальные тенденции демографического развития в эпоху перемен. Представлены региональные различия в темпах роста народонаселения. Показано, что динамика темпов роста глобального ВВП в последние десятилетия генерируется развивающимися странами, которые еще не исчерпали свой демографический дивиденд. При этом в ярком контрасте с развитыми странами развивающимся государствам удалось добиться очень высоких значений темпов роста ВВП на душу населения.

The article discusses global trends in demographic development in an era of change. Regional differences in population growth rates are presented. It is shown that the dynamics of global GDP growth in recent decades has been generated by developing countries that have not yet exhausted their demographic dividend. At the same time in bright contrast with the developed countries the developing countries managed to achieve very high values of the growth rate of GDP per capita.

Ключевые слова: развивающиеся страны; развитые страны; демография; экономический рост; ВВП.

Key words: developing countries; developed countries; demography; economic growth; GDP.

На сегодняшний день ни одна экономическая теория, начиная с самого начала развития экономической науки (начала-середины XVIII в.), оказалась не способной выявить объективные причины глобального кризиса и предложить эффективный механизм выхода из него. Выход из режима гиперболического роста экономики выражается в замедлении темпов демографического развития. Происходит демографический переход – от высоких темпов роста народонаселения в 1950–1973 гг. (1,93%) они снизились до 1,59% в 1973–2003 гг. и 1,18% в 2010–2015 гг. Эта тенденция сохранится и в будущем: по среднему варианту демографического прогноза ООН, темпы прироста населения Земли сократятся до 0,57% в 2045–2050 гг. [1, с. 171].

Итоги демографического развития в XX в. различны по странам мира. В 1950–1980 гг. преимущественное положение в структуре населения мира заняла Азия: 58,0% в 1980 г. вместо 55,1% в 1950 г. Удельный же вес населения Европы в общей численности населения мира стал постепенно сокращаться: 11,0% в 1980 г. вместо 15,5% в 1950 г. (таблица 1).

Таблица 1 – Численность населения мира

Год	Весь мир, млн чел.	В том числе									
		Африка		Азия		Европа		Америка		Австралия и Океания	
		млн чел.	процент- тов	млн чел.	процент- тов	млн чел.	процент- тов	млн чел.	процент- тов	млн чел.	процент- тов
1950	2 527	220	8,7	1 392	55,1	392	15,5	330	13,0	13	0,5
1960	3 060	275	9,0	1 715	56,0	425	13,9	414	13,5	16	0,5
1970	3 728	356	9,5	2 140	57,4	460	12,3	509	13,6	19	0,5
1980	4 417	472	10,7	2 564	58,0	485	11,0	608	13,8	23	0,5

Примечание – Данные по Азии и Европе приведены без учета численности населения СССР.

Неравномерность наблюдалась и в темпах роста населения. Так, абсолютный прирост населения Азии увеличился с 323 млн человек с 1950 г. по 1960 г. до 424 млн человек с 1970 г. по 1980 г. В течение всего анализируемого длительного периода времени с 1950 г. по 1980 г. население Азии увеличилось на 1172 млн человек (это 62% общемирового прироста). Абсолютный прирост населения Африки за весь период составил 252 млн человек, что соответствует 13,3% общемирового прироста. В Америке также было отмечено увеличение абсолютного прироста населения: с 84 млн человек в 1960 г. по сравнению с 1950 г. и до 99 млн человек к 1980 г. против уровня 1970 г., что произошло главным образом в результате увеличения темпов роста населения Латинской Америки, доля которой в мировом демографическом итоге выросла в 1950–2007 гг. с 6,6 до 8,5%. В то же время население Старого Света увеличилось всего лишь на 93 млн человек [2, с. 79].

Среднегодовой показатель темпов роста населения Европы в 1951–1970 гг. составлял 0,8%, в 1971–1980 гг. – 0,5%. Для развивающихся стран динамика процентного прироста населения была значительно выше. Самый высокий среднегодовой показатель прироста населения наблюдался в Африке: в 1951–1960 гг. – 2,2%, в 1961–1970 гг. – 2,6%, в 1971–1980 гг. – 2,9%. Население Азии в 1951–1960 гг. увеличивалось в среднем на 2,1% в год, в 1961–1970 гг. – на 2,2% (таблица 2).

Таблица 2 – Среднегодовой прирост населения в мире

Макрорегион	1951–1960 гг.		1961–1970 гг.		1971–1980 гг.	
	млн чел.	процентов	млн чел.	процентов	млн чел.	процентов
Весь мир, всего	53,3	1,9	66,8	2,0	68,9	1,7
В том числе:						
Африка	5,5	2,2	8,1	2,6	11,6	2,9
Азия	32,3	2,1	42,5	2,2	42,4	1,8
Европа	3,3	0,8	3,5	0,8	2,5	0,5
Америка	8,4	2,3	9,5	2,1	9,9	1,8
Австралия и Океания	0,3	2,1	0,3	1,7	0,4	1,9

Примечание – Рассчитано на основе данных таблицы 1.

За этими показателями кроются другие, свидетельствующие о больших региональных различиях в возрастной структуре населения в развитых и развивающихся странах. Наиболее быстро стареет Европа, где средний возраст к 2050 г. достигнет 47,4 года и доля населения в возрасте 60 лет и старше – 34,7% (в Германии – 37,0%, Франции – 31,8% и Великобритании – 30,1%). При этом в 25 странах ЕС численность самых пожилых людей, которым перевалило за 80, в 2050 г. почти утроится по сравнению с 2004 г. и достигнет 11,4%. В развитых странах многие смогут дожить до 100 лет. Если все эти прогнозы сбудутся, то возрастная пирамида населения грозит опрокинуться с основания на вершину. По мере того как численность вступающей в трудовую возраст молодежи будет сокращаться, а выбывающих из него пенсионеров – увеличиваться, самодеятельное население неизбежно уменьшится. С особыми сложностями в ближайшие 20–30 лет столкнутся страны первого мира. В 2010 г. в них на одного пенсионера (категория 65+) приходилось более трех лиц трудоспособного возраста (от 25 до 64 лет), в то время как в 2035 г. – будет приходиться только двое [2, с. 87; 3, с. 62].

Через 50–70 лет, т. е. ближе к концу XXI в. проблема старения населения будет острой и в целом ряде развивающихся стран. Достигнув своей высшей отметки (пика) в 1960-х гг., с 1970-х гг. среднегодовой показатель темпов роста населения в развивающихся странах стал медленно снижаться. Подобное развитие событий проявляется в общих показателях динамики естественного движения населения (таблица 3).

Таблица 3 – Важнейшие региональные коэффициенты естественного движения населения развивающихся стран (на 1000 чел. населения)

Макрорегион	Рождаемость		Смертность		Естественный прирост	
	1980–1985 гг.	2005–2010 гг.	1980–1985 гг.	2005–2010 гг.	1980–1985 гг.	2005–2010 гг.
Весь мир	27,3	20,3	10,6	8,6	16,7	11,7
Азия	27,4	19,0	10,2	7,4	17,2	11,6
Африка	46,4	36,2	16,5	13,2	29,9	23,0
Латинская Америка	31,8	19,9	8,2	6,0	23,6	13,9

Примечание – Рассчитано по данным ООН.

В XXI в. демографический спад охватил все наиболее крупные по населению развивающиеся страны, суммарный удельный вес которых составляет около 50% мирового итога (при этом 40% общемирового итога приходится на две страны – Китай и Индию) (таблица 4). Исключением являются страны Южной Африки, где сохранятся высокие темпы роста численности населения. Прогнозируемыми «чемпионами» мира по росту числа жителей за 40 лет (с 2010 по 2050 гг.) благодаря высокой фертильности и соответственно рождаемости станут самые бедные африканские страны: Уганда (рост в 3,8 раза), Нигер (в 3,5), Буркина-Фасо (в 2,9).

Таблица 4 – Среднегодовая численность населения демографических лидеров развивающегося мира

Страна	Миллионов человек		Проценты к итогу		Среднегодовой процент прироста	
	2005 г.	2015 г.	2005 г.	2015 г.	1975–2005 гг.	2005–2015 гг.
Весь мир, всего	6 514,8	7 295,1	100,0	100,0	1,6	1,1
В том числе:						
Китай	1 313,0	1 388,6	20,2	19,0	1,2	0,6
Индия	1 134,4	1 302,5	17,4	17,9	2,0	1,4
Индонезия	226,1	251,6	3,5	3,4	1,7	1,1
Бразилия	186,8	210,0	2,9	2,9	1,8	1,2
Пакистан	158,1	190,7	2,4	2,6	2,8	1,9
Бангладеш	153,3	168,2	2,4	2,3	2,2	1,6
Мексика	104,3	115,8	1,6	1,6	1,8	1,0
Примечание – Составлено по данным Доклада о развитии человека 2007/2008.						

Из таблицы 4 видно, что темпы среднегодового прироста населения в Китае в последнее время были в два раза меньше чем в Индии. В итоге к середине Китая утратит мировое лидерство по численности населения, уступив первое место Индии. Снижение относительных показателей динамики населения в развивающихся странах привело к существенному спаду соответствующего среднегодового абсолютного прироста. Так, в Азии снижение среднегодовых абсолютных приростов будет практически пятикратным: с 45,7 до 9,2 млн человек соответственно. В Латинской Америке (включая Карибский бассейн) этот показатель сократится в 4,7 раза: 1,5 млн человек в 2045–2050 гг. против 7,1 млн человек в 2005–2010 гг. [2, с. 84–85].

В свою очередь замедление темпов прироста численности населения в западных странах определило смещение экономической активности из развитых западных стран в развивающиеся страны, способствуя сокращению разрыва в их уровнях экономического развития. Так, послевоенный рекордсмен Япония, где темпы роста ВВП в 1950-е гг. составляли 8,1% и в 1960-е – 10,7%, оказалась в состоянии застоя – 1,25 и 0,66% (1990-е и 2000–2015 гг.). Большинство развитых капиталистических стран пока еще не нашли эффективных путей выхода из мирового финансово-экономического кризиса 2008–2009 гг., что свидетельствует о бессилии существующих научных парадигм в области рыночной экономики. Так, темп прироста мирового ВВП в 2013 г. составил всего 2,5%, и это самый низкий показатель с 2009 г., когда завершилась острая фаза мирового финансового кризиса. В то же время страны со средним доходами увеличили темпы роста своих экономик (3,43 в 1980–1990 г., 3,23 в 1990–2000 гг. и 6,01% прироста в 2000–2015 гг.). Рекордсменом стал Китай – 10,31, 10,63 и 10,14%. В Индии темпы экономического роста составили 5,48, 6,00 и 7,46% соответственно [1, с. 163–165].

В результате опережающих темпов роста экономики авангардных развивающихся стран мира, по расчетам В. А. Мельянцева, за 1950–1993 гг. произошло уменьшение разрыва в показателях подушевого ВВП между ними и странами Запада с 1:8 до 1:7. К началу 2000-х гг. результаты конвергенции стали более ощутимыми, когда за короткий период с 1993 по 2003 гг. разрыв с западными странами оказался 1:6 [4, с. 112]. Вот что пишет об этом Э. Мэддисон: «Безусловно, наилучшие экономические результаты в 1973–2003 гг. продемонстрировали страны Юго-Восточной Азии (за исключением Японии), на долю которых приходится четверть мирового ВВП и около половины населения Земли. Феномен возрождения Азии стал беспрецедентным успехом. После 1973 г. подушевой доход здесь рос быстрее, чем в «золотую эру». Разрыв между Восточной Азией и передовой группой капиталистических стран существенно сократился. Мы стали свидетелями еще одного шага вперед целой группы стран, повторивших путь, по которому прошла в 1950–1973 гг. Япония. <...> Если бы мир состоял только из развитых капиталистических стран и возродившейся Азии, модель его развития, начиная с 1973 г., могла бы интерпретироваться как наглядная демонстрация возможностей условной конвергенции...» [5, с. 116]. Время от времени вперед по темпам развития будут выходить новые государства, ныне являющиеся примером бедности и отсталости, а в течение ближайших десяти лет будут говорить о целом ряде новых активно экономически растущих стран, в числе которых Вьетнам, Турция, Нигерия, Филиппины, Пакистан, Иран, Индонезия, Мексика и др.

На основе проведенных исследований сделаны следующие выводы:

- сокращение темпов прироста населения Земли и увеличение среднего возраста означает снижение доли населения в трудоспособном и инновационно активном возрасте, увеличение доли в пожилом, консервативном возрасте, сокращение прироста трудовых ресурсов;

• сложившиеся в современную эпоху перемен различия в демографической динамике подтверждают идею о растущей конвергенции между авангардом мировой системы и развивающимися государствами, которые становятся обществами-лидерами и драйверами мирового развития, генерируя высокие темпы роста ВВП;

• глобальная диффузия демографического перехода и превращение его в явление планетарного масштаба способствует снижению разрыва между развитыми и периферийными странами по уровню ВВП на душу населения, сокращению бедности и неграмотности, в то время как демографический дивиденд для продолжения прежних тенденций в наиболее экономически развитых странах первого мира уже полностью использован.

Список использованной литературы

1. Яковец, Ю. В. Система долгосрочных целей устойчивого развития цивилизаций / Ю. В. Яковец, Е. Е. Растворцев. – М. : Ин-т экон. стратегий, 2017. – 376 с.
2. Курашева, Т. А. Международная демографическая статистика : учеб. пособие / Т. А. Курашева, Л. В. Тарлецкая. – М. : МГИМО-Университет, 2010. – 110 с.
3. Орешников, А. А. Глобальное старение населения и новая технологическая революция / А. А. Орешников // Наука и инновации. – 2018. – № 6. – С. 61–64.
4. Мельянцев, В. А. Развитые и развивающиеся страны в эпоху перемен: сравнительная оценка эффективности роста в 1980–2000-е гг. / В. А. Мельянецев. – М. : Ключ-С, 2009. – 215 с.
5. Мэддисон, Э. Контуры мировой экономики в 1–2030 гг.: очерки по макроэкономической истории / Э. Мэддисон. – М. : Изд-во Гайдара, 2012. – 581 с.

УДК 336.6

Ю. А. Павлова (pavlova91@gmail.ru),
магистрант
Белгородский университет кооперации,
экономики и права
г. Белгород, Российская Федерация

ВЗАИМОСВЯЗЬ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ И РИСКА ФИНАНСОВОЙ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ (БАНКРОТСТВА) ОРГАНИЗАЦИИ

Финансовая несостоятельность возникает из-за превышения обязательств организации над ликвидными активами, т. е. из-за неудовлетворительной структуры баланса, неплатежеспособности, что выражается в появлении просроченной задолженности перед бюджетом, банками, поставщиками и другими контрагентами. Платежеспособность является одним из ключевых признаков нормального (устойчивого) финансового положения организации. Между платежеспособностью и финансовой несостоятельностью организации, или риском банкротства, существует прямая взаимосвязь, которая рассматривается в статье.

Financial insolvency arises due to the excess of the organization's liabilities over liquid assets, i.e. due to the unsatisfactory structure of the balance sheet, insolvency, which is expressed in the appearance of overdue debts to the budget, banks, suppliers and other counterparties. Solvency is one of the key features of the normal (sustainable) financial position of the enterprise. There is a direct relationship between solvency and financial insolvency, or the risk of bankruptcy, which is discussed in the article.

Ключевые слова: банкротство; финансовая несостоятельность; платежеспособность; ликвидность; обязательства.

Key words: bankruptcy; financial insolvency; solvency; liquidity; liabilities.

Платежеспособность – это способность хозяйствующего субъекта к своевременному выполнению денежных обязательств, обусловленных законом или договором, за счет имеющихся в его распоряжении денежных ресурсов.

Платежеспособность также является одним из показателей, характеризующих финансовое состояние предприятия.

Под платежеспособностью предприятия подразумевают его способность в срок и в полном объеме удовлетворять платежные требования поставщиков техники и материалов в соответствии с хозяйственными договорами, возвращать кредиты, производить оплату труда персонала, вносить платежи в бюджет. Возможность регулярно и своевременно погашать долговые

обязательства определяется в конечном итоге наличием у предприятия денежных средств, что зависит от того, в какой степени партнеры выполняют свои обязательства перед предприятием [1].

Риск финансовой несостоятельности (банкротства) любой организации всегда связан с невыполнением в должном объеме и в необходимые сроки своих денежных обязательств.

Возникающие у организации денежные обязательства должны быть погашены должником в конкретные сроки. Если должник не может исполнить свои обязательства, то по законодательству кредиторы имеют право требовать от должника исполнения обязательств в судебном порядке, а также возмещения убытков, причиненных неисполнением или ненадлежащим исполнением обязательств.

Обязательства организации могут быть подразделены условно на внешние и внутренние [2].

К внешним обязательствам относятся:

- Обязательства перед фискальной системой. Это обязательства по налогам, штрафам и пени перед бюджетами, платежам в Пенсионный фонд РФ, ФОМС и другие фонды, т. е. те обязательства, по которым необходимо платить в установленном порядке, независимо от воли руководителей организации.

- Обязательства перед финансово-кредитной системой, т. е. обязательства перед банками, финансовыми компаниями в случае, если организация взяла ссуду или заем в денежной форме или в виде ценных бумаг на основе кредитного договора.

- Обязательства перед кредиторами – обязательства за энергоресурсы, товары или услуги. Это обязательства перед другими предприятиями или предпринимателями, которые возникают в результате договора поставки или оказания услуг и др.

Внутренние обязательства включают в себя обязательства перед акционерами и работниками организации. В эту группу входят обязательства по оплате труда, выплате премий, дивидендов и т. д.

Часто руководство старается за счет внутренних долгов оплатить часть внешних.

Обязательства организации, возникающие в ходе ее финансово-хозяйственной деятельности, имеют определенные сроки исполнения. Нарушение сроков исполнения обязательств ведет к возникновению у партнеров рисков. Чем больше рисков создает организация партнерам, чем чаще и на больший срок задерживает исполнение обязательств, тем ненадежнее она выглядит в глазах партнеров, контрагентов, собственных работников и т. д. Такое предприятие приобретает репутацию ненадежного партнера, недобросовестного плательщика, налогоплательщика, работодателя и т. д.

Ненадежное исполнение обязательств свидетельствует:

- о необязательности как о стиле взаимодействия с партнерами, если предприятие располагает ресурсами, достаточными для выполнения имеющихся обязательств в срок;

- о дефиците или кризисе финансовых возможностей для исполнения обязательств.

Неоднократная необязательность организации влечет за собой, как правило, отказ партнеров от взаимодействия, штрафы и иные санкции, предусмотренные законодательством и договорами, но, в конечном счете, партнеры или кредиторы сохраняют шанс на погашение обязательств без особого ущерба.

Когда организация испытывает хронический дефицит или кризис финансовых возможностей для исполнения имеющихся обязательств, возникает вопрос, способна ли она своевременно и в полной мере, т. е. без ущерба, удовлетворить требования кредиторов.

И здесь непринципиально, способна ли она удовлетворить требования одних кредиторов в ущерб другим. Важно, способна ли организация удовлетворить без ущерба требования всех кредиторов в надлежащие сроки, т. е. платежеспособна ли она.

Организация, которая из режима своевременного исполнения обязательства переходит в кризисную зону ненадежного исполнения, исполнения со сбоями и срывами, вплоть до безнадежного состояния, становится как партнер неплатежеспособной, или несостоятельной, наносящей ущерб своим кредиторам.

Очевидно, что неплатежеспособность есть некая переменная характеристика, которая может иметь разные градации – от эпизодической до устойчивой (хронической) и кризисной неплатежеспособности [2].

Устойчивая, или хроническая, неплатежеспособность организации с финансовой точки зрения означает, что такая организация:

- поглощает (с задержкой или безнадежно) ресурсы или средства кредиторов: их товары, деньги и услуги. Это средства банков, других предприятий, собственных работников, акционеров и т. д.;

- формирует недоимки по налогам и иным обязательным платежам, что блокирует из-за дефицита средств исполнение бюджета в полной мере, выплату пенсий и т. д.;
- ухудшает свое финансовое положение за счет выплаты штрафов, пеней, неустоек [2].

В конечном счете, неплатежеспособная организация ставит своих кредиторов (и государство в том числе) перед выбором: или дать организации некий шанс на преодоление внутреннего финансового кризиса, т. е. шанс на финансовое оздоровление, что может быть реализовано в рамках некоторого ограниченного во времени (временного) соглашения; или выставить требование о ликвидации данной организации и продаже ее имущества, чтобы за счет этого удовлетворить полностью или хотя бы частично требования кредиторов.

Однако здесь выбор стоит не только перед кредиторами. Сам должник, оценивая собственное кризисное состояние и свою неспособность к расчету по обязательствам, может поставить вопрос о диалоге с кредиторами или о собственной ликвидации как организации.

Для этого необходимо предусмотреть комплекс мер по восстановлению платежеспособности на основе анализа финансовой устойчивости организации и причин, приведших к потере ее платежеспособности (чтобы эти причины смягчить или полностью снять).

Здесь очень важно обозначить причины потери платежеспособности предприятия, чтобы исключить или существенно уменьшить их влияние на финансовое состояние предприятия. А причины можно выявить только на основе проведения профессионального анализа [2].

Внутренний анализ проводится службами предприятия и его результаты используются для планирования, прогнозирования и контроля. Его цель – установить планомерное поступление денежных средств и разместить собственные и заемные средства таким образом, чтобы обеспечить нормальное функционирование предприятия, получение максимума прибыли и исключение банкротства.

Главная цель анализа платежеспособности – своевременно выявлять и устранять недостатки в финансовой деятельности и находить резервы улучшения финансовых возможностей предприятия.

Анализом платежеспособности предприятия занимаются не только руководители и соответствующие службы предприятия, но и его учредители, инвесторы. С целью изучения эффективности использования ресурсов, банки для оценки условий кредитования, определения степени риска, поставщики для своевременного получения платежей, налоговые инспекции для выполнения плана поступления средств в бюджет и т. д. В соответствии с этим анализ делится на внутренний и внешний.

Внутренний анализ проводится службами предприятия и его результаты используются для планирования, прогнозирования и контроля. Его цель – установить планомерное поступление денежных средств и разместить собственные и заемные средства таким образом, чтобы обеспечить нормальное функционирование предприятия, получение максимума прибыли и исключение банкротства.

Внешний анализ осуществляется инвесторами, поставщиками материальных и финансовых ресурсов, контролирующими органами на основе публикуемой отчетности. Его цель – установить возможность выгодно вложить средства, чтобы обеспечить максимум прибыли и исключить риск потери [3].

Для диагностики несостоятельности (банкротства) предприятия рассчитывают ряд показателей, таких как:

- коэффициент текущей ликвидности;
- коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами;
- коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности.

На основе полученных коэффициентов рассчитывают, насколько предприятие является платежеспособным, либо же признают, что структура предприятия является неудовлетворительной.

Для того чтобы повысить платежеспособность организации, необходимо помнить, что она определяется, в первую очередь, структурой и качественным составом оборотных активов. Ведь платежеспособность – это способность предприятия вовремя погашать свои долги. Следовательно, активы организации должны быть легко реализуемыми. Поэтому управление оборотными активами должно подразумевать обеспечение баланса между расходами на поддержание активов в сумме и структуре, гарантирующей бесперебойный технологический процесс, между потерями, связанными с риском утраты ликвидности и доходами от вовлечения в оборот новых средств.

Кроме того, платежеспособность зависит от скорости оборота активов, а также от ее ответственности скорости оборота краткосрочных обязательств. Текущая деятельность предприятия может финансироваться за счет собственных средств, т. е. направления доли чистой прибыли на приобретение оборотных активов, а также за счет долгосрочных и краткосрочных заемных источников. Если текущая деятельность организации обеспечивается за счет краткосрочных поступлений, то источниками дополнительных средств могут быть кредиты и займы, кредиторская задолженность перед поставщиками и работниками предприятия. Если у организации снижается оборачиваемость активов, а руководство не принимает мер по привлечению дополнительных источников, это может привести к снижению платежеспособности, даже если она в данный момент является прибыльной.

Если у организации имеется тенденция к увеличению операционного цикла, то необходимо принять меры по стабилизации финансового состояния. Например, можно сократить сроки хранения запасов, товаров, материалов, принять меры по совершенствованию системы расчетов с покупателями, провести соответствующую работу с дебиторами, нарушающими сроки оплаты и т. д. При этом необходимо иметь в виду, что дополнительные источники финансирования всегда связаны с затратами на их привлечение. В целом платежеспособность предприятия можно увеличить за счет повышения качества выпускаемой продукции, а также путем мобилизации источников, которые ослабят финансовую напряженность на предприятии.

Список использованной литературы

1. **Егорова, В. А.** Теоретические основы изучения несостоятельности (банкротства) / В. А. Егорова [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.web.snauka.ru/issues/2016/03/64555>. – Дата доступа : 15.12.2018.
2. **Конков, В. И.** Учет и анализ банкротств : учеб. пособие / В. И. Конков. – Архангельск : Архангельский гос. техн. ун-т, 2007. – 222 с.
3. **Олиниченко, К. В.** Банкротство предприятия и система критериев их неплатежеспособности / К. В. Олиниченко, И. А. Кузьмичева [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.applied-research.ru/article/view?id=6897>. – Дата доступа : 18.12.2018.

УДК 330.1

С. С. Пенязьков (Sereg.a.93@mail.ru),
аспирант

Белорусский торгово-экономический
университет потребительской кооперации
г. Гомель, Республика Беларусь

СУЩНОСТЬ И ПОНЯТИЕ КОНКУРЕНЦИИ КАК ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КАТЕГОРИИ

В данной статье рассматривается сущность и понятие конкуренции как экономической категории, анализируется широкое разнообразие определений конкуренции, предлагаемых различными авторами, а также рассмотрена конкурентная среда организации и факторы, обуславливающие процесс формирования конкурентоспособной стратегии предприятия.

This article examines the essence and concept of competition as an economic category, analyzes a wide variety of definitions of competition offered by various authors, and also considers the competitive environment of an organization and the factors causing the process of forming a competitive enterprise strategy.

Ключевые слова: конкуренция; конкурентная среда; конкурентные преимущества; конкурентоспособность.

Key words: competition; competitive environment; competitive advantages; competitiveness.

Одним из основных регулирующих механизмов в рыночной экономике является конкуренция, которая подчиняет производителей и поставщиков диктату потребителя.

Под конкуренцией понимается соперничество в какой-либо сфере между отдельными юридическими или физическими лицами (конкурентами), заинтересованными в достижении одной и той же цели. С точки зрения организации, такой целью является максимизация прибыли за счет завоевания предпочтений потребителя. Основные виды конкуренции отражены на рисунке 1.

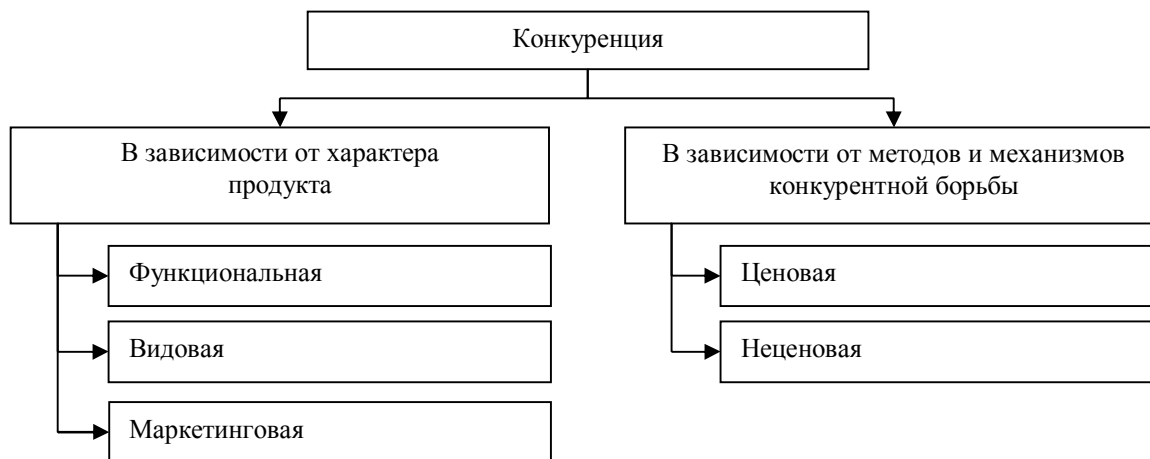


Рисунок 1 – Виды конкуренции на рынке

Примечание – Источник: собственная разработка автора на основе [2, с. 289].

В зависимости от характера на рынке различают три вида конкуренции:

- Функциональная конкуренция возникает в связи с тем, что любая потребность может быть удовлетворена самыми разнообразными способами. Соответственно все продукты, обеспечивающие ее удовлетворение, являются функциональными конкурентами. Например, потребность в передвижении может удовлетворить железнодорожный, авиационный, автобусный транспорт или личный автомобиль. Фактор функциональной конкуренции необходимо учитывать даже в том случае, когда речь идет об уникальном продукте.

- Видовая конкуренция характеризуется наличием продуктов одного и того же назначения, близких по многим параметрам, но отличающихся по какой-либо существенной характеристике (например, в программе обслуживания туристов).

- Маркетинговая конкуренция, называемая также межфирменной, возникает в случае малосущественных различий между продуктами, предлагаемыми организациями, или при полной идентичности услуг. Данный вид конкуренции обуславливает дифференциацию продуктов [2, с. 289].

С точки зрения механизма и методов осуществления, конкуренцию подразделяют:

- на ценовую;
- на неценовую.

Ценовая конкуренция предполагает предложение услуг по более низким, чем у конкурентов, ценам. Снижение цены теоретически возможно за счет издержек производства либо уменьшения прибыли. Уменьшая цену на продукты, организация приобретает возможность укрепить свои позиции по сравнению с конкурентами. Результат действия ценовой конкуренции на рынке услуг более сложен, чем на товарном рынке, и складывается из двух компонентов:

- прямого результата, т. е. естественного улучшения конкурентных позиций организации;
- дополнительного результата, обусловленного укреплением социального имиджа организации.

Неценовая конкуренция исходит из того, что ключевым фактором успеха в борьбе за предпочтения потребителя становится не цена продукта, а его качество, обслуживание, предоставление покупателю большего объема услуг. Повышая качественные характеристики своего продукта, организация получает перед конкурентами серьезные преимущества, которые могут служить основанием для установления более высокой цены на услуги [1, с. 64].

Конкуренция достигается при равенстве субъектов рыночных отношений, причем не только среди товаропроизводителей, но и во взаимодействии товаропроизводителей и потребителей, производственной структуры и инфраструктуры рынка, государственных органов и рыночных субъектов. Современный бизнес зачастую требует принятия быстрых и грамотных решений, от этого напрямую зависит возможность получения прибыли либо убытков. При этом скорость принятия решений очень важный фактор, особенно учитывая высокую динамику изменений рыночных условий, условий заключения и осуществления сделок и иных сопутствующих, в том числе финансовых факторов.

Степень развития рынка, сложность работы на нем во многом диктуются особенностями конкурентной среды организации.

В общем понимании, конкурентная среда – сложившаяся ситуация, в рамках которой производители товаров и услуг находятся в состоянии борьбы за потребителей, поставщиков, партнеров и преобладающее положение на рынке.

В таблице представлены точки зрения на понимание конкурентной среды различными авторами.

Сущность конкурентной среды

Автор	Сущность
А. Смит	Соперничество, повышающего цены (при сокращении предложения) и уменьшающего цены (при избытке предложения), основным принципом которого является принцип «невидимой руки» рынка, уравнивающий отраслевые нормы прибыли в целях оптимального распределения труда и капитала
Д. Рикардо	Концепция сравнительного преимущества, согласно которой рыночные силы сами направляют ресурсы туда, где они могут быть применены наиболее продуктивно
К. Маркс	Борьба частных владельцев капитала с целью его более выгодного использования. Конкуренция ведется, прежде всего, в определенной сфере производства, механизм которой состоит в формировании рыночной стоимости и рыночной цены, а также индивидуальных стоимостей товаров
Г. Азоев	Соперничество на каком-либо поприще между отдельными юридическими и физическими лицами (конкурентами), заинтересованными в достижении одной и той же цели
А. Юданов	Борьба фирм за ограниченный объем платежеспособного спроса потребителей, ведущуюся ими на доступных сегментах рынка
П. Хайне	Конкуренция есть стремление как можно лучше удовлетворить критериям доступа к редким благам
М. Портер	Совокупность качественных и количественных показателей, характеризующих состояние развития конкуренции
Примечание – Источник: собственная разработка на основе [2, с. 290].	

Различные определения конкуренции, как правило, не противоречат, а, скорее, дополняют друг друга. В то же время каждое из них, взятое в отдельности, невозможно признать достаточным. Это выражается в том, что, характеризуя отдельные весьма важные признаки конкуренции, они обходят вниманием общетеоретический аспект проблемы – суть присущих ей экономических отношений.

В этой связи можно рассматривать конкуренцию как экономические отношения, создающие благоприятные предпосылки для развития рынка, как условие эффективного его функционирования. При этом ее основой является экономическая свобода, равенство хозяйствующих субъектов в соперничестве на рынке продукции (товаров, услуг) в результатах реализации продукции и получении выгод. Вместе с тем экономические отношения во многом зависят от воздействия государства, следовательно, в формировании конкуренции государству, его законам должна принадлежать решающая роль.

Являясь наиболее чувствительным индикатором активности организации, конкурентная среда определяет многие маркетинговые характеристики: объем и условия продаж, цены, методы рекламы, стимулирование сбыта и т. д. Кроме того, через призму взаимоотношений между конкурентами наиболее быстро и четко проявляются изменения, происходящие на рынке, так как именно соперничество является основным двигателем рыночных процессов.

Анализ конкурентной среды в определенной отрасли может быть как максимально детальным (можно составить прогноз деятельности компаний-конкурентов даже на несколько лет вперед), так и емким в контексте краткосрочных задач. Потенциальные ситуации, в которых требуется проведение анализа конкурентной среды:

- создание маркетинговой политики позиционирования товара;
- предсказание плана продаж;
- подготовка ассортимента и схемы товарной политики;
- определение цены на товар в контексте конкурентной среды;
- разработка товара: выбор свойств и ключевых показателей продукта в контексте конкурентной среды;
- разработка схемы продвижения продукта в контексте конкурентной среды [3, с. 314].

Совокупность субъектов рынка и их отношений, складывающихся в ходе конкурентной борьбы и определяющих интенсивность конкуренции, представляет собой очень важное с практической точки зрения направление маркетинговых исследований.

Наиболее полную картину влияния факторов на формирование конкурентной среды организации представлено в классической модели конкурентной среды предприятия М. Портера (рисунок 2).

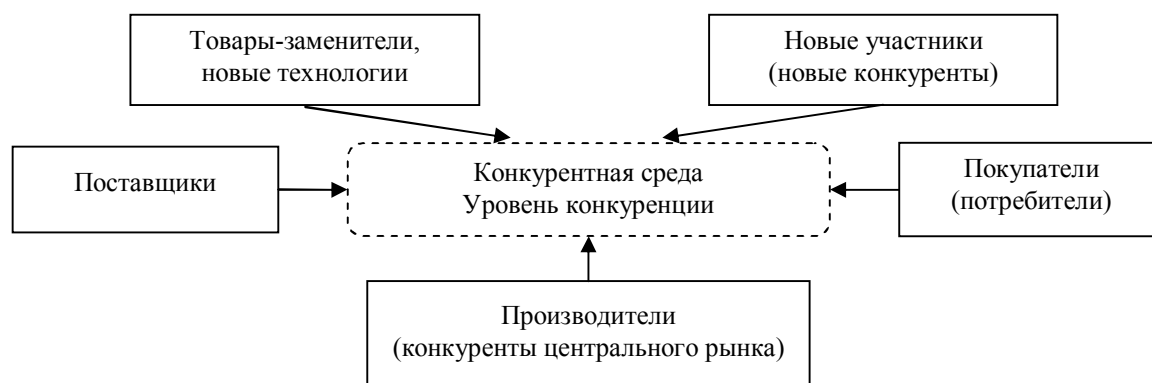


Рисунок 2 – Модель конкурентных сил Портера, определяющих конкуренцию в отрасли

Примечание – Источник: собственная разработка автора на основе [4, с. 214].

Значение и сила влияния каждого из факторов конкуренции меняется от рынка к рынку и определяет цены, издержки, размеры капиталовложений в производство и сбыт продукции и в конечном счете прибыльности бизнеса. Поставщики и покупатели, стараясь извлечь собственную выгоду, снижают прибыль организации. Конкуренция внутри отрасли также снижает прибыль организации, так как для поддержания конкурентных преимуществ, приходится увеличивать издержки (расходы на рекламу, организацию сбыта и др.) или терять прибыль за счет снижения цен. Наличие товаров-заменителей уменьшает спрос и ограничивает цену, которую организация может запросить за свой товар. С точки зрения входных барьеров, действие факторов, представленных в модели, во многом определяется, с одной стороны, наличием реальных и потенциальных конкурентов, с другой – препятствиями для входа на рынок. Все перечисленные факторы создают условия для динамичного развития конкуренции «устаревания» имеющихся конкурентных преимуществ.

Появление новых конкурентов обостряет конкурентную борьбу и заставляет обороняться, в том числе за счет входных барьеров в отрасль. Уровень входного барьера определяется рядом факторов, среди которых наибольшее влияние на конкурентные преимущества оказывают:

- сила потребителей:
 - имеют ли потребители большой выбор;
 - откажутся ли они от продукта, если цена слишком высока;
- угроза аналогичной продукции:
 - существуют ли другие продукты, которые будут покупать потребители, что ограничит потенциал нового продукта;
- сила поставщиков:
 - достаточно ли продукции на рынке;
 - существует ли какой-нибудь компонент добавленной стоимости, позволяющий конкурировать с другими поставщиками;
- противостояние существующих производителей:
 - сколько компаний борются за рынок;
 - какова в целом позиция конкурентов;
 - какие методы конкуренции используются;
- угроза новых участников рынка:
 - с учетом всех факторов, какова вероятность того, что на рынок придут новые игроки;
 - как они будут действовать;
- сила других заинтересованных лиц:

- как правительство влияет на данную отрасль;
- важно ли это для страны;
- имеют ли влияние в отрасли заинтересованные группы;
- роль законодательных и регламентирующих органов [4, с. 216].

На состояние конкурентной среды оказывает влияние степень дифференциации продукции. Наличие большого разнообразия моделей, модификаций, типоразмеров одной и той же продукции, т. е. высокая степень ее дифференциации, означает глубокую сегментацию рынка и высокую степень его занятости. В такой ситуации различные группы потребителей продукции имеют устоявшиеся предпочтения, и задача вновь образующихся предприятий усложняется необходимостью поиска незанятого сегмента рынка (что весьма затруднительно при высокой степени дифференциации производимой продукции) или изменения сложившихся предпочтений потребителей.

Влияние потребителей продукции на конкурентные преимущества обусловлено тем, что потребители сталкивают интересы конкурирующих организаций с помощью специальных средств воздействия на рынок, что приводит к снижению цен, повышению качества продукции, увеличению количества и качества потребляемых услуг [3, с. 322].

Поставщики воздействуют на конкурентную борьбу главным образом с помощью двух средств – цены и качества поставляемых товаров и оказываемых услуг. Условия, при которых влияние поставщиков на формирование конкурентных преимуществ существенно, порождены следующими обстоятельствами:

- небольшое количество поставщиков, которые могут определять политику поставок, выбирать наиболее выгодные предложения по поставкам, отказывать (в необходимых случаях) нежелательным клиентам;
- отрасль потребляет незначительную часть продукции, производимой поставщиками, поэтому изменение цен на данную продукцию несущественно сказывается на себестоимости и цене конечных изделий;
- поставляемая продукция играет важную роль в конечном изделии, выпускаемом потребителем, это обстоятельство укрепляет зависимость потребителя от поставщика;
- отсутствие эффективных заменителей поставляемой продукции уменьшает возможности выбора и снижает уровень требований к характеристикам поставляемых изделий;
- высокая степень дифференциации поставляемой продукции является следствием высокого уровня специализации поставщиков на выпуске конкретных изделий, что осложняет для потребителя поиск других поставщиков аналогичной продукции;
- низкий уровень вертикальной интеграции производства у потребителя, при котором потребитель не в состоянии производить на своих мощностях закупаемую продукцию и, следовательно, полностью зависит от поставок извне.

Влияние товаров-заменителей на конкурентные преимущества выражено в следующем. Изделия, способные в той или иной степени заменить реализуемые товары, представляют собой важный фактор, влияющий на период действия конкурентных преимуществ. В отношении подобных товаров-заменителей на рынке действует правило ценовой привлекательности: если цена на один товар возрастает, увеличивается спрос на другой, являющийся его заменителем. В результате происходит переориентация покупателей на производителей, предлагающих решение потребительских проблем более дешевым способом. Необходимо подчеркнуть, что угроза товаров-заменителей тем реальнее, чем больше:

- количество эффективных заменителей производимого товара;
- объем производства товаров-заменителей;
- разница в ценах между изделием-оригиналом и товарами-заменителями в пользу последних [5, с. 25].

Кроме перечисленных факторов, представленных в модели М. Портера, существенное влияние на процесс формирования конкурентных преимуществ оказывает ряд важнейших элементов государственной политики. С одной стороны, любые методы государственного вмешательства искажают конкурентную ситуацию, искусственно ставя отдельных субъектов рынка в более выгодные условия. С другой – различные виды государственной помощи могут использоваться в целях проведения структурной перестройки отрасли, помощи нерентабельным отраслям и т. п. [3, с. 323].

Таким образом, конкуренция является для современных организаций и условий хозяйствования неотъемлемой частью рыночной среды, формируя под воздействием различных факто-

ров определенную конкурентную среду организации. Ключевыми такими факторами, определяющими конкурентную среду организации, выступают организации-конкуренты, уже действующие на рынке и потенциальные, поставщики и потребители, а также другие участники рынка прямо или косвенно, воздействующие на его состояние и развитие. Причем от активности, характера поведения и реализуемых стратегий каждого из участников для конкретной отрасли, региона, рынка формируется своя, уникальная конкурентная среда, которую необходимо постоянно отслеживать и анализировать. Только постоянный мониторинг и анализ факторов конкурентной среды и поведения участников рынка позволит организации удержать и развить имеющиеся конкурентные позиции и принять объективное, обоснованное решение о выборе конкурентной стратегии.

Список использованной литературы

1. **Бабошин, А. В.** Конкурентное позиционирование: как нейтрализовать или использовать конкурента : моногр. / А. В. Бабошин. – М. : Маркет ДС, 2011. – 120 с.
2. **Леонов, Ю. Е.** Основные элементы формирования стратегии конкурентного поведения / Ю. Е. Леонов, Ю. В. Мячин // Вестн. ИНЖЭКОНа: Экономика. – 2012. – № 2. – С. 289–293.
3. **Хулей, Г.** Маркетинговая стратегия и конкурентное позиционирование / Г. Хулей, Д. Сондерс, Н. Пирси ; пер. с англ. В. Шагоян. – Днепропетровск : Бизнес-букс, 2011. – 800 с.
4. **Портер, М. Ю.** Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / М. Ю. Портер. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2011. – 454 с.
5. **Пигунова, О. В.** Коммерческая деятельность предприятия : учеб. пособие / О. В. Пигунова, Е. П. Науменко. – Минск : Выш. шк., 2014. – 255 с.

УДК 336.748.12

Т. Н. Родионова (rtn12@bk.ru),

канд. экон. наук, доцент

Санкт-Петербургский государственный
экономический университет
г. Санкт-Петербург, Российская Федерация

ФЕНОМЕН ИНФЛЯЦИИ В ИСТОРИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ

В статье прослеживается история осмысления феномена инфляции, изменение теоретических представлений вслед за изменением экономической ситуации. Показаны принципиальные положения отдельных направлений экономической мысли по поводу инфляции. Уделено внимание современным представлениям и исследованиям инфляции.

The article traces the history of understanding the phenomenon of inflation, the change in theoretical concepts after the change in the economic situation. The principal provisions of individual directions of economic thought about inflation are shown. Attention is paid to modern ideas and research on inflation.

Ключевые слова: инфляция; теория инфляции; история инфляции; противодействие инфляции; таргетирование инфляции; модели инфляции; история экономических учений; история экономической мысли; дефляция.

Key words: inflation; inflation theory; inflation history; inflation counteraction; inflation targeting; inflation models; history of economic studies; history of economic thought; deflation.

Феномен инфляции имеет историю, сопоставимую по продолжительности с историей денег. Образ инфляции в восприятии экономистов, ученых менялся, дополнялся новыми характеристиками, но по сей день не является исчерпанным.

Термин, обозначающий инфляцию, появился значительно позже ее первых проявлений. Он имеет в основе латинское слово, означающее «вздутие». Он впервые был зафиксирован в 60-х гг. XIX в. в Северной Америке при обозначении увеличения количества обращающихся бумажных денег. В широкое употребление в мире он вошел после Первой мировой войны, а в нашей стране – только с 20-х гг. XX в. Под инфляцией понимали избыточное количество бумажных денег по сравнению с возможностью обеспечения их золотом или в сравнении с потребностями экономики, когда деньги дешевели, а товарные цены в денежном выражении обнаруживали тенденцию к росту. Позже стало выясняться, что подобные проявления имели место и в прежние века во время металлического стандарта.

По современным меркам в прежние времена инфляция протекала в умеренных масштабах, не сопоставимых с сегодняшними. Несмотря на то, что историки располагают явно неполными, отрывочными сведениями, можно заключить, что до XX в. инфляция не была частым явлением. А вот XX в. открыл широчайший простор для развития инфляции и поступательного роста цен, за исключением лишь некоторых коротких интервалов: после Первой мировой войны и депрессии 30-х гг.

Вслед за фиксацией внешних проявлений инфляции в экономической мысли активизировались попытки глубинного осмысления этого явления, что привело к зарождению и развитию ряда теорий, призванных вскрыть ее сущность, внутренние взаимосвязи и причины возникновения. Первые замечания были высказаны еще в III в. н. э. в Древнем Риме.

Значительно позже в XV–XVII вв. (в период меркантилизма) в Западной Европе деньгам стало придаваться большое значение как воплощению богатства, средству накопления и средству обращения. Было написано множество трактатов, посвященных вопросам денежного обращения. Но поверхностное понимание ситуации привело к тому, что результатом желанного, а в итоге избыточного накопления золота стала инфляция на фоне золотого денежного обращения, известная как «революция цен» в Европе. Это имело ряд серьезных последствий для различных слоев населения и способствовало разрушению феодальных и укреплению капиталистических отношений.

Этот непредвиденный результат заставил пересмотреть прежние взгляды. Первое наиболее очевидное объяснение заключалось в констатации связи между наличным количеством денег и их реальной покупательной способностью. Эти соображения были высказаны в трудах англичанина Д. Юма. Он рассматривал покупательную способность денег и цены как вторичные, зависимые от их количества в обращении и, таким образом, закладывал основу количественной теории денег, которая затем прошла через всю классическую школу.

Однако почти сразу был представлен и другой ракурс рассмотрения проблемы его соотечественником В. Петти. Он указывал, что в основе стоимости денег лежат трудовые затраты на добычу золота, и, следовательно, покупательная сила денег непосредственно зависит от реального золотого содержания денежной единицы. Это была затратная трудовая концепция в отношении денег и товарных цен. Однако нельзя сказать, что он отрицал количественный вариант, поскольку, будучи убежденным, что сфера обращения нуждается лишь в определенном количестве денег, попытался его рассчитать и ставил его в прямую зависимость от объемов выплаченной заработной платы (которая употребляется на оплату искомых товаров) и в обратную от числа оборотов денежной единицы. По сути, он соглашался с Юмом относительно влияния количества денег, но глубже понял природу стоимости самой денежной единицы и рассмотрел возможные варианты ее проявления на рынке.

Позже А. Смит, Д. Рикардо, а затем Дж. С. Милль разделяли выводы Юма и Петти, применяя их к последствиям нарастания количества денег в условиях стабильного предложения товаров на рынке. Они были единодушны, что подобные изменения будут компенсироваться обесценением денег и ростом товарных цен, в результате чего состояние равновесия снова будет восстановлено. Но они распространяли эти представления как на металлические, так и на бумажные деньги. В середине XIX в. Милль обратил внимание, что одно лишь увеличение денежной массы не ведет к обесценению денег и инфляции, если при этом снижается скорость оборота денежной единицы или пропорционально растет объем производимого в стране продукта.

Что касается французской ветви классической школы, то современник Петти П. Буагильбер в начале XVIII в. был крайне обеспокоен ножницами цен (завышенными ценами на товары обрабатывающих производств в отличие от заниженных цен на сельскохозяйственную продукцию). Он абсолютизировал негативные стороны денег как обменного средства, вызывающего отклонение товарных цен от стоимости. Более желательным и справедливым, по его мнению, был бы бартер, когда очевидность пропорций обмена исключила бы неоправданные отклонения.

Достижения предшественников высоко ценил и развивал К. Маркс. Будучи приверженцем трудовой теории стоимости, он настаивал, что металлические золотые деньги в принципе не могут обесцениваться, так как на добычу соответствующего количества золота затрачены определенные трудовые усилия, если только золото не стало добываться с большей производительностью. Маркс считал, что в случае превышения количества денег сверх требуемого их избыток просто уходит из обращения и образует запасы-сокровища. Совсем другая ситуация, по мнению Маркса, с бумажными деньгами. При избыточном их количестве они неизбежно будут

обесцениваться и порождать проявления инфляционного характера. По Марксу, к бумажным деньгам безусловно применим количественный вариант теории денег. Следует отметить, что при таком подходе количественная теория не противоречит рассмотрению денег с позиций трудовой теории стоимости. Надо добавить, что Маркс критиковал своих предшественников, если они применяли количественную теорию к полноценным золотым деньгам, однозначно считая это ошибкой.

Следует признать, что Маркс на тот момент конечно не был знаком с оформившейся чуть позже – в последней трети XIX в. – маржинальной и неоклассической теорией, которая на основе субъективного подхода объясняла, что, чем больше имеется благ, тем, при прочих равных условиях, меньше ценится каждая их единица, что можно применить и к золоту. И с этой точки зрения возникает еще одно объяснение «революции цен». Думается, что на самом деле имели место те и другие причины.

Маржинализм, а затем неоклассика отразили уже происходившие в экономике серьезные качественные изменения. Новая методология (субъективный, предельный, функциональный методы) позволила исследователям различать и использовать новые понятия, связанные с предельным анализом, субъективным восприятием экономических субъектов. Среди прочего в анализ были введены категории коротких и длительных периодов, полной и неполной занятости. В классической традиции при рассмотрении изменения количества денег и роста цен предполагалось, что объемы производства постоянны. Для неоклассиков стало очевидно, что при отсутствии полной занятости деньги не нейтральны, они оказывают влияние в краткосрочном периоде, пока не достигнута полная занятость. Далее в долгосрочном периоде избыток денег нейтрализуется инфляцией. При этом количественная теория денег обрела математизированный вариант: сначала свою формулу предложил И. Фишер, а затем для удобства анализа она была несколько модифицирована А. Маршаллом.

Следующие этапы развития принесли новые проблемы и новые прозрения. В 30-х гг. Дж. М. Кейнс с новых макроэкономических позиций поставил вопросы, иррациональные для прежней микроэкономической теории. Обратив внимание на жесткость ряда переменных (номинальной зарплаты и цен готовой продукции), он заключил, что инфляция имеет причины вне денежной сферы, показал механизм инфляционной спирали (модель инфляционного гэта), когда возникает невиданное ранее крупномасштабное перераспределение средств, и предложил ряд мероприятий по борьбе с инфляцией через государственное регулирование совокупного спроса. В данном контексте по поводу констатации перераспределения можно вспомнить вывод Н. И. Тургенева, который в условиях России начала XIX в. в своей работе «Опыт теории налогов» отмечал, что инфляция подобна налогу, весьма неравно разделенному между гражданами.

В 40–60-х гг. последователи Кейнса (Дж. Хикс, Ф. Модильяни, О. Филлипс, Р. Липси, П. Самуэльсон, Р. Солоу и др.) разработали ряд математических моделей, известных под названием кейнсианского неоклассического синтеза. Однако и их интерпретации не прояснили всю совокупность вопросов по поводу инфляции, что со всей отчетливостью проявилось в 70-х гг. XX в. в условиях стагфляции.

Очередное изменение ситуации вызвало к жизни новое теоретическое направление, которое снова базировалось на количественной теории денег, не востребованной Кейнсом. К ней обратился М. Фридмен, настаивая, что инфляция всегда является именно денежным феноменом. Этому способствовали спорность ряда положений Кейнса и дороговизна проведения предложенных им мероприятий. Взамен было предложено регулировать предложение денег, что на практике оказалось достаточно эффективным. И теория монетаризма Фридмена стала обоснованием таргетирования, т. е. практического достижения заранее рассчитанных количественных ориентиров каких-либо показателей, в данном случае – денежного предложения. В 70-х гг. в связи с переходом на плавающие курсы валюты была разработана модель денежно-кредитной политики для открытой экономики.

Примерно в тот же период в 60-х гг. XX в. проблемой инфляции занимались и представители родственной монетаризму теории предложения: Р. Манделл и А. Лаффер. Внимание обращалось на совокупное предложение и его параметры, а также на факторы естественной нормы безработицы. Вывод: необходимо привести совокупное предложение в соответствие совокупному спросу. В этом русле ряд практических мероприятий был разработан и применен для преодоления стагфляции в США в начале 80-х гг.

Следующий этап был ознаменован новой кейнсианской и посткейнсианской теориями.

Отталкиваясь от феномена несовершенной конкуренции, Дж. Акерлоф, Дж. Стиглиц и другие ученые стали рассматривать инфляцию как следствие противостояния на рынке труда предпринимателей и наемных работников (теория инфляции издержек): повышение заработной платы и в целом издержек бизнес пытается компенсировать посредством повышения цен. Ее развитием явилась теория краткосрочного макроэкономического дисбаланса (Д. Патинкин и А. Лейонхуфвуд) и производные варианты в рамках неомарксизма и неоструктурализма. При этом обращалось внимание, что изменения в относительных ценах ведут к повышению общего уровня цен и, таким образом, к перераспределению дохода. Противодействие инфляции в этом случае должно быть основано на увеличении гибкости системы за счет снижения влияния профсоюзов, а с другой стороны, на прогрессивном налогообложении бизнеса.

Монетарное направление, в свою очередь, также подверглось обновлению в 70–80-х гг. XX в. в трудах Т. Сарджента и Н. Уоллеса. Монетаризм второй волны, учитывая рациональные ожидания экономических агентов, заявил о возможности достижения реального эффекта лишь в коротком периоде при условии неожиданного воздействия на экономику. В начале 80-х гг. в качестве причины инфляции и роста цен был назван не только рост денежной эмиссии, но и увеличение долговых обязательств государства. А в 90-х гг. М. Вудфортом был сделан вывод, что в долгом периоде инфляция зависит от состояния бюджета страны. Эту теорию инфляции стали называть бюджетной. Она, безусловно, противостоит монетаризму. Но, как это случается в науке, при более широком методологическом подходе можно найти между ними точки соприкосновения: если отнести к деньгам и денежные обязательства государства.

Из беглого обзора становится ясно, что инфляция – это крайне многофакторное явление. В разные периоды развития в разных странах на первый план выходили те или иные ее причины. Именно поэтому мы наблюдаем такое разнообразие подходов и теорий. Критерием истины по-прежнему остается практика. Инфляцию рассматривают как следствие увеличения количества денег (или темпов этого увеличения) наряду с другим следствием – изменением номинальной процентной ставки. В отношении роста количества денег и роста цен проводились исследования практических данных, которые в длительных периодах показали корреляционную связь, близкую к единице. А вот между ростом денежной массы и изменением номинальных процентных ставок связь была подтверждена, но выяснено, что она имеет двойственный характер. С одной стороны, согласно эффекту ликвидности, между указанными параметрами связь отрицательная. С другой стороны, согласно уравнению Фишера, – положительная. Данное противоречие устраняется при выделении коротких и длительных периодов. Как выяснилось, отрицательная связь наблюдается в коротком, а положительная – в длительном периодах. Однако сила этих связей различна. И на практике было показано, что рост денежной массы приводит именно к увеличению номинальной ставки.

В свою очередь, как следует из теории, на выпуск денег может оказывать влияние дефицит бюджета. Отсюда возникает рекомендация не допускать его чрезмерного разрастания, чтобы не было необходимости эмиссионного финансирования. Хотя существует и критика соответствующих положений, так как на практике эта связь трудно выявляется.

Следует отметить, что наряду с денежными выделяют и ряд неденежных факторов. Среди них борьба с безработицей, обесценение национальной валюты, длительное поддержание низких процентных ставок, практика индексации и др.

Особо изучался вопрос о связи инфляции и экономического роста. Она действительно была выявлена: после некоторых значений инфляция оказывает отрицательное влияние на рост ВВП. Но есть различия для развитых и развивающихся стран. Для развитых стран эта величина ниже – 3%, а для развивающихся это может быть от 10% и выше. Это направление исследований активно разрабатывалось учеными в 90-х гг. XX в.

Если изначально явление инфляции застигало экономических агентов и государство врасплох, то со временем инфляция становилась целенаправленно рукотворной и ожидаемой. Центральные банки и правительства считают своей целью поддержание стабильного уровня цен. Однако поддерживаемый желательный уровень инфляции по ряду причин принимается выше нуля. На вопрос об оптимальном уровне инфляции ответы специалистов расходятся. В основе определения лежат два теоретических подхода: М. Фридмена – по издержкам и Э. Фелпса – по налогообложению. При этом более предпочтительным признается подход Фридмена. Наряду с ними применяют эмпирический подход, более употребимый на практике. Он основывается на кривой Дж. Тейлора. При скольжении по этой кривой, между крайними вариантами, когда речь идет о таргетировании либо инфляции, либо ВВП, предусматривается так называемое гибридное таргетирование, которое сводится к сглаживанию колебаний как инфля-

ции, так и роста валового продукта. Однако отмечается, что при расчетах необходимо вовремя учитывать изменение положения самой кривой, ее наклона. Исследования, проведенные, в частности С. Р. Моисеевым, показали, что в длительном периоде поддержанию устойчивого экономического роста способствует инфляция, равная 2–3%. И именно этот уровень поддерживается в большинстве развитых стран.

Можно констатировать, что инфляция стала неотъемлемым явлением современной экономики. Она не только воспринимается в прежних традициях как отрицательное явление, но зачастую, когда речь идет об умеренных масштабах, рассматривается как желательный фактор, оказывающий положительное действие на экономику. В этом смысле наличие инфляции и ее характер можно рассматривать как своеобразный барометр, как показатель наличия или отсутствия болезненных проявлений экономического организма. В последние десятилетия главный вопрос, который ставится и решается в большинстве стран – это поиск конкретных мер удержания некоторого наиболее благоприятного для развития экономики интервала инфляции.

В нашей стране также ведутся постоянные наблюдения и исследования. Среди них хотелось бы отметить труды С. Р. Моисеева. В последнее время ряд замечаний внес С. А. Дятлов. Занимаясь таргетированием инфляции, он ввел в научный оборот и дал характеристику таких категорий, как энтропийная управленческая ловушка, ловушка таргетирования инфляции. Он развивает концепцию денежной энтропии и определяет инфляцию как многофакторное явление, имеющее энтропийные характеристики. Кроме того, он раскрыл содержание закона Гудхарта и характерные особенности его действия при таргетировании инфляции в условиях России.

В результате анализа современной инфляции ученые приходят к ряду выводов: гиперинфляция никогда не возникает внезапно, восстановление макроэкономической стабильности требует значительного времени (с учетом ряда оговорок), антиинфляционная политика непременно должна включать программы денежно-кредитных и налогово-бюджетных мероприятий.

Более того, есть мнение, что со временем проблема инфляции начинает уступать место не менее сложному обратному явлению – дефляции. Специалисты приводят статистические данные об отступлении инфляционных проявлений: во второй половине XX столетия гиперинфляцию испытывали только развивающиеся страны и переходные экономики, средняя инфляция в процентном выражении снижалась. На рубеже XXI в. в ряде стран Азии, в Японии, в Китае зафиксированы явления дефляции. Возникают предположения, что они не случайны. Если это проявления зарождающихся новых тенденций, то в последующие периоды мировая экономика испытает на себе в качестве последствий дефляции снижение темпов экономического роста, что явит собой новую проблематику для научных исследований и породит новые цели государственной экономической политики в практике многих стран.

ТЕНДЕНЦИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ МОЛОЧНОЙ ОТРАСЛИ В КРАСНОЯРСКОМ КРАЕ

Молочное скотоводство в сельском хозяйстве занимает особое место, в значительной мере определяет экономическую эффективность сельскохозяйственного производства. В работе рассмотрена динамика развития современного состояния отрасли молочного скотоводства в Красноярском крае. Автором в статье представлены приоритетные направления развития и функционирования молочного животноводства в аграрном производстве региона. Предложены направления повышения продуктивности молочного скотоводства за счет государственной поддержки, а также актуализируется необходимость развития специализированного молочного скотоводства для более благоприятного развития молочной отрасли.

Dairy cattle in agriculture occupies a special place, largely determines the economic efficiency of agricultural production. The paper considers the dynamics of the development of the current state of the dairy cattle industry in the Krasnoyarsk Territory. The author in the article presents the priority directions of development and functioning of dairy farming in the agricultural production of the region. Proposed areas for increasing the productivity of dairy cattle breeding through state support, as well as the need to develop specialized dairy cattle breeding for a more favorable development of the dairy industry.

Ключевые слова: региональная экономика; животноводство; молочное скотоводство; эффективность производства; государственная поддержка.

Key words: regional economy; cattle breeding; dairy cattle breeding; production efficiency; state support.

По предварительным данным Красноярскстата, на сельскохозяйственных предприятиях края произведено 369,3 тыс. т молока, что на 2,2 тыс. т (0,6%) ниже уровня 2017 г. Некоторое снижение объемов производства связано с сокращением поголовья коров в 2018 г. В то же время к уровню 2013 г. рост производства молока на сельхозпредприятиях составил 13,4 тыс. т, или 3,8%. К 2030 г. в крае планируют довести производство молока в хозяйствах до 420 тыс. т за счет реализации крупных инвестиционных проектов, внедрения эффективного кормопроизводства, увеличения поголовья коров молочного стада.

Молочная отрасль животноводства в Красноярском крае не для всех ее участников является неиссякаемым источником материального достатка и уж точно не является ни привольной, ни беззаботной. Специалисты Министерства сельского хозяйства и торговли Красноярского края за последнее время не раз выносили на обсуждение сложившуюся в молочной отрасли ситуацию на совещаниях и с самими сельхозтоваропроизводителями, и с представителями муниципалитетов.

В настоящий момент молочным скотоводством в крае занимаются более 270 сельхозтоваропроизводителей – это самое популярное в регионе направление животноводства. В то же время в 2012–2017 гг. прекратили деятельность 63 таких предприятия с поголовьем в 9 130 коров. В результате недополучено 32 595,3 т молока. И это при том, что пик сокращения дойного стада в крае пришелся еще на 90-е гг. и начало нулевых, а с 2006 г. падение уже замедлилось (рисунок).

Надо сказать, что, по данным министерства, молочная продуктивность за последние пять лет как в племенных хозяйствах, так и в сельскохозяйственных организациях выросла.

В 2018 г. в сравнении с уровнем 2013 г. средний надой вырос на 879 кг (5 581 кг против 4 702 кг). В племенных же организациях надой за тот же период вырос на 657 кг (6 642 кг против 5 985 кг). В краевом минсельхозе планируют, что к 2030 г. надой на фуражную корову в сельскохозяйственных организациях будет не ниже 6 500 кг, а в племенных хозяйствах – 7 530 кг. Есть ли основания для такого оптимизма?

«Удача приходит, прежде всего, к тому, кто выучился своему делу». Эта универсальная сентенция одного из самых известных философов второй половины XX в. Ханса-Георга Гадамера к нашей теме подходит особенно хорошо. Ведь неуспешность в бизнесе по производству молока – это, во-первых, от недостатка профессиональных знаний, а во-вторых, от нежелания эти знания получать и ими пользоваться.

Многие руководители сельхозпредприятий при заготовке кормов обращают внимание только на физический объем и массу, но не на качество и соблюдение технологии заготовки.

Данный вопрос становится все более важным по мере роста интенсивности использования дойного стада.



Может показаться странным, но сегодня в молочной отрасли нередко проблемы испытывают не только предприятия, доставшиеся «случайным хозяевам», не знакомым со спецификой, но и те, что занимаются молочным производством уже много лет.

В то же время есть противоположные примеры успешных хозяйств, ООО «Усольское» (Абанский район) сеет на корм три гибрида кукурузы и получает надой 6 900 (средний по краю – 5 581 кг). И это на востоке, в подтаежной зоне, а не в южной группе районов. В этом хозяйстве заготовку сенажа не начинают без анализа зеленой массы. Для понимания: если запоздать лишь на 5 дней от оптимального срока уборки ковра (многолетняя трава), питательность будет в три раза ниже. Там же успешно выращивают озимую рожь и тоже получают прекрасные корма.

Это своеобразный «феномен»: у многих в крае есть мнение, что при разведении крупного рогатого скота (КРС), по сравнению с птицеводством и даже свиноводством, не надо столь тщательно заниматься кормлением. Если рацион пошатнулся в птицеводстве, это сразу видно: снижение яйценоскости кур-несушек, привесов – в мясном птицеводстве. Аналогичная картина в свиноводстве. Поэтому в данных отраслях рационы питания рассчитываются и контролируются очень тщательно. А вот в скотоводстве погрешности в кормлении могут иметь отсроченную реакцию, видимо, поэтому о рациональном кормлении КРС мы говорим снова и снова, но принципиальных подвижек нет.

К значимым основным составляющим реализации генетического потенциала относят:

1. Наличие стратегии кормления коров в каждом хозяйстве:
 - программа кормопроизводства;
 - лабораторный контроль качества кормов;
 - контроль рациона и эффективности кормления на основе качественных показателей.
2. Обеспечение комфортного содержания молочных коров (от соблюдения нормативов до контроля состояния поголовья):
 - доступ к кормам (фронт кормления, покрытие кормового стола и др.);
 - условия содержания (освещение, размеры станков, боксов и др.);
 - вода (качество, доступ);
 - качество персонального обслуживания (обращение с животными, стабильное обслуживание).

В 2019 г. краевой минсельхоз провел серию совещаний, в том числе по молочному животноводству. Вопрос поставлен принципиально: субсидию в 3 р. за килограмм молока получают только те хозяйства, которые не допустят снижения производства.

Ситуация в молочной отрасли в нашем крае – своего рода иллюстрация к сентенции Сократа. Когда одни сокращают производство, другие его наращивают. В Министерстве сельского хозяйства и торговли Красноярского края уверены – государство со своей стороны для роста производства молока делает все возможное.

В частности, Закон края «О государственной поддержке субъектов агропромышленного комплекса края» предоставляет субсидии:

- на возмещение части затрат, направленных на повышение продуктивности в молочном скотоводстве (в 2018 г. из краевого бюджета – 52,6 млн р., из федерального бюджета – 157,9 млн р.);

- на компенсацию части затрат на производство и реализацию молока (570,6 млн р.);

- на компенсацию части затрат на замену поголовья коров, больных или инфицированных лейкозом, выбывших на убой (54,6 млн р.);

- на компенсацию части затрат на приобретение племенного материала разводимых пород (53,0 млн р.).

Для стабилизации цен на рынке молока и снижения финансовой нагрузки на сельскохозяйственных товаропроизводителей в 2018 г. были увеличены ставки субсидирования по направлениям:

- возмещение части затрат, направленных на повышение продуктивности в молочном скотоводстве;

- компенсация части затрат на производство и реализацию молока. Консолидированная ставка субсидирования за счет средств федерального и краевого бюджета в 2018 г. составляет 3,0 р. за 1 кг произведенного и реализованного молока.

Благодаря государственной поддержке, за период с 2012 по 2018 г. в крае построено пять молочных комплексов, 11 коровников, 15 площадок для содержания и откорма крупного рогатого скота, три доильно-молочных блока, три родильных отделения и два телятника.

В настоящее время идет строительство 10 объектов с общим объемом инвестиций порядка 4,5 млрд р., в том числе:

- двух животноводческих комплексов на 5 190 коров в Шушенском районе с общим объемом инвестиций более 4 млрд р.: ЗАО «Сибирь-1» (освоено 63,2% инвестиций) и ИП глава К(Ф)Х Зубарева (освоено 62,1%);

- пяти коровников на 980 скотомест (объем инвестиций 303 млн р.);

- трех зданий для молодняка на 490 скотомест (объем инвестиций 115,9 млн р.).

Напомним, соглашения о строительстве двух крупных животноводческих комплексов на территории региона были заключены между правительством края и сельхозпредприятиями весной 2018 г. на красноярском экономическом форуме.

Согласно договору, АО «Сибирь-1» возводит комплекс по производству молока на 2010 голов с общим объемом инвестиций 1,19 млрд р. Ввод объекта в эксплуатацию запланирован на IV квартал 2019 г. К этому времени руководство намерено выйти на полную производственную мощность 13,8 тыс. т сырого молока в год.

Особое внимание краевого минсельхоза к крупным проектам – свидетельство того, что у господдержки в молочной отрасли несколько сменились приоритеты в сторону крупнотоварного производства. Причина очевидна – основной объем молока дают именно большие сельскохозяйственные организации. Уровень организации производственных процессов в лучших из них рушит застарелые «деревенские» стереотипы.

Условия работы в современных животноводческих комплексах, уровень автоматизации процессов можно сравнить с новейшим промышленным производством, а в чем-то – даже с медицинскими учреждениями. Такой комплекс даст возможность людям работать в нормальных условиях и не стесняться принадлежности к сельскому хозяйству.

ТЕХНОЛОГИИ РЕЙТИНГОВОЙ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ

В данной статье рассматриваются технологии рейтинговой оценки финансового состояния организаций. Так как в настоящее время в современных условиях большое внимание уделяется оценке финансового состояния организаций, аналитикам приходится прибегать к экспресс-методикам, которые позволяют наглядно рассказать о финансовом состоянии организации. Одной из таких методик является рейтинговая оценка финансового состояния.

This article discusses the technology of rating assessment of the financial condition of organizations. Since at present, in modern conditions, much attention is paid to the assessment of the financial condition of organizations, analysts have to resort to Express methods that allow you to clearly tell about the financial condition of the organization. One of these methods is a rating assessment of financial condition.

Ключевые слова: финансовое состояние; ликвидность; платежеспособность; финансовая устойчивость; рейтинговая оценка.

Key words: financial condition; liquidity; solvency; financial stability; rating assessment.

В современных условиях функционирования экономических субъектов не представляется возможным адекватно оценивать состояние и перспективы деятельности субъектов вследствие отсутствия единых методик анализа, которые позволили бы не только финансовому менеджеру организации, но и кредитору или потенциальному партнеру воспользоваться результатами оценки в своих нуждах. Отсюда и возникает необходимость разработать единую методику, которая могла бы свести все показатели к единым установленным нормативным и пороговым значениям исследуемых показателей.

Именно рейтинговая оценка способна предоставить все необходимые сведения об организации. Так, например, владельцы, изучив самостоятельно результаты рейтинговой оценки, способны сами оценить рыночные позиции организации, а также проинформировать акционеров о финансовой ситуации в ней. Работники имеют данные о финансовой устойчивости компании, уровнях ее социальной ответственности и перспективности как места работы. Поставщики и пользователи имеют сведения об уровне предсказуемости партнера и дальнейшей ситуации в деятельности. Кредитные организации с помощью рейтинга могут судить о надежности организации как заемщика. Государство на основе этих данных осуществляет надзор и контроль за организацией [1].

В настоящее время имеется ряд экспресс-моделей определения оценки финансового состояния, которые отвечают требованиям качественного и оперативного анализа. Но из-за отраслевой принадлежности организации, а также из-за разных размеров объектов исследования сделать это не представляется возможным и необходимо при обосновании результатов оценки финансового состояния учитывать все факторы. В противном случае такие результаты могут быть менее достоверными и вызвать сомнения у пользователей этой информации.

Но, несмотря на это, многие российские ученые утверждают, что в современных условиях экономического моделирования наиболее приемлемым является использование технологий рейтинговой оценки финансового состояния. К преимуществам таких технологий они относят простоту проведения аналитических процедур, оперативность получения результатов диагностики, а также адаптивность в условиях нестабильной экономики страны в целом [2].

Наиболее простым и самым быстрым является использование рейтинга, который способен ранжировать предприятия по абсолютным показателям, которые содержатся в бухгалтерской отчетности. В число абсолютных показателей входят объем продаж (выручка), величина активов (валюта баланса), чистая прибыль и уровень затрат.

Использование метода рейтинговых оценок основывается на определении ряда показателей, которые способны наиболее правильно дать рейтинговую оценку финансового состояния. К таким показателям следует отнести выручку, чистую прибыль, рыночную капитализацию, совокупный доход инвестора. Но при использовании данных показателей возникает проблема в

невозможности расчета такого рейтинга для предприятий малого и среднего бизнеса, а также для организаций частно-государственного партнерства и т. п.

Многие отечественные ученые, такие как А. Д. Шеремет, В. В. Ковалев, Г. Ф. Графова, считают, что комплексная рейтинговая оценка должна быть ориентирована на использование четырех групп показателей, отражающих финансово-экономическое состояние организации. К таким показателям относятся платежеспособность, финансовая устойчивость, рентабельность и оборачиваемость.

Некоторые современные ученые при проведении комплексной рейтинговой оценки считают, что наиболее точную и полноценную картину финансового состояния организации способен дать анализ относительных коэффициентов финансового состояния.

Отсюда следует, что для проведения достоверной рейтинговой оценки финансового состояния организации на основе относительных показателей необходимо соблюдать следующие правила:

- выбранные финансовые коэффициенты должны быть максимально информативными и формировать целостную картину о финансовом состоянии объекта финансового анализа;
- выбранные финансовые коэффициенты должны быть одинаковой направленности;
- все выбранные финансовые коэффициенты должны иметь установленный норматив или верхний и нижний предел;
- расчет финансовых коэффициентов должен был произведен на основе данных публичной бухгалтерской отчетности организации [3].

Для проведения комплексной рейтинговой оценки финансового состояния многие отечественные аналитики рекомендуют применять технологию, описанную Г. В. Савицкой. Данная методика позволяет продиагностировать вероятное банкротство предприятия. Сущность методики диагностики банкротства выражена в ранжировании организаций по степени риска, основанном на фактических значениях показателя финансовой устойчивости и рейтинге этого показателя в баллах [4].

К первому классу относятся организации с большим запасом финансовой устойчивости.

Ко второму классу относятся организации, которые демонстрируют возможную степень риска по задолженности, но еще не рассматриваются как рискованные.

К третьему классу относятся проблемные организации.

К четвертому классу относятся организации с высокой вероятностью банкротства даже после принятия мер, направленных на их финансовое оздоровление.

К пятому классу относятся предприятия высочайшего риска, которые являются абсолютно несостоятельными [4].

Методика А. Н. Салова и В. Г. Маслова, представляющая собой балльный метод оценки финансового состояния организации, является наиболее надежным методом финансово-экономического анализа. Сущность данного метода заключается в сравнении полученных в результате анализа хозяйственной деятельности значений финансовых коэффициентов с нормативными величинами. Одной из особенностей данного метода является то, что при его использовании применяется способ разнесения полученных значений по зонам удаленности от нормального значения. Далее при проведении рейтинговой оценки указанным способом полученные значения финансовых коэффициентов сводятся в таблицу, после чего в построенной таблице полученные коэффициенты сравниваются с рекомендуемыми нормативными значениями, выраженными верхними и нижними порогами. На основе полученных сравнений финансовые аналитики выстраивают рейтинг, считая, что чем больше отличаются значения финансовых коэффициентов от нормативного уровня, тем ниже степень финансовой устойчивости организации и, следовательно, выше риск попадания в зону вероятности банкротства [1].

Полученные результаты рейтинговой оценки финансового состояния должны быть, в первую очередь, достоверными. С их помощью проводится оценка деятельности организации в целом, устанавливаются факторы положительно и отрицательно влияющие на конечные результаты функционирования организации, на основании чего разрабатываются варианты для принятия оптимальных управленческих решений.

В практике применения технологий рейтинговой оценки финансового состояния также используется метод сравнительной рейтинговой оценки. В основе данного метода лежит теория и практика финансового анализа в условиях рыночных отношений [3].

Технология рейтинговой оценки финансового состояния заключена в следующих этапах.

Первый этап – это сбор и аналитическая оценка исходной информации за оцениваемый период времени.

В ходе выполнения второго этапа происходит обоснование системы показателей, которые используются для рейтинговой оценки финансового состояния, а также классифицируются.

На третьем этапе происходит расчет итоговых показателей рейтинговой оценки.

Четвертым этапом является классификация предприятия по рейтингу, т. е. ранжирование.

В общем виде технология сравнительной рейтинговой оценки финансового состояния организации может быть представлена последовательно выстроенной математической моделью [2].

В общем виде указанная модель базируется на следующей последовательности:

- 1) исходные данные для оценки представляются в виде матрицы (A_{ij});
- 2) в процессе построения матрицы по каждому показателю находится максимальное значение и заносится в столбец условного эталонного предприятия ($m + 1$);
- 3) происходит стандартизация соответствующего показателя эталонного предприятия по формуле

$$X_{ij} = \frac{A_{ij}}{\max A_{ij}},$$

где X_{ij} – стандартизированные показатели состояния j -го предприятия;

- 4) определяется значение рейтинговой оценки каждого предприятия по формуле

$$P_i = \sqrt{(1 - x_{1j})^2 + \dots + (1 - x_{nj})^2},$$

где P_i – рейтинговая оценка i -го предприятия;

x_{1j}, x_{nj} – стандартизированные показатели i -го предприятия;

- 5) предприятия упорядочиваются в порядке убывания рейтинговой оценки.

Наивысший рейтинг имеет предприятие с минимальными значениями сравнительной оценки.

Особенностью данной технологии можно считать то, что система используемых показателей представлена одинаковой направленностью. А это означает, что чем выше уровень показателя или чем выше темп его роста, тем лучше финансовое состояние оцениваемого предприятия [1].

К достоинствам данной технологии следует отнести:

- 1) базирование на комплексном многомерном подходе к оценке финансовой деятельности организации;
- 2) осуществление оценки на основе данных публичной отчетности;
- 3) сравнительный характер позволяет учитывать реальные достижения всех конкурентов;
- 4) результативность метода получена при помощи гибкого вычислительного алгоритма [2].

Таким образом, рассмотрев предложенные выше технологии рейтинговой оценки финансового состояния предприятия, можно сделать вывод о том, что, во-первых, многие ученые-аналитики при использовании рейтинговой оценки сходятся к единому мнению о том, что при исследованиях невозможно не учитывать отраслевую принадлежность организации, а также ее масштабы; во-вторых, немаловажную роль при выборе технологии играет правильно подобранная для анализа система показателей финансово-экономической деятельности. Следует учесть, что нельзя сопоставлять результаты оценки абсолютных и относительных показателей. В-третьих, при выстраивании рейтинга организаций необходимо проводить сравнение результатов исследуемых показателей с нормативными и пороговыми значениями коэффициентов. Данная процедура позволит наглядно выстроить ранжированный ряд на основе полученных результатов.

Список использованной литературы

1. Кагарманова, А. И. Методика комплексной рейтинговой оценки предприятия / А. И. Кагарманова, Э. Ф. Гизетдинова // Башкирский гос. ун-т. – 2018. – № 15. – С. 199–201.

2. **Шеремет, А. Д.** Методика финансового анализа : учеб. пособие / А. Д. Шеремет, Р. С. Сафиуллин, Е. В. Негошев. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2017. – 209 с.

3. **Ковалев, В. В.** Курс финансового менеджмента : учеб. / В. В. Ковалев. – 3-е изд. – М. : Проспект, 2014. – 502 с.

4. **Савицкая, Г. В.** Анализ хозяйственной деятельности предприятий АПК : учеб. пособие / Г. В. Савицкая. – 6-е изд., стер. – Минск : Новое знание, 2015. – 652 с.

УДК 338

Е. Г. Толкачева (elena.tolk@mail.ru),

канд. экон. наук, доцент

*Белорусский торгово-экономический университет
потребительской кооперации*

А. О. Липская (alesskay@gmail.com),

*специалист по обработке финансовых данных
отдела поддержки аудита*

ООО «КПМГ»

г. Гомель, Республика Беларусь

РАЗВИТИЕ МЕТОДИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ТОРГОВЛИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ТЕХНОЛОГИИ PESTEL-АНАЛИЗА

В статье изложена технология применения инструментария PESTEL-анализа для целей оценки инвестиционной привлекательности организации и обоснования управленческих решений относительно целесообразности и эффективности осуществления инвестирования в деятельность хозяйствующего субъекта на основе выделения ключевых факторов внешней среды.

The article describes technique the of the PESTEL-analysis tools for the purposes of assessing the investment attractiveness of the organization and substantiating management decisions on the feasibility and effectiveness of investing in the activities of an economic entity on the basis of the allocation of key environmental factors.

Ключевые слова: PESTEL-анализ; инвестиционная привлекательность; факторы внешней среды; экспертная оценка.

Key words: PESTEL-analysis; investment attractiveness; environmental factors; expert evaluation.

Устойчивое функционирование и дальнейшее развитие сферы обращения, как одной из основных отраслей реального сектора экономики страны, во многом определено необходимостью привлечения инвестиций. Именно интенсивность привлечения средств в отрасль повышает конкурентоспособность торговых организаций на рынке товаров и услуг, дает возможности для расширения бизнеса, применения современных технологий продаж, проведения активной рекламной кампании и реализации грамотно продуманной дисконтной программы. Вместе с тем, формирование целостного суждения о текущей деятельности организации и ее привлекательности как объекта инвестирования невозможно без проведения комплексной оценки влияния на ее состояние социально-экономических условий, в которых она функционирует, а также без определения возможных перспектив ее развития посредством использования современных технологий анализа. В связи с этим, оценку организации как объекта для инвестирования предлагаем провести, используя приемы PESTEL-анализа, который представляет собой инструмент, позволяющий «оценить текущее и стратегическое влияние политических, экономических, социальных, технологических, экологических и правовых факторов внешней среды на организацию и ее конкурентов, базой для которого являются результаты предварительно проведенного ранее исследования макросреды и непосредственного окружения субъекта хозяйствования» [1, с. 265–266].

Технология проведения PESTEL-анализа осуществляется посредством последовательной реализации следующих этапов:

1. Определение перечня факторов внешней среды, оказывающих воздействие на организацию и ее конкурентов в заданных границах и выбранных сегментах.

Субъективная оценка факторов зависит от следующих параметров: заданного вектора влияния факторов (рассматриваются как возможности или угрозы); степени воздействия на организацию и отрасль по 10-бальной шкале; уровня определенности фактора.

Вектор и степень воздействия влияния факторов являются индивидуальными и обусловлены отраслевой спецификой деятельности организации, а уровень определенности является единым для всех представителей бизнес-сообщества Республики Беларусь. При этом один и тот же фактор может выступать для субъекта хозяйствования как возможностями, так и представлять собой угрозы.

2. Отбор ключевых факторов, оказывающих наиболее сильное воздействие на инвестиционную привлекательность организации с позиции возможностей и ограничений в достижении поставленных целей, и их деление исходя из степени характера проявления (определенные и неопределенные). Для неопределенных факторов с использованием экспертной оценки составляются оптимистичный, реалистичный и пессимистичный прогнозы на период планирования с указанием вероятности наступления каждого исхода [1, с. 267].

3. Составление сценариев развития внешней среды посредством объединения определенных факторов и прогнозов развития неопределенных факторов. Выбор наиболее вероятностного сценарного подхода (или нескольких сценариев) вложения средств в организацию с точки зрения перспектив ее развития и привлекательности как объекта инвестирования.

Рассмотрим применение PESTEL-анализа при обосновании инвестиционной привлекательности организации (таблица 1).

Таблица 1 – PESTEL-анализ обоснования инвестиционной привлекательности организации торговли

Фактор	Влияние	Определенность	Описание характера воздействия
<i>Политические факторы</i>			
1. Повышение доли ВВП, направленной на погашение внешнего долга Республики Беларусь	-4	О	Вероятность повышения налогов и прочих обязательных платежей
2. Санкции в отношении белорусских поставщиков	-3	Н	Ограничения в реализации товаров на экспорт
3. Рост инфляции и вероятность повышения ставки рефинансирования	-3	О	Повышение процентных ставок на кредитные ресурсы
4. Изменение налогового законодательства и проблемы в формировании доходной части бюджета страны	-3	О	Повышение налоговой и социальной нагрузки на бизнес
5. Государственная политика в области регулирования предпринимательской деятельности	+3	О	Поддержка развития предпринимательских структур на местном и государственном уровне
6. Повышение валютных рисков	-5	Н	Рост расходов по импорту товаров и услуг, повышение валютных рисков
7. Социальная и политическая стабильность в стране	+3	О	Возможность планирования условий развития бизнеса с более высокой вероятностью осуществления оптимистического прогноза
<i>Экономические факторы</i>			
8. Рост конкуренции в отрасли	-6	Н	Потенциальное уменьшение цен на реализованные товары и рентабельности продаж, потеря покупателей и клиентов за счет насыщения рынка товарами и услугами
9. Падение объемов деятельности и повышение убыточности предприятий в отрасли, стагнация отрасли	-6	О	Повышение вероятности уменьшения объемов продаж и суммы прибыли
10. Ужесточение контроля со стороны надзорных органов	-3	О	С одной стороны, повышение риска назначения выборочных проверок, с другой стороны, либерализация условий ведения бизнеса
11. Внешняя и внутренняя миграция трудоспособного населения из регионов	-5	Н	Проблемы с подбором квалифицированных кадров в регионе, рост расходов на переобучение и повышение квалификации персонала
12. Потеря поставщиков, ужесточение условий поставок товаров (рост убыточных предприятий в отрасли поставщиков продукции)	-5	Н	Рост закупочных цен, расходов на логистику
13. Рост расходов на содержание зданий и помещений (тарифов на коммунальные платежи, арендной платы и т. д.)	-6	О	Увеличение расходов, себестоимости реализованных товаров и услуг, цен

Окончание таблицы 1

Фактор	Влияние	Определенность	Описание характера воздействия
14. Активная рекламная политика и использование дисконтных программ	+5	О	Повышение объема продаж товаров и «узнаваемости» организации
15. Ужесточение условий кредитования	-4	О	Рост расходов на обслуживание кредитов, сокращение объема кредитного финансирования либо его предоставление на менее выгодных для организации условиях
16. Падение спроса на товары организации (рост убыточных предприятий)	-5	Н	Снижение объема продаж, необходимость сокращения цен на реализованные товары для поддержания товарного потока и недопущения сверхнормативных товарных запасов
17. Рост расходов на содержание персонала	-3	О	Необходимость наращивания объема продаж для покрытия дополнительных расходов на содержание персонала и сохранения запаса финансовой прочности
<i>Социальные факторы</i>			
18. Высокая социальная нагрузка на бизнес по сравнению с другими странами	-4	О	Повышение расходов, связанных с социальной ответственностью бизнеса
19. Предоставление рабочих мест людям с ограниченными возможностями	+2	О	Повышение расходов на обучение и подготовку кадров
20. Участие в проектах социальной направленности	+3	О	Участие в благотворительных проектах, формирование положительного имиджа организации
21. Падение имиджа рабочих профессий у молодежи	-3	О	Снижение возможности замены кадрового состава за счет более квалифицированных кадров
22. Уровень «старения» трудоспособного населения в регионе	-3	О	Стагнация на рынке труда, сокращение выбора претендентов на занимаемые должности в случае необходимости замены, повышение расходов на оплату труда для сохранения кадрового состава
<i>Технологические факторы</i>			
23. Инновации и развитие технологии торговых процессов	+3	О	Рост объемов продаж и расширение торгового ассортимента
24. Использование социальных сетей для продвижения товаров и услуг (технологий продаж)	+2	О	Повышение объема и качества услуг посредством двухсторонней связи через интернет-ресурсы
25. Развитие новых инструментов дистанционного банковского обслуживания	+4	О	Повышение скорости проведения платежей с контрагентами
26. Развитие IT-технологий по продвижению товаров, организации бизнес-процессов и управления	+2	О	Повышение аналитичности и оперативности получения информации для целей управления
<i>Экологические факторы</i>			
27. Участие организации в экологических проектах	+4	О	Повышение имиджа организации
<i>Правовые факторы</i>			
28. Изменение правового законодательства	-4	О	Рост правового риска, потеря деловой репутации организации
29. Участие в судебных процессах (иски, предъявленные к организации)	-3	О	Потеря делового имиджа организации, отток клиентов
30. Участие в судебных процессах (иски, предъявленные организацией)	+3	О	Возврат денежных средств по просроченной дебиторской задолженности
Примечание – Источник: собственная разработка авторов.			

На основании данных таблицы 1 выделим ключевые факторы, оказывающие наибольшее влияние на оценку организации как объекта инвестирования (таблица 2).

Таблица 2 – **Ключевые факторы влияния внешней среды на инвестиционную привлекательность организации торговли**

Определенные факторы	Оценка, баллов	Неопределенные факторы	Оценка, баллов
Падение объемов деятельности и повышение убыточности предприятий в отрасли, стагнация отрасли	–6	Повышение валютных рисков	–5
Рост расходов на содержание зданий и помещений	–6	Внешняя и внутренняя миграция трудоспособного населения из регионов	–5
Ужесточение условий кредитования	–4	Рост конкуренции в отрасли	–6
Активная рекламная политика и использование дисконтных программ	+5	Падение спроса на товары организации (рост убыточных предприятий)	–5
Примечание – Источник: собственная разработка авторов.			

Для неопределенных факторов сформулируем сценарии их проявления при оптимистичном, пессимистичном и реалистичном прогнозах (таблица 3).

Таблица 3 – **Возможные сценарии проявления неопределенных факторов, оказывающих наибольшее влияние на инвестиционную привлекательность организации**

Неопределенные факторы	Оценка, баллов	Варианты		
		оптимистичный	реалистичный	пессимистичный
Повышение валютных рисков	–5	Сохранение курса белорусского рубля или его незначительные колебания в пределах до 3% (вероятность 45%)	Незначительный постепенный рост курса белорусского рубля в пределах от 3,1 до 7% (вероятность 50%)	Значительная волатильность на валютном рынке и рост курса белорусского рубля свыше 7,1% (вероятность 40%)
Рост конкуренции в отрасли	–6	Уход с отраслевого рынка товаров и услуг одного-двух конкурентов (вероятность 30%)	Появление одного-двух новых конкурентов на отраслевом рынке товаров и услуг (вероятность 40%)	Значительное усиление конкуренции (вероятность 15%)
Внешняя и внутренняя миграция трудоспособного населения из регионов	–5	Сокращение численности населения в регионе до 1% (вероятность 40%)	Сокращение численности населения в регионе от 1,1 до 2% (вероятность 50%)	Сокращение численности населения в регионе свыше 2,1% (вероятность 60%)
Падение спроса на товары организации (рост убыточных предприятий)	–5	Уменьшение объема продаж менее быстрыми темпами по сравнению с конкурентами или средним значением по отрасли (вероятность 20%)	Уменьшение объема продаж организации на уровне конкурентов или среднего значения по отрасли (вероятность 30%)	Уменьшение объема продаж организации более быстрыми темпами по сравнению с конкурентами или средним значением по отрасли (вероятность 40%)
Примечание – Источник: собственная разработка авторов.				

На основе таблицы 3 был определен наиболее вероятный вариант развития внешней среды, который может оказать существенное влияние на инвестиционную привлекательность организации торговли, характеризующийся незначительным ростом курса белорусского рубля, появлением новых конкурентов на отраслевом рынке товаров и услуг, уменьшением численности населения в регионе обслуживания, а также снижением спроса на товары организации. В связи с этим возникает необходимость поиска новых рынков сбыта, применения активной рекламной кампании и применения мер по минимизации рыночных системных рисков.

Таким образом, предлагаемая в статье методика PESTEL-анализа позволяет выявить положительные и отрицательные факторы внешней среды, влияющие на инвестиционную привлекательность организации и спрогнозировать сценарии их проявления.

Список использованной литературы

1. Пономарева, Е. В. Методология проведения PESTEL-анализа / Е. В. Пономарева // Экономика и социум [Электронный ресурс]. – 2016. – № 11 (30). – С. 264–270. – Режим доступа : <http://www.iupr.ru>. – Дата доступа : 09.02.2019.

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ЭЛЕМЕНТОВ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ

В статье рассмотрены основные элементы банковской системы Российской Федерации, цели и функции Банка России, функции коммерческого банка и небанковских кредитных организаций; показана их взаимосвязь в банковской системе России.

The article describes the main elements of the banking system of the Russian Federation, the goals and functions of the Bank of Russia, the functions of a commercial bank and non-bank credit organizations; their interrelation in the banking system of Russia is shown.

Ключевые слова: банковская система; кредитные организации; коммерческие банки; небанковские кредитные организации.

Key words: banking system; credit organizations; commercial banks; non-bank credit organizations.

Банковская система является важнейшей составляющей экономической системы любого современного государства. Термин «система» означает «целое, составленное из частей» или с философской точки зрения «целостный комплекс взаимосвязанных элементов, имеющих единство с внешней средой».

Под банковской системой любой страны понимается совокупность различных видов национальных банковских институтов, банков и небанковских кредитных организаций, действующих в рамках общего денежно-кредитного механизма и единого законодательного поля.

Элементы, образующие банковскую систему России, имеют различные (в рамках данной системы) цели, задачи, функции, полномочия и ответственность, в связи с чем обладают разным правовым статусом. Однако они действуют в одной и той же сфере общественных отношений в сфере денег и кредита.

Элементами банковской системы являются банки, некоторые специальные финансовые институты, выполняющие банковские операции, но не имеющие статуса банка, а также некоторые дополнительные учреждения, образующие банковскую инфраструктуру и обеспечивающие жизнедеятельность денежно-кредитных институтов.

Одним из элементов банковской системы Российской Федерации является Центральный банк Российской Федерации (ЦБ РФ).

Фундаментальным признаком деятельности Центрального банка Российской Федерации является ее независимый характер. Федеральный закон «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» декларирует: функции и полномочия Банк России осуществляет независимо от других федеральных органов государственной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления».

Прежде всего речь идет о независимости операционной деятельности Банка России. Он осуществляет определенный спектр операций, предусмотренных банковским законодательством, по специально разработанным нормам.

Операционная независимость Банка России не означает ничем не ограниченную деятельность. Круг выполняемых им операций ограничен законом. Банк России не вправе предоставлять кредиты Правительству Российской Федерации для финансирования дефицита федерального бюджета (кроме случаев, предусмотренных законом о федеральном бюджете); кредитовать дефицит бюджета государственных внебюджетных фондов, бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов; покупать государственные ценные бумаги при первичном размещении; участвовать в капиталах других банков, иных коммерческих и некоммерческих организаций (кроме случаев, установленных федеральными законами).

Основными целями деятельности Банка России являются:

- защита и обеспечение устойчивости рубля;
- развитие и укрепление банковской системы России;
- обеспечение стабильности и развитие национальной платежной системы;
- развитие финансового рынка России;
- обеспечение стабильности финансового рынка России.

В соответствии с Федеральным законом «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» Банк России выполняет следующие функции:

- 1) во взаимодействии с Правительством Российской Федерации разрабатывает и проводит единую государственную денежно-кредитную политику;
- 2) монопольно осуществляет эмиссию наличных денег и организует наличное денежное обращение;
- 3) является кредитором последней инстанции для кредитных организаций, организует систему их рефинансирования;
- 4) устанавливает правила осуществления расчетов в Российской Федерации;
- 5) устанавливает правила проведения банковских операций;
- 6) осуществляет обслуживание счетов бюджетов всех уровней бюджетной системы Российской Федерации;
- 7) осуществляет эффективное управление золотовалютными резервами Банка России;
- 8) принимает решение о государственной регистрации и лицензировании кредитных организаций на осуществление банковских операций, приостанавливает их действие и отзывает их;
- 9) осуществляет надзор за деятельностью кредитных организаций и банковских групп;
- 10) регистрирует эмиссию ценных бумаг кредитными организациями;
- 11) осуществляет самостоятельно или по поручению Правительства Российской Федерации все виды банковских операций и иных сделок, необходимых для выполнения функций Банка России;
- 12) организует и осуществляет валютное регулирование и валютный контроль в соответствии с законодательством Российской Федерации;
- 13) определяет порядок осуществления расчетов с международными организациями, иностранными государствами, а также с юридическими и физическими лицами;
- 14) устанавливает правила бухгалтерского учета и отчетности для банковской системы Российской Федерации;
- 15) устанавливает и публикует официальные курсы иностранных валют по отношению к рублю;
- 16) принимает участие в разработке прогноза платежного баланса и организует составление платежного баланса Российской Федерации;
- 17) осуществляет выдачу, приостановление и отзыв разрешений валютным биржам на организацию проведения операций по покупке и продаже иностранной валюты и устанавливает порядок и условия их осуществления;
- 18) проводит анализ и прогнозирование состояния экономики Российской Федерации в целом и по регионам, прежде всего денежно-кредитных, валютно-финансовых и ценовых отношений, публикует соответствующие материалы и статистические данные;
- 19) осуществляет иные функции в соответствии с федеральными законами.

Финансовую независимость Банка России как юридического лица обеспечивают уставный капитал в размере 3 млрд р., владение, пользование и распоряжение определенным имуществом, получение прибыли по выполняемым операциям и сделкам. В соответствии с Налоговым кодексом Российской Федерации (НКРФ) Банк России уплачивает налоги, сборы, перечисляет в федеральный бюджет 50% прибыли, фактически полученной им по итогам года.

Банк России подотчетен Государственной Думе, которая назначает и освобождает от должности Председателя Банка России (по представлению Президента Российской Федерации) и членов совета директоров Банка России (по представлению его Председателя, согласованному с Президентом Российской Федерации), рассматривает годовой отчет Банка России, основные направления единой государственной денежно-кредитной политики и принимает по ним решения.

Коммерческий банк является элементом банковской системы, т. е. имеет статус банка, лицензию на право совершения банковских операций, работать по общим правилам; функционирует в рамках общих и специфических законов, юридических норм общества; способен к саморегулированию, развитию и совершенствованию, а также взаимодействует с другими элементами банковской системы.

В Российской Федерации создание и функционирование коммерческих банков основывается на Федеральном законе Российской Федерации «О банках и банковской деятельности». В соответствии с этим законом российские банки действуют как универсальные кредитные учреждения, совершающие широкий круг операций на финансовом рынке.

Коммерческие банки выполняют следующие основные функции:

- играют ключевую роль в коммерческом обороте товаров и услуг. Они предоставляют возможность участникам хозяйственной деятельности осуществлять расчеты, используя инфраструктуру банковской системы и платежные инструменты;

- являются финансовыми посредниками, обеспечивающими процесс «сбережения – инвестиции»;

- являются главным источником ликвидности экономики, позволяя покупателям и продавцам осуществлять свою деятельность на непрерывной основе.

По характеру выполняемых операций коммерческие банки подразделяются на специализированные и универсальные.

К универсальным банкам принято относить те, которые способны выполнять широкий круг разнообразных операций и услуг. Универсальность, однако, имеет и другие оттенки. Универсальность – это тип деятельности, не ограниченной:

- по отраслям народного хозяйства;
- по составу обслуживаемой клиентуры;
- количественно;
- по регионам.

Универсальный банк тяготеет к кредитованию многообразных отраслей, в то время как специализированный банк чаще всего связан с кредитованием какой-то отрасли (подотрасли) народного хозяйства, группы предприятий.

К специализированным банкам относят:

- ипотечные банки, которые специализируются на выдаче кредитов под залог недвижимости (ипотечных кредитов);
- инвестиционные банки, основными операциями которых являются операции с ценными бумагами;
- сберегательные банки, главным клиентом которых выступает население;
- внешнеторговые банки, деятельность которых направлена на обслуживание внешней торговли.

Важнейшими принципами, на которых базируется деятельность коммерческих банков, являются работа в пределах реально имеющихся ресурсов; экономическая самостоятельность, подразумевающая и экономическую ответственность банка за результаты своей деятельности; взаимоотношения коммерческого банка со своими клиентами строятся как обычные рыночные отношения; регулирование деятельности банка может осуществляться только косвенными экономическими методами.

Небанковские кредитные организации (НКО) также являются одним из основных элементов банковской системы Российской Федерации.

Небанковская кредитная организация – кредитная организация, имеющая право осуществлять отдельные банковские операции, предусмотренные законом. При этом определено, что допустимые сочетания банковских операций для небанковских кредитных организаций должен устанавливать Банк России.

В соответствии с Федеральным законом «О банках и банковской деятельности», а также согласно инструкции Банка России № 135-И, все небанковские кредитные организации подразделяются на 4 типа:

1. Расчетные небанковские кредитные организации (РНКО) создаются для осуществления расчетно-кассового обслуживания предприятий и частных лиц, кроме того, они могут осуществлять куплю-продажу безналичной валюты на межбанковском валютном рынке, вести профессиональную деятельность на биржах и мировых рынках.

К расчетным небанковским кредитным организациям (РНКО) можно отнести следующие организации: клиринговые компании; расчетные палаты, осуществляющие деятельность на фондовом рынке; расчетные палаты, обслуживающие клиентов на валютном рынке; расчетные центры, обслуживающие платежные системы; расчетные центры, обслуживающие системы переводов без открытия счета.

2. Платежные небанковские кредитные организации (ПНКО) специализируются на плате и отправке денежных переводов без открытия счета. В отличие от предыдущего вида, платежные небанковские кредитные организации осуществляют более узкий спектр операций, вся суть которых сводится к обеспечению безопасности отправки и получения переводов, в том числе и с использованием электронных платежных систем или мобильных платежей.

Примерами таких организаций могут служить системы денежных переводов без открытия счета (Контакт, Юнистрим и пр.), электронные платежные системы (Web Money, Яндекс.Деньги и пр.), платежные системы операторов мобильной связи.

3. Небанковские депозитно-кредитные организации (НДКО) занимаются привлечением вкладов и выдачей кредитов, не осуществляя при этом расчетных операций.

Основные виды небанковских депозитно-кредитных организаций: кредитные союзы; кассы взаимопомощи; кредитные кооперативы; ломбарды; лизинговые компании.

4. НКО – центральный контрагент – осуществляет функции центрального контрагента в соответствии с Федеральным законом «О клиринге, клиринговой деятельности и центральном контрагенте». Допустимые сочетания банковских операций для небанковской кредитной организации – центрального контрагента (далее – центральный контрагент) устанавливаются Банком России.

Банки как элементы банковской системы могут успешно развиваться только во взаимодействии с другими ее элементами, прежде всего с банковской инфраструктурой. В нее входят различного рода предприятия, агентства и службы, которые обеспечивают жизнедеятельность банков. Принято различать два блока банковской инфраструктуры: внутренний и внешний. Первый обеспечивает внутреннюю стабильность банка, второй – его взаимодействие с внешней средой.

К элементам внутреннего блока относятся:

- законодательные нормы, определяющие статус кредитного учреждения, перечень выполняемых им операций;
- внутренние правила совершения операций, обеспечивающие выполнение законодательных актов и защиту интересов вкладчиков, клиентов банка, его собственных интересов, методическое обеспечение в целом;
- система учета, отчетности, аналитики, управления деятельностью банка на основе современных коммуникационных систем, компьютерная обработка данных;

• аппарат управления банком.

К внешнему блоку банковской инфраструктуры относятся:

- информационное обеспечение;
- научное обеспечение;
- кадровое обеспечение;
- банковское законодательство.

Особым элементом банковской инфраструктуры является банковское законодательство. Как и другие элементы, оно оказывает существенное влияние на развитие банковской системы и ее взаимоотношения с предприятиями, организациями, населением.

Банковская система является необходимым условием функционирования рыночной экономики и стабильности всей кредитно-денежной системы. Как известно, состояние кредитно-банковской системы может затрагивать и практически затрагивает материальные интересы почти каждого члена нашего общества, ущемление которых с неотвратимостью вызывает серьезные негативные политические, социально-психологические и иные последствия, способные расшатывать основы общества.

Очевидно, что банковской системе Российской Федерации, как и любой системе вообще, присущи целостность, структурность, взаимосвязь элементов, иерархичность. Необходимо отметить, что банковская система характеризуется не только наличием в ней элементов управления, но и способности к самоуправлению и самоорганизации. Регулируя финансово-кредитную сферу в стране, банковская система нуждается в слаженной работе всех структурных элементов, входящих в ее состав, в их взаимодействии. Нельзя представить себе банковскую систему в виде множества не связанных между собой элементов, в этом случае нельзя будет применить термин «система», да и об эффективном регулировании речи быть не может.

Таким образом, банковская система должна иметь четко определенную структуру, эффективно выполнять возложенные на нее законодательством задачи и постоянно развиваться в соответствии с экономическими, социально-культурными, правовыми потребностями общества.

СОГЛАСОВАНИЕ ИНТЕРЕСОВ СТОРОН В ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОМ ПАРТНЕРСТВЕ

Разносторонность интересов, изменчивость рынков и экономических факторов усложняют процесс взаимодействия государства и предпринимательских структур в рамках государственно-частного партнерства. Предполагается, что выстраивание партнерских отношений между вышеуказанными институтами и населением как потребителем услуг должно строиться на основе взаимного согласования интересов. В исследовании представлен алгоритм согласования интересов партнеров.

The diversity of interests, the variability of markets and economic factors complicate the process of interaction between the state and business structures in the framework of public-private partnerships. It is assumed, that building partnerships between the above institutions and the population as a consumer of services should be based on the mutual alignment of interests. The research presents an algorithm for alignment the interests of partners.

Ключевые слова: государственный партнер; частный партнер; население; государственно-частное партнерство; согласование интересов; баланс интересов.

Key words: government partner; private partner; population; alignment of interests, public-private partnerships; balance of interests.

Современное социально-экономическое, правовое развитие невозможно без участия и активного взаимодействия государства, частного предпринимательства и населения. Достижение стратегических целей, необходимость развития видов экономической деятельности обуславливают необходимость выстраивания партнерских отношений между вышеуказанными институтами с учетом обеспечения баланса их интересов и организации эффективной обратной связи.

При принятии экономических, правовых решений государству следует руководствоваться интересами граждан и субъектов хозяйствования, своевременно выявлять их и производить оценку интересов и ожиданий.

В современных условиях гражданское общество является главным субъектом и объектом социального воздействия. Социальная активность гражданского сектора, в первую очередь, направлена на повышение качества жизни и решение социальных проблем. В связи с этим включение граждан в оценку деятельности государственных (частных) органов и организаций, оказываемых услуг, а также принимаемых правовых, экономических и социальных решений выступает мощным фактором социально-экономического и устойчивого развития страны.

Включение граждан в процессы взаимодействия государства и бизнеса позволяет принимать эффективные общественные решения, расставляя приоритеты и в наибольшей степени удовлетворяя интересы сторон. Указанное обстоятельство способствует снижению социальной напряженности и гармоничному государственному развитию.

После принятия Закона Республики Беларусь от 30 декабря 2015 г. № 345-З «О государственно-частном партнерстве» (далее – ГЧП) и создании институциональных основ партнерства (Центр ГЧП при ГУ «Национальное агентство инвестиций и приватизации», Межведомственный инфраструктурный совет) началась работа по подготовке и реализации первых проектов ГЧП в Республике Беларусь. Указанные проекты были инициированы в соответствии с Перечнем инфраструктурных проектов, представленным в Национальной инфраструктурной стратегии на период 2017–2030 гг.

Вместе с тем, на сегодняшний день ни один из этих проектов не реализуется, а деятельность по их планированию существенно затруднена, несмотря на подготовленные изменения в действующее законодательство. По мнению автора, это связано с недостаточным уровнем согласованности интересов и степени обеспеченности взаимодействия сторон. В частности, речь идет об организационных проблемах взаимодействия в сфере ГЧП в следующих подсистемах: «государство – бизнес», «государство – население», «бизнес – население», «государство – государство» и «государство – местное управление».

В настоящее время подсистема «государство – бизнес» в рамках ГЧП функционировала по следующим направлениям: совместные образовательные мероприятия и привлечение представителей бизнеса к обсуждению, внесению изменений в законодательство. Автором полага-

ется, что этого недостаточно для эффективного взаимодействия рассматриваемых институтов. До настоящего времени не определены экономические приоритеты бизнеса и зона социальной ответственности в проектах ГЧП, не сформирован перечень потенциальных (заинтересованных) инвесторов в различных секторах экономики. Государство не наладило эффективный диалог с представителями частного сектора в сфере ГЧП в направлении определения перспектив такого взаимодействия, закрепления потенциальных гарантий и преференций частного партнера. Более того, законодательно не урегулированы возможные формы участия бизнеса в рамках ГЧП, что также затрудняет инвестиционный процесс в этой сфере. Представители частного сектора также не торопятся выдвигать предложения по развитию отрасли, представляя преимущества своего инвестирования с учетом вклада в повышение занятости населения и решение экологических проблем.

В рамках подсистемы «государство – население» также не организована достаточная коммуникация по вопросам ГЧП, по преимуществам такого партнерства, в том числе по сокращению сроков возведения социальной инфраструктуры, повышению ее качества и оказываемых услуг. Не оценивается спрос на социальные услуги, а также не развита система планирования и прогнозирования социального развития, которая лежит в основе инвестиционной политики.

Подсистема «бизнес – население» также пока работает не в полной мере. Несмотря на то, что бизнес может лучше ориентироваться в потребностях населения и ему легче определить спрос на соответствующие услуги, он не стремится участвовать в социально ориентированных инфраструктурных проектах. Отечественный бизнес не позиционирует себя в качестве социально ориентированной и социально ответственной организации, которая играет важную роль в пополнении местных бюджетов.

В рамках подсистемы «государство – государство» осуществляется межведомственное взаимодействие. При инициировании и реализации проектов ГЧП обеспечивается коммуникация различных государственных органов и организаций. Система государственного регулирования в ГЧП включает стратегические, целеполагающие, законодательные, координирующие, консультационные и иные функции. Вместе с тем, как показывает практика инициирования проектов в Беларуси, в настоящее время система взаимодействия и координации требует урегулирования. Если стратегический аспект в управлении присутствует, то для реализации на практике не хватает методического инструментария, его привязанности к конкретным сферам экономической деятельности.

Под подсистемой «государство – местное управление» понимается взаимодействие заинтересованных министерств и иных государственных компетентных органов с представителями органов местной власти. В рамках такого взаимодействия предусмотрено налаживание эффективной коммуникации и оперативности обмена информацией с местными исполнительными и распорядительными органами, проведение комплексной оценки регионального развития для выбора приоритетных проектов ГЧП. Кроме того, при оценке экономической эффективности не всегда оценивается долгосрочный эффект реализации проекта, что зачастую связано с непониманием отдачи инвестиций в долгосрочном периоде, а также вклада в устойчивость. Очевидно то, что будет дешевле сейчас, может обойтись дороже в будущем.

Таким образом, реализация проектов ГЧП связана с тесным взаимодействием государственных органов (организаций) и представителями бизнеса. Во главе этого взаимодействия находится население со своими интересами и ожиданиями, от удовлетворения которых зависит успех инвестиционного проекта. Рост правовой грамотности населения влечет за собой активное вовлечение граждан в социально-политические аспекты государственной политики, оказывая существенное влияние на их развитие.

В связи с вышеизложенным в направлении развития ГЧП актуальной задачей становится управление взаимодействием «государство – бизнес – население». Одним из элементов стратегического управления ГЧП является согласование интересов заинтересованных сторон. Интересы выступают важным побудительным стимулом инвестиционной деятельности и выражают субъектные притязания на участие в проектах ГЧП. Проекты ГЧП, в большинстве своем, разрабатываются и реализуются с учетом программ и приоритетов социально-экономического развития, а также экономических интересов субъектов, которые принимают участие в реализации проекта.

Теоретический контекст согласования интересов применительно к механизму ГЧП представлен в работах И. Н. Макарова, А. Б. Амерхановой, С. А. Иванова, Н. И. Протоповой, Ж. А. Захаровой, О. Е. Соколовской, К. Deepak Sharma, Qingbin Cui и др.

Так, А. Б. Амерханова в своей статье «Совершенствование механизма согласования интересов в ГЧП по приоритетам развития отраслей экономики Казахстана» рассматривала такие механизмы согласования экономических интересов в ГЧП Республики Казахстан, как приватизация, товарищества и акционерные общества с участием государства, инструменты зонального государственно-частного развития и функционирование социально-предпринимательский корпораций, реализация стратегических государственных программ по развитию отраслей экономики и др. [1]. Автором полагается, что большинство из вышеперечисленного относится к моделям ГЧП, а не механизмам согласования интересов. В свою очередь каждая из представленных моделей, исходя из сущностных характеристик, имеет свои механизмы согласования интересов.

Вместе с тем, утверждение А. Б. Амерхановой, что основными проблемами согласования экономических интересов в ГЧП является низкий уровень участия государства в корпоративном секторе частного предпринимательства (акционерные общества, товарищества), невысокий уровень участия частного сектора предпринимательства в реализации программ социально-экономического развития, наличие резервов по улучшению качественного состава концессионных соглашений может быть поддержано частично [1]. Автор считает, что вышеуказанные проблемы являются внешним контуром, влияющим на развитие ГЧП в стране в целом и на реализацию проектов ГЧП в частности. Если рассматривать ГЧП в разрезе его реализации на основе соглашения о ГЧП, то здесь речь должна вестись о сложности обеспечения согласования интересов сторон, их взаимодействия, умения выстраивать диалог, идти на уступки и компромисс.

Автор солидарен с научным видением вопросов взаимодействия государства и бизнеса, раскрытых в работе «Государственно-частное партнерство в системе взаимодействия бизнеса и государства: институциональный подход» И. Н. Макарова. В указанном исследовании подробно определены отличительные черты партнерства от других видов взаимодействия государства и бизнеса, а ГЧП рассматривается как форма деловой организации, сочетающая в себе нагрузку частной фирмы и государственного сектора экономики в целях обеспечения необходимых обществу опекаемых благ [2].

В своей научной статье О. Е. Соколовская предлагает рассматривать интересы всех заинтересованных сторон (не только «активных», но и «пассивных» участников проекта). Со стороны государства – это структуры государственного и регионального управления, иницирующие или курирующие проекты ГЧП, со стороны частного сектора – топ-менеджеры, линейные менеджеры, функциональные исполнители проекта. По мнению автора, учет всех заинтересованных сторон занимает важное место при планировании проекта и подготовки обоснования проекта. Вместе с тем, в контексте ГЧП основными заинтересованными сторонами являются государственный и частный партнер – потенциальные участники социально ориентированного проекта. Именно от результатов их переговоров будет зависеть реализация проекта. Поэтому от эффективности анализа интересов всех сторон, которые так или иначе затрагивает проект, будет зависеть дальнейший этап переговоров между основными заинтересованными сторонами, т. е. государством и инвестором [3].

Разброс научных точек зрения о механизме обеспечения интересов заинтересованных сторон, а также недостаточное их научное освещение применительно к институту ГЧП обуславливает актуальность настоящего исследования.

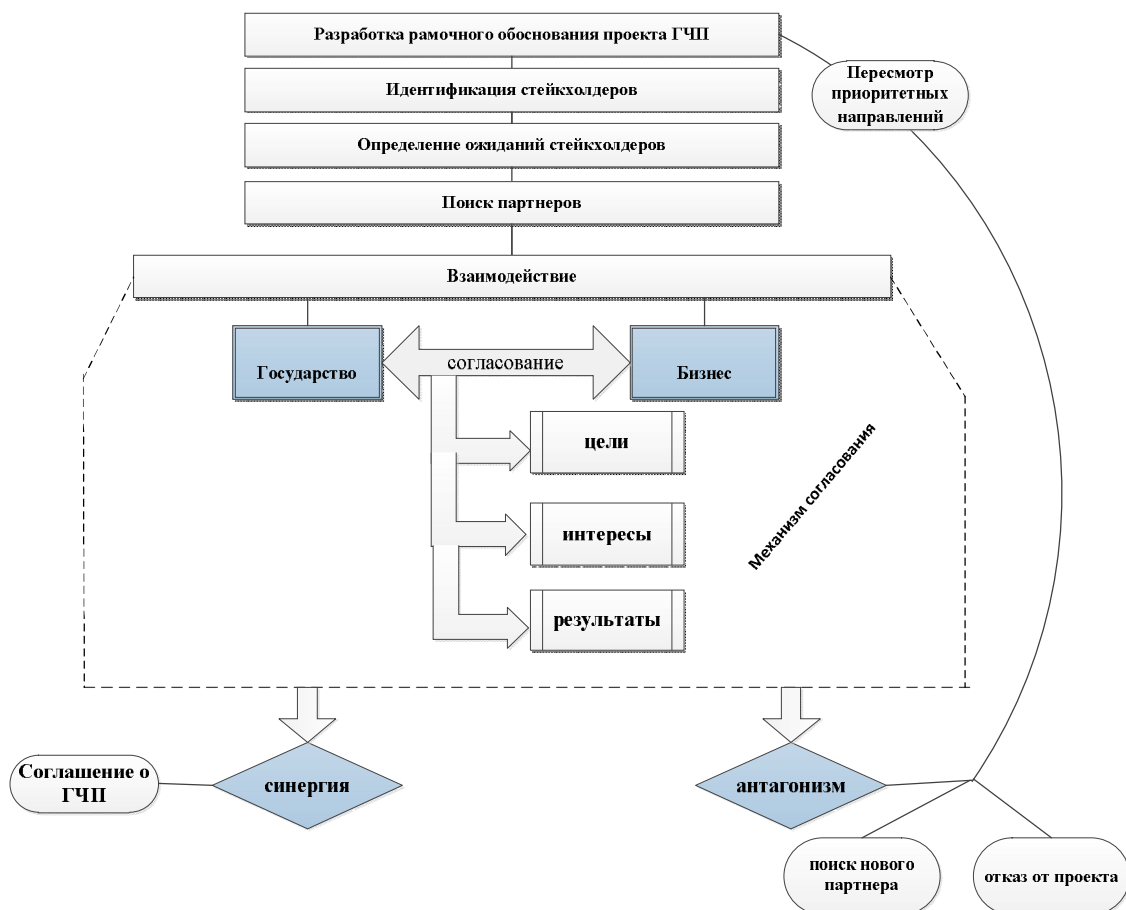
Полагается, что применение и развитие инструментов теории заинтересованных сторон в контексте ГЧП расширит теоретический и методологический аппарат стратегического управления ГЧП как института согласования интересов заинтересованных сторон.

Подход к управлению ГЧП с точки зрения теории заинтересованных сторон предполагает формирование алгоритма (последовательности) согласования интересов заинтересованных сторон и включает:

- идентификацию заинтересованных сторон и установление их влияния на проект;
- построение схемы ресурсных отношений заинтересованных сторон;
- построение модели ожиданий заинтересованных сторон и интересов партнеров в ГЧП;
- определение баланса интересов партнеров в ГЧП.

Определение алгоритма (последовательности) согласования интересов заинтересованных сторон занимает центральное место в структурировании проекта, которое в системе планирования проекта ГЧП выглядит следующим образом (рисунок).

Алгоритм (последовательность) согласования интересов заинтересованных сторон



Как видно из рисунка, заинтересованный орган или организация, планируя проект ГЧП, прорабатывает рамочное обоснование проекта, включающее:

- 1) описание стратегического контекста, где определяется актуальность и приоритетность планируемого проекта;
- 2) определение потребности в расходах на основе установления уровня предоставления услуг и спроса на них в будущем;
- 3) определение задач проекта и сдерживающих факторов в форме долгосрочных результатов;
- 4) определение и описание возможных вариантов реализации проекта – на этом этапе необходимо предоставить возможность всем заинтересованным сторонам (внутренним и внешним) высказать свои комментарии, иначе присутствует риск снижения поддержки проекта;
- 5) определение и количественную оценку денежных затрат и выгод;
- 6) оценку рисков по проекту;
- 7) оценку неденежных затрат и выгод;
- 8) расчет чистого дисконтированного дохода;
- 9) оценку механизмов финансирования, управления, закупок, маркетинга, мониторинга и заключительную оценку;
- 10) представление результатов выводов.

Процессы идентификации и определения ожиданий стейкхолдеров осуществляются в рамках п. 4.

Затем осуществляется поиск партнеров, а именно: наступает этап закупок или конкурс по выбору частного партнера. После предварительного отбора участника конкурса государственных орган направляет кандидатам приглашение к переговорам. Переговоры проводятся с участниками конкурсного отбора по конкурсным предложениям. При наилучшем согласовании целей, интересов и условий проекта государственный орган выбирает лучшее предложение и объявляет победителя конкурса, с которым впоследствии закрепляются достигнутые договоренности в виде Соглашения о ГЧП.

В случае, если стороны не достигли консенсуса, инициатор проекта пересматривает условия проекта, объявляет новый конкурс или отказывается от реализации проекта.

В рамках п. 4 вышеизложенного алгоритма осуществляется согласование интересов сторон. Целью указанного этапа является достижение баланса интересов. Достижение баланса разнонаправленных интересов партнеров – ключевая задача управления в ГЧП. Если в результате переговоров это условие не выполняется, то проект не будет реализован. Для соблюдения баланса интересов необходимо, чтобы обе стороны реализовывали свои интересы полностью. Достаточным является нахождение компромисса.

Проведенный анализ позволяет сформулировать ряд выводов:

1. В условиях развития ГЧП в Республике Беларусь происходит существенная трансформация государственного управления. Государство (в лице органов местного управления) становится равноправным партнером представителя частного предпринимательства, оно делит с ним потенциальные риски и обменивается ресурсами. С одной стороны, государство определяет стратегический контекст партнерства, устанавливает определенные стандарты инфраструктуры и оказания услуг. С другой стороны, оно стремится создать бизнесу максимально выгодные условия, предоставляя гарантии и преференции для решения стоящих перед партнерством задач. В треугольнике взаимоотношения «государство – бизнес – население» ключевую роль играет население. Граждане как непосредственные потребители инфраструктуры и соответствующих услуг, сформированных в рамках ГЧП, формируют спрос и оценивают эффективность инвестиционной деятельности.

2. Согласование или гармонизация интересов населения, государства и частного предпринимательства – это социально-правовой приоритет. Характер и формы взаимодействия государства и бизнеса оказывают существенное влияние на деятельность социальных институтов.

3. Вместе с тем, несмотря на социальную ориентированность проектов ГЧП, речь идет не об удовлетворении интересов всех заинтересованных сторон, а об обеспечении баланса, т. е. ситуации, когда будет найдено решение, которое устроит все стороны (достигнут компромисс).

Список использованной литературы

1. **Амерханова, А. Б.** Совершенствование механизмов согласования интересов в государственно-частном партнерстве по приоритетам развития отраслей экономики Казахстана / А. Б. Амерханова // Инновации в науке : сб. ст. по материалам XIV междунар. науч.-практ. конф. – № 5(42). – Новосибирск : СибАК, 2015. – С. 6–7.

2. **Макаров, И. Н.** Государственно-частное партнерство в системе взаимодействия бизнеса и государства: институциональный подход / И. Н. Макаров // Российское предпринимательство. – 2013. – Т. 14. – № 24. – С. 18–29.

3. **Соколовская, О. Е.** Возможность применения теории заинтересованных сторон в процессе реализации проектов государственно-частного партнерства / О. Е. Соколовская // Аллея Науки [Электронный ресурс]. – 2017. – № 10. – Режим доступа : <http://alley-science.ru>.

КОНКУРЕНТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ОРГАНИЗАЦИИ: ГЕНЕЗИС И ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ

Изучение конкурентного потенциала организации, исследование его генезиса и факторов формирования в современных условиях является приоритетным направлением, поскольку конкурентная борьба выдвигает достаточно жесткие требования. В связи с этим организациям приходится формировать тот конкурентный потенциал, который будет способен обеспечить выгодное положение среди конкурентов.

The study of the competitive potential of the organization, the study of its genesis and the factors of formation in modern conditions is a priority. Since the competition puts forward quite stringent requirements. In this regard, organizations have to form the competitive potential that will be able to provide an advantageous position among competitors.

Ключевые слова: потенциал; экономический потенциал; конкурентный потенциал организации; конкурентные преимущества; факторы потенциала.

Key words: potential; economic potential; competitive potential of an organization; competitive advantages; potential factors.

В современных условиях развития процессов глобализации и интернационализации хозяйственных отношений между всеми субъектами экономических связей стран остро ощущается тенденция ужесточения конкурентной борьбы. Приоритетной задачей каждого государства в данных условиях становится обеспечение конкурентоспособности национальной экономики, являющейся результатом формирования и развития системы конкурентного потенциала субъектов рыночных отношений.

Для определения понятия «конкурентный потенциал организации», как экономической категории науки, необходимо остановиться на теоретических подходах к определению и возникновению понятий «потенциал», «экономический потенциал» и «конкурентный потенциал» в исследованиях русских и зарубежных ученых-экономистов.

В настоящее время существует множество различных определений и трактовок понятий «потенциал», «ресурсы», «ресурсный потенциал». Необходимо остановиться на уточнении понятия «потенциал».

Слово «потенциал» пришло в русский язык в конце XIX в. из французского языка в значении «могущий быть». Понятие «потенциал» произошло от латинского *potentia* – сила, мощь. В XX в. спектр значений слова расширился. Им стали обозначать источники, запасы, средства, ресурсы которых объединяют два обстоятельства. Первое – они есть в наличии, но они не используются. Второе – в будущем, ближайшем или отдаленном, они могут быть использованы и стать действующими факторами.

Следует отметить, что термин «потенциал» широко применяется в экономической литературе в качестве количественной оценки и выступает как природный, инвестиционный, интеллектуальный, экономический, ресурсный, трудовой и т. д. Из основных элементов рассматриваемого понятия большинством исследователей выделяется наличие ресурсов. Однако нужно отметить, что потенциал нельзя представить просто как совокупность каких-либо ресурсов, потому как сущность потенциала заключается во взаимодействии всех его элементов. Таким образом, потенциал представляет собой не простую сумму, а систему элементов. Определяя понятие «потенциал», следует учитывать, что в его состав входят не только ресурсы, используемые в данный момент времени, но и их резервные запасы.

Рассмотрим определения понятия «потенциал», приведенные авторами (таблица 1).

Известный специалист в области исследования региональной экономики К. М. Миско трактует потенциал как предел человеческих познаний внутренних, скрытых возможностей результативного использования изучаемого объекта, которые могут быть количественно оценены и в конечном счете реализованы при идеальных условиях практической деятельности.

В таком же обобщенном виде А. Н. Азрилиян и другие предлагают понимать под потенциалом совокупность имеющихся средств, возможностей в какой-либо области. В научных публикациях можно встретить и другие подходы к рассматриваемой проблеме.

Таблица 1 – Определения понятия «потенциал»

Автор	Интерпретация
Б. А. Введенский	Это средства, запасы, источники, имеющиеся в наличии и могущие быть мобилизованными, приведенными в действие, использованными для достижения определенных целей, осуществления плана, решения какой-либо задачи, возможности отдельного лица, общества, государства в определенной области
Т. Ф. Ефремов	Совокупность всех имеющихся возможностей, средств в какой-либо области, сфере
К. М. Миско	Предел человеческих познаний внутренних, скрытых возможностей результативного использования изучаемого объекта, которые могут быть количественно оценены и, в конечном счете, реализованы при идеальных условиях практической деятельности
С. И. Ожегов, Н. Ю. Шведова	Степень мощности в каком-нибудь отношении, совокупность каких-нибудь средств, возможностей
Ф. Н. Петров	Приводится толкование данного понятия как «мощь», «сила»
Д. Н. Ушаков	Совокупность средств, условий, необходимых для ведения, поддержания, сохранения чего-нибудь
Примечание – Таблица составлена автором на основе источника [1, с. 6–11].	

Более полный и современный взгляд выносит в своих трудах Р. А. Фатхутдинов: «потенциал организации – это суммарная стоимость ее основного, оборотного и человеческого капитала, патентного фонда, информационных технологий, брендов и других ценностей и конкурентных преимуществ организации в сферах науки, техники, технологии и управления, обеспечивающих ей конкурентоспособность».

Потенциал как отдельная часть в экономических системах разного уровня применяется довольно редко, поскольку несет в себе достаточно *индивидуальное* и *узкое* смысловое понятие. В связи с данными условиями существует необходимость рассматривать потенциал в контексте экономической составляющей системы, направлении и др. Эффективность деятельности организации любого уровня во многом обусловлена правильным формированием состава и структуры экономического потенциала [2].

В русскоязычной экономической литературе термин «экономический потенциал» одним из первых использовал Р. А. Белоусов. Авторами Большой Советской Энциклопедии он определяется, как совокупная способность отраслей народного хозяйства производить различные виды продукции и услуг в определенный исторический момент.

В своей работе А. Б. Борисов трактует экономический потенциал как совокупную способность экономики, ее отраслей, предприятий, хозяйств осуществлять производственно-экономическую деятельность, выпускать продукцию, товары, услуги, удовлетворять запросы населения, общественные потребности, обеспечивать развитие производства и потребления.

Схожее определение содержится и в Современном экономическом словаре Б. А. Райзберга. Коллектив авторов «Национальной экономики Беларуси» под ред. В. Н. Шимова приводит следующее определение: «На макроуровне под совокупным экономическим потенциалом понимается максимально возможная способность национальной экономики производить товары и услуги в соответствии с запросами внутреннего и внешних рынков». Как видно из приведенных выше цитат, понятие «экономический потенциал» чаще всего ассоциируется с максимально возможной способностью экономики страны производить продукцию и оказывать услуги.

В публикациях же западных авторов существует определенная дифференциация в использовании термина «экономический потенциал» применительно к макро- и микроуровням. На микроуровне он рассматривается как ресурсная основа деятельности компании. В работах Д. Госселина, Я. Лейсена и Ж. Вербек ресурсная концепция экономического потенциала фирмы формируется следующим образом: «Ресурсами являются все активы и возможности, прямую или косвенно доступные фирме, которые позволяют ей разрабатывать и реализовывать стратегию, приводящую к устойчивым конкурентным преимуществам».

Развитие социально-экономических отношений в мировом сообществе, смена форм хозяйствования и другие глобализационные процессы, которые влияют на экономическую составляющую мирового хозяйства, обосновывают формирование и выделение отдельной экономической категории «конкурентный потенциал», который является частью экономического потенциала.

Конкурентный потенциал, как новая экономическая категория конкуренции, является относительно новым понятием, ввиду этого теоретические положения относительно его значения

и положения в системе цифровой экономической трансформации еще не получили должного решения [3].

В современной экономической литературе изучению конкурентного потенциала посвящено немало выдающихся трудов. Большое количество современных ученых рассматривают данную категорию во взаимосвязи с различными категориями. Однако единого подхода к трактовке понятия «конкурентный потенциал» не существует. В зависимости от того, в каком ракурсе рассматривается данный термин, можно лишь выделить ключевые элементы анализа и поиска источников формирования конкурентного потенциала.

Рассмотрим экономическую сущность категории «конкурентный потенциал организации» (таблица 2).

Таблица 2 – Сущность экономической категории «конкурентный потенциал организации»

Представители	Интерпретация
А. Г. Андреев	Часть общего потенциала, обеспечивающая достижение конкурентных преимуществ компании в условиях внутрифирменных трансформаций и влияния внешних рыночных сил
О. И. Остапенко, Н. В. Верещак	Как реальная, так и потенциальная способность компании разрабатывать, изготавливать, сбывать и обслуживать в конкретных сегментах рынка конкурентоспособные изделия, т. е. товары, превосходящие по качественно-ценовым параметрам аналоги и пользующиеся более приоритетным спросом у потребителей
Ю. В. Таранухин	Это не набор свойств, а способность реализовать их в форме конкретных конкурентных преимуществ. Конкурентным потенциалом, т. е. конкурентной силой они становятся тогда, когда субъекты хозяйствования способны обеспечить эффективную разработку природных ресурсов, что обеспечит устойчивый экономический рост; когда технологические возможности воплощаются в конкурентоспособные продукты, а нововведения отвечают критериям рыночной эффективности
Г. Я. Гольдштейн	Это ключевые факторы успеха, классифицированные по двум признакам: функциональному (выделение областей производства, сбыта, маркетинга) и ресурсному (технология, знания специалистов, имидж и репутация, финансы)
К. П. Янковский, И. Ф. Мухарь	Конкурентные преимущества низкого порядка, связанные с возможностью использования более дешевых материалов, энергии, рабочей силы, а также высокого порядка – уникальная продукция, прогрессивная технология и высококвалифицированные специалисты, хорошая репутация компании
В. А. Баринов, А. В. Синельников	Потенциал, предполагающий две составляющие: адаптивность и инновационность. Адаптивность понимается как свойство приспособляемости, как форма отношений организации с внешней средой. Инновационность – как способность обновляться, это внутриорганизационные процессы перестройки по критериям: ритмичность, технологичность, минимальная себестоимость
Дэвис Стивен	Выявление и реализация внутренних резервов – стратегического потенциала, который состоит из трех слагаемых: профессионализм, знания, производственный процесс. Важно определить, чем и как стратегический потенциал фирмы отличается от стратегического потенциала конкурентов
А. Б. Идрисов	Наличие следующих факторов: внутренней компетенции, внешней компетенции, а также динамической способности. При этом конкурентную позицию предприятия определяет его способность быстро адаптироваться к изменениям на рынке и управлять имеющимися знаниями, а также высокий инновационный потенциал во всех сферах деятельности
К. М. Красноперов	Совокупность накопленных им ресурсов и доступность определенных факторов производства
Л. Ф. Чумак, Г. В. Котляр	Это взаимосвязанные «возможности»: производственно-технологические, маркетинговые, интеллектуальные, трудовые, финансово-экономические. В свою очередь, все они между собой связаны единственной связью и формируют другие виды потенциалов
Примечание – Источник: собственная разработка автора.	

Изучая понятие «конкурентный потенциал организации», нужно отметить, что авторы дают очень схожую интерпретацию данного понятия. В своих определениях авторы за основу берут такую экономическую категорию, как «потенциал организации» и в процессе раскрывают его сущность в условиях конкуренции.

Отмечается, что данное понятие в системе социально-экономических потенциалов организации занимает особое и весьма специфичное место. Специфичность данного понятия обусловлена тем, что в отличие от других аналогичных категорий относительность и динамичность конкурентного потенциала имеет двойное происхождение. Понятие «потенциал» по своей сути является вариативным во времени, поскольку является носителем одновременно как ресурсной, так и инструментальной компоненты. Наличие указанных двух компонент обу-

словливает относительность категории «потенциал» и является источником их внутренней динамики.

Некоторыми исследователями предпринимались также попытки дать определение конкурентного потенциала в другом ключе. Так, И. М. Гараев выделяет конкурентный потенциал как часть общего потенциала, обеспечивающего достижения конкурентных преимуществ компании в условиях внутрифирменных трансформаций и влияния внешних рыночных сил.

В работах Х. А. Фасхиева дана следующая трактовка термину: «конкурентный потенциал предприятия характеризует его способность разрабатывать, изготавливать, реализовывать и обслуживать товары, превосходящие по качеству и цене аналоги» [2].

В условиях современной трансформации экономики и усиливающейся конкуренции важным условием для выявления и оценки конкурентного потенциала хозяйствующего субъекта является выявление факторов (таблица 3), формирующих данный потенциал. Выявленные факторы позволяют не только оценить состояние конкурентного потенциала организации, но и выявить ключевые направления, способные при аккумулировании различных составляющих потенциала организации вывести ее на новый уровень эффективного функционирования.

Таблица 3 – Составные элементы конкурентного потенциала организации и факторы их формирования

Вид потенциала	Факторы, формирующие потенциал
Маркетинговый потенциал	Эффективный способ продаж; удобный, доступный сервис и техобслуживание; точное удовлетворение покупательских запросов; широкий ассортимент товаров; коммерческое искусство; притягательные дизайн и упаковка; технологии в области подготовки и принятия маркетинговых решений и др.
Ресурсы организации	1. Финансовый потенциал: финансовая устойчивость предприятия; инвестиционные возможности; эффективность использования капитала; эффективность управления активами; используемая политика в области управления рисками и др. 2. Производственный потенциал: состояние средств труда; степень использования средств труда; уровень механизации и автоматизации труда и производства; прогрессивность технологических процессов; эффективность низкочастотного производства; высокая производительность труда и др. 3. Организационный потенциал: организационная структура; ноу-хау в области управления; первоклассные информационные системы; быстрая реакция на изменяющиеся рыночные условия; компетентность в управлении и др. 4. Кадровый потенциал: уровень квалификации персонала; уровень конфликтности в организации; физическое и психологическое состояние сотрудников; участие персонала в процессе управления; мотивационные системы и др.
Инновационный потенциал	Компетентность в научных исследованиях; способность к инновациям в производственных процессах; инновационная продукция; способность к инновациям в управлении и др.
Творческий потенциал	Поддержка и развитие творческих идей; способность генерировать новые идеи; умение создавать новый оригинальный способ решения задач; наличие мотивационно-творческой активности
Рыночный потенциал	Интенсивность конкурентной борьбы на рынке; большое количество потребителей; высокий объем спроса; доходы потенциальных потребителей
Потенциал менеджмента	Эффективность управления; эффективность использования рабочего времени, ресурсов, собственного и оборотного капитала, производственных площадей, кадрами и т. д., тип управления руководителя организации, методы стимулирования работников
Логистический потенциал	Географическое расположение хозяйствующего субъекта; наличие и состояние путей сообщения; состояние дорожного покрытия; логистическая инфраструктура (придорожный сервис: гостиницы, кафе и т. д.)
Примечание – Источник: собственная разработка автора.	

Таким образом, нужно отметить, что комплексное и глубокое изучение конкурентного потенциала организации и факторов его формирования в современных рыночных условиях играют важную роль для развития не только отдельной организации, но и страны. Выявленные факторы дают наглядное представление о функционировании организации, «точках роста» конкурентного потенциала, а также перспективах выявления нового конкурентного потенциала организации, связанного с формированием мощного научно-технологического комплекса и экономики знаний.

Список использованной литературы

1. **Батова, Т. Н.** Маркетинговый потенциал предприятия : моногр. / Т. Н. Батова, В. А. Крылова. – М. : Издательский дом Академии Естествознания, 2016. – 234 с.
2. **Храмцова, Т. Г.** Статистический подход к сравнительной оценке деятельности региональных кооперативных организаций / Т. Г. Храмцова, О. О. Храмцова // Вестн. НГУЭУ. – 2013. – № 2. – С. 126–135.
3. **Суска, А. А.** Конкурентный потенциал как категория конкуренции и объект управления / А. А. Суска // Молодой ученый. – 2012. – № 12. – С. 277–279.

УДК 330.131.7

И. А. Чернявская (savhcuk.irina@mail.ru),
ст. преподаватель

М. Р. Чернявский (michaelnet@rambler.ru),
ст. преподаватель
Белорусский торгово-экономический
университет потребительской кооперации
г. Гомель, Республика Беларусь

ДОГОВОРНАЯ РАБОТА В СИСТЕМЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЕЕ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

Договорная работа является непрерывным и сложным процессом, связанным с возникновением рисков. От качества договорной работы зависит повышение эффективности деятельности предприятия.

Conclusion of contracts is a continuous and complex process associated with the occurrence of risks. The efficiency of the enterprise depends on the quality of the contracts conclusion.

Ключевые слова: договор; поставщики; поставка товаров; договорные обязательства.

Key words: contract; suppliers; supply of goods; contractual obligations.

Хозяйственные договоры относят к числу наиболее типичных индивидуальных правовых актов, в связи с формированием которых на предприятии проводится объемная и важная работа правового характера.

Надлежащим образом оформленный договор приобретает силу юридического акта, определяющего последующие действия сторон. При этом, своевременное и качественное исполнение договора во многом обеспечивается мерами, установленными законодательством и соглашениями сторон.

Таким образом, договорная работа – это деятельность предприятия по формированию и правовому закреплению договорных отношений и организации исполнения договоров.

Структура договорной работы на каждом отдельном предприятии отвечает задачам, стоящим перед ним как участником разнообразных хозяйственных связей. При этом различают, во-первых, договорную работу, связанную с реализацией результатов собственного производства и, во-вторых, с использованием результатов деятельности других предприятий, т. е. договорную работу по реализации продукции собственного производства и договорную работу, связанную с обеспечением предприятия продукцией, услугами и пр.

Указанные направления договорной работы являются видами договорной работы. При этом правовая работа на предприятии является более широким понятием и включает в себя договорную работу.

Договор – это соглашение двух или нескольких лиц об установлении, изменении или прекращении их прав и обязанностей.

Стадии договорной работы характеризуют последовательность ее выполнения и значение действий, составляющих их содержание.

Договорная работа обычно включает в себя такие стадии:

1. Подготовка к заключению договоров (проведение договорной компании, поиск потенциальных контрагентов и т. п.).
2. Разработка, согласование и принятие к исполнению актов планирования хозяйственных связей в случаях, если отношения в этой части регулируются государством.

3. Оформление договорных отношений.
4. Доведение договорных обязательств до служб, подразделений и должностных лиц предприятия, участвующих в исполнении конкретного договора.
5. Контроль за исполнением договоров.
6. Оценка результатов исполнения договоров.

Следует отметить, что рыночная среда предъявляет все более высокие требования к управлению предприятием. Достижение высоких результатов хозяйственной деятельности, обеспечение повышения конкурентоспособности возможно лишь при условии оптимальной организации всех бизнес-процессов предприятия, важнейшими из которых является обеспечение предприятия материальными ресурсами, а также сбыт произведенной продукции.

Все больше предприятий стараются выстроить логистические цепи между поставщиками и потребителями, а в дальнейшем усовершенствовать их. Правильное и грамотное выстраивание логистических связей позволяет предприятиям существенно экономить денежные средства.

Система договорных связей становится в настоящее время ядром рыночного механизма. Договор является единственным юридическим фактом, на основании которого возникают правоотношения между участниками договора.

Законодательные акты, определяющие общие правила поведения в данных отношениях, сами по себе не порождают взаимоотношения между субъектами, которым они адресованы, в результате чего только заключение договора ведет к установлению юридической связи между его участниками, отсюда следует вывод, что договор выполняет функцию формирования правовой основы хозяйственных связей.

Количество оформляемых договоров в системе потребительской кооперации во многом зависит от внешних факторов организации хозяйственной деятельности. Быстро меняющееся внешнее окружение регулярно ставит перед организациями системы потребительской кооперации те или иные вопросы, которые требуют оперативного решения в плане организации договорных отношений.

Когда потребности в материальных ресурсах определены, наступает следующий важный этап – выбор поставщиков. В современных условиях хозяйственные субъекты все больше осознают свою взаимозависимость и ответственность друг перед другом. Устанавливая хозяйственные связи, согласовывая технико-технологические, экономические и методологические вопросы, связанные с поставкой товаров, поставщики и фирмы-покупатели становятся партнерами по бизнесу. Работая совместно, они могут добиться снижения затрат и улучшения качества товаров и услуг. Именно эти соображения, а не борьба за большую часть доходов, выходят сейчас на первый план и заставляют многие предприятия разрабатывать стандарты, в соответствии с которыми структурные подразделения предприятия осуществляют договорную работу.

На многих крупных предприятиях в целях систематизации, централизации и упорядочивания работы по заключению договоров, для обеспечения методической работы со структурными подразделениями предприятия при подготовке договоров, а также оптимизации порядка их согласования и разрешения проблем и конфликтов с поставщиками создается отдел по организации договорной работы.

Последствия невыполнения договорных обязательств по договорам поставки на предприятии могут быть разными.

При недоставке или задержке поставки товара предприятие не сможет выполнить свои обязательства перед своими заказчиками, при этом, может увеличиться время производственного цикла, что также может привести к простоям оборудования и потере денежных средств.

Поставка некачественного сырья приведет к некачественному изготовлению продукции, дополнительным материальным и физическим затратам на исправление некачественной продукции, к потере денежных средств, отрицательному влиянию на репутацию предприятия и затратам времени на поиск другого поставщика.

Поставка оборудования с браком может привести к его поломке, что приведет к сокращению срока его эксплуатации, дополнительным финансовым расходам на ремонт или покупку нового оборудования, к простоям рабочей силы и потере времени на устранение неполадок.

Недоставка или задержка поставки оборудования увеличит дополнительную физическую нагрузку рабочих и дополнительную оплату рабочим.

При поставке товара не в полном объеме предприятие не сможет выполнить свои обязательства перед своими заказчиками, произойдет увеличение продолжительности производственного цикла, что приведет к простоям оборудования и рабочей силы, а также, потере времени на ожидание поставки полного объема товара.

Поставка некомплектного товара приведет к тому, что предприятие не сможет выполнить свои обязательства перед своими заказчиками, при этом произойдет увеличение продолжительности производственного цикла, простой оборудования и рабочей силы, а также потеря времени на ожидание поставки полного комплекта товара.

При поставке товара, отличного от заказываемого, предприятие не сможет выполнить свои обязательства перед заказчиками, произойдет увеличение продолжительности производственного цикла, а также простой оборудования и рабочей силы и потеря времени на ожидание поставки нужного товара.

Проблемы с поставщиками приводят к тому, что на управленческий персонал ложатся дополнительные физические нагрузки, такие как вынужденные выезды для разбирательств к поставщику, которые влекут за собой финансовые затраты на поездки, а также моральные нагрузки, которые могут привести к снижению работоспособности.

Конфликты с поставщиками дают повод тому, что работники предприятия переживают и подвергаются психологическому истощению, что может отрицательно повлиять на дальнейшие результаты работы.

Положительно зарекомендовавшими себя приемами организационного руководства договорной работой в подконтрольных организациях, а также организациях с сетью филиалов и обособленных структурных подразделений (как в ряде потребительских обществ Республики Беларусь) являются:

- общее планирование необходимых организационных мероприятий с выделением заданий для аппарата управления филиалов и обособленных структурных подразделений;
- получение статистической отчетности о ходе и результатах выполнения отдельных мероприятий договорной работы в указанных организациях, ее анализ для принятия необходимых мер по совершенствованию этих мероприятий;
- издание инструкций и положений, регламентирующих договорную работу, выполнение отдельных мероприятий договорной работы в филиалах и обособленных структурных подразделениях с учетом их специфики;
- проведение проверок на местах и оказание специалистам практической помощи в реализации мероприятий договорной работы;
- заслушивание отчетов руководителей филиалов и обособленных структурных подразделений, применение к ним мер материального поощрения и ответственности;
- организация семинаров, совещаний, повышение квалификации работников подконтрольных компаний, филиалов и представительств.

Основной целью подсистемы управления договорной работой является повышение ее эффективности. Для этого по всем видам договоров необходимо использовать комплекс критериев эффективности договорной работы, который включает:

- своевременность заключения договоров;
- профессионализм участников процесса заключения договоров;
- надлежащее исполнение договорных обязательств;
- обеспечение выполнения с их помощью реальных объемов производств, продаж, поставок, сбыта, снабжения и т. д.;
- удовлетворение потребностей организации в транспорте, обслуживании;
- полное возмещение убытков, причиненных организации ее контрагентами;
- соблюдение принципов добропорядочности, верности слову, уважения сложившихся в условиях рынка традиций, правил деловой этики и т. д.

Практика показала, что с образованием отдела по организации договорной работы средний срок подготовки договора для подписания сокращается до 5–10 дней, при подготовке проектов договоров учитываются интересы предприятия, ведется преддоговорная работа, обеспечивающая защиту интересов предприятия. Проекты договоров готовят хорошо знающие специфику деятельности и юридически грамотные специалисты. Организованы в соответствии с действующими локальными нормативными актами и распорядительными документами конкурсные процедуры, осуществляется контроль за их соблюдением.

Помимо этого, персонал отдела осуществляет оперативное введение данных по условиям и основным параметрам договора в корпоративную систему учета. Персоналом отдела осуществляется хранение и списание в архивное хранение договоров, обеспечивается учет и выдача копий договоров при наличии запроса от подразделений.

Сокращение невыполнения договорных обязательств в договорах поставки на 2–3% обеспечит предприятию возможность снизить потери денежных средств, уменьшить физические, моральные нагрузки персонала, сократить простои оборудования и рабочей силы, сократить продолжительность производственного цикла, снизить потери времени на решение возникающих проблем.

Подводя итог, стоит отметить, что договорная работа в организациях – непрерывный, сложный процесс, связанный с множеством возникающих, неоднородных по характеру возникновения, рисков. Данные риски, в первую очередь, затрагивают финансовую составляющую функционирования предприятия, напрямую влияют на своевременность выполнения работ и финансовые потоки организации. Предпосылки рисков ведения договорной деятельности могут быть как прямыми, вызванными несовершенством системы ведения договорной работы, так и производными, которые возникают вследствие реализации рисков технических в процессе основной деятельности предприятия.

Таким образом, оптимальным путем учета рисков ведения договорной деятельности организации при разработке прогнозов, представляется построение структуры ответственного за прогнозирование подразделения таким образом, чтобы его деятельность являлась обязательно непрерывной и комплексной как с точки зрения анализа технологического процесса выполнения работы, так и с точки зрения анализа экономической составляющей.

Список использованной литературы

1. **Скляр, А. Е.** Основные риски ведения договорной работы и их влияние на прогнозирование деятельности наукоемкой организации / А. Е. Скляр // Бизнес в законе. – 2016. – № 6. – С. 214–216.

2. **Широченко, Н. В.** Организация договорной работы на промышленном предприятии / Н. В. Широченко [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://science-bsea.bgita.ru/2010/ekonom_2010/shirochenko_organ.htm. – Дата доступа : 15.02.2019.

УДК 330.138.11

М. Р. Чернявский (michaelnet@rambler.ru),
ст. преподаватель

И. А. Чернявская (savhcuk.irina@mail.ru),
ст. преподаватель

Белорусский торгово-экономический
университет потребительской кооперации
г. Гомель, Республика Беларусь

КОНТРАКТ КАК ФОРМА СОКРАЩЕНИЯ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК

В мире осуществление контрактов обусловлено значительными издержками, при этом, в общей структуре издержек значительное место занимают транзакционные издержки. Данный вид издержек оказывает существенное влияние на эффективность как заключения, так и исполнения контрактов.

In the world the contracts implementation is caused by weighty costs. Transaction costs occupy a significant place in the overall cost structure. This type of costs have a substantial impact on the efficiency of the conclusion and execution of contracts.

Ключевые слова: транзакционные издержки; контракт; неопределенность; оппортунистическое поведение.

Key words: transaction costs; contract; uncertainty; opportunistic behavior.

Особенностью развития экономики в настоящее время является ее динамичность. Эта динамичность связана с такими явлениями, как углубление разделения труда, повышение производительности, увеличение количества производителей, предлагающих однородные товары и услуги. Кроме этого, растет сложность осуществления обмена ввиду резкого увеличения поступления в общество информации о контрагентах, растет и риск, который сопровождает заключение сделки, все это приводит к возрастанию уровня транзакционных издержек.

При этом, неоклассическая экономическая теория принимает равной нулю величину транзакционных издержек. На самом деле величина транзакционных издержек в современной

экономике составляет весомую долю национального продукта и, как указано выше, имеет тенденцию к росту.

Основы концепции трансакционных издержек заложил основоположник неинституционализма Рональд Коуз. В 1937 г. в работе «Природа фирмы» ему удалось доказать существование нового класса издержек, однако мировое признание ученый получил лишь в 1991 г. Понимание значимости трансакционных издержек возросло, когда к исследованию категории трансакционных затрат присоединились О. Уильямсон, А. Алчиан, К. Дэлмэн, С. Мастен, К. Менар, Д. Тис, С. Ченг, К. Эрроу, а также Г. Демсец, Д. Норт, Дж. Уоллис и была предпринята попытка произвести измерение их величины [1, с. 61].

Трансакционные издержки представляют собой издержки по взаимодействию субъектов экономики. Они напрямую не связаны с процессом производства экономических благ, однако способствуют успешной реализации данного процесса. Как известно, любое взаимодействие предполагает определенную информированность субъектов, на основании которого будет происходить последующее взаимодействие. Получение необходимой информации связано с расходом ресурсов, или несением трансакционных издержек. В последние десятилетия значимость трансакционных издержек повышается в связи с вступлением общества в информационную эпоху, решающим фактором которой является информация. Именно поэтому трансакционные издержки приобретают ярко выраженную информационную основу.

Современной фирме приходится работать в сверхдинамичной внешней среде. Для повышения степени реакции на предстоящие изменения, а также в целях выработки гибкой стратегии фирма вынуждена проводить мониторинг внешней среды. Прежде чем приступить к производству какого-либо товара, компания детально анализирует рынок или осуществляет финансирование дорогостоящих маркетинговых исследований. Она занимается изучением потребительского рынка, выделением конкретных сегментов и выявлением существующих потребностей. В соответствии с выявленными предпочтениями конкретной потребительской группы фирма определяет направление и характер научных разработок. Затем ею решаются вопросы, связанные с процессом производства продукта. При этом компания делает выбор между собственным и внешним производством, руководствуясь наибольшей эффективностью.

Стратегически важными в деятельности любой компании являются процессы доведения создаваемых товаров до потребителей и убеждения их в необходимости приобретения товаров именно данного производителя. Активное продвижение товара осуществляется с помощью брендинга. Несмотря на то, что трансакционные издержки в виде рекламных расходов составляют значительную величину бюджетов компаний, фирмы охотно идут на их финансирование, поскольку получают весомое увеличение объемов продаж и повышение лояльности потребительской аудитории.

Существенно упростить, а при необходимости, и отрегулировать взаимоотношения с партнерами позволяют издержки, связанные с подготовкой и реализацией контракта.

Под контрактом понимается двусторонняя (или многосторонняя) законная транзакция, в которой две (или более) стороны согласились на определенные взаимные обязательства.

Основополагающими принципами контрактных обязательств являются:

- свобода контракта, т. е. свобода заключения, определения содержания и формы контракта, свобода выбора контрагентов;
- ответственность за выполнение контракта, т. е. нарушение условий контракта служит основанием для привлечения нарушителя к ответственности. Поэтому составными частями контракта являются описания обязательств сторон и санкций в случае нарушения принятых обязательств.

Контрактные отношения с позиции экономической теории сталкиваются с необходимостью анализировать любое экономическое отношение как источник явных и неявных издержек. С данной позиции процесс спецификации обязательств и правомочий также продуцирует издержки. Именно поэтому контракт имеет смысл как экономический феномен. Таким образом, контракт – это компромисс между достоверностью обязательств и издержками на ее поддержание.

Трансакционные издержки, связанные с подготовкой и реализацией контракта, подразделяются следующим образом:

- *ex ante* (до заключения контракта) – издержки по разработке, согласованию и включению в текст контракта гарантий его выполнения;

- *ex post* (после заключения контракта) – издержки, связанные с неполнотой контракта, вызванные необходимостью его корректировки по мере реализации контракта по причине возникновения ошибок, выявления пропусков или в результате возникновения непредвиденных обстоятельств.

Издержки *ex ante* принято называть «издержками исписанных чернил», поскольку они напрямую связаны с процессом подготовки условий, необходимых для осуществления конкретной транзакции. В состав данного вида издержек включаются:

- издержки поиска информации – включают затраты на поиск информации о потенциальном партнере и о ситуации на рынке, а также потери, связанные с неполнотой и несовершенством приобретаемой информации;
- издержки ведения переговоров – включают затраты на ведение переговоров об условиях обмена, о выборе формы сделки;
- издержки измерения – касаются затрат, необходимых для измерения качества товаров и услуг, по поводу которых совершается сделка;
- издержки заключения контракта – отражают затраты на юридическое или нелегальное оформление сделки [2, с. 88].

Издержки *ex post* вытекают из несовершенства механизма урегулирования споров и касаются в основном применения положений подписанного контракта. В состав издержек *ex post* включаются:

- издержки мониторинга и предупреждения оппортунизма – касаются затрат на контроль за соблюдением условий сделки и предотвращение оппортунизма, т. е. уклонения от этих условий;
- издержки спецификации и защиты прав собственности – включают расходы на содержание судов, арбитража, затраты времени и ресурсов, необходимых для восстановления нарушенных в ходе выполнения контракта прав, а также потери от плохой спецификации прав собственности и ненадежной защиты;
- издержки, связанные с процедурой перезаключения контракта. При изменении обстоятельств часто возникает потребность в адаптации к ним способов организации взаимодействия [2, с. 88].

Транзакционные издержки по подготовке и реализации контракта занимают весомую долю в бюджете любой фирмы. Они включают расходы на оплату работы консультантов и юристов, услуг, предоставляемых страховыми компаниями, затраты на получение информации о потенциальных партнерах, затраты компании на проведение переговоров, наконец, финансирование судебных разбирательств.

Таким образом, следует отметить, что при оценке транзакционных издержек на уровне отдельной стороны контракта проблемы возникают при вычленении данных расходов. К тому же некоторые транзакционные издержки трудно поддаются количественному измерению, как например, потери вследствие проявлений оппортунистического поведения контрагентов (уклонение от исполнения обязательств или недобросовестное их выполнение), потери вследствие ухудшения репутации на рынке в результате действия или бездействия контрагентов или персонала.

В современной экономике ввиду большого разнообразия предлагаемых товаров и услуг возникает неопределенность, которая порождает издержки на поиск информации о наиболее выгодной для покупателя цене, альтернативных контрактах с другими, наиболее выгодными условиями, контрагентах и т. д.

Издержки заключения контракта также представляют весомую часть в общем объеме транзакционных издержек предприятия. В силу того что в условиях неопределенности сложно предугадать развитие событий, контракты, с одной стороны, призваны придать устойчивость взаимоотношениям, но с другой – разработка условий контракта, согласование их между сторонами также требуют ресурсов и времени.

Для сокращения данного вида издержек можно отметить необходимость наличия на предприятии сильной юридической службы, ориентированной на составление и сопровождение разноплановых общих и специализированных контрактов. Кроме того, чем более детально разработан контракт, тем меньше вероятность оппортунистического поведения [2, с. 90].

Для того чтобы сократить транзакционные издержки по перечисленным выше пунктам, необходимо организации обратить внимание на эффективность рекламы и рекламных акций, проводимых с целью привлечения клиентов. Реклама должна быть яркой и привлекать внима-

ние покупателей, рекламные акции не должны содержать скрытые пункты условий проведения акции, а информация по акциям должна быть содержательной.

Чтобы снизить транзакционные издержки ведения переговоров и заключения контрактов, необходимо полно предоставлять информацию и выстраивать отлаженный алгоритм заключения контрактов, доводя его до автоматизма. Также можно разработать «Меню контрактов», это меню может включать в себя перечень контрактов с четким названием, в котором будет определено направление сделки и условия заключения контрактов. В таком случае предприятие сократит транзакционные издержки по составлению договора, а клиент сократит издержки на анализ и подбор подходящих ему условий. Для клиента должна быть предпочтительнее та организация, которая известна и продолжительное время находится в рейтинге лучших, так как сократятся издержки на поиск информации.

Что касается сокращения транзакционных издержек после заключения контракта, это в основном издержки оппортунистического поведения, чтобы их сократить, предприятию необходимо разработать стандартные формы контроля и установить санкции по их невыполнению, санкции должны ужесточать условия выполнения договора. Еще одним из способов снижения оппортунистического поведения для предприятия со стороны клиента будет включение в контракт пункта о привлечении третьей стороны, которая будет гарантом выполнения клиентом условий контракта.

Таким образом, осуществление контрактов обусловлено значительными издержками, вследствие чего контракты несовершенны. В общей структуре издержек значительное место занимают транзакционные издержки, непосредственно связанные с обеспечением самого обмена – общения между людьми. Данные издержки оказывают существенное влияние на эффективность контрактов. Эти издержки создают систему стимулов, которая характеризует поведение участников контрактных отношений. Несовпадение целей сторон контрактов может обуславливать стремление одних экономических субъектов к снижению транзакционных издержек, в то время как другие будут заинтересованы в их росте. Именно это обстоятельство лежит в основе создания социально-экономических институтов, от реализации определенных функций которых зависят пути оптимизации данных издержек. Однако эти и другие проблемы транзакционных издержек контрактных отношений в экономике Республики Беларусь являются малоисследованными в современной научной литературе.

Список использованной литературы

1. **Колодня, Г. В.** Роль транзакционных издержек в деятельности современной фирмы / Г. В. Колодня // Экономические науки. – 2008. – № 3. – С. 61–66.
2. **Хайдукова, Е. С.** Транзакционные издержки на примере контракта кредитования / Е. С. Хайдукова // Вестн. Югорского государственного университета. – 2016. – Вып. 4 (43). – С. 87–91.